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.

КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННЫЕ БИЗНЕС-МОДЕЛИ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ

Рабочая программа дисциплины

Направление подготовки	38.04.02 Менеджмент
Направленность (профиль) программы	Стратегический менеджмент в глобальной энергетической компании
Уровень высшего образования	магистратура
Форма обучения	очная

Составитель:
_____/ д.э.н., профессор Юлдашева О.У.

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 3
5. СОДЕРЖАНИЕ РАЗДЕЛОВ И ТЕМ ДИСЦИПЛИНЫ 4
6. ЗАНЯТИЯ СЕМИНАРСКОГО ТИПА 5
7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ 6
7.1. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ 6
7.2. ОРГАНИЗАЦИЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ 6
8. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ 7
9. РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 8
9.1. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 8
9.2.МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА 8
10. ОСОБЕННОСТИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ 9
11. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ 9

1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель дисциплины: овладение знаниями, навыками, умениями, связанными с реализацией полного управленческого цикла в области построения клиентоориентированной бизнес-модели энергетической корпорации во взаимосвязи со стратегией ее развития.

Задачи дисциплины:

- обеспечить понимание роли и содержания бизнес-модели и ее основных элементов в системе стратегического управления энергетической компанией;
- дать необходимые знания о концепции и методологии бизнес-моделирования энергетических компаний с позиций ценностного и клиентоориентированного подходов как части процесса стратегического планирования компании;
- сформировать навыки и умения в области анализа эффективности текущей бизнес-модели компании, конкурентных бизнес-моделей, цепочек и сетей ценности на энергетическом рынке, проектирования инновационных клиентоориентированных бизнес-моделей и оценки их эффективности.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Дисциплина Б1.В.05 «Клиентоориентированные бизнес-модели энергетических компаний» относится к вариативной части Блока 1, является обязательной для освоения обучающимся после выбора обучающимся направленности (профиля) программы.

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 (показатели освоения компетенции)**
1	2	3
ПК-2 – способностью разрабатывать корпоративную стратегию, программы организационного развития и изменений и обеспечивать их реализацию	*Третий уровень (продвинутый)* ***(ПК-2)-3***	**Знать:** программы организационного развития (в том числе реорганизации, реструктуризации, поглощения и слияния), модели управления изменениями в компании, подразделениях и инновационные подходы к их формированию З3 (ПК-2) **Уметь** управлять сопротивлением изменениям со стороны сотрудников компании У3 (ПК-2) **Владеть**: методами управления сопротивлением организационным изменениям со стороны персонала компании В3 (ПК-2)

4. ОБЪЕМ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

Трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетных единицы, 144 часа, из которых 36 часов самостоятельной работы обучающегося отводится на подготовку и защиту экзамена.

Форма промежуточной аттестации: экзамен – 3 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 тем и/или разделов/тем	Объем дисциплины (ак. часы)			
	Контактная работа			СРО
	ЗЛТ	ПЗ	ЛР	
1	2	3	4	5
1. Сущность, модели и методы оценки потребительской ценности	4	4		12
2. Цепочка ценности и построение деловой эко-системы на энергетическом рынке	6	14		16
3. Методология бизнес-моделирования: клиентоориентированный подход	4	8		14
4. Особенности управления брендами в клиентоориентированных энергетических компаниях	4	8		14
Всего по дисциплине:	**18**	**34**	**-**	**92**

*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. Сущность, модели и методы оценки потребительской ценности

Понятие бизнес-модели, ключевые элементы. Эволюция бизнес-моделей. Клиентоориентировнный подход в бизнесе: эволюция философии корпоративного управления.

Ценностный подход в бизнесе. Ценностное предложение. Сущность потребительской ценности (ценностное предложение): оптимизация выгод и полных затрат потребителя. Подходы к выявлению структуры потребительской ценности. Модели потребительской ценности на потребительском и промышленном рынке. Модели потребительской ценности на энергетическом рынке.

Оценка потребительской ценности: монетарный и немонетарный подходы. Немонетарный подход: построение карты ценности. Монетарный подход: понятие EVC (economic value to the customer – экономическая прибыль для покупателя) и оценка TCO (total cost of ownership – совокупной стоимости владения).

Тема 2. Цепочка ценности и построение деловой экосистемы на энергетическом рынке

Понятие и составляющие цепочки ценности (модель Портера, модель Сливотски и Морриса, модель Каплински и Морриса). Value Chain Analysis. Модернизированная цепочка ценности.

Линейные и сетевые цепочки. Сети ценности. Построение стратегической сети ценности. Формирование деловой экосистемы. Эволюция деловой экосистемы. Разница между традиционным подходом и подходом к построению деловой экосистемы.

Цепочка ценности на нефтегазовом рынке, ее анализ. Конкурентные преимущества и роль маркетинга в up и downstream. Стратегии нефтегазовых газовых компаний в цепочке ценности.

Цепочка ценности на энергетическом рынке. Глобальные сценарии развития энергетики: set it and forget it, rising prosumer, leaving the grid, renewable sources. Клиентоориентированные бизнес-модели энергетических компаний: вовлечение, сотворчество ценности, диджитализация.

Тема 3. Методология бизнес-моделирования: клиентоориентированный подход

Подходы к построению бизнес-моделей: ресурсный, ценностный, информационный. Архетипы бизнес-моделей MIT2004. Модель корпоративной архитектуры.

Этапы бизнес-моделирования. Разработка ценностного предложения. Моделирование цепочки и сети ценности. Классификация бизнес-процессов в цепочке (по TOPP). Распределение БП по субъектам в соответствии с конкурентными преимуществами. Решение о концентрации и распределении активов (материальных и нематериальных).

Ментальная модель бизнеса. Шаблоны бизнес-моделей. Шаблон Остервальдера и Пинье. Стили бизнес-моделей: концепция «разделения», «длинный хвост», многосторонние платформы, Freemium.

Контроль эффективности функционирования бизнес-моделей.

Бизнес-модель и стратегия компании: в чем разница? Как соотносятся?

Тема 4. Особенности управления брендами в клиентоориентированным энергетических компаниях

Особенности управления брендами на рынке товаров промышленного назначения. Коммуникации бренда на энергетическом рынке. Особенности управления брендом энергетической компании в Интернет-среде. Особенности управления брендом энергетической компании на международных рынках.

6. ЗАНЯТИЯ СЕМИНАРСКОГО ТИПА

Таблица 6.1 – Практические занятия/ Семинарские занятия

№ темы	Тема занятия	Вид занятия / Оценочное средство
1.	«Глобальный тренд устойчивого развития и его влияние на трансформацию потребительской ценности на глобальном и российском энергетических рынках»	**СЗ 1:** Дискуссия на тему (1)
	Конкурентный анализ рынка нефтепродуктов СПб.	**ПЗ 2**: Кейс 1
2.	«Цепочки ценности и БМ глобальных энергетических компаний»	**ПЗ 3:** Кейс 2.
	«Эпсилон – 2: быть или не быть?»	**ПЗ 4 и 5:** Деловая игра 1.
	Субъектная структура энергетического рынка	**ПЗ 6:** АКС 1:
	«Клиентоориентированная стратегия топливной компании «Триол».	**ПЗ 7:** Кейс 3.
3.	Полезность и применимость концепции бизнес-модели для стратегического анализа энергетической компании	**СЗ 10:** Дискуссия на тему (2)
	«Местные и региональные энергетические компании, предлагающие энергетические услуги: ключевые действия и их значение для бизнес-модели»	**ПЗ 11**: Кейс 4.
	Конкурентный анализ бизнес-моделей	**ПЗ 12:** АКС 2:
	Возобновляемые источники энергии: риски для российского энергетического риска	**СЗ 13:** Дискуссия на тему (3)
4.	Роль корпоративного бренда на энергетическом рынке	**СЗ 14:** Дискуссия на тему (4)
	«Перспективы российского СПГ в условиях эволюции цепочек создания ценности…».	**ПЗ 15:** АКС 3.

* ПЗ – практические занятия, СЗ – семинарские занятия

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 в установленные сроки.

При затруднениях в восприятии материала следует обратиться к основным литературным источникам. Если разобраться в материале не удалось, то обратиться 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.

7.2. 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.

Методическое обеспечение самостоятельной работы при наличии обучающихся лиц с ограниченными возможностями представляется в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья.

Виды самостоятельной работы по дисциплине представлены в таблице 7.2.1.

Таблица 7.2.1 – Организация самостоятельной работы обучающегося

№ темы	Вид самостоятельной работы
1	Подготовка к проверке знаний по теме. Подготовка разделов аналитической работы 1 (КТ-1). Подготовка к экзамену.
2	Подготовка к проверке знаний по теме. Решение задач и кейсов. Подготовка разделов аналитической работы 1 (КТ-1). Подготовка презентации аналитической работы 1 (КТ-1). Подготовка к экзамену.

№ темы	Вид самостоятельной работы
3	Подготовка к проверке знаний по теме. Решение задач и кейсов. Подготовка разделов аналитической работы 1 (КТ-2). Подготовка к экзамену. Подготовка к проверке знаний по теме. Решение задач и кейсов. Подготовка решения кейса в рамках деловой игры (презентация). Подготовка к экзамену.
4	Подготовка к проверке знаний по теме. Решение задач и кейсов. Подготовка разделов аналитической работы 1 (КТ-2). Подготовка к деловой игре и экзамену.

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

8. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В рамках реализации дисциплины «Сетевой менеджмент» используются разнообразные образовательные технологии как традиционные, так и с применением активных и интерактивных методов обучения.

Активные и интерактивные методы обучения:

- проблемная лекция (темы №№ 1,2);
- анализ конкретных ситуаций (темы №№ 2, 3,4);
- кейс-технология (темы №№ 1,2,3,4)
- деловая игра (тема 2).

Проблемная лекция - характеризуется проблемным изложением материала: преподаватель ставит вопрос или формулирует проблемную задачу и показывает варианты ответов или способов решения, а студенты наблюдают за поиском и определяют свое отношение к полученному материалу.

Анализ конкретных ситуаций - анализ предложенной ситуации, как совокупности фактов и данных, определяющих то или иное явление, имевшее место в практике, которым в ходе учебных занятий дается оценка.

Кейс-технология - включает порядок рассмотрения, анализа кейса, поиск и презентацию решения, выработку экспертной оценки, опирающейся на определенные критерии. Кейс – разновидность производственной или экономической ситуации, специально сформулированной преподавателем для анализа, решения, оценки обучающимися.

Деловая игра - имитационное моделирование процессов управления социально-экономическими системами и профессиональной деятельностью людей в условных ситуациях с целью изучения и решения возникших проблем. Учебные деловые игры применяются с целью дать практику принятия решений в условиях, приближенных к реальным.

В оценке результатов игры преобладает фактор качества принятых решений.

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**
1	*2*	*3*	*4*
1. Ротер, М. Учитесь видеть бизнес-процессы. Практика построения карт потоков создания ценности / Ротер М., Шук Д., Пер.Муравьевой Г., - 5-е изд. - Москва :Альпина Пабл., 2017. - 136 с. - Текст : электронный.	Основная литература	-	ЭБС ZNANIUM
2. Остервальдер, А. Построение бизнес-моделей: Настольная книга стратега и новатора / Остервальдер А., Пинье И., - 2-е изд. - Москва :Альпина Пабл., 2016. - 288 с. - Текст : электронный.	Основная литература	2	ЭБС ZNANIUM
3. Разработка ценностных предложений: Как создавать товары и услуги, которые захотят купить потребители. Ваш первый шаг: Учебное пособие / Остервальдер А., Пинье И., Бернарда Г., Смит А. - Москва :Альпина Пабл., 2016. - 312 с. - Текст : электронный.	Дополнительная литература	-	ЭБС ZNANIUM

Таблица 9.1.2 – Перечень современных профессиональных баз данных (СПБД)

№	Наименование СПБД
1	Электронная библиотека Grebennikon.ru – www.grebennikon.ru
2	Научная электронная библиотека eLIBRARRY – www.elibrary.ru
3	Научная электронная библиотека КиберЛеника – www.cyberleninka.ru
4	База данных ПОЛПРЕД Справочники – www.polpred.com
5	База данных OECD Books, Papers & Statistics на платформе OECD iLibrary – www.oecd-ilibrary.org

Таблица 9.1.3 – Перечень информационных справочных систем (ИСС)

№	Наименование ИСС
1	Справочная правовая система КонсультантПлюс (инсталлированный ресурс СПбГЭУ или www.consultant.ru)
2	Справочная правовая система «ГАРАНТ» (инсталлированный ресурс СПбГЭУ или www.garant.ru)
3	Информационно-справочная система «Кодекс» (инсталлированный ресурс СПбГЭУ или www.kodeks.ru)
4	Электронная библиотечная система BOOK.ru - www.book.ru
5	Электронная библиотечная система ЭБС ЮРАЙТ – www.urait.ru
6	Электронно-библиотечная система ЗНАНИУМ (ZNANIUM) – www.znanium.com
7	Электронная библиотека СПбГЭУ– opac.unecon.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)

№ п/п	Наименование ПО
1	Microsoft Windows Professional (КОНТРАКТ № 244/20 «26» июня 2020 г
2	Microsoft Office Professional (КОНТРАКТ № 244/20 «26» июня 2020 г)
3	7-Zip (freeware)

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 ТЕКУЩЕЙ И 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 (модуля).