

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.

Цель учебной дисциплины «Бизнес-группы в современном торговом бизнесе» – сформировать систему специальных компетенций, которая позволит обучающимся за счет применения полученных практических умений и навыков разрабатывать и осуществлять выбор модели ведения бизнеса, осуществлять и обеспечивать эффективную реализацию стратегии развития организации в современных условиях.

Задачи, которые стоят перед изучением учебной дисциплины:

- сформировать у обучающихся представление о современных подходах к определению, разработке бизнес-моделей в коммерции, их сравнению и выбору, а также их корректировке с учетом изменений факторов среды;
- ознакомить обучающихся с ролью, процедурой эффективного построения бизнес-процессов, обеспечивающих реализацию выбранной бизнес-модели;
- сформировать у обучающихся представление о стратегиях развития организации и порядке их увязки с выбранной бизнес-моделью в современных условиях функционирования.

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:

- сущность, значение и компоненты моделей развития бизнеса;
- подходы и алгоритм построения и оценки бизнес-моделей;
- сущность и особенность построения бизнес-процессов в рамках реализации модели развития бизнеса;
- виды стратегии развития бизнеса и порядок их формирования;
- особенности построения бизнес-моделей и применения стратегий в современных условиях.

уметь:

- формировать, оценивать, осуществлять выбор модели развития бизнеса;
- увязывать бизнес-процессы организации с выбранной моделью развития бизнеса;
- оценивать эффективность применения выбранной бизнес-модели;
- использовать методики стратегического анализа среды функционирования бизнеса и обоснования стратегических альтернатив;
- осуществлять выбор экономической стратегии и организовывать ее выполнение;
- разрабатывать и экономически обосновывать предложения по изменению и выбору бизнес-модели и экономической стратегии организации на рынке в современных условиях;

владеть навыками:

- формирования бизнес-модели и стратегии развития бизнеса;
- оценки моделей развития бизнеса и экономических стратегий.

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 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 (заочная форма обучения – 0 часов), семинары – 22 часа (заочная форма обучения – 6 часов).

Выполнение курсовой работы по учебной дисциплине не предусмотрено.

Форма текущей аттестации – экзамен.

СОДЕРЖАНИЕ 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 фирм 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 торговли.

Тема 2. Предпринимательская сеть – форма организации межфирменного 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 устойчивого развития.

Тема 3. Развитие 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 розничной торговой сети. Информатизация как основа управления в сетевой розничной торговле. Управление закупками и ассортиментом в сетевых розничных структурах. Маркетинговая стратегия сетевого торгового предприятия. Особенности ценообразования при сетевой организации розничной торговли. Распределительный центр сетевого предприятия розничной торговли. Направления оптимизации затрат 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 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. Финансирование слияний и поглощений в Республике Беларусь.

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.

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	4	-	4	-			[1], [3], [6], [15], [17], [18]	Дискуссия, тест, реферат
2.	Предпринимательская сеть – форма организации межфирменного взаимодействия субъектов торгового бизнеса	8	4	2	-			[1], [3], [4], [9], [11], [1], [19]	Опрос, тест, индивидуальные задания
3.	Развитие сетевой торговли	8	6	2	-			[4], [6], [7],[12], [13], [19]	Тест, индивидуальные задания
4.	Слияние, поглощение и разделение бизнес-групп	6	4	2	-			[1], [7], [8], [9], [10], [15], [17]	«Круглый стол», тест, индивидуальные задания
5.	Обеспечение безопасности бизнес-групп	8	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		38	16	14	-				Зачет

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], [3], [6], [15], [17], [18]	-
2.	Предпринимательская сеть – форма организации межфирменного взаимодействия субъектов торгового бизнеса	2	1	0,5	-			[1], [3], [4], [9], [11], [1],[19]	Дискуссия, тест, реферат

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

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.

Нормативные и законодательные акты:

1. Инструкция по анализу и контролю за финансовым состоянием и платежеспособностью субъектов предпринимательской деятельности. Постановление Министерства финансов, Министерства экономики Респ. Беларусь, 27 декабря 2011г., №140/206// Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь.- 2012. - 8/24865.
2. Инструкция по бухгалтерскому учету доходов и расходов. Постановление Министерства финансов Респ. Беларусь, 30 сентября 2011г., №102// Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь.- 2012. - 8/24695.

ЛИТЕРАТУРА***Основная:***

1. Бочаров, В.В. Финансовый анализ / В.В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2007. – 240 с.
2. Елиферов, В.Г., Репин, В.В. Бизнес-процессы: Регламентация и управление / В.Г. Елиферов, В.В. Репин. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 319с.
3. Рябых, Д.А., Кольцова, И.А. Практика финансовой диагностики и оценка проектов / Д.А. Рябых, И.А. Кольцова. – М.: ООО «Издательский дом «Вильямс», 2007. – 416с.
4. Руководство по улучшению бизнес-процессов; Harvard Business School Press ; пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2015. -132 с.

Дополнительная:

1. Александрова, Т.Н., Минько, А.А. Финансовая арифметика. Просто как дважды два / Т.Н. Александрова, А.А. Минько. – М.: Эксмо, 2007. - 240с.
2. Ковалев, К.Ю, Уваров, С.А., Щеглов, П.Е. Логистика в розничной торговле: как построить эффективную сеть/ К.Ю. Ковалев, С.А. Уваров, П.Е. Щеглов. - СПб.: Питер, 2007. – 272с.
3. Кром, О. Достижение преимущества в торговле: пер. с англ. П.А. Самсонов/ Кром О., Кром М. – Минск: ООО “Попурри”, 2005. – 320 с.
4. Хромов, М.Ю. Дебиторка. Возврат, управление, факторинг / М.Ю. Хромов. – СПб.: Питер, 2008. – 208с.

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 «» рекомендовать к утверждению Протокол № __ от _____2019 г.