

Ф.6.03-09

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ БІЛІМ ЖӘНЕ ҒЫЛЫМ
МИНИСТРЛІГІ

М.АУЕЗОВ АТЫНДАҒЫ ОҢТҮСТІК ҚАЗАҚСТАН МЕМЛЕКЕТТІК
УНИВЕРСИТЕТІ



М. Аuezov атындағы ОҚМУ
ОІЖАТ жөніндегі проректоры
Қ.С. Байболов
2017ж.

Бағдарлама
«Бизнес-білім беру» курсының (семинардың) тындаушылары үшін

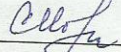
72 сағат

Шымкент, 2017ж.

Құрастырушы: э.ғ.к. С.С.Ибраимова, э.ғ.к., доцент М.Ускенов

Бағдарлама «Бизнес және коммерцияландыру» кафедрасының
мәжілісінде талқыланып, ұсынылды.

(хаттама № 1 «29» 08 2017ж.)

Кафедра меңгерушісі  С.С.Ибраимова

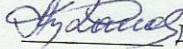
Бағдарламаны Ғылыми-педагогикалық кадрлардың біліктілігін арттыру
бөлімі ұсынды.

(хаттама № 1 «29» 08 2017ж.)

ҒПКБАБ жетекшісі  Р.А. Рысдәулетов

М.Әуезов атындағы ОҚМУ ОӘК мәжілісінде мақұлданды және
ұсынылды.

(хаттама № 1 «31» 08 2017ж.)

ОӘБ жетекшісі  Д.А. Куланова

1. Түсіндірмелік жазба
2. Курстың мазмұны
3. Тәжірибелік сабақтардың үлгілік тізбесі
4. Ұсынылатын әдебиеттер

1. Түсіндірмелік жазба

Кез-келген елдің экономикасының бәсекеге қабілеттілігі, ең алдымен, білім беру жүйесіне тікелей қатысы бар адам ресурстарын дамыту деңгейіне байланысты. Бұл еліміздің экономикалық әлеуетін айқындайды және, демек, оның экономикалық өсуінің көзі болып табылатын «адам капиталын» қалыптастыратын білім.

Білім беру сапасын жоғарылату, білім берудің нарық талаптарына сәйкестігі елде жүргізіліп жатқан білім беру реформаларының негізінде жатыр. Қазақстан Республикасының 2015-2019 жылдарға арналған индустриялық-инновациялық дамудың мемлекеттік бағдарламасына сәйкес экономиканың басым секторларының қажеттіліктері үшін білікті кадрлық ресурстар мемлекеттік саясаттың басты басымдықтарының бірі ретінде айқындалады. Бұл проблеманы шешу үшін Білім және ғылым министрлігі еңбек нарығымен өзара әрекеттесуді және сұранысқа ие кәсіптерге деген сұранысты қанағаттандыруды, кәсіптік білім беру жүйесін басқаруда жұмыс берушілерді белсенді тартуға, сондай-ақ әлемді зерттеу мен бейімдеуді көздейтін кадрларды даярлаудың жаңа үлгісін ұсынды. тәжірибе.

Кәсіптік және техникалық кадрлармен қатар бизнесті жүргізу үшін кәсіпкерлік және басқару кадрларын даярлау және дамыту қажет. Бұл кәсіпкерлік, негізінен шағын және орта бизнес болып табылады, экономиканың инновациялық дамуының негізі болып табылады. Президент Жолдауында «Қазақстан-2050» стратегиясы »кәсіпкерлігі« жаңа экономикалық бағыттың қозғаушы күші »деп аталады. Өкінішке орай, бүгінгі күні елдегі кәсіпкерлік кадрларды даярлау және дамыту деңгейі жеткіліксіз. Үкімет кәсіпкерлердің іскерлік мәдениетінің жалпы деңгейін жақсартуға және кәсіпкерлік бастаманы дамытуға шақырады.

Бизнес-білім беру - бизнесте жұмыс істеу үшін қажетті теориялық білімдер мен практикалық дағдыларды меңгеру.

Дәстүрлі бизнес-білім берудің айырмашылығы:

- Үйрену емес, оқу. Жаңа дағдыларды игеру нәтижесінде қосымша мүмкіндіктер алуға бағытталған бағдар.
- нақты практикалық мәселелерді шешуге, нақты нәтижелерге қол жеткізуге ұмтылыңыз.
- Оқушы білім мен дағдыға ие болған кезде белсенді оқыту әдістерінің басымдығы.
- Қолайлы нәтижені табудан дұрыс жауап табу.
- Мұғалім студенттерді тренингтің тең авторы болу үшін процесті ұйымдастырушы көмекші рөлін атқарады.
- Берілген тапсырмаларды орындау дәрежесін студенттің өзі бақылайды.
- Жағдайлық шешімдер, жұмыс тәжірибесінен мысалдар.

1.1. Курстың мақсаты

Көрсеткіштерде бизнес-жүйенің тұтас көзқарасын, оның ішінде шағын инновацияларды қалыптастырады. Ішкі бизнесте де, кәсіпорынның сыртқы ортада да бизнес саласының негізгі тұжырымдамаларының экономикалық мазмұнын ашыңыз. Қазақстан Республикасының экономикасының қазіргі заманғы ерекшеліктерін және қолданыстағы заңнаманы ескере отырып, студенттерді Қазақстан Республикасының бизнес-ұйымдық-құқықтық нысандары мен оны дамыту жағдайымен таныстыру.

Студенттердің кәсіпкерлік дағдыларын ашуды ынталандыру. «Бизнес-білім» курсы оқып үйрену әрбір қатысушыға бизнестің мәселелерін жақсартуға, оның табиғи мүдделерін ескеруге, өзара тиімділікті табуға, іскерлік және саяси және қоғамдық құрылымдардың әріптестерімен тез келіссөздер жүргізуге мүмкіндік береді.

Іскерлік қарым-қатынастар объективті сипатқа ие және табысқа жету үшін заманауи бизнес жүйесінің түрлі аспектілерін білу және түсіну қажет.

1.2. Курстың негізгі міндеттері

Тыңдаушылар ұтымды шешімдерді қабылдауға және оларды бизнес ұйымдастыру процесінде тиімді үйлестіруге, соның ішінде:

- мақсаттарды, пәндік саланы және бизнес-құрылымды анықтау;
- бизнестің ұйымдастыру-технологиялық моделін қалыптастыру;
- аймақтағы жалпы экономикалық жағдай тұрғысынан бизнес-ұйымдардың тиімділігін бағалау;
- шоғырландырылған бизнес-жоспардың негізгі бөлімдерін қалыптастыру;
- іскер топ құру;
- жобаның орындалуын бақылау және реттеу оның негізгі параметрлері.

2. Курстың мазмұны

Тақырып 1. Жеке бизнесті басқару.

2 сағат

Кәсіпкерлік қызметті жүргізудің ұйымдастырушылық-құқықтық формасын таңдау. Кәсіпкерліктің түрі және сауда форматтары. Кәсіпкерлік - экономикалық қызметтің ерекше түрі. Кәсіпкерлік табысы. Кәсіпкерлік ортасы. Жалпы бизнес логикасы. Кәсіпкердің мінез-құлқы және оның бағытына әсер ететін факторлар.

Тақырып 2. Кәсіпкерліктің негіздері.

2 сағат

Кәсіпкерлік шешімдер тұжырымдамасы. Қызмет саласын таңдау және жаңа кәсіпорын құру негіздемесі. Кәсіптік кәсіпкерлік қызметтің екі негізгі түрі. Кәсіпкерлік жеке және жеке болып табылады. Өнімділік және делдалдық бизнес. Өнімді кәсіпкерлік қызметтің нысандары. Кәсіпкердің тұтынушыға қағысты екі ықтимал тәсілі. Дәстүрлі және инновациялық кәсіпкерлік. Өнеркәсіптік кәсіпкерлік қызметтің негізгі және қосалқы түрі. Делдалдық іскерлік қызмет. Делдалдың түсінігі. Делдалдың функционалдығы. Қаржы саласында кәсіпкерлік. Кәсіпкерлік тәуекел. Кәсіпкерліктің мәдениеті. Кәсіпкерлік құпия. Кәсіпкерлік субъектілерінің жауапкершілігі.

3-тақырып. Қазақстан Республикасында кәсіпкерлікті дамытуды мемлекеттік қолдау.

2 сағат

Бизнесті қалыптастыру, жұмыс істеу және дамыту кезеңдерінде мемлекеттік қолдау және көмек көрсету; қаржылық қолдау; ақпараттық және аналитикалық қолдау; білім мен дағдыларды дамыту саласындағы қолдау; материалдық-техникалық қамтамасыз ету. Шағын және орта бизнесті қолдау. Ірі бизнесті қолдау. Өнеркәсіптік кәсіпорындарды қолдау. Агроөнеркәсіп кешенін қолдау. Кәсіпкерлікке кедергілер және оларды жену жолдары.

Тақырып 4. Бизнес-психология және көшбасшылық.

4 сағат

Кәсіпкердің психологиясы. Кәсіпкердің, жеке тұлғаның әлеуметтік психологиясы. Бизнестің әлеуметтік психологиясы. Бизнестің ұйымдастырушылық психологиясы. Ақшаның психологиясы. Іскерлік этиканың психологиялық негіздері. Лидерлік әлеуетті дамыту әдістері. Көшбасшылық имиджін құру принциптері. Көшбасшылық коммуникацияның негізгі әдістері. Әр түрлі жағдайларда көшбасшылық мінез-құлықтың мысалдары. Лидерлік әдістері әріптестердің коммуникациядағы ықпалы мен мотивациясы.

Тақырып 5. Идеяларды қалыптастыру және бизнес-модельдеу.

2 сағат

Бизнес-модельдеу негіздері. Бизнес-идеяның коммерциялық әлеуетін талдау. Ресурстарды басқару принциптері. Тапсырмаларды бөлу. Бизнес-идеяны жүзеге асыру және басымдықтарды белгілеу үдерісі. Өртүрлі экономикалық жағдайларда компанияның жалпы стратегиясын әзірлеу.

Тақырып 6. Бизнес-процестердің инфрақұрылымы және экономикалық ресурстары.

2 сағат

Бизнес-инфрақұрылым: мәні, мағынасы, мазмұны. Өндірістік инфрақұрылым. Нарық инфрақұрылымы. Бизнесінің қаржы инфрақұрылымы. Ақпараттық инфрақұрылым. Қазіргі ақпараттық технологиялар. Бизнесінің экономикалық ресурстары. Бизнес ресурстарын басқару жүйесі.

Тақырып 7. Кәсіпорынның бизнес-процестерін ұйымдастыру және тиімді басқару.

2 сағат

Кәсіпорындағы негізгі бизнес-процестер және оларды басқару. Басқарушылық бизнес-процестер. Қолдау бизнес процестері. Бизнесіні басқарудың тиімділігі. Кәсіпорындағы бизнес-процестерді модельдеу және оңтайландыру.

Тақырып 8. Компания персоналын басқару.

2сағат

Жалпы түсінік: Қызметкерлерді басқару жүйесі ретінде. Персоналды басқару жүйесін енгізу. ОФС - компанияның ұйымдық және функционалды құрылымы. Қызметкерлерді жалдау және бейімдеу жүйесі. Кадрларды даярлау және дамыту жүйесі. Қызметкерлердің жұмысын бағалау жүйесі. Мотивация: материалдық және материалдық емес ынталандыру схемалары. Корпоративтік мәдениет.

Тақырып 9. Маркетинг тұжырымдамасы.

4 сағат

Маркетингтік қызмет объектілері мен субъектілері. Маркетингтік орта және оны талдау. Маркетингтік стратегияларды және компанияның жоспарларын әзірлеу. Маркетинг құралдары. Сатуды басқару. Сату стратегиясы. Ассортиментін басқару. Ассортимент саясаты. Оңтайлы тарату стратегиясын таңдау. Сату арналары. Баға берудің оңтайлы әдістері. Сатуды болжау және бюджеттеу. Болжаудың эксперттік әдістері. Себептер мен болжалды әдістер. Жетекші көрсеткіштер. Компаниядағы болжау үрдісін дамыту. Сату арналарын басқару. Дилерлер, филиалдар, франчайзинг. Сату арналарында ынталандыру. Сату тиімділігін басқару. Негізгі көрсеткіштер. Сатылымда есеп беру. Кәсіби сатылымда тиімді қарым-қатынас.

Клиенттер базасын және клиенттер үшін стратегияны талдау. Клиенттің адалдығы. Клиентке бағдарланған. Негізгі тұтынушылармен қарым-қатынас жасау. Қатынастар дамуының кезеңдері. Негізгі клиенттерге арналған менеджердің функциялары мен рөлі. Негізгі тұтынушылармен байланыс. Сатудың ұйымдық құрылымы. Құрылым тиімділігінің көрсеткіштері. Функциялардың матрицасы. Өнімділікті басқару және есеп беру. Сатудың шұңқыры. Сатудағы стандарттар. Стандарттарға сәйкестікті бақылау. Жарнама, сатуды ынталандыру, PR. Интернет-маркетинг. SEO, контекстік жарнама, электрондық пошта жаңалықтары, SERM. Әлеуметтік желілерде жылжыту негіздері (SMM). Маркетингтік компаниялардың тиімділігін бағалау. Бағалау критерийлері.

Тақырып 10. Стратегиялық бизнесті дамыту.

4 сағат

Бизнес-орта үшін стратегиялық бағдарламалау модельдері. Стратегиялық басқарудың негізгі моделі. Стратегиялық шешімдер. Стратегиялық шешімдер қабылдау технологиясы. Нарықты талдау және саладағы бәсекелестік жағдай. Өнеркәсіпке кіру үшін кедергілер. PEST құралдарын және SWOT талдауын қолдану. Компанияның ішкі ортасын талдау. Компанияның диагностикасы. Бәсекеге қабілетті талдау. Өнімдер мен бағыттардың бәсекеге қабілеттілігі. Портфельді талдау. Негізгі портфельді қалыптастыру. Ұйымның көзқарасын, миссиясын және мақсаттарын анықтау. Стратегиялық пирамида құру. Стратегиялық мақсаттар. Негізгі стратегиялардың түрлері. Стратегияны қалыптастыру. Бәсекелестік стратегияларды қалыптастыру. Шығындарға көшбасшылық. Дифференциациялау. Фокусизация. Өнеркәсіптегі көшбасшыдан кейін. Таңдалған стратегияны іске асыру және бақылау процестері. Стратегияны іске асыру. Стратегиялық бақылау. Ұйымдастыру құрылымы мен мәдениеті стратегиялық өзгерістердің нысаны ретінде. Стратегиялық өзгерістер тұрғысынан басқару. Өзгеруге қарсылық. Стратегиялық өзгерістерді енгізу.

Тақырып 11. Бизнес-жоспарлау.

4 сағат

Бизнесті басқару құралы ретінде жоспарлау. Бизнесті жоспарлаудың мәні. Бизнес-жоспардың мақсаты және оның құрылымы. Жобаның тұжырымдамасы және өнімнің сипаттамасы. Маркетинг жоспарының стратегиясы және сату болжамдары. Жоспарлау және өндіру бағдарламасы. Ұйымдастыру жобаларын жоспарлау. Жобаны іске асыру және шығындарды болжау. Жобаны қаржыландыру және капиталдың қажеттілігі. Инвестициялық жобалардың тиімділігін бағалау. Бизнес-жоспардың тәуекелдерін талдау және бағалау.

Тақырып 12. Операциялық басқару.

2 сағат

Операциялық менеджментке кіріспе. Тауарлар мен қызметтерді жобалау. Сапаны бақылау. Жеткізу тізбегін басқару. Өндірістік және сервистік объектілерді жүктеу. Желіні басқару. Бизнес-процестерді сипаттау және қайта құру. Қойма логистикасы.

Тақырып 13. Кәсіпкер үшін қаржы.

2 сағат

Бастапқы капитал. Бастапқы капиталдың көздері. Жеке жинақ. Кредиттер. Банктік қарызды қалай алуға болады. Гранттар. Қаржылық жоспарлау және есеп. Кірістер мен шығыстар жоспары. Табыстылық. Тауардың құны. Бухгалтерлік есеп. Қаржылық стратегия.

Тақырып 14. Кәсіпкерліктің құқықтық аспектілері.

2 сағат

Жеке кәсіпкерлік. Шағын бизнеске салық салу. Арнаулы салық режимі. Бір жолғы билет. Патент. Оңайлатылған декларация. Шаруа (фермер). Заңды тұлға. Заңды тұлғаны тіркеу. Кәсіпкерлік қызметті мемлекеттік бақылау. Тексерулер. Әкімшілік құқық бұзушылық туралы істер бойынша әкімшілік іс жүргізу. Келісім. Бизнестегі еңбек құқығы.

3. Практикалық сабақтардың атауы.

1. Стратегиялық маркетинг жоспарын әзірлеу кезеңдері.
Компанияның бәсекелестерінен бөлек орналасуы.
P маркетингінің барлық түрлері.
2. Брендинг, ребрендинг.
Бренді бук.
3. Байланыс мақсаттары мен міндеттері.
360 ° байланыс.
Медиа-жоспарлау.
4. ВТЛ-ті ұйымдастыру.
Сандық құралдар.
5. PR (қоғамдық реле).
Дүкендегі байланыс.
6. Тиімді жарнамалық хабарламаларды әзірлеу.
7. SWOT-талдау.
Бәсекеге қабілетті талдау әдістері.
Сатып алу шешімдерін қабылдау үшін алгоритм құру.
8. Клиенттің базалық форматын дамыту.
Шығындар номенклатурасын дамыту.
Бюджетті бірнеше тәсілмен дамыту.
9. «Қызметкерлерге материалдық емес ынталандырудың 100 тәсілі» ойын-конкурсы.
Орындаушыға тапсырма сипаттамасы негізінде талаптарды әзірлеу.
10. Бизнес-процестердің диаграммасын құру.
Құрылымдық схеманы әзірлеу.
11. Көшбасшылық стилі мен шешім қабылдау әдістерін таңдау.
12. «Команда құрастыру» («Командалық құрам») тренингі.
13. «Стресті басқару элементтері бар команда құру» тренингі.
14. «Ұйымның даму мақсаттарымен қызметкерлердің мақсаттарының жақындасуы».
15. «Қызметкерлерді ынталандыру әдістемесі» тренингі.
16. «Персоналды басқару» тренингі.
17. «Басқару шешімдерін қабылдау» тренингі.
18. «Мақсаты. Жоспарлау. Билік өкілдігі.
19. «Уақытты басқару» (уақытты басқару) тренингі.
20. Шетелдік және отандық өндірістердің бірнеше табысты мысалдарын талдау:
қалыптасу тарихы, типі, қол жеткізілген нәтижелер (пайда және капиталдандыру).
21. Бизнесі мемлекеттік қолдаудың нақты бағдарламаларын талдау: қаржыландыру шарттары, қарыз алушыларға қойылатын талаптар.
22. Көп ақша жинау арқылы «ақшаны жинау» табысты тәжірибесі (бизнес).
23. Белгілі бір мысалға шығу үшін инвестор үшін оңтайлы опцияны таңдау.
Біз «Бес минуттық әңгіме» және «Лифттегі әңгіме» туралы әңгімелеп береміз.
24. Неліктен бизнес-жоспар қажет?
Экономикалық жоспарлау әдістері мен әдістері.
Бизнесінің сыртқы және ішкі ортасын талдау.
25. Бизнес-жоспардың маркетингтік талдауы.
26. Өнімді бизнес-жоспарға сипаттау.
27. Бизнесінің технологиялық аспектілерін сипаттау ерекшеліктері.
28. Негізгі шығын классификаторлары және оларды талдау әдістері.

29. Маржиналдык пайданы есептеу және онын баскару шешімдерін кабылдаудагы маңызы.
30. Кедергі нүктесін есептеу.
31. СVP-талдау негізінде тәуекелдерді талдау.
32. Шығындарды жоспарлау және болжау; шығындарды оңтайландыру әдісі.
33. Кәсіпкерлікті баскару жүйесінің сипаттамасын бизнес-жоспарда дайындау.
34. Қаржылық жоспарлау дағдылары.
35. Жобаларды инвестициялық талдау: қазіргі заманғы тәжірибе.
36. Бизнес-жоспардың орындалуын бақылау.

4. Әдебиеттер тізімі

1. Баринов, В.А. Бизнес-планирование: Уч. пособие. – 3-е изд. – М.: ФОРУМ, 2009. — 256 с.
2. Бизнес-планирование: Учебник для вузов/ Под ред. В.М Попова, С.И. Ляпунова, С.Г. Млодика. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 816 с.
3. Головань, С.И. Бизнес-планирование / С.И. Головань – М.: Феникс, 2009. – 320 с.
4. Зингер, М. Презентация бизнес-плана: пример подготовки презентации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: // (далее сюда копируйте и вставляете адрес сайта)
5. Липсиц, И.А. Бизнес-план – основа успеха: Практическое пособие / И.А. Липсиц – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2012. – 112 с.
6. Маркова, В.Д. Бизнес-планирование / В.Д. Маркова, Н.А. Кравченко.- М.: Проспект, 2009. – 216 с.
7. Морощкин, В. А. Бизнес-планирование: учебное пособие / В. А. Морощкин, В. П. Буров. — М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2009. — 256 с. — (Профессиональное образование).
8. Морощкин, В. А. Бизнес-планирование: Учебное пособие / В.А. Морощкин, В. П. Буров. — М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2009. — 256 с.
9. Орлова, Е.Р. Бизнес-план: основные проблемы и ошибки, возникающие при его написании / Е.Р. Орлова. – 2-е изд., испр. и доп. – Омега-Л, 2012. – 152 с.
10. Петухова, С.В. Бизнес – планирование / С.В. Петухова.- М.: Омега – Л, 2009. – 236 с.
11. Платонова, Н.А. Планирование деятельности предприятия / Н.А Платонова, Т.В. Харитонова. — М.: Дело и сервис, 2005. – 432 с.
12. Попов, В.Н. Бизнес – планирование / В.Н. Попов, С.И. Ляпунов.- М.: Финансы и статистика, 2009. – 246 с.
13. Просветов, Г. И. Бизнес-планирование: задачи и решения: учебно-практическое пособие / Г. И. Просветов. — 2-е изд., доп. — М. : Альфа-Пресс, 2008. — 255 с.
14. Сборник бизнес-планов с комментариями и рекомендациями / Под ред. В.М. Попова. — М.: Финансы и статистика, 2012. — 488 с.
15. Сборник бизнес-планов: практическое пособие / ред. Ю. Н. Лапыгин. — М.: Омега-Л, 2012. — 310 с.
16. Составление бизнес-плана: нормы и рекомендации.- М.: Книга сервис, 2012. – 346 с.
17. Уткин, Э.А. Бизнес-план компании / Э.А Уткин.- М.: Изд-во «ЭКМОС», 2012. – 102 с.

18. Черняк, В.З. Бизнес планирование: Учебник для вузов.- М. ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 470 с.
19. Шевчук, Д. А. Бизнес-планирование: учеб. пособие / Д. А. Шевчук. — Ростов н/Д.: Феникс, 2010. – 208 с.
20. Амблер, Т. Практический маркетинг / Т. Амблер. — СПб.: Питер, 2000. – 213 с.
21. Багиев, Г.Л. Маркетинг: Учебник для вузов. 3-е изд. / Г. Л. Багиев, В. М. Тарасевич, Х. Анн. — СПб.: Питер, 2007. – 736с.
22. Беляев, В.И. Маркетинг: основы теории и практики: учеб. / В.И. Беляев. — М. : КНОРУС, 2005. – 456 с.
23. Бендина, Н.В. Маркетинг (конспект лекций). / Н. В. Бендина. — М.: «Приор-издат», 2005. – 215 с.
24. Голубков, Е.П. Основы маркетинга / Е. П. Голубков. — М.: Фин-Пресс, 2003. – 688 с.
25. Егорова, М. М. Маркетинг: конспект лекций/ М.М. Егорова. — М.: Инфра – М, 2008. – 60 с.
26. Котлер, Ф. Основы маркетинга: Пер с англ. /Общ. ред. Е.М. Пеньковой. М.: Прогресс, 1990. – 511 с.
27. Океанова, З.К. Маркетинг: учеб./З. К. Океанова. — М.: ТК Велби, Проспект, 2009. – 424 с.
28. Панкрухин, А.П. Маркетинг: учеб. / А. П. Панкрухин. — М.: Омега-Л, 2007. – 518 с.
29. Рысев, Н.Ю. Активные продажи/Н.Ю. Рысев. — СПб.: Питер, 2009. – 416 с.
30. Соловьев, Б.А. Маркетинг: учеб. / Б.А. Соловьев. — М.: ИНФРА-М, 2009. – 383 с.
31. Управление маркетингом: учеб. пособие / Под ред. А.В. Короткова, И.М. Синяевой. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА. 2005. – 463 с.
32. Черняховская, Т. Н. Маркетинговая деятельность предприятия: теория и практика / Т. Н. Черняховская. — М.: Высшее образование, 2008.- 533 с. — (Основы наук).
33. Арутюнов, В.В. Управление персоналом: учеб. пособие /В.В. Арутюнов, И.В. Волынский. — Ростов-на-Дону, 2009. – 448с.
34. Зайцева, Т. В. Управление персоналом: учеб. /Т. В. Зайцева, А. Т. Зуб. — М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2008. – 336 с. — (Профессиональное образование).
35. Кибанов, А.Я. Основы управления персоналом: учеб. / А.Я. Кибанов.- М.: ИНФРА-М, 2011. – 304 с.
36. Основы управления персоналом: учеб. / Под ред. Розарёновой Т.В.- М.: ГАСБУ, 2011. – 328 с.
37. Управление персоналом организации/ под ред. А.Я. Кибанова. — М.: Инфра-М, 2009. – 638 с.
38. Управление персоналом: учебник / Под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина.- 2-е изд., перераб. и доп.- М.: ЮНИТИ, 2010. – 560 с.
39. Шапиро, С.А., Основы управления персоналом в современных организациях. Экспресс-курс/С.А., Шапиро, О.В. Шатаева. — М.: ГроссМедиа, РОСБУХ, 2008. – 400 с.
40. Круглова, Н.Ю. Основы бизнеса (предпринимательства): Учебник / Н.Ю. Круглова. - М.: КноРус, 2013. - 440 с.
41. Рубин, Ю.Б. Основы бизнеса: Учебник / Ю.Б. Рубин. - М.: МФПУ Синергия, 2012. - 320 с.

42. Елиферов, В.Г. Бизнес-процессы: Регламентация и управление: Учебник / В.Г. Елиферов. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 319 с.
43. Репин, В.В. Бизнес-процессы. Моделирование, внедрение, управление / В.В. Репин. - М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. - 512 с.
44. Репин, В.В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов / В.В. Репин. - М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. - 544 с.
45. Рудакова, О.С. Реинжиниринг бизнес-процессов: Учебное пособие для студентов вузов / О.С. Рудакова. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 343 с.
46. Хаммер, М. Быстрее, лучше, дешевле: Девять методов реинжиниринга бизнес-процессов / М. Хаммер. - М.: Альпина Пабли., 2012. - 356 с.
47. Спасенных, М.Ю. Инновационный бизнес: корпоративное управление НИОКР: Учебное пособие / М.Ю. Спасенных. - М.: ИД Дело РАНХиГС, 2012. - 146 с.