



НАУЧНАЯ
БИБЛИОТЕКА
СГЭУ

Знакомьтесь: Фонд единичного экземпляра

Виртуальная выставка книг из фондов
научной библиотеки СГЭУ



Уважаемые читатели!

Знакомьтесь: Фонд единичного экземпляра.

Обращаясь к вам с этими словами, мы одновременно приглашаем на книжную выставку, подготовленную для вас сотрудниками читального зала, и знакомим с новым и особо ценным фондом библиотеки СГЭУ.

Фонд единичного экземпляра (ФЕЭ) формируют научные, деловые, а также отдельные учебные издания, пользующиеся у читателей наибольшим интересом и находящиеся в библиотеке в единичных экземплярах.

Книги фонда приобретались по отдельным заявкам наших ученых и преподавателей, передавались в дар издательствами и банками.

Хронологические рамки хранения литературы в ФЕЭ с 2004 года, поэтому книги, представленные на выставке **«Знакомьтесь: фонд единичного экземпляра»**, являются лишь небольшой частью этого фонда.

Более подробно с ФЕЭ вас познакомит заведующий читальным залом *Соколова Наталья Вячеславовна*.



Дистрибьюция. Стратегия и тактика управления компанией

С. М. Перминов - СПб. : Питер, 2013. - 784с. ; 690р., 1 экз.

Издание посвящено вопросам управления бизнесом в компании-дистрибьюторе на рынке B2B. Автор подробно рассказывает о ключевых моментах дистрибьюции на рынке B2B, а также описывает составляющие цепочки формирования ценностей в компании: принципы правильного набора сотрудников и построения команды, работа со складом и клиентами, функционирование отделов и филиалов, бюджетирование, ценообразование, создание имиджа. Книга содержит уникальное собрание практических бизнес-рецептов, касающихся всех основных вопросов, возникающих у компаний-дистрибьюторов. Представлены разработанные стандарты ведения бизнеса, технические регламенты для руководства компании.

Издание адресовано руководителям отделов и компаний, работающим на рынке B2B дистрибьюции, а также в других сферах деятельности с разветвленной региональной сетью, менеджерам торговых предприятий, слушателям программ MBA, учащимся экономических вузов, а также всем специалистам, желающим усовершенствовать свои навыки.

С. М. Перминов

ДИСТРИБЬЮЦИЯ

СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИЕЙ

СБЫТ

МАРКЕТИНГ

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ

ЛОГИСТИКА

ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ



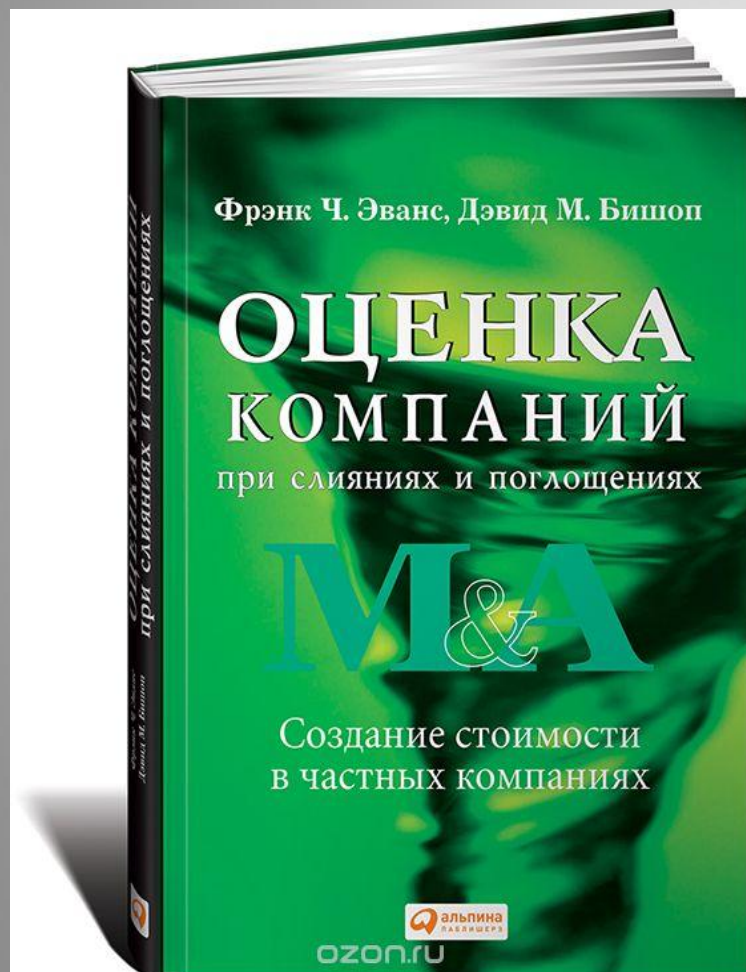
 ПИТЕР®

ozon.ru



Оценка компаний при слияниях и поглощениях. Создание стоимости в частных компаниях

Френк Ч. Эванс, Дэвид М. Бишоп - 3-е изд. ; Пер с англ. А. Шматова. - М. : Альпина Паблишер, 2009. - 332 с. ; 1173р.04к. **1экз.**



Эта книга концентрируется на практических вопросах оценки бизнеса компаний, относящихся к категории "закрытых" (ООО, ЗАО и т.д.). Простой и доступный язык позволяет понять общие принципы и методы, используемые при оценке бизнеса, необходимой не только для его покупки или продажи, но и в повседневной работе. При изложении алгоритмов оценки приводятся необходимые сведения фундаментального характера. Большое количество примеров, почерпнутых из обширной практики авторов, и подробное рассмотрение деталей дает возможность увидеть, как практически, шаг за шагом, выясняется стоимость предприятия. Эта книга без сомнения станет надежным навигатором-справочником в таком непростом деле, как оценка бизнеса. Книга заинтересует предпринимателей, менеджеров и аналитиков компаний любого размера, а также инвесторов и профессиональных оценщиков.



Искусство слияний и поглощений

Стэнли Фостер Рид, Александра Рид Лажу - 5-е изд. ; Пер. с англ. - М. : Альпина Паблишер, 2011. - 957с. ; 985р.49к., **1 экз.**

О чем книга.

Ее ценность состоит в том, что книга помогает руководителям сформировать целостное видение процесса осуществления сделки и учесть все необходимые элементы и этапы. Авторы, признанные эксперты в области слияний и поглощений, делятся своим опытом, приводят яркие примеры, в основном из американской практики.

Почему книга достойна прочтения.

- Подробная "инструкция" накопленного опыта;
- Удобная форма восприятия информации "вопрос-ответ";
- Негативный опыт западных стран представляет большую ценность на фоне раннего становления российского рынка М&А;
- Резюме почти трех десятков мировых знаковых прецедентов;
- Третье, усовершенствованное издание: слияния и поглощения в новом тысячелетии.





Управляя изменениями

Ицхак Кальдерон Адизес- СПб. : Питер, 2008. - 224с. 573р. 1 экз.

УПРАВЛЯЯ ИЗМЕНЕНИЯМИ

Как эффективно управлять
изменениями в обществе,
бизнесе и личной жизни

Ицхак
К. Адизес

CD
с видео-
лекцией
автора



СПб. : Питер



Книга "Управляя изменениями" посвящена процессам принятия управленческих решений. Проблемы, возникающие вследствие происходящих изменений, вполне предсказуемы и разрешимы - И.Адизес наглядно показывает, как эффективно разрешить ситуации, связанные с созданием работоспособной команды, столкновением интересов, поступлением конструктивных предложений, неуважением к чужому мнению, взаимным недоверием участников проводимого изменения. **Автор** рассматривает процессы управления и принятия решений через призму национальных особенностей в той или иной стране. В этом его теория выгодно отличается от большинства современных теорий менеджмента, базирующихся на американском опыте ведения бизнеса. И. Адизес анализирует причинно-следственные связи, специфику и менталитет различных национальных групп через серьезное изучение деловых культур различных народов. **Книга** будет интересна не только преподавателям и студентам, но, в первую очередь, практикующим бизнесменам и консультантам. В ней вы найдете много ценных рекомендаций и обобщений, неожиданных подходов к хорошо известным проблемам, а также инструменты для анализа текущих проблем бизнеса.



Компетенции на работе

Лайл М. Спенсер, Сайн М. Спенсер- Пер. с англ. Яковенко А. - М. : Издательство ГИППО, 2010. - 384с.
3770р.58к., **1экз.**

Найти именно того человека, который выполнит работу наилучшим образом часто бывает непросто. Неверные решения ведут к разрушению морального климата в компании, повышению текучести, снижению производительности и дорогостоящим затратам на развитие персонала.

Книга Спенсеров описывает методологию, которая позволяет повысить эффективность отбора во много раз. Метод оценки компетенций (Д.Мак Клелланд и McBer/Нау), основанный на 20 годах тщательных исследований, представляет собой точный и беспристрастный подход к прогнозированию исполнения работы.

В книге представлен Словарь компетенций, практические руководства по адаптации моделей компетенций для конкретных рабочих позиций в вашей компании, техники проведения интервью по получению поведенческих примеров, а также общие модели компетенций для прогнозирования успеха в продажах, в технической сфере, в социальном обслуживании, на менеджерских позициях.





Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов.

Майкл Портер- 3-е изд. ; Пер. с англ. - М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. - 453с. ; 529р.,

1 экз.



В книге представлен анализ конкурентной структуры отрасли, в основе которой лежат пять базовых рыночных сил: внутриотраслевая конкуренция, угроза со стороны потенциальных конкурентов, наличие продуктов-заменителей, рыночная сила поставщиков и потребителей. Автор подробно описывает структурные факторы, обуславливающие интенсивность конкуренции, а также особенности развития отрасли и конкурентной стратегии на различных этапах отраслевой эволюции.

Книга предназначена для руководителей компаний, ученых-исследователей, менеджеров-практиков, преподавателей и студентов управленческих вузов и специальностей, а также для широкого круга людей, интересующихся вопросами управления



Стратегический менеджмент

John A. Pearce, Richard B. Robinson- 12 изд. - СПб. : Питер, 2013. - 560с. ; 718р.80к. **1 экз.**

В двенадцатом издании всемирно известного учебника представлены самые последние современные исследования в области стратегического менеджмента, с акцентом на концептуальных инструментах и навыках. Авторам удалось достигнуть равновесия между высоким академическим уровнем изложения материала и простотой освоения его на практических примерах, что позволяет использовать книгу и как учебник для преподавания дисциплины "Стратегический менеджмент", и как практическое пособие.

Пирс и Робинсон продолжают использовать уникальные обучающие модели, созданные для глубокого понимания логики и структуры стратегического менеджмента.

Дж. Пирс II
Р. Робинсон

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

12-е издание

 ПИТЕР®
OZON.RU

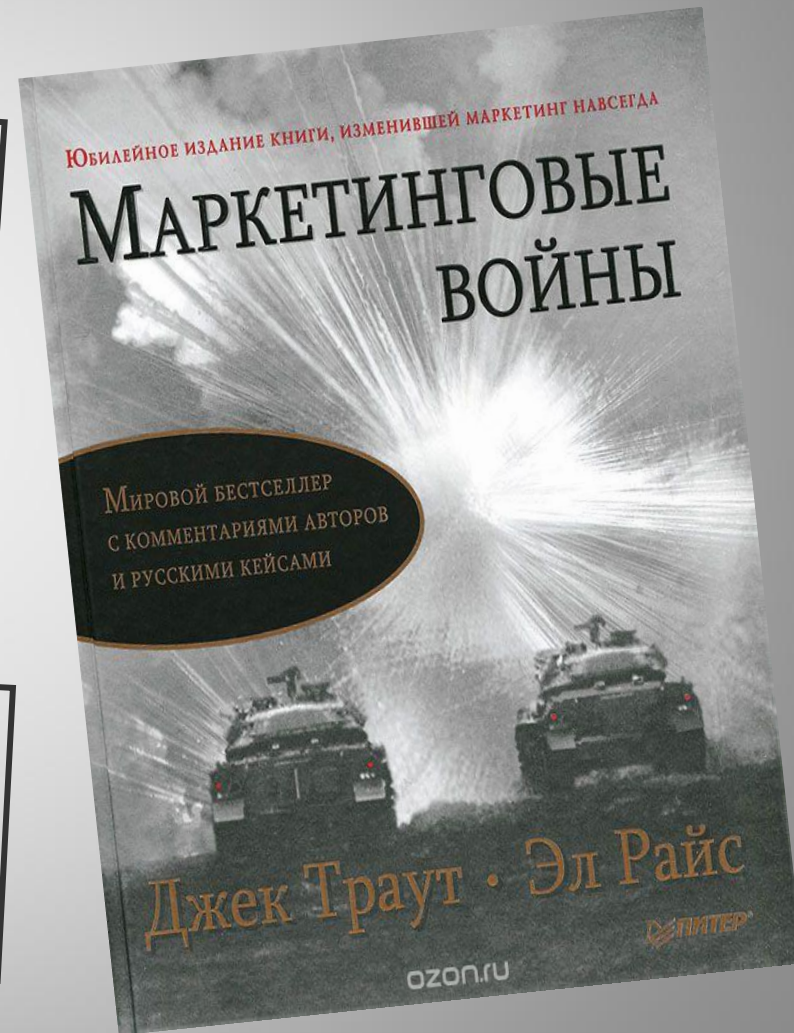


Маркетинговые войны

Джек Траут, Эл Райс- СПб. : Питер, 2000. - 256с. - 80р. **1экз.**

"Маркетинговые войны" издаются и пользуются популярностью уже целых 20 лет. Едва ли не с первого дня выхода в свет (в 1986 г.) книга стала настольным пособием для сотен тысяч профессионалов во всем мире. Сегодня невозможно найти специалиста по маркетингу, руководителя компании или менеджера, который бы не проштудировал ее. Как не найти и серьезной работы по маркетингу, в которой бы авторы не ссылались на "Маркетинговые войны".

Юбилейное издание содержит комментарии авторов к тем событиям, что были описаны в оригинальном варианте книги, и дополнено массой российских примеров и кейсов, написанных по согласованию с Джеком Траутом Алексеем Сухенко - российским представителем компании Trout & Partners.





Регулирование инфляции. Мировой опыт и российская практика

Л. Н. Красавина, В. Я. Пищик ; Красавина Л.Н., Пищик В.Я. - М. : Финансы и статистика, 2009. - 280 с.: 313 р. - 1экз.



Впервые проанализирована эволюция теории инфляции и ее регулирования в мировой, в том числе российской, экономической науке. Раскрыты преимущества воспроизводственного подхода к анализу инфляции как многофакторного процесса. Обобщен мировой опыт регулирования инфляции на примере США, Евросоюза, Японии. Рассмотрены особенности инфляции в современной России и ее регулирования. Обоснована необходимость системного подхода к разработке комплексной долгосрочной программы регулирования снижения темпов инфляции в России. Для научных работников, преподавателей, аспирантов, студентов высших учебных заведений и практиков.



Экономический рост

Барро Р. Дж., Х. Сала-и-Мартин. - Пер. с англ. - М. : БИНОМ, Лаборатория знаний, 2010. - 824с. ; 552р.42к., 1 экз.



Книга посвящена исследованию вопросов, связанных с ростом экономики, неоклассических и более поздних теорий роста. Второе издание является серьезно переработанным, расширенным применительно к новым областям и отражает передовые исследования. Рассматриваются неоклассические модели роста от **Солоу—Свэна** до модели **Кэса—Куп-манса**. Кроме того, приводятся эмпирический анализ отдельных регионов и эмпирические данные по экономическому росту большой группы стран, начиная с 1960 г. Книга адресована специалистам, студентам, аспирантам экономических специальностей вузов.



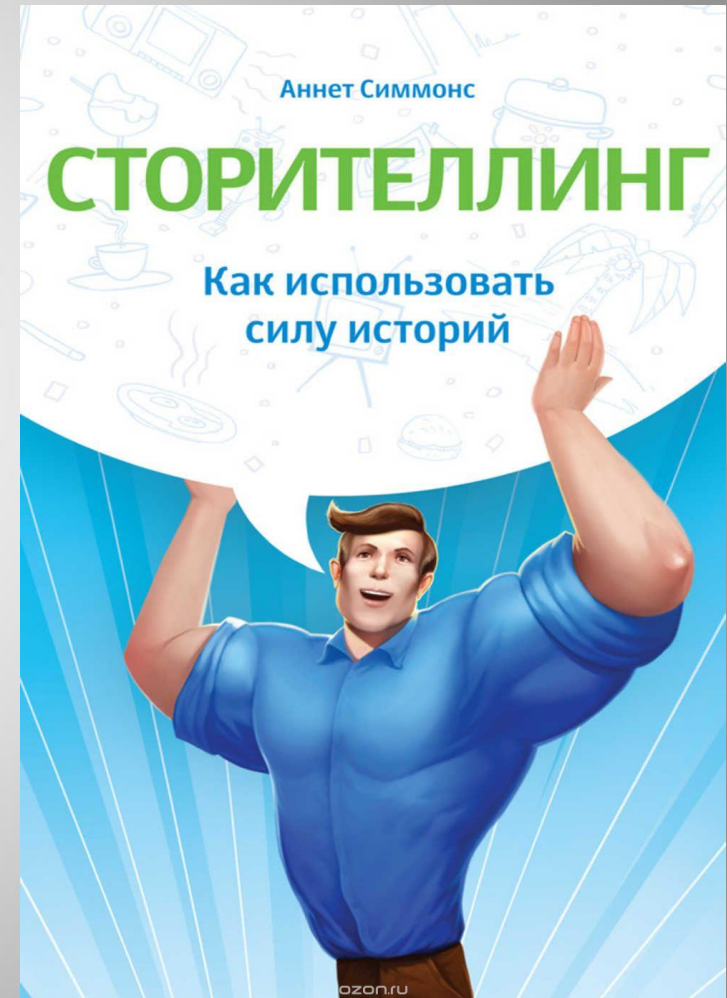
Сторителлинг. Как использовать силу историй

А. Симонс. - Пер. с англ. А. Анваера. - М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. - 272 с. ; 607р. 1 экз

Сторителлинг, или рассказывание историй – широко распространенная на Западе техника убеждения. Автор этой книги, Аннет Симмонс, – не только консультант по коммуникациям. Она еще и профессиональный сторителлер, обучающий этому искусству людей из сферы бизнеса.

В своей книге она обращается к глубинной сути рассказа и объясняет, как «работают» истории, как они влияют на эмоции слушателя и почему убеждают, мотивируют и вдохновляют лучше, чем приказы, логические доводы или философские рассуждения.

Эта книга будет полезна всем, кому приходится выступать перед широкой аудиторией, а также тем, кто хочет повысить эффективность коммуникаций.





"Крутые" всегда остаются "крутыми". Брендинг для поколения Y

Берг ван ден Дж., М. Берер. - Пер. с англ. - СПб. : Питер, 2012.-240 с. ; 420р. 1 экз.

Поколение Y, родившееся в 1980-2000-х годах, прекрасно разбирается в маркетинге и требует к рекламе, как никакое другое. По численности оно в три раза превышает предыдущее поколение X, и значительно сильнее влияет на общество и бизнес. В этой книге раскрываются секреты управления потребительскими предпочтениями поколения Y. Основываясь на исследованиях последних лет, авторы проникают в суть потребительской психологии и поведения. Они рассказывают, как налаживать контакты с новым поколением потребителей, определять, что им нравится и не нравится, как создавать рекламу, организовывать маркетинг и проводить брендинг для этой аудитории. Приведены инструкции и рекомендации по организации маркетинга и рекламы в современных условиях. Рассмотрены примеры ведущих мировых компаний: Nokia, Nivea, PlayStation, Coca Cola, Volkswagen, Smirnoff, Red Bull, H&M, Levi's и многих других. Здесь вы найдете креативные идеи по позиционированию, развитию и продвижению товаров и услуг для поколения Y.





Большая книга директора по персоналу

Е. Рудавина, В. Екомасов ; Рудавина Е., Екомасов В. - М.- СПб. : Питер, 2011. - 364 с. ; 298р.80к. 1 экз.



БОЛЬШАЯ КНИГА ДИРЕКТОРА ПО ПЕРСОНАЛУ

Елена Рудавина • Вадим Екомасов

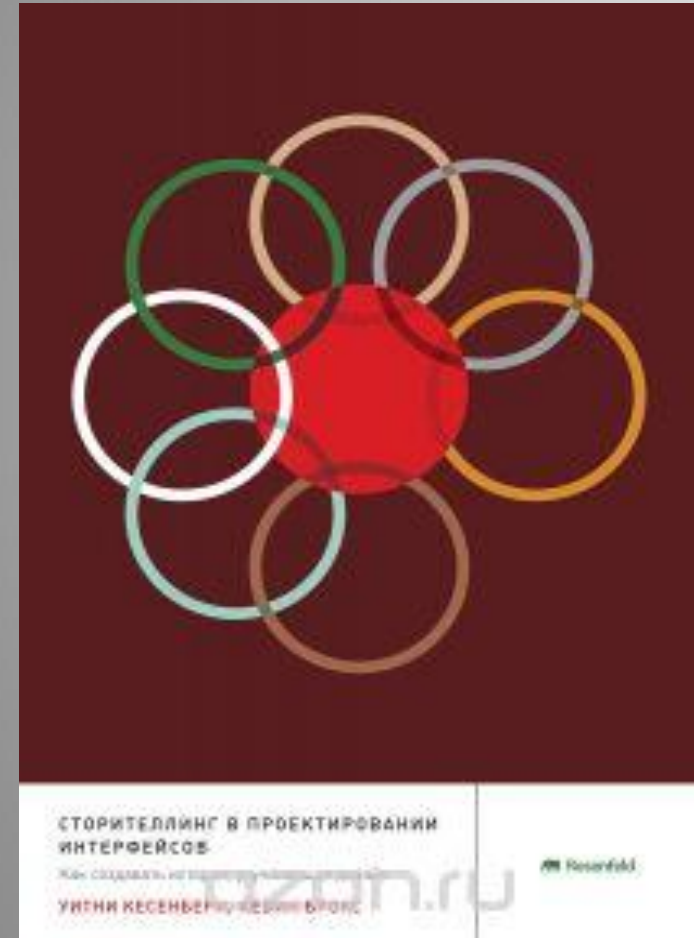
ozone.ru

В книге изложен современный взгляд на то, каким должен быть успешный директор по персоналу, какими знаниями и навыками должен владеть, что для компании и бизнеса может сделать грамотный и хорошо подготовленный руководитель отдела кадров. Экономический кризис внес свои изменения во все аспекты нашей жизни. Они коснулись и многих методов работы с персоналом. Добавились также новые разделы, посвященные коучингу и наставничеству, работе со студентами и использованию труда иностранных граждан. Во все главы включены актуальные практические советы и рекомендации.

Книга предназначена для руководителей и специалистов служб персонала, менеджеров всех уровней, бизнес-тренеров и консультантов, а также для преподавателей и студентов соответствующих специальностей.

Сторителлинг в проектировании интерфейсов. Как создавать истории, улучшающие дизайн.

У. Кесенбери, К. Брукс ; Кесенбери У., Брукс К. - Пер. с англ. А. Сарычева, Л. Поминовой. - М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. - 336 с. 607р. 1 экз.



Все мы используем истории для того, чтобы общаться, исследовать, убеждать и вдохновлять. В сфере проектирования интерфейсов и взаимодействия (User Experience) истории помогают нам понять наших пользователей, узнать их цели, представить результаты наших исследований и продемонстрировать варианты дизайна.

В этой книге авторы научат вас создавать и рассказывать собственные истории, которые помогут улучшить ваш продукт.



Репозиционирование. Бизнес в эпоху конкуренции, перемен и кризиса

Траут Дж., С. Ривкин. - Пер. с англ. А. Стативка. - СПб. : Питер, 2010. - 256 с. ; 264р. **1 экз.**

Одна из предыдущих книг Джека Траута - "Позиционирование: битва за умы" - была включена в число 100 лучших изданий по бизнесу всех времен. И хотя идея позиционирования продолжает занимать важное место в жизни компаний, настало время рассмотреть новую концепцию - репозиционирование, наиболее актуальную в настоящих условиях рынка.

На

то есть три причины - жесткая конкуренция, постоянно меняющаяся бизнес-среда и кризис. В новой книге легендарный Джек Траут предлагает "абсолютное оружие", показывая на фактах, как репозиционирование может увеличить сбыт товара или услуги, изменить их ценность в глазах потребителя или поменять позиции конкурентов. Книга позволит по-новому взглянуть на современный бизнес, укрепить рыночные позиции, найти новые подходы к умам потребителей и расширить границы бизнеса.





Развитие лидеров. Как понять свой стиль управления и эффективно общаться с носителями иных стилей

И. К. Адизес. - 4-е изд. ; Пер. с англ. Т.Гутман. - М. : Альпина Паблишер, 2013. - 259 с. ; 375р. 1 экз.



У каждого руководителя есть личный стиль управления, который определяется доминирующими чертами его характера: один – скрупулезен и педантичен, другой – находчив и изобретателен, третий – деловит и практичен, четвертый – уклончив и обходителен. Соответственно, должны быть индивидуальными и методы управления людьми – то, что хорошо воспринимается одним сотрудником, может быть совершенно непонятно другому. Эта книга рассказывает о том, как понять свой стиль управления, чтобы его можно было совершенствовать и находить общий язык с теми, кто не похож на нас. Материал изложен в форме практических рекомендаций, которые систематизированы на основе оригинальной типологии функций менеджмента, разработанной современным гуру менеджмента доктором Ицхаком Адизесом, автором бестселлера «Идеальный руководитель».



Моя жизнь. Мои достижения

Г. Форд. - Пер. с англ. Е.А. Качелина. - М. : Астрель, 2012. - 349с. ; 239р., 1 экз.

Книга "Моя жизнь. Мои достижения" известного американского промышленника Генри Форда (1863-1947) является интереснейшим философским и историческим трактатом, объясняющим временного мироустройства.

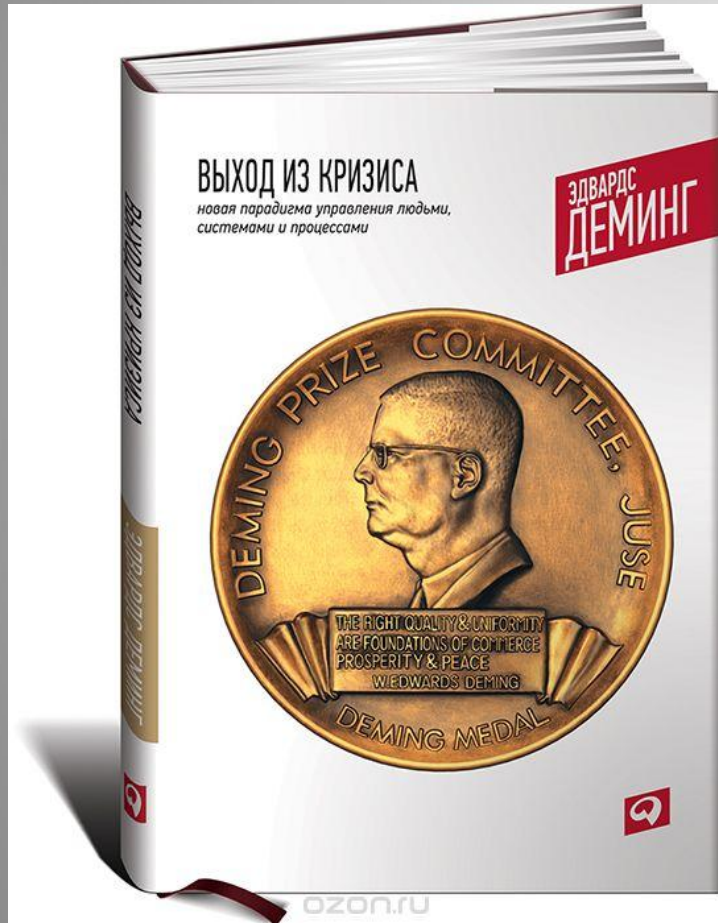
«Все машины Форда совершенно одинаковы, но не существует двух совершенно одинаковых людей». Основная задача каждого человека – найти свою искру индивидуальности и «не давать ей погаснуть — это ваше единственное подлинное основание для того, чтобы играть важную роль».





Выход из кризиса. Новая парадигма управления людьми, системами и процессами.

Э. Деминг. - 5-е изд. ; Пер. с англ. - М. : Альпина Паблишер, 2012. - 419с. ; 573р.54к., 1 экз.

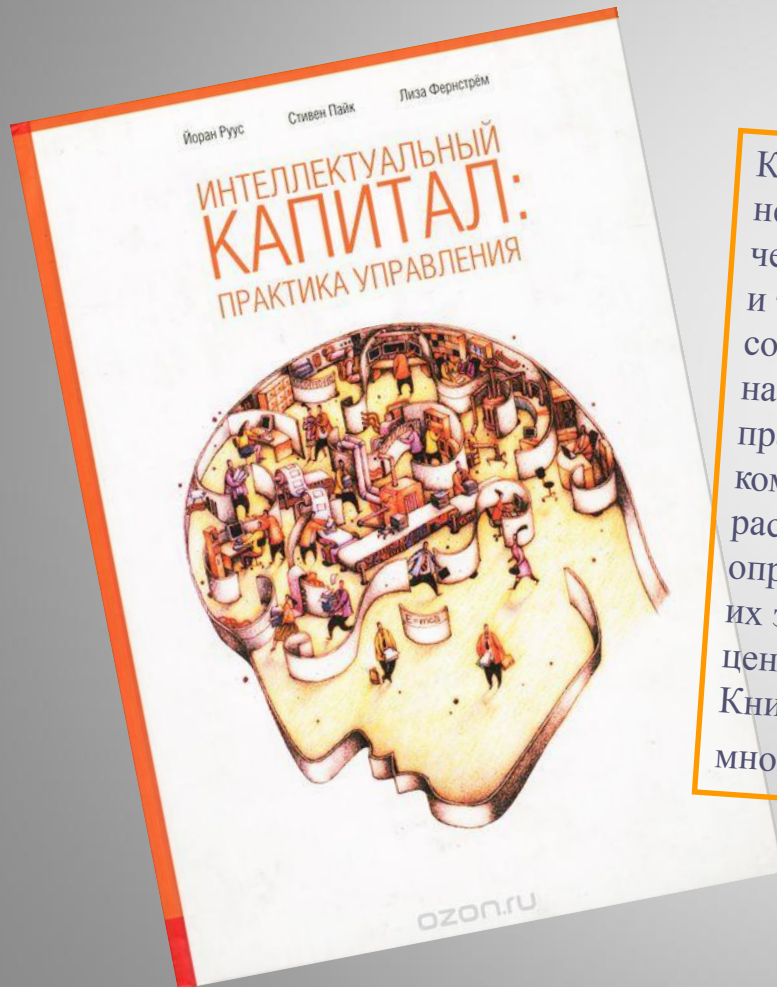


Книга бросает интеллектуальный и нравственный вызов стереотипам традиционного менеджмента. Революционная теория, изложенная автором издания, предлагает философию, методы и управленческие технологии, необходимые для построения устойчивого, эффективного бизнеса, обеспечивающего баланс интересов всех заинтересованных сторон: потребителей, сотрудников, собственников, поставщиков, общества в целом. Эта книга появилась четверть века назад и впервые была опубликована в США. Поводом для ее написания послужил кризис, который переживала в те времена американская промышленность. Книга вызвала горячую полемику, которая не прекращается до сих пор.



Интеллектуальный капитал. Практика управления

Руус Й. и др., С. Пайк, Л. Фернстрём. - 2-е изд. - СПб. : Изд-во "Высшая школа менеджмента", 2008 . - 436 с. ; 500 р. 1 экз.



Книга Й.Рууса и его коллег посвящена управлению нематериальными активами фирмы - знаниями, технологиями, человеческим капиталом, брендом, отношениями с клиентами и т.п. - всем, что является основой конкурентных преимуществ современных компаний. В отличие от многих других изданий на эту тему данная книга имеет ярко выраженную практическую направленность: авторы предлагают менеджерам компаний богатый набор практических инструментов для распознавания нематериальных активов, их оценки, определения взаимосвязей между ними, выработки стратегии их эффективного развития и использования для создания ценности. Книга опирается на обширный консалтинговый опыт авторов и многочисленные эмпирические исследования.

Дорогие читатели!

Более подробно с книгами Фонда единичного экземпляра вы можете познакомиться в читальном зале корпуса А.

Книжный вариант выставки **«Знакомьтесь: «Фонд единичного экземпляра»»** до 24.04.2015 года также представлен в читальном зале.

Желаем вам приятного и полезного чтения!



**Знакомьтесь: «Фонд
единичного
экземпляра»**

Выставка подготовлена Соколовой Натальей Вячеславовной, заведующей сектором читальных залов. Контакты: телефон 161, sokolova0401@rambler.ru

Руководитель информационно-выставочной деятельности:
Каданцева Ольга Петровна.

Контакты: телефон 202 kadanceva2201@ya.ru