

УЧЕБНО-ПРОГРАММНАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ

Учреждение образования “Белорусский государственный экономический университет”

УТВЕРЖДАЮ

Ректор учреждения образования
“Белорусский государственный
экономический университет”

_____ В.Ю.Шутилин

“ _____ ” _____ 20__ г.

Регистрационный № УД _____ /уч.

КОНКУРЕНТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА

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

СОСТАВИТЕЛИ:

Белова С.О., доцент кафедры экономики торговли и услуг учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет», кандидат экономических наук, доцент

РЕЦЕНЗЕНТЫ:

Климченя Л.С., заведующий кафедрой коммерческой деятельности и рынка недвижимости учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет», кандидат экономических наук, доцент;

Шпак И.В., начальник отдела методологии управления организации торговли и общественного питания Министерства антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь

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 № ____ от _____)

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Учебная программа по учебной дисциплине «Конкурентный потенциал ресторанного бизнеса» разработана для учреждений высшего образования Республики Беларусь в соответствии с требованиями образовательного стандарта высшего образования по специальности 1-25 80 09 «Коммерция».

Цель учебной дисциплины «Конкурентный потенциал ресторанного бизнеса» - сформировать систему специальных компетенций, которая позволит обучающимся оценивать величину конкурентного потенциала ресторанного бизнеса и формировать стратегии его развития для укрепления конкурентных позиций объектов питания на рынке ресторанных услуг.

Задачи, которые стоят перед изучением учебной дисциплины:

- сформировать у обучающихся представление о современных подходах к определению конкурентного потенциала ресторанного бизнеса и характеристике его компонентов;

- ознакомить обучающихся с методами оценки величины конкурентного потенциала ресторанного бизнеса;

- сформировать у обучающихся представление об эффективных методах управления ресурсами и стратегиях развития конкурентного потенциала для укрепления конкурентных позиций объектов ресторанного бизнеса на соответствующих рынках.

Подготовка специалистов в рамках изучения учебной дисциплины должна обеспечить формирование следующих компетенций: СК-7 - уметь анализировать особенности и специфику формирования конкурентного потенциала и быть способным к выбору эффективных методов управления ресурсами.

В результате изучения учебной дисциплины студент должен:

знать:

- сущность и компоненты конкурентного потенциала объектов ресторанного бизнеса;

- методы, критерии и показатели оценки величины отдельных компонентов конкурентного потенциала;

- подходы к определению конкурентной позиции организации на рынке ресторанных услуг;

- виды конкурентных рисков, методы их оценки, прогнозирования и страхования;

- факторы, влияющие на формирование стратегии развития конкурентного потенциала;

- эффективные методы управления ресурсами.

уметь:

- оценивать величину конкурентного потенциала;
- оценивать конкурентную позицию организации на рынке ресторанных услуг;
- оценивать, прогнозировать и страховать конкурентные риски;
- разрабатывать стратегии развития конкурентного потенциала ресторанный бизнеса;
- направления развития конкурентного потенциала ресторанный бизнеса.

владеть навыками:

- оценки величины конкурентного потенциала ресторанный бизнеса;
- формирования стратегии развития конкурентного потенциала ресторанный бизнеса.

В соответствии с образовательным стандартом высшего образования по специальности 1-25 80 09 Коммерция (Профилизация Коммерция на рынке ресторанный бизнеса) учебная программа по учебной дисциплине «Конкурентный потенциал ресторанный бизнеса» рассчитана у обучающихся

- на ДФО на 108 часов, из них аудиторных занятий 36 часов. Распределение по видам занятий: лекций – 18 часов; практических занятий – 10 часов; семинарских занятий – 8 часов.

-на ЗФО на 108часов, из них аудиторных занятий 8 часов. Распределение по видам занятий: лекций – 4 часа; практических занятий – 2часа; семинарских занятий – 2 часа.

Формы текущей аттестации – зачет.

СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА

Тема 1. Сущность, виды конкурентного потенциала и их характеристика

Конкурентный потенциал ресторанный бизнеса: подходы к определению сущности. Внешние возможности. Внешний конкурентный потенциал ресторанный бизнеса. Внутренние возможности. Внутренний конкурентный потенциал ресторанный бизнеса. Модель конкурентного потенциала. Компоненты конкурентного потенциала ресторанный бизнеса и их характеристика: ресурсный потенциал; рыночный потенциал; инновационный потенциал; творческий потенциал; маркетинговый потенциал. Ресурсная составляющая - основа для формирования потенциала организации и ее доступность. Условия действия компонентов конкурентного потенциала на укрепление конкурентных позиций организации на рынке. Значение отдельных компонентов конкурентного потенциала для обеспечения преимуществ в ведении ресторанный бизнеса в различных условиях хозяйствования. Процессный подход в управлении формированием конкурентного потенциала.

Конкурентные преимущества. Конкурентные возможности организации ресторанный бизнеса. Наличие инструментов по превращению потенциала в фактор действительной конкуренции. Сравнительный анализ потенциалов конкурирующих субъектов рынка ресторанный услуг. Учет влияние внешних сил и способность организации адаптироваться под изменяющиеся условия рынка. Связь с конкурентоспособностью организации.

Тема 2. Оценка величины конкурентного потенциала

Методы оценки состояния конкурентного потенциала объекта ресторанный бизнеса. Выбор параметров оценки. Оценка внешней среды. Оценка внутренней среды. Оценка ресурсного потенциала организации ресторанный бизнеса. Критерии оценки конечного результата использования маркетингового потенциала. Числовая интегрированная оценка эффективности использования маркетингового потенциала. Критерии оценки использования сбытового конкурентного потенциала. Оценки результатов использования конкурентного потенциала поставщика сырья, товаров, ресурсов. Критерии оценки результатов использования финансового потенциала организации. Группы показателей для оценки конечных результатов использования потенциала жизненного цикла организации применительно к определенному этапу ее существования. Показатели оценки эффективности реализации инновационного потенциала. Критерии, оценки, конечные результаты использования производственного потенциала объекта ресторанный бизнеса.

Оценка величины конкурентного потенциала через воспринимаемое качество услуг. Определение интегрального индекса качества услуги.

Оценка степени удовлетворенности персонала. Комплексная оценка удовлетворенности заинтересованных сторон, характеризующая состояние конкурентного потенциала. Построение радара «Ожидание – Восприятие» по критериям конкурентного потенциала.

Итоговая оценка величины конкурентного потенциала в сфере ресторанного бизнеса.

Тема 3. Конкурентная позиция, конкурентное позиционирование

Конкурентная позиция. Подходы к определению конкурентной позиции объектов ресторанного бизнеса. Использование результатов оценки для принятия управленческих решений по развитию отдельных компонентов конкурентного потенциала и выработке стратегии развития конкурентного потенциала ресторанного бизнеса. Качественная и количественная характеристика конкурентных позиций организации ресторанного бизнеса. Определение рыночной доли. Факторы, воздействующие на изменение конкурентной позиции организации.

Конкурентные риски в сфере ресторанного бизнеса. Виды конкурентных рисков: очевидные и неочевидные. Причины возникновения конкурентного риска. Индикаторы конкурентного риска. Оценка конкурентного риска. Методы прогнозирования рисков. Страхование рисков.

Тема 4. Направления развития конкурентного потенциала

Стратегии развития конкурентного потенциала: сущность, содержание, методика разработки. Основные этапы планирования и реализации стратегии формирования конкурентного потенциала ресторанного бизнеса.

Исследования макросреды, в которой функционирует организация с точки зрения предоставляемых возможностей и возможных угроз для организации. Аудит сильных и слабых сторон организации. Соотнесение возможностей организации с состоянием внешней среды.

Анализ основных структурных компонентов конкурентного потенциала. Факторы, влияющие на выбор формирования стратегии конкурентного потенциала: финансовые возможности, этап жизненного цикла товары и/или организации, степень однородности рынка и товара, стратегии конкурентов, тип рынка.

Выбор варианта стратегии. Карта реализации стратегии развития конкурентного потенциала ресторанного бизнеса.

Контроль реализации стратегии конкурентного потенциала. Коррекция принятой к реализации стратегии. Причины возникновения необходимости корректировки и методы их устранения.

Формирование компетенций. Направления развития конкурентного потенциала ресторанного бизнеса на основе использования внутренних и внешних возможностей.

Выбор развития конкурентного потенциала на основе инсорсинга или аутсорсинга.

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

«Конкурентный потенциал ресторанного бизнеса»

Специальность 1-25 80 09 Коммерция

Профилизация Коммерция на рынке ресторанного бизнеса

(дневная форма получения образования)

Номер темы	Название темы	Количество аудиторных часов						Иное	Форма контроля знаний
		Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Лабораторные занятия	Количество Часов УСП			
						Лекции	ПЗ (СЗ)		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1.	Сущность, виды конкурентного потенциала и их характеристика	4		2	-	-	-	[3,4,5,7, 8,11,12, 14,15,16]	Опрос, дискуссия, тест
2.	Оценка величины конкурентного потенциала	4	4	2	-	-	-	[4,9,12, 13,15]	Опрос, дискуссия, Мозговой штурм, метод анализа конкретных ситуаций.
3.	Конкурентная позиция, конкурентное позиционирование	4	2	2	-	-	-	[1,2,6]	Опрос, дискуссия, метод анализа конкретных ситуаций
4.	Направления развития конкурентного потенциала	6	4	2	-	-	-	[5,7,10, 13]	Опрос, дискуссия, метод анализа конкретных ситуаций, Мозговой штурм, контрольный тест
ИТОГО		18	10	8					Зачет

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

«Конкурентный потенциал ресторанного бизнеса»

Специальность 1-25 80 09 Коммерция Профилизация Коммерция на рынке ресторанного бизнеса

(заочная форма получения образования)

Номер темы	Название темы	Количество аудиторных часов						Иное	Форма контроля знаний
		Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Лабораторные занятия	Количество часов УСР			
						Лекции	ПЗ (СЗ)		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1.	Сущность, виды конкурентного потенциала и их характеристика	1	-	1	-	-	-	[3,4,5,7,8,11,12,14,15,16]	Опрос, дискуссия, тест.
2.	Оценка величины конкурентного потенциала	1	1		-	-	-	[4,9,12,13,15]	Опрос, дискуссия, Мозговой штурм, метод анализа конкретных ситуаций.
3.	Конкурентная позиция, конкурентное позиционирование	1	1			-	-	[1,2,6]	Опрос, дискуссия, метод анализа конкретных ситуаций
4.	Направления развития конкурентного потенциала	1	-	1	-	-	-	[5,7,10,13]	Опрос, дискуссия, метод анализа конкретных ситуаций, Мозговой штурм, контрольный тест
ИТОГО		4	2	2					Зачет

ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

Методические рекомендации по организации самостоятельной работы студентов по учебной дисциплине «Конкурентный потенциал ресторанного бизнеса»

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 обучающегося являются:

- первоначально подробное ознакомление с программой учебной дисциплины;

- ознакомление со списком рекомендуемой литературы по дисциплине в целом и ее разделам, 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 (коллоквиумы, контрольные работы, доклады на семинарских занятиях, тесты, эссе, рефераты и т.п.);

- работа над выполнением индивидуального задания;

- подготовка к зачету.

ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

Нормативные и законодательные акты

1. Закон Республики Беларусь «О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции» от 12.12.2013. № 94-З. (в ред. Закона Республики Беларусь от 08.01.2018 N 98-З)

ЛИТЕРАТУРА

Основная:

2. Портер, М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Портер. – М.: Альпина Паблишер, 2017. – 716 с.

3. Салихов, Я. Конкурентный потенциал предприятия / Я. Салихов. – СПбГЭУ, 2011. – 52 с.

Дополнительная:

4. Арбатская, Е. Конкурентный потенциал предприятия: понятие, формирование и оценка / Е Арбатская Активизация интеллектуального и ресурсного потенциала регионов: новые вызовы для менеджмента компаний : материалы 2-й Всерос. конф., Иркутск, 19–20 мая 2016 г. / под науч. ред. С.В. Чупрова. – Иркутск : Издво БГУ, 2016. – 266 с. С. 6 – 10.

5. Аренков, И.А. Конкурентный потенциал предприятия: модель и стратегии развития / И.А. Аренков, Я.Ю. Салихова, М.А. Гаврилова // Экономика, управление и учет на предприятии. – 2011. – № 4. – С. 120–125.

6. Леднев, М.В. Оценка и управление конкурентными рисками и рисками конкурентного позиционирования в современных условиях / М.В. Леднев. // Современная конкуренция, 2015. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://avidreaders.ru> – Дата доступа: 23.04.2019.

7. Лисенков, М.В. Конкурентный потенциал и конкурентная стратегия в совокупности отношений конкурентоспособности / М.В. Лисенков // Вестник ТГУ. Выпуск 2 (58). – 2008. – С. 63-65.

8. Лукиных, М. Конкурентный потенциал предприятия / М.И. Лукиных, А.Г. Оболенская // Economics: Yesterday, Today and Tomorrow. 2018, Vol. 8, Is. 6A. С.20-27.

9. Мостовая, Ю.В. Методика системной оценки конкурентного потенциала промышленного предприятий // Фундаментальные исследования / Ю.В. Мостовая, Л.С. Медведева. – 2015. – № 2-25. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fundamental-research.ru/ru/article/view?id=38480> – Дата доступа: 23.04.2019.

10. Паладова, Т.А. Стратегическое управление конкурентным потенциалом предприятия [Электронный ресурс]: дис. канд. экон. наук: 08.00.05/ Т. А. Паладова - Краснодар. 2011. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.lib.ua-ru.net/diss/cont/289534.html>– Дата доступа: 13.04.2019.

11. Савенкова, И. В. Конкурентный потенциал предприятия с позиции ресурсной концепции / И.В.Савенкова, М.И. Кульш. // Молодой ученый. — 2014. — №20. — С. 404-409.

12. Салихова Я.Ю. Конкурентный потенциал предприятия: сущность, структура, методика оценки: учебное пособие / Я.Ю. Салихова. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2011. – 52 с.

13. Семененко, С.В. Конкурентный потенциал торговой организации: теоретико-методологические основы формирования, методический инструментарий исследования, концепция развития. Автореферат докт. диссертации. Специальность 08.00.05. – Белгород. 2014. – 28 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://search.rsl.ru/ru/record/01005554093> – Дата доступа: 13.04.2019.

14. Семченко, А. Конкурентный потенциал и конкурентные преимущества предприятия / А.А.Семченко. Современная конкуренция. 2008. – Вып. № 4 (10).С. 30- 37.

15. Стальная, В.А. Оценка конкурентного потенциала предприятий индустрии развлечений [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.cfin.ru/press/practical/2008-10/05.shtm> – Дата доступа: 15.04.2019.

16. Старостина, Т. Конкурентный потенциал организации / Т.Г.Старостина. – Ульяновск: УЛГТУ, 2014. – 115 с.

ПЕРЕЧЕНЬ РЕКОМЕНДУЕМЫХ ФОРМ ДИАГНОСТИКИ

Устная форма диагностики:

1. Собеседования.
2. Доклады на семинарских занятиях.
3. Доклады на конференциях.
4. Устные зачеты.
5. Устные экзамены.
6. Оценивание на основе деловой игры.

Письменная форма диагностики:

1. Тесты.
2. Контрольные опросы.
3. Контрольные работы.
4. Письменные отчеты по аудиторным (домашним) практическим упражнениям.
5. Рефераты.
6. Отчеты по научно-исследовательской работе.
7. Письменные зачеты.
8. Письменные экзамены.
9. Оценивание на основе модульно-рейтинговой системы.
10. Оценивание на основе деловой игры.

Устно-письменная форма диагностики:

1. Отчеты по аудиторным практическим упражнениям с их устной защитой.
2. Отчеты по домашним практическим упражнениям с их устной защитой.
3. Зачеты.
4. Экзамены.
5. Оценивание на основе модульно-рейтинговой системы.
6. Оценивание на основе деловой игры.

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)
Современные форматы ресторанного бизнеса	Коммерческой деятельности и рынка недвижимости	нет	Программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры экономики торговли и услуг (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 __.__. ____ г.)

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)