МИНОБРНАУКИ РОССИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Санкт-Петербургский государственный экономический университет»



УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебной и методической работе
_____/Шубаева В.Г./
«28» августа 2020 г.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ПРОЕКТА

Рабочая программа дисциплины

Направление подготовки	38.03.01 Экономика
Направленность (профиль) программы	Инженерная экономика в отраслях
Уровень высшего образования	бакалавриат
Форма обучения	очная

Составитель:
_____/ ст. преподаватель Гашко Д.В.

Санкт-Петербург
2020

СОДЕРЖАНИЕ

1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ....3
2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ....3
3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ....3
4. ОБЪЕМ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ....4
5. СОДЕРЖАНИЕ РАЗДЕЛОВ И ТЕМ ДИСЦИПЛИНЫ....5
6. ЗАНЯТИЯ СЕМИНАРСКОГО ТИПА....7
7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ....8
7.1. Методические указания для обучающегося по освоению дисциплины....8
7.1. Организация самостоятельной работы....9
8. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ....9
9. РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ....10
9.1. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины....10
9.2. Материально-техническое обеспечение учебного процесса....11
10. ОСОБЕННОСТИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ....11
11. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ....12

1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель дисциплины: сформировать у студентов предпринимательское мышление, направленное на понимание форм и методов ведения конкурентной борьбы на основе анализа влияния социально-экономических процессов и явлений на конкурентный статус компании.

Задачи:

– сформировать у студентов системное представление о выводе предпринимательского проекта на конкурентный рынок, позволяющее оценивать влияние изменений во внешней и внутренней среде на конкурентный его статус;

– развить у студентов умение собирать и анализировать разнообразные источники информации, выявлять тенденции изменения социально-экономических показателей внешней среды и их влияние на формирование конкурентных преимуществ, применять стандартные методы разработки организационно-управленческих решений, направленных на обеспечение конкурентоспособности предпринимательского проекта, оценивать их эффективность;

– выработать практические навыки получения, оценки и обработки информации, ее анализа и интерпретации для оценки конкурентоспособности, обоснования управленческих решений, направленных на повышение конкурентоспособности предпринимательского проекта;;

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Дисциплина Б1.В.ДВ.06.02 «Обеспечение конкурентоспособности предпринимательского проекта» относится к выборным дисциплинам Блока 1 и является обязательной для освоения обучающимся после их выбора.

3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы представлены в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Код и наименование компетенции выпускника	Этапы формирования компетенций	Планируемые результаты обучения/индикаторы достижения компетенций
1	2	3
ПК-1 способностью собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов	**ПК-1**	**Декомпозиция II** **Знать:** методы сбора и анализа исходных данных, необходимых для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов **З(II) (ПК-1);** **Уметь:** использовать методы поиска, систематизации и анализа информации, необходимой для оценки конкурентоспособности организации или ее товара с учетом специфики ее деятельности **У(II) (ПК-1);** **Владеть:** современными методами и приемами получения, оценки и обработки информации, необходимой для формирования эффективной конкурентной стратегии организации **В(II) (ПК-1).**

Код и наименование компетенции выпускника	Этапы формирования компетенций	Планируемые результаты обучения/индикаторы достижения компетенций
1	2	3
ПК-6 способностью анализировать и интерпретировать данные отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, выявлять тенденции изменения социально-экономических показателей	Второй уровень (углубленный) **(ПК-6)-2**	**Знать:** методы анализа и инструментарий статистической обработки экономической информации **З2 (ПК-6);** **Уметь:** проводить анализ и оценку конкурентоспособности предпринимательского проекта на основе тенденций изменений социально-экономических показателей **У2 (ПК-6);** **Владеть:** навыками осуществления конкурентного позиционирования, методами анализа и оценки конкурентоспособности предпринимательского проекта на основе на основе тенденций изменений социально-экономических показателей **В2 (ПК-6).**

4. ОБЪЕМ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

Трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетных единицы, 144 часа.

Форма промежуточной аттестации: дифференцированный зачет (зачет с оценкой) – 7 семестр.

Распределение фонда времени по темам дисциплины по очной форме обучения представлено в таблице 4.1.

Таблица 4.1 – Распределение фонда времени по темам дисциплины

Номер и наименование разделов/тем	Объем дисциплины (ак. часы)			
	Контактная работа			СРО
	ЗЛТ	ПЗ	ЛР	
1	2	3	4	5
Тема 1.Введение. Общетеоретические сведения о конкуренции и конкурентоспособности	4		-	4
Тема 2. Конъюнктура рынка и источники информации о ней	2	2	-	4
Тема 3. Процессная модель бизнеса. Параметры эффективности бизнес-процессов и влияние на них внешних условий ведения бизнеса	4	2	-	6
Тема 4. Методические аспекты оценки конкурентоспособности товара, проекта, бизнеса	4	4	-	6
Тема 5. Анализ ценовой и ассортиментной стратегии, их влияния на конкурентоспособность	4	2	-	8
Тема 6. Анализ качества производства и обслуживания и их влияния на конкурентоспособность	4	4	-	8
Тема 7 Организационно-экономическое обоснование изменений в ценовой и ассортиментной стратегии	6	4	-	10
Тема 8. Организационно-экономическое обоснование мероприятий, направленных на совершенствование качества производства и обслуживания.	6	8	-	10
Тема 9. Организационно-экономическое обоснование создания и развития репутации фирмы и товарных брендов	6	6	-	16
Всего по дисциплине:	**40**	**32**	**-**	**72**

*ЗЛТ – занятия лекционного типа, ПЗ – все виды занятий семинарского типа, кроме лабораторных работ, ЛР – лабораторные работы, СРО – самостоятельная работа обучающегося

5. СОДЕРЖАНИЕ РАЗДЕЛОВ И ТЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1.Введение. Общетеоретические сведения о конкуренции и конкурентоспособности.

Объект и предмет изучения дисциплины. Цели и задачи курса. Тематический план и методические материалы, необходимые для освоения курса. Порядок подведения итогов обучения.

Предмет, формы, функции и виды конкуренции.

Общие положения о конкурентоспособности экономических объектов. Понятие конкурентоспособности предпринимательского проекта. Понятие конкурентоспособности товара, услуги, региона, отрасли. Роль инновационного бизнеса в повышении конкурентоспособности национальной экономики. Факторы, определяющие конкурентоспособность предприятий инновационного бизнеса. Виды конкурентных преимуществ и их соответствие пирамиде конкурентоспособности Научные подходы к формированию механизма конкурентоспособности организации

Тема 2. Конъюнктура рынка. Источники информации для моделирования внешней среды бизнеса.

Макро- и микро-среда бизнеса, ее составляющие. Сбор, анализ и интерпретация данные отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, выявление тенденций изменения социально-экономических показателей и оценка их влияния на рыночную конъюнктуру

Конъюнктура рынка и ее составляющие. Этапы анализа конъюнктуры рынка. Анализ типологии рынка. Сегментирование рынка. Конкурентная карта рынка. Анализ по модели пяти слагаемых конкуренции в отрасли М. Портера.

Тема 3. Процессная модель бизнеса. Источники информации для моделирования внутренней среды бизнеса.

Бизнес-процесс: сущность, составляющие, виды. Управление компанией на основе регламентации бизнес-процессов. Выделение и моделирование бизнес-процессов. Анализ эффективности процессов. Показатели процесса (временные, финансовые, ресурсные, человеческие). Показатели продукта процесса(объем результата, соответствие плану, количество ошибок, соответствие качества). Показатели удовлетворенности клиентов процесса. Качество процесса: точность, стабильность, надежность, производительность, управляемость, безопасность, эргономичность, экологичность. Параметры эффективности бизнес-процессов.

Методы выявления проблем и улучшения бизнес-процессов.

Тема 4. Методические аспекты оценки конкурентоспособности товара, проекта, бизнеса

Товар – сущность, особенности продуктов и услуг. Структура уровней понимания товара(замысел, исполнение, подкрепление). Коммерческие характеристики товара.

Потребности человека и средства их удовлетворения. Анализ клиентов: поведение потребителей, типология покупателей, модель потребительского поведения индивидуальных и корпоративных клиентов, сегментирование и стратегии охвата целевых рынков..

Технология поиска конкурентных преимуществ.

Уровень и параметры конкурентоспособности товара. Методы отбора и оценки значимости (весов) параметров конкурентоспособности. Методы оценки конкурентоспособности товара: интегральный, «профилей», соответствия интересам субъектов рынка.

Технология поиска конкурентных преимуществ компании. Ключевые факторы успеха (КФУ). Оценка конкурентной силы на основе КФУ, методика оценки конкурентоспособно-

сти предприятия «4Р», методика оценки конкурентоспособности фирмы, основанная на теории эффективной конкуренции, оценка конкурентоспособности Ж.Ж. Ламбена; методика оценки конкурентоспособности на основе исследования внутренней среды предприятия технология построения конкурентного многоугольника. Анализ влияния конкурентного статуса на социально-экономические показатели хозяйствующего субъекта.

Тема 5. Анализ ценовой и ассортиментной стратегии, их влияния на конкурентоспособность

Анализ спроса:TAM, SAM.SOM, эластичность спроса

Товарная политика. Товарный ассортимент. Товарная номенклатура. Ширина и длина ассортимента.

Стратегия продаж: продуктовая линейка, ценовая политика, продвижение.

Цена, виды цен, методы ценоообразования. «Магический треугольник» ценовой политики по С.Х.Туккеру. Ценовая политика. Этапы процесса ценообразования: выбор цели ценоообразования, анализ издержек, анализ цен конкурентов, выбор метода ценообразования, установление окончательной цены. Анализ обоснованности цен на товар.

Ценовая политика инновационной фирмы в обеспечении конкурентоспособности малой фирмы. Разработка ценовых стратегий и их реализация.

Ассортиментная политика. Широта и комплексность ассортимента. Выбор каналов продвижения и сбыта. Анализ ассортимента с помощью матрицы БКГ.

Тема 6. Анализ качества производства и обслуживания и их влияния на конкурентоспособность

Качество производства: сущность, методы оценки, система управления качеством и ее инструменты. Инструменты анализа качества. Инструменты контроля качества: гистограмма, диаграмма Парето, контрольная карта, контрольный листок, стратификация, диаграмма разброса, диаграмма Ишикавы.

Организация обслуживания потребителей. Формы обслуживания потребителей. Системы обслуживания b2b, b2c,b2b2c. Рациональное размещение точек обслуживания. Культура обслуживания потребителей как фактор конкурентоспособности. Оценка качества обслуживания и совершенствование системы управления качеством обслуживания. Метод тайного покупателя.

Анализ системы распределения: каналы распределения прямые и косвенные, длина каналов товародвижения, методы организации каналов распределения.

Тема 7. Организационно-экономическое обоснование изменений в ценовой и ассортиментной стратегии

Понятие стратегии конкуренции. Этапы разработки конкурентной стратегии. Правила формирования и реализации конкурентной стратегии. Стратегии обеспечения конкурентоспособности: виолентная, патиентная, коммутантная, эксплерентная. Стратегия снижения себестоимости продукции, дифференциации продукции, сегментирования рынка, внедрения новшеств, немедленного реагирования на потребности рынка

Стратегии реализации конкурентных преимуществ (лидерство на издержках, дифференциация, фокусирование). Стратегия ухода от конкурентной борьбы (стратегии «красного океана» и «голубого океана»). Базовые ценовые стратегии: снятия сливок, стабльных цен, внедрения на рынок. Этапы разработки ценовой стратегии.

Оценка эффективности изменений ценовой и ассортиментной стратегии: прогноз продаж, оценка потребности в ресурсах, планирование прибыли, расчет показателей эффективности.

Тема 8. Организационно-экономическое обоснование мероприятий, направленных на совершенствование качества производства и обслуживания.

Контроль качества, обеспечение качества, управление качеством. Установление стоимости качества: превентивные затраты, затраты на оценку качества, внутренние издержки на брак, внешние издержки на брак. Устранение проблем при реализации управления качеством: разобщенность, «игра в тушение пожара», синдром «меня это не касается».

TQM – всеобщий менеджмент качества: сущность, преимущества, составляющие элементы. Принципы TQM и их отличие от традиционных принципов управления, .

Методы обеспечения качества: организационно-распорядительные (регламентирование, стандартизация, нормирование, инструктирование, распорядительные воздействия), научно-технические (технологические, статистические, исследовательские, экспертные, комплексные), экономические (мотивация поставщиков, стимулирование покупателей, мотивация персонала, организационное стимулирование), социально-психологические (корпоративная культура, моральная мотивация, HR-проектирование). Спираль качества. Цикл Деминга и 14 принципов Деминга. Механизм обеспечения качества (общие, специальные, обеспечивающие подсистемы). Стандартизация (объекты, принципы, методы, виды, категории нормативных документов, уровни). Сертификация (сущность, формы подтверждения соответствия, порядок проведения, цели добровольной сертификации).

Оптимизация и улучшения бизнес-процессов как способ повышения качества, оценка эффективности их внедрения.

Мероприятия по улучшению качества обслуживания как способ повышения конкурентоспособности, оценка эффективности их внедрения. Формирование стандартов обслуживания. Алгоритм реорганизации системы продаж. Совершенствование системы товародвижения (американская, европейская, японская)

Тема 9. Организационно-экономическое обоснование создания и развития репутации компании и товарных брендов

Свойства товара (продукта и услуги). Профиль потребителя. Ценность товара для потребителя. Лояльность потребителя. Анализ воронки продаж. Внутренняя и внешняя клиентоориентированность. Формирование и поддержка потребительской лояльности

Товарная марка. Товарный знак, логотип, бренд.

Позиционирование компании на рынке. Стратегии позиционирования. :Альтернативные типы позиционирования. Дифференциация. Определение, атрибутов границ позиционирования. Использование бренда. Бенчмаркинг (методология реперных точек) как стратегия стимулирования изменений: сущность, этапы.

Этапы создания и развития бренда, оценка потребности в ресурсах и эффективности.

6. ЗАНЯТИЯ СЕМИНАРСКОГО ТИПА

Таблица 6.1 – Практические занятия/ Семинарские занятия / Лабораторные работы

№ темы	Тема занятия	Вид занятия / Оценочное средство
1	2	
2	Конкурентный анализ рынков	ПЗ: кейсы
3	Бизнес-процессы компании и параметры, их определяющие	ПЗ: кейсы
4	Конкурентоспособность товара	ПЗ: решение задач
	Конкурентоспособность компании	ПЗ: решение задач
5.	Анализ ценовой и ассортиментной стратегии	ПЗ: решение задач
1-5	Интеллектуальный футбол по темам 1-5	ПЗ:КТ1
6	Анализ качества производства	ПЗ: кейсы

№ темы	Тема занятия	Вид занятия / Оценочное средство
1	2	
	Анализ качества обслуживания	ПЗ: кейсы
7	Организационно-экономическое обоснование изменений ассортимента	ПЗ: кейс-задачи
	Организационно-экономическое обоснование изменений в ценовой политике	ПЗ: кейс-задачи
8	Организационно-экономическое обоснование мероприятий, направленных на совершенствование качества выполнения бизнес-процессов.	ПЗ: кейс-задачи
	Организационно-экономическое обоснование мероприятий, направленных на совершенствование качества обслуживания.	ПЗ: кейс-задачи
	Формирование стандартов обслуживания	ПЗ: кейсы
	Организационно-экономическое обоснование мероприятий, направленных на совершенствование системы управления и мотивации персонала	ПЗ: кейс-задачи
9	Организационно-экономическое обоснование мероприятий по совершенствованию маркетинговой деятельности	ПЗ: кейс-задачи
	Организационно-экономическое обоснование мероприятий по выходу на новые рынки и использованию новых каналов продаж	ПЗ: кейс-задачи
1-9	письменный опрос, подведение итогов	ПЗ: КТ1

* ПЗ – практические занятия, СЗ – семинарские занятия, ЛР – лабораторные работы

7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ

7.1. Методические указания для обучающегося по освоению дисциплины

Для формирования четкого представления об объеме и характере знаний и умений, которыми надо будет овладеть по дисциплине в самом начале учебного курса обучающийся должен ознакомиться с учебно-методической документацией:

– рабочей программой дисциплины: с целями и задачами дисциплины, ее связями с другими дисциплинами образовательной программы, перечнем знаний и умений, которыми в процессе освоения дисциплины должен владеть обучающийся,

– порядком проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации;

– графиком консультаций преподавателей кафедры.

Систематическое выполнение учебной работы на занятиях лекционных и семинарских типов, а также выполнение самостоятельной работы позволит успешно освоить дисциплину.

В процессе освоения дисциплины обучающимся следует:

– слушать, конспектировать излагаемый преподавателем материал;

– ставить, обсуждать актуальные проблемы курса, быть активным на занятиях;

– задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений;

– выполнять задания практических занятий полностью и установленные сроки.

При затруднениях в восприятии материала следует обратиться к основным литературным источникам. Если разобраться в материале не удалось, то обратится к лектору (по графику его консультаций) или к преподавателю на занятиях семинарского типа.

Обучающимся, пропустившим занятия (независимо от причин), не имеющим письменного решения задач или не подготовившимся к данному занятию, рекомендуется не позже чем в 2 - недельный срок явиться на консультацию к преподавателю и отчитаться по теме.

7.1. Организация самостоятельной работы

Под самостоятельной работой обучающихся понимается планируемая работа обучающихся, направленная на формирование указанных компетенций, выполняемая во внеаудиторное время по заданию и при методическом руководстве преподавателя, без его непосредственного участия.

Таблица 7.2.1 – Организация самостоятельной работы обучающегося

№ темы	Вид самостоятельной работы
все	Изучение лекционного материала, основной литературы
все	Разбор задач и кейсов, решенных в ходе практических занятий
все	Подготовка к итоговому опросу

Каждый вид СРО, указанный в таблице 7.2.1, обеспечен методическими материалами.

8. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В преподавании дисциплины «Управление конкурентоспособностью в малом бизнесе» используются разнообразные образовательные технологии, как традиционные, так и с применением активных и интерактивных методов обучения.

Активные и интерактивные методы обучения:

– лекция-дискуссия (все темы курса);
– мини-опросы по итогам каждой лекции
– обсуждение кейсов, решение задач на основе конкретных бизнес-ситуаций (все темы курса) в форме группового тренинга.
– Интеллектуальный футбол

Лекции-дискуссии предполагают непрерывное взаимодействие преподавателя и учащегося, свободный обмен мнениями, идеями и взглядами по исследуемому вопросу. Это оживляет учебный процесс, активизирует познавательную деятельность аудитории и, что очень важно, позволяет преподавателю управлять коллективным мнением группы, использовать его в целях убеждения, преодоления негативных установок и ошибочных мнений некоторых обучаемых. Эффект достигается только при правильном подборе вопросов для дискуссии и умелом, целенаправленном управлении ею.

Лекции-дискуссии проводятся в виде обсуждения проблемных вопросов, ответ на которые студенты должны сформулировать на основании заранее изученного материала. Далее идет обсуждение решения, выявление ошибок, типовых и оригинальных подходов к решению рассматриваемой проблемы.

Анализ конкретных ситуаций– разновидность производственной или ситуации, специально сформулированной преподавателем или реально произошедшей в практике деятельности фирм для анализа, решения, оценки обучающимися. Они включают порядок рассмотрения, анализа входной информации, поиск дополнительной информации, проведение аналитических исследований с предварительным распределением работ в группе, отработка навыков эффективных коммуникаций в процессе выполнения коллективной работы для согласования результатов и формирования общего решения.

Интеллектуальный футбол предполагает командные состязания, в процессе которых отрабатываются навыки понимания и применения теоретического материала в конктреных проблемных ситуациях. Для него группа делится на 2 команды. В каждой команде вратарь, 2 нападающих, остальные - защитники. Задача нападающих – подготовить вопросы, соответствующие обсуждаемой теме, в виде проблемных ситуаций. Они задаются команде противника, защитники которой в процессе обсуждения ищут решение и обосновывают его. Если решения нет или оно не верно – дополнительное время дается вратарю, которые единолично

пытается найти верное решение. Если решение верное, считается, что нападение отбито и данная команда получает право напасть. Если решение неверное, отвечает вратарь команды нападающих. В случае его неверного решения гол считается забитым себе, в случае верного ответа – сопернику. Судьей в игре выступает преподаватель, который следит за временем и корректностью формулировок вопросов и ответов. Если возникают сомнения, проблемный вопрос обсуждается и в случае некорректности, команде его задавшей, назначается пенальти.

9. РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

9.1. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

Таблица 9.1.1 – Учебно-методическое обеспечение дисциплины

Библиографическое описание издания (автор, заглавие, вид, место и год издания, кол. стр.)	**Основная/ дополнительная литература**	**Книгообеспеченность**	
		Кол-во. экз. в библ. СПбГЭУ	**Электронные ресурсы**
Антонов Г.Д. Управление конкурентоспособностью организации : учебник / Г.Д. Антонов, О.П. Иванова, В.М. Тумин. — М. : ИНФРА-М, 2018. — 300 с.	основная		ЭБС ZNANIUM.
Свириденко Ю.П. Сервисная деятельность : учебное пособие / Ю.П. Свириденко, В.В. Хмелев. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : ИНФРА-М, 2018. — 174 с.	основная		ЭБС ZNANIUM.
Царев В.В. Оценка конкурентоспособности предприятий (организаций). Теория и методология : учебное пособие / В.В. Царев, А.А. Кантарович, В.В. Черныш. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 799 с.	дополнительная		ЭБС ZNANIUM
Конкурентоспособность предприятия (фирмы) : учебное пособие / В.М.Круглик.; под общ. ред. В.М. Круглик. - М.: НИЦ ИНФРА-М; Мн.: Нов. знание, 2013. - 285 с.	дополнительная		ЭБС ZNANIUM
Ротер М. Учитесь видеть бизнес-процессы. Практика построения карт потоков создания ценности / Ротер М., Шук Д., пер. Муравьевой Г., - 5-е изд. - М.:Альпина Пабл., 2016. - 136 с.	дополнительная		ЭБС ZNANIUM
Елиферов В.Г. Бизнес-процессы: Регламентация и управление / В.Г. Елиферов, В.В. Репин. — М. : ИНФРА-М, 2019. — 319 с.	дополнительная		ЭБС ZNANIUM
Теория и методология управления конкурентоспособности бизнес-систем : монография / С.А.Баронин, В.А.Андреев и др.; Под ред. С.А.Баронина - М.:НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 329 с.	дополнительная		ЭБС ZNANIUM

Таблица 9.1.2 – Перечень современных профессиональных баз данных (СПБД)

№	Наименование СПБД
1	База данных «Ист Вью» – http://dlib.eastview.com/
2	Электронная библиотека Grebennikon.ru – http://grebennikon.ru
3	Научная электронная библиотека eLIBRARRY – http://elibrary.ru/defaultx.asp

4	Научная электронная библиотека КиберЛеника – https://cyberleninka.ru
5	База данных AMADEUS All – https://amadeus.bvdinfo.com
6	База данных ПОЛПРЕД Справочники – http://polpred.com/news
7	Электронная библиотека СПбГЭУ– opac.unecon.ru
8	Международная реферативная база данных научных изданий Scopus – https://www.scopus.com/search/form.uri?display=basic
9	Базы данных Росстата - https://www.gks.ru/databases
10	ЕМИСС государственная статистика https://www.fedstat.ru/
11	Центр раскрытия корпоративной информации - https://www.e-disclosure.ru/
12	Информация о контрагентах - https://www.rusprofile.ru/

Таблица 9.1.3 – Перечень информационных справочных систем (ИСС)

№	Наименование ИСС
1	Справочная правовая система КонсультантПлюс (инсталлированный ресурс СПбГЭУ или http://www.consultant.ru/)
2	Справочная правовая система «ГАРАНТ» (инсталлированный ресурс СПбГЭУ или http://www.garant.ru/)
3	Информационно-справочная система «Кодекс» (инсталлированный ресурс СПбГЭУ или https://kodeks.ru/)
4	Электронная библиотечная система BOOK.ru - http://www.book.ru
5	Электронная библиотечная система ЭБС ЮРАЙТ - https://urait.ru
6	Электронная библиотечная система IPR BOOKS - http://www.iprbookshop.ru/
7	Электронная библиотечная система ЗНАНИУМ (ZNANIUM) - https://new.znanium.com
8	Научная и профессиональная литература в области менеджмента, маркетинга, информатики Emerald (MCB University Press)- http://www.emeraldinsight.com/
9	АКДИ «Экономика и жизнь»- https:\www.eg-online.ru\news\257792\?from=akdi.ru\
10	Рейтинговое агентство «Эксперт» -https://raexpert.ru/

9.2. Материально-техническое обеспечение учебного процесса

Для реализации данной дисциплины имеются специальные помещения для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы.

Таблица 9.2.1 – Перечень программного обеспечения (ПО)

№	Наименование ПО
1	Windows Professional 10/8/7.
2	Microsoft Office Professional Plus 2019/2016/2013/2010.
3	XnView. Freeware for private or educational use

10. ОСОБЕННОСТИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

Обучение обучающихся с ограниченными возможностями здоровья при необходимости осуществляется на основе адаптированной рабочей программы с использованием специальных методов обучения и дидактических материалов, составленных с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся (обучающегося).

В целях освоения учебной программы дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья Университет обеспечивает:

– для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по зрению: размещение в доступных для обучающихся, являющихся слепыми или слабовидящими, местах и в адаптированной форме справочной информации о расписании учебных занятий; присутствие ассистента, оказывающего обучающемуся необходимую помощь; выпуск альтернативных форматов методических материалов (крупный шрифт или аудиофайлы);

– для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по слуху: надлежащими звуковыми средствами воспроизведение информации;

– для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата: возможность беспрепятственного доступа обучающихся в учебные помещения, туалетные комнаты и другие помещения кафедры, а также пребывание в указанных помещениях.

Образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах или в отдельных организациях.

11. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Фонд оценочных средств для проведения аттестации уровня сформированности компетенций обучающихся по дисциплине оформляется отдельным документом и является приложением к рабочей программе дисциплины.