

Учреждение образования «Белорусский государственный экономический университет»

УТВЕРЖДАЮ

Ректор учреждения образования
«Белорусский государственный
экономический университет»


_____ В.Ю. Шутилин

« 28 » 06 20 19 г.

Регистрационный № УД 4058-19 /уч.

БИЗНЕС-ГРУППЫ НА ТРАНСГРАНИЧНЫХ РЫНКАХ

Учебная программа учреждения высшего образования
по учебной дисциплине для специальности
1-25 80 09 «Коммерция»

СОСТАВИТЕЛИ:

И.В. Прыгун, доцент кафедры экономики торговли и услуг учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет», кандидат экономических наук, доцент.

РЕЦЕНЗЕНТЫ:

Н.П. Пономарева, доцент кафедры экономики и менеджмента государственного учреждения образования «Институт бизнеса Белорусского государственного университета», кандидат экономических наук, доцент;

И.В. Уриш, доцент кафедры коммерческой деятельности и рынка недвижимости учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет», кандидат экономических наук, доцент.

РЕКОМЕНДОВАНА К УТВЕРЖДЕНИЮ:

Кафедрой экономики торговли и услуг учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет»

(протокол № 10 от 16.05 2019 г.);

Научно-методическим советом учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет»

(протокол № 6 от 28.06 2019 г.).

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Учебная программа по учебной дисциплине «Бизнес-группы на трансграничных рынках» разработана в учреждении высшего образования Республики Беларусь «Белорусский государственный экономический университет» в соответствии с требованиями образовательного стандарта высшего образования II ступени, обеспечивающего получение квалификации специалиста с высшим образованием и учебного плана высшего образования по специальности 1-25 80 09 Коммерция.

Цель учебной дисциплины «Бизнес-группы на трансграничных рынках» – сформировать у студентов магистратуры систему специальных компетенций, направленную на закрепление теоретических знаний и развитие навыков осуществления прикладных задач в области экономики и организации взаимодействия субъектов торгового бизнеса на основе системного представления о научных подходах, дифференцированных методах и инструментах.

Задачи, которые стоят перед изучением учебной дисциплины:

- рассмотреть основные методологические подходы к бизнес-группам, а также частные методы, используемые при формировании интегрированных бизнес-групп и предпринимательских сетей;
- изучить теорию и получить практические знания в области корпоративной интеграции на основании статистического, стохастического и детерминированного аппарата;
- ознакомить обучающихся с особенностями розничных торговых сетей, методами расчета экономических показателей функционирования сети, факторами и путями наилучшего использования ресурсов;
- выработать умения пользоваться первоисточниками и другой информацией по исследуемым вопросам учебной дисциплины.

Подготовка специалистов в рамках изучения учебной дисциплины должна обеспечить формирование следующих компетенций:

СК-3 – Уметь создавать инновационные экономические механизмы и стимулы достижения желаемых целей в конкурентной среде.

В результате изучения учебной дисциплины «Бизнес-группы на трансграничных рынках» студент должен:

знать:

- задачи и характеристики бизнес-групп с учетом изменений факторов среды;
- современные теории корпоративной интеграции;
- условия и факторы трансформаций бизнес-групп, оптимально сочетающие функциональные, пространственные, временные и ресурсные параметры;

- количественные взаимосвязи и закономерности развития предпринимательских сетей;
- показатели, характеризующие ресурсные возможности и обеспеченность деятельности розничных торговых сетей;
- государственное регулирование деятельности торговых сетей в Республике Беларусь и в мире;

уметь:

- дать теоретическое определение бизнес-групп, их характеристику;
- проследить становление крупных бизнес-структур в мире и Республике Беларусь, привести примеры наиболее известных крупных интегрированных бизнес-групп;
- определить влияние бизнес-групп на конкурентоспособность и эффективность современного торгового бизнеса;

иметь навыки:

- сбора, структурирования и анализа значительного объема слабо структурированных данных и их превращения в информацию, пригодную для принятия решений;
- анализа и синтеза полученных результатов;
- стратегического мышления, командной работы и принятия решений в условиях неопределенности.

В соответствии с образовательным стандартом высшего образования по специальности 1-25 80 09 «Коммерция» на изучение учебной дисциплины предусмотрено 108 часов, из них аудиторных занятий 36 часов (заочная форма обучения – 8 часов). Примерное распределение аудиторных часов по видам занятий: лекции – 18 часов (заочная форма обучения – 4 часа), практические занятия – 10 часов (заочная форма обучения – 2 часа), семинары – 8 часов (заочная форма обучения – 2 часа).

Выполнение курсовой работы по учебной дисциплине не предусмотрено.

Форма текущей аттестации – зачет.

СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Бизнес-группы в системе всеобщей зависимой связи

Институциональное пространство современного торгового бизнеса. Закономерности и предпосылки интеграционных объединений. Инновационная конкуренция и бизнес-группы. Факторы объединения в бизнес-группы. Многообразие бизнес-групп и актуальные вопросы их изучения. Формирование интегрированных структур при децентрализации управления бизнесом. Эффекты интеграции и жизнестойкость бизнес-групп. Межрегиональный товарообмен. Кластеризация экономического пространства. Сетевая организация торговли. Современные структурные образования организаций торговли. Вопросы государственного регулирования развития сетевой торговли.

Тема 2. Предпринимательская сеть – форма организации взаимодействия субъектов торгового бизнеса

Основы формирования предпринимательских сетей. Кластеры – сетевые территориальные предпринимательские объединения. Начальная (эмбриональная) стадия развития кластеров. Кластеры активного формирования и роста. Региональные предпринимательские сети: свободные экономические зоны, бизнес-инкубаторы. Инновационные предпринимательские сети: научно-технические парки, технополисы. Активизация рыночной активности – основная тактика развития.

Тема 3. Особенности функционирования и развития сетевой торговли

Сетевая розничная торговля – история возникновения и современное состояние. Организационно-правовые формы сетевых торговых организаций. Развитие сетевой торговли в Республике Беларусь. Механизм управления торговыми сетями. Планирование как основная функция управления сетью. Особенности прогнозирования и планирования развития розничных торговых сетей. Бюджетирование в розничной торговой сети. Информатизация как основа управления в сетевой розничной торговле. Стратегии развития сетевой торговли. Особенности ценообразования при сетевой организации розничной торговли. Распределительный центр сетевого предприятия розничной торговли. Направления оптимизации затрат и расходов в сфере сетевой розничной торговли. Особенности управления персоналом на сетевом предприятии. Организация и управление материально-техническим обслуживанием сетевой структуры. Технологии снижения потерь. Особенности развития розничных торговых сетей в процессе

разных стадий жизненного цикла. Контроль собственности розничной торговой сети в процессе ее развития. Оценка эффективности сетевой торговой организации. Методы оценки эффективности сетевого бизнеса в ретейле.

Тема 4. Слияние, поглощение и разделение бизнес-групп

Теоретические аспекты трансформаций. Виды и варианты трансформаций. Причины проведения трансформаций. Рынок корпоративного контроля. Классификация трансформаций. Механизмы определения источников слияний и поглощений. Институты финансирования рынка слияний и поглощений. Виды финансирования слияний и поглощений.

Тема 5. Обеспечение безопасности бизнес-групп

Экономическая безопасность. Выгоды межфирменной интеграции во взаимоотношениях с властными структурами: Враждебные слияния и поглощения. Противостояние рейдерству (захватнической политике). Информационная безопасность. Защита информационных ресурсов и повышение информационной безопасности.

Тема 6. Международная экономическая интеграция в условиях глобализации

Формы международной экономической интеграции. Корпоративная интеграция в мировой экономике. Беларусь и Всемирная торговая организация. Фритредерство, протекционизм и международные торговые конфликты. Формы корпоративной интеграции в международном бизнесе. Цели международной предпринимательской интеграции. Транснациональные корпорации / многонациональные компании. Холдинговая форма организации многонациональных компаний, интегрированные финансовые структуры, интегрированные бизнес-группы. Особенности финансов-промышленных групп ведущих развитых стран и России. Международные стратегические альянсы и их формы. Механизм организации МСА. Современное организационное развитие многонациональных компаний

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

«Бизнес-группы на трансграничных рынках»

для специальности 1-25 81 09 «Коммерция»,

(дневная форма получения высшего образования)

Номер темы	Название темы	Количество аудиторных часов						Иное	Форма контроля знаний
		Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Лабораторные занятия	Количество часов			
						Лекции	ПЗ (СЗ)		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1.	Бизнес-группы в системе всеобщей зависимой связи	2	-	2	-			[1], [3], [6], [15], [17], [18]	Дискуссия, тест, реферат
2.	Предпринимательская сеть – форма организации взаимодействия субъектов торгового бизнеса	4	2	-	-			[1], [3], [4], [9], [11], [1], [19]	Опрос, тест, индивидуальные задания
3.	Особенности функционирования и развития сетевой торговли	4	4	2	-			[4], [6], [7],[12], [13], [19]	Тест, индивидуальные задания
4.	Слияние, поглощение и разделение бизнес-групп	4	4	-	-			[1], [7], [8], [9], [10], [15], [17]	«Круглый стол», тест, индивидуальные задания
5.	Обеспечение безопасности бизнес-групп	2	-	2	-			[4], [5], [8], [10], [14], [16], [18]	Семинар-диспут, тест, реферат

6.	Международная экономическая интеграция в условиях глобализации	2	-	2	-			[2], [11], [19], [20]	Опрос контрольный, тесты
Итого за семестр		18	10	8	-				Зачет

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

«Бизнес-группы на трансграничных рынках»

для специальности 1-25 81 09 «Коммерция»,

(заочная форма получения высшего образования)

Номер темы	Название темы	Количество аудиторных часов						Иное	Форма контроля знаний
		Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Лабораторные занятия	Количество часов			
						Лекции	ПЗ (СЗ)		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1.	Бизнес-группы в системе всеобщей зависимой связи	1	-	0,5	-			[1], [3], [6], [15], [17], [18]	-
2.	Предпринимательская сеть – форма организации взаимодействия субъектов торгового бизнеса	1	-	0,5	-			[1], [3], [4], [9], [11], [1], [19]	Дискуссия, тест, реферат

3.	Особенности функционирования и развития сетевой торговли	1	2	-	-			[4], [6], [7],[12] [13], [19]	Дискуссия, тест, реферат
4.	Слияние, поглощение и разделение бизнес-групп	1	-	0,5	-			[1], [7], [8], [9], [10], [15], [17]	Опрос, тест, индивидуальные задания
5.	Обеспечение безопасности бизнес-групп	-	-	-	-			[4], [5], [8], [10], [14], [16], [18]	Опрос, тест, индивидуальные задания
6.	Международная экономическая интеграция в условиях глобализации	-	-	0,5	-			[2], [11], [19], [20]	-
Итого за семестр		4	2	2	-				Зачет

ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

Методические рекомендации по организации самостоятельной работы студентов по учебной дисциплине «Бизнес-группы на трансграничных рынках»

В овладении знаниями учебной дисциплины важным этапом является самостоятельная работа студентов. Рекомендуется бюджет времени для самостоятельной работы в среднем 2-2,5 часа на 2-х часовое аудиторное занятие.

Основными направлениями самостоятельной работы студента являются:

- первоначально подробное ознакомление с учебной программой учебной дисциплины;
- ознакомление со списком рекомендуемой литературы по учебной дисциплине в целом и ее темам, наличие ее в библиотеке и других доступных источниках, изучение необходимой литературы по теме, подбор дополнительной литературы;
- изучение и расширение лекционного материала преподавателя за счет специальной литературы, консультаций;
- подготовка к семинарским (практическим) занятиям по специально разработанным планам с изучением основной и дополнительной литературы;
- подготовка к выполнению диагностических форм контроля (тесты, индивидуальные задания, обязательные контрольные работы, самостоятельные задания и т.п.);
- подготовка к зачету.

Для оценки качества самостоятельной работы студентов осуществляется контроль ее выполнения. Контроль знаний студентов осуществляется путем опросов, тестирования, решения хозяйственных ситуаций, проведения деловых и ролевых игр, круглых столов, дискуссий, написания рефератов, выполнения индивидуальных заданий, самостоятельных работ и сдачи зачета.

Законодательные и нормативные акты:

1 О государственном регулировании торговли и общественного питания в Республике Беларусь : Закон Респ. Беларусь от 8.01.2014 г. № 128-3 // (Национальный правовой Интернет-портал Респ. Беларусь, 21.01.2014, 2/2126) <Н11400128>.

2 О защите прав потребителей : Закон Респ. Беларусь от 09.01.2002 г. № 90-3 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. 2002. № 10. 2/839.

ЛИТЕРАТУРА

Основная:

3 Велесько, Е.И. Стратегический менеджмент : учеб. пособие / Е. И. Велесько, А. А. Неправский. – Минск : БГЭУ, 2009. – 307 с.

4 Елиферов, В. Г. Бизнес-процессы : Регламентация и управление / В.Г. Елиферов, В.В. Репин. – М. : ИНФРА-М, 2016. – 319 с.

5 Остервальдер, А. Построение бизнес-моделей. Настольная книга стратега и новатора / А. Остервальдер, И. Пенье. – М. : Альпина Паблишер, 2018. – 288 с.

6 Пигунова, О.В. Стратегия организации торговли : учеб. пособие / О. В. Пигунова, О. Г. Бондаренко. – Минск : Выш. школа, 2017. – 174 с.

7 Цуканова, О. А. Методология и инструментарий моделирования бизнес-процессов : учеб. пособие / О.А. Цуканова. – СПб. : Университет ИТМО, 2015. – 100 с.

Дополнительная:

8 Агеев, А. Интернет-маркетинг и digital-стратегии / А. Агеев, О. Кожушко, И. Чуркин. – М. : Олимп-Бизнес, 2016. – 327 с.

9 Бабич, В.Н. Инновационная модель бизнес-процесса : учеб. пособие / В. Н. Бабич, А. Г. Кремлев. – Екатеринбург : Изд-во Уральского ун-та, 2014. – 184 с.

10 Кингснорт, С. Стратегия цифрового маркетинга / С. Кингснорт. – М. : Олимп-Бизнес, 2019. – 416 с.


11 Портных, В. Стратегия бизнеса / В. Портных. – М. : Дашков и К°, 2015. – 276 с.

12 Руководство по улучшению бизнес-процессов ; Harvard Business School Press : пер. с англ. – М. : Альпина Паблишер, 2015. – 132 с.

13 Франкерберген, К. Бизнес-модели : 55 лучших шаблонов / К. Франкерберген, М. Чик. – М. : Альпина Паблишер, 2016. – 432 с.

14 Фролова, Л. В. Формирование бизнес-модели предприятия : учебник / Л.В. Фролова, Е. С. Кравченко. – К. : Центр учебной литературы, 2012. – 384 с.

ПРОТОКОЛ СОГЛАСОВАНИЯ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ УВО

Название учебной дисциплины, с которой требуется согласование	Название кафедры	Предложения об изменениях в содержании учебной программы учреждения высшего образования по учебной дисциплине	Решение, принятое кафедрой, разработавшей учебную программу (с указанием даты и номера протокола)
Коммерция в цифровой экономике	Кафедра коммерческой деятельности и рынка недвижимости	Нет 	Учебную программу по учебной дисциплине «Бизнес-группы на трансграничных рынках» рекомендовать к утверждению Протокол № 10 от 16.05.2019 г.

ДОПОЛНЕНИЯ И ИЗМЕНЕНИЯ К УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЕ УВО

на 201__/201__ учебный год

№ п/п	Дополнения и изменения	Основание

Учебная программа пересмотрена и одобрена на заседании кафедры
экономики торговли и услуг (протокол № __ от _____ 201_г.)
(название кафедры)

Заведующий кафедрой
канд. экон. наук, доцент
(ученая степень, ученое звание)

(подпись)

И.М. Микулич
(И.О.Фамилия)

УТВЕРЖДАЮ
Декан факультета
канд. экон. наук, доцент
(ученая степень, ученое звание)

(подпись)

А.И. Ерчак
(И.О.Фамилия)