

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Ястребов Олег Александрович
Должность: Ректор
Дата подписания: 21.05.2025 11:00:44
Уникальный программный ключ:
sa953a0120d891083f939673078ef1a989dae18a

**Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Российский университет дружбы народов имени Патриса Лумумбы»**

Высшая школа управления

(наименование основного учебного подразделения (ОУП)-разработчика ОП ВО)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ

(наименование дисциплины/модуля)

Рекомендована МССН для направления подготовки/специальности:

38.04.01 ЭКОНОМИКА

(код и наименование направления подготовки/специальности)

Освоение дисциплины ведется в рамках реализации основной профессиональной образовательной программы высшего образования (ОП ВО):

E-COMMERCE – ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ

(наименование (профиль/специализация) ОП ВО)

2025 г.

1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина «Стратегическое управление в сфере торговли» входит в программу магистратуры «Е-commerce – Электронная коммерция» по направлению 38.04.01 «Экономика» и изучается в 3 семестре 2 курса. Дисциплину реализует Кафедра прикладной экономики. Дисциплина состоит из 5 разделов и 13 тем и направлена на изучение методов и инструментов, которые помогают компаниям в определении своей миссии, целей и стратегий развития в условиях рыночной конкуренции.

Целью освоения дисциплины является формирование профессиональной компетенции в области стратегического управления в сфере торговли и обеспечение, в рамках возможностей курса, развития общекультурных и общепрофессиональных компетенций у обучающихся

2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Освоение дисциплины «Стратегическое управление в сфере торговли» направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций (части компетенций):

Таблица 2.1. Перечень компетенций, формируемых у обучающихся при освоении дисциплины (результаты освоения дисциплины)

Шифр	Компетенция	Индикаторы достижения компетенции (в рамках данной дисциплины)
УК-2	Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла	УК-2.1 Формулирует проблему, решение которой напрямую связано с достижением цели проекта;; УК-2.2 Определяет связи между поставленными задачами и ожидаемые результаты их решения;; УК-2.3 В рамках поставленных задач определяет имеющиеся ресурсы и ограничения, действующие правовые нормы;; УК-2.4 Анализирует план-график реализации проекта в целом и выбирает оптимальный способ решения поставленных задач, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений;; УК-2.5 Контролирует ход выполнения проекта, корректирует план-график в соответствии с результатами контроля;
УК-3	Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели	УК-3.1 Определяет свою роль в команде, исходя из стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели;; УК-3.2 Формулирует и учитывает в своей деятельности особенности поведения групп людей, выделенных в зависимости от поставленной цели; УК-3.3 Анализирует возможные последствия личных действий и планирует свои действия для достижения заданного результата;; УК-3.4 Осуществляет обмен информацией, знаниями и опытом с членами команды;; УК-3.5 Аргументирует свою точку зрения относительно использования идей других членов команды для достижения поставленной цели; УК-3.6 Участвует в командной работе по выполнению поручений;
ОПК-1	Способен применять знания (на продвинутом уровне) фундаментальной экономической науки при решении практических и (или) исследовательских задач	ОПК-1.1 Обладает фундаментальными знаниями в области экономической науки.; ОПК-1.2 Умеет использовать фундаментальные знания для решения прикладных и/или исследовательских задач; ОПК-1.3 Владеет навыками выбора методов решения практических и исследовательских задач на основе фундаментальных экономических знаний.;
ПК-1	Способен осуществлять	ПК-1.1 Способен осуществлять планирование электронной

Шифр	Компетенция	Индикаторы достижения компетенции (в рамках данной дисциплины)
	планирование и организацию электронной коммерции в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	коммерции; ПК-1.2 Способен осуществлять развитие электронной коммерции; ПК-1.3 Способен осуществлять организацию электронной коммерции;

3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОП ВО

Дисциплина «Стратегическое управление в сфере торговли» относится к обязательной части блока 1 «Дисциплины (модули)» образовательной программы высшего образования.

В рамках образовательной программы высшего образования обучающиеся также осваивают другие дисциплины и/или практики, способствующие достижению запланированных результатов освоения дисциплины «Стратегическое управление в сфере торговли».

Таблица 3.1. Перечень компонентов ОП ВО, способствующих достижению запланированных результатов освоения дисциплины

Шифр	Наименование компетенции	Предшествующие дисциплины/модули, практики*	Последующие дисциплины/модули, практики*
УК-3	Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели	<i>Управление проектами**;</i> <i>Управление отделом продаж**;</i> Эконометрика (продвинутый курс); Электронная коммерция и торговля (B2B, B2C, B2G); Цифровая экономика;	
УК-2	Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла	<i>Управление проектами**;</i> <i>Управление отделом продаж**;</i> <i>Электронная коммерция и торговля (B2B, B2C, B2G);</i> <i>Научно-исследовательская работа;</i>	Преддипломная практика;
ОПК-1	Способен применять знания (на продвинутом уровне) фундаментальной экономической науки при решении практических и (или) исследовательских задач	<i>Микроэкономика (продвинутый курс);</i> <i>Электронная коммерция и торговля (B2B, B2C, B2G);</i> <i>Научно-исследовательская работа;</i>	Преддипломная практика;
ПК-1	Способен осуществлять планирование и организацию электронной коммерции в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	<i>Правовое регулирование хозяйственной деятельности**;</i> <i>Правовое регулирование ВЭД**;</i> <i>Управление проектами**;</i> <i>Управление отделом продаж**;</i> <i>Управление интернет-магазинами и маркетплейсами**;</i> <i>Управление цифровым продуктом**;</i> <i>Электронная коммерция и торговля (B2B, B2C, B2G);</i> <i>Цифровая экономика;</i> <i>IT-системы E-commerce;</i> <i>Digital-маркетинг и</i>	Преддипломная практика;

Шифр	Наименование компетенции	Предшествующие дисциплины/модули, практики*	Последующие дисциплины/модули, практики*
		<i>продвижение; Научно-исследовательская работа;</i>	

* - заполняется в соответствии с матрицей компетенций и СУП ОП ВО

** - элективные дисциплины /практики

4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ

Общая трудоемкость дисциплины «Стратегическое управление в сфере торговли» составляет «4» зачетные единицы.

Таблица 4.1. Виды учебной работы по периодам освоения образовательной программы высшего образования для очной формы обучения.

Вид учебной работы	ВСЕГО, ак.ч.		Семестр(-ы)	
			3.1	3.2
<i>Контактная работа, ак.ч.</i>	68		36	32
Лекции (ЛК)	18		18	0
Лабораторные работы (ЛР)	0		0	0
Практические/семинарские занятия (СЗ)	34		18	16
<i>Самостоятельная работа обучающихся, ак.ч.</i>	34		18	16
<i>Контроль (экзамен/зачет с оценкой), ак.ч.</i>	42		18	24
Общая трудоемкость дисциплины	ак.ч.	144	72	72
	зач.ед.	4	2	2

5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Таблица 5.1. Содержание дисциплины (модуля) по видам учебной работы

Номер раздела	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела (темы)		Вид учебной работы*
Раздел 1	Теоретические основы стратегического управления	1.1	Определение основных понятий курса, их сущности и функций. Особенности стратегического управления в торговле, в т.ч. в e-commerce	ЛК, СЗ
		1.2	Основные этапы разработки стратегии организации и базовая модель стратегического управления. Стратегическое управление организацией на основе системы сбалансированных показателей	ЛК, СЗ
		1.3	Цель организации. Формулировка и установление целей организации. Цели по SMART. Этапы разработки стратегии	ЛК, СЗ
Раздел 2	Анализ внутреннего состояния организации и ее внешней среды	2.1	Анализ макросреды организации. Техника анализа STEEP. Отраслевой конкурентный анализ	ЛК, СЗ
		2.2	Анализ внутреннего состояния организации. SWOT - анализ: оценка сильных и слабых сторон компании, учет внешних возможностей и угроз. Ключевые показатели деятельности организации	ЛК, СЗ
Раздел 3	Основные виды корпоративных стратегий в торговле	3.1	Анализ факторов, определяющих выбор стратегии. Стратегическая пирамида. Подходы к выбору корпоративной стратегии фирмы. Стратегия лидерства по издержкам. Стратегия дифференциации. Стратегия фокусирования	ЛК, СЗ
		3.2	Выбор стратегии развития. Как работать с маркетинг-плэями (кейсы)	ЛК, СЗ
Раздел 4	Стратегии электронной коммерции для развития бизнеса	4.1	Виды стратегий электронной коммерции	ЛК, СЗ
		4.2	Как собрать команду проекта и как ей эффективно управлять	ЛК, СЗ
		4.3	Ресурсы для развития бизнеса в электронной среде	ЛК, СЗ
		4.4	Отраслевые бизнесы в электронной торговле	ЛК, СЗ
Раздел 5	Обоснование и выбор стратегической позиций организации	5.1	Выбор стратегии организации в зависимости от ее размера и положения в конкурентной среде. Матрица Бостонской консультативной группы. Матрица General Electric и McKinsey. ADL-LC (Life Cycle) – матрица Артура Д. Литтла.	ЛК, СЗ
		5.2	Формирование стратегии развития бизнеса в электронной среде	ЛК, СЗ

* - заполняется только по **ОЧНОЙ** форме обучения: ЛК – лекции; ЛР – лабораторные работы; СЗ – практические/семинарские занятия.

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Таблица 6.1. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Тип аудитории	Оснащение аудитории	Специализированное учебное/лабораторное оборудование, ПО и материалы для освоения дисциплины (при необходимости)
---------------	---------------------	--

Лекционная	Аудитория для проведения занятий лекционного типа, оснащенная комплектом специализированной мебели; доской (экраном) и техническими средствами мультимедиа презентаций.	Проектор и ноутбук
Семинарская	Аудитория для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оснащенная комплектом специализированной мебели и техническими средствами мультимедиа презентаций.	Проектор и ноутбук
Для самостоятельной работы	Аудитория для самостоятельной работы обучающихся (может использоваться для проведения семинарских занятий и консультаций), оснащенная комплектом специализированной мебели и компьютерами с доступом в ЭИОС.	

* - аудитория для самостоятельной работы обучающихся указывается **ОБЯЗАТЕЛЬНО!**

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Основная литература:

1. Романов, Е. В. Стратегическое управление : учебник для вузов / Е. В. Романов, Е. В. Романова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Санкт-Петербург : Лань, 2025. — 360 с.
2. Мардас, А. Н. Стратегический менеджмент : учебник и практикум для вузов / А. Н. Мардас, О. А. Гуляева, И. Г. Кадиев. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 176 с.

Дополнительная литература:

1. Чернякевич, Л. М. Стратегическое планирование регионального и отраслевого развития : монография / Л. М. Чернякевич, Л. В. Смоленниковой. — Йошкар-Ола : ПГТУ, 2024. — 160 с.
2. Магомедов, А. М. Экономика организаций торговли : учебник для вузов / А. М. Магомедов. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 286 с.

Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

1. ЭБС РУДН и сторонние ЭБС, к которым студенты университета имеют доступ на основании заключенных договоров

- Электронно-библиотечная система РУДН – ЭБС РУДН

<http://lib.rudn.ru/MegaPro/Web>

- ЭБС «Университетская библиотека онлайн» <http://www.biblioclub.ru>

- ЭБС Юрайт <http://www.biblio-online.ru>

- ЭБС «Консультант студента» www.studentlibrary.ru

- ЭБС «Троицкий мост»

2. Базы данных и поисковые системы

- электронный фонд правовой и нормативно-технической документации

<http://docs.cntd.ru/>

- поисковая система Яндекс <https://www.yandex.ru/>

- поисковая система Google <https://www.google.ru/>

- реферативная база данных SCOPUS

<http://www.elsevierscience.ru/products/scopus/>

Учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся при

освоении дисциплины/модуля:*

1. Курс лекций по дисциплине «Стратегическое управление в сфере торговли».

* - все учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся размещаются в соответствии с действующим порядком на странице дисциплины **в ТУИС!**

РАЗРАБОТЧИК:

Доцент

Должность, БУП

Подпись

Ванюрихин Филипп

Геннадьевич

Фамилия И.О.

РУКОВОДИТЕЛЬ БУП:

Заведующий кафедрой

Должность, БУП

Подпись

Островская Анна

Александровна [Б]

заведующий кафе

Фамилия И.О.

РУКОВОДИТЕЛЬ ОП ВО:

Зав.кафедрой

Должность, БУП

Подпись

Островская Анна

Александровна

Фамилия И.О.