

Учреждение образования «Белорусский государственный экономический университет»

УТВЕРЖДАЮ

Ректор учреждения образования
«Белорусский государственный
экономический университет»

_____ В.Ю. Шутилин

«_____» _____ 20__ г.

Регистрационный № УД _____/уч.

БИЗНЕС-ГРУППЫ В СОВРЕМЕННОМ ТОРГОВОМ БИЗНЕСЕ

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 № __ от _____ 2019 г.);

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

(протокол № __ от _____ 2019 г.).

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Учебная программа по учебной дисциплине «Бизнес-группы в современном торговом бизнесе» 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.

Актуальность учебной дисциплины обусловлена усилением влияния бизнес-групп на развитие процессов производства, реализации и оказания услуг в современном торговом бизнесе, что требует формирования комплексных знаний о многообразии, функциях, принципах, трансформациях и эффектах бизнес-групп с целью обоснования и выбора наиболее эффективных способов достижения целей развития в условиях обостряющейся конкуренции.

Цель учебной дисциплины «Бизнес-группы в современном торговом бизнесе» – 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-1 – □ Уметь анализировать и создавать инновационные экономические механизмы и стимулы достижения желаемых целей в конкурентной среде.

В результате изучения учебной дисциплины «Бизнес-группы в современном торговом бизнесе» 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 (3 з.е.), из них аудиторных занятий 44 часа (заочная форма обучения – 12 часов). Примерное распределение аудиторных часов по видам занятий: лекции – 22 часа (заочная форма обучения – 6 часов), практические занятия – 0 часов, семинары – 22 часа (заочная форма обучения – 6 часов).

Выполнение курсовой работы по учебной дисциплине не предусмотрено.

Форма текущей аттестации – экзамен.

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 в современном торговом бизнесе»

для специальности 1-25 80 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	-	4	-			[1], [3], [6], [15], [17], [18]	Дискуссия, тест, реферат
2.	Предпринимательская сеть – форма организации взаимодействия субъектов торгового бизнеса	4	-	4	-			[1], [3], [4], [9], [11], [1], [19]	Опрос, тест, индивидуальные задания
3.	Особенности функционирования и развития сетевой торговли	6	-	8	-			[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	4	-	2	-			[2], [11], [19], [20]	Опрос контрольный, тесты
Итого за семестр		22	-	22	-				Экзамен

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

«Бизнес-группы в современном торговом бизнесе»

для специальности 1-25 80 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	-	1,0	-			[1], [3], [4], [9], [11], [1],[19]	Дискуссия, тест, реферат

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

ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

Методические рекомендации по организации самостоятельной работы студентов по учебной дисциплине «Бизнес-группы в современном торговом бизнесе»

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 экзамену.

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 экзамена.

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

<p style="text-align: center;">Название учебной дисциплины, с которой требуется согласование</p>	<p style="text-align: center;">Название кафедры</p>	<p style="text-align: center;">Предложения об изменениях в содержании учебной программы учреждения высшего образования по учебной дисциплине</p>	<p style="text-align: center;">Решение, принятое кафедрой, разработавшей учебную программу (с указанием даты и номера протокола)</p>
<p>Коммерция в цифровой экономике</p>	<p style="text-align: center;">Кафедра коммерческой деятельности и рынка недвижимости</p>	<p style="text-align: center;">Нет</p>	<p>Учебную программу по учебной дисциплине «Модели и стратегии бизнеса» рекомендовать к утверждению Протокол № ____ от _____ 2019 г.</p>