

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна»
(СПбГУПТД)

УТВЕРЖДАЮ
Директор ВШТЭ



Рабочая программа дисциплины

Б1.В.ДВ.02.02 Взаимодействие с государственными органами и инвесторами

Учебный план: _____ ФГОС3++b420301-12_26-14.plx

Кафедра: 35 Рекламы и современных коммуникаций

Направление подготовки:
(специальность) 42.03.01 Реклама и связи с общественностью

Профиль подготовки:
(специализация) Пиар и управление бизнесом

Уровень образования: бакалавриат

Форма обучения: очная

План учебного процесса

Семестр (курс для ЗАО)		Контактная работа обучающихся		Сам. работа	Контроль, час.	Трудоё мкость, ЗЕТ	Форма промежуточной аттестации
		Лекции	Практ. занятия				
7	УП	17	17	37,75	0,25	2	Зачет
	РПД	17	17	37,75	0,25	2	
Итого	УП	17	17	37,75	0,25	2	
	РПД	17	17	37,75	0,25	2	

Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки 42.03.01 Реклама и связи с общественностью, утверждённым приказом Минобрнауки России от 08.06.2017 г. № 512

Составитель (и):

Кандидат экономических наук, доцент

Морозов
Анатольевич

Олег

От кафедры составителя:

Заведующий кафедрой рекламы и современных
коммуникаций

Лосева О.С.

От выпускающей кафедры:

Заведующий кафедрой

Лосева О.С.

Методический отдел:

Фахретдинова А. Р.

1 ВВЕДЕНИЕ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1 Цель дисциплины: Сформировать у студентов компетенций по стратегическому коммуникационному сопровождению взаимодействия компании с органами государственной власти, институтами развития и инвесторами, включая использование цифровых инструментов, механизмов госзакупок и технологий инвестиционного GR для повышения капитализации и устойчивости бизнеса

1.2 Задачи дисциплины:

- разрабатывать GR-стратегию и коммуникационный план взаимодействия с госорганами и инвесторами;
- проводить анализ репутационных рисков при участии в госзакупках, торгах или инвестиционных сделках;
- создавать контент для госорганов и инвесторов;
- организовывать публичные мероприятия с участием чиновников и инвесторов;
- сопровождать сделки с государственным участием и инвестиционные раунды в информационном поле;
- использовать цифровые платформы для мониторинга регуляторной среды и обратной связи от инвесторов.

1.3 Требования к предварительной подготовке обучающегося:

Предварительная подготовка предполагает создание основы для формирования компетенций, указанных в п. 2, при изучении дисциплин:

Предварительная подготовка предполагает создание основы для формирования компетенций, указанных в п. 2, при изучении дисциплин:

2 КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

ПК-4: Способен подобрать каналы и формировать системы показателей эффективности продвижения в информационно-телекоммуникационной сети Интернет
Знать: официальные сайты госорганов, порталы госзакупок и инвестиционные порталы регионов
Уметь: подбирать оптимальный набор каналов в зависимости от цели продвижения; анализировать цифровое поведение ЛПР в госорганах и инвесторах
Владеть: методиками оценки компетенций персонала в области взаимодействия с госорганами и инвесторами

3 СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование и содержание разделов, тем и учебных занятий	Семестр (курс для ЗАО)	Контактная работа		СР (часы)	Форма текущего контроля
		Лек. (часы)	Пр. (часы)		
Раздел 1. Теоретические основы и цифровая трансформация GR	7				Т
Тема 1. Эволюция роли государства и концепция «Государство как платформа». Трансформация моделей взаимодействия бизнеса и государства. Концепция «Государство как платформа»: новые возможности для PR и GR. Нормативно-правовая основа цифровизации.		1	1	2	
Тема 2. Цифровые сервисы для бизнеса как среда GR-коммуникации. Электронная подпись и цифровые сервисы регистрации бизнеса. Единая информационная система (ЕИС) в сфере закупок. Цифровая платформа «Мой бизнес»: инструмент поддержки и отчетности.		1	1	2	
Тема 3. Правовое регулирование ГИС и цифровая этика. Государственные информационные системы: классификация и репутационные риски. Цифровая прозрачность компании как фактор доверия. Этические риски при работе с государственными цифровыми платформами.		1	1	2	
Раздел 2. Контрактная система как объект PR и управления					Т
Тема 4. Контрактная система: цели, принципы и информационная открытость. Понятие, цели и принципы контрактной системы. Нормативно-правовое регулирование закупок. Информационное обеспечение ЕИС как источник для медиааналитики.		1	1	2	
Тема 5. Планирование закупок и общественное обсуждение. Планирование закупок. Обоснование НМЦК. Общественное обсуждение закупок как формат GR-коммуникации.		1	1	2	
Тема 6. Способы определения поставщика и электронные площадки. Регистрация участников закупок: репутационные требования. Конкурсы, аукционы, запросы котировок. Аккредитованные электронные площадки: сравнительная характеристика.		1	1	2	

Тема 7. Контрактные отношения и контроль: управление репутацией. Государственный контракт: публичные обязательства и репутационные риски. Мониторинг, аудит и общественный контроль в сфере закупок. Ответственность за нарушения: попадание в РНП как репутационная катастрофа.		1	1	2	
Раздел 3. Муниципальные торги: PR при работе с местной властью					
Тема 8. Правовые основы и виды муниципальных торгов. Понятие и цели муниципальных торгов. Виды торгов. Ключевые субъекты и роли: как выстраивать коммуникацию.		1	1	2	
Тема 9. Поиск, фильтрация и анализ лотов. Единый официальный сайт (torgi.gov.ru): навигация для PR-специалиста. Алгоритм поиска лотов для КСО - инициатив и социальных проектов. Типичные ошибки: как не потерять репутацию.		1	1	2	T
Тема 10. Алгоритм участия и стратегии работы на муниципальных торгах. Финансовые условия: задаток и обеспечение заявки. Пошаговая процедура участия в онлайн-торгах. Защита прав участников: ФАС, прокуратура и публичные каналы.		1	1	2	
Раздел 4. Электронные торги в процедурах банкротства					
Тема 11. Теоретические основы торгов при банкротстве. Торги как объект общественных отношений. Экономическая природа реализации имущества должников. Репутационные риски участия в банкротных торгах.		1	1	2	
Тема 12. Правовое регулирование и инфраструктура торгов по банкротству. Нормативно-правовые основы банкротства. Субъектный состав. Электронные площадки для банкротных торгов.		1	1	2	T
Тема 13. Инвестиционное мышление и психология участия. Целеполагание. Инвестиционный ресурс. Психологические аспекты.		1	1	2	
Тема 14. Практический алгоритм участия и аналитика. Информационные ресурсы и регистрация участников. Формирование лотов, подготовка заявок и процедура допуска. Проведение торговых процедур и оформление результатов.		1	1	2	

Раздел 5. Инвестиционные стратегии и интеграция знаний				
Тема 15. Капитализация активов и юридические риски. Способы капитализации и каналы реализации приобретенных активов. Юридические риски: оспаривание сделок и механизмы защиты. Налоговые последствия участия в торгах.		1	1	3,75
Тема 16. GR и PR-сопровождение инвестиционных проектов. Коммуникационная стратегия при привлечении инвестора в проект с госучастием. Подготовка инвестиционного меморандума и презентации. Медиация конфликта интересов: бизнес ↔ власть ↔ инвестор.		1	1	3
Тема 17. Системный синтез — от теории к практике. Интеграция знаний о цифровых сервисах, закупках, торгах и инвестициях. Разработка дорожной карты взаимодействия с госорганами и инвесторами. Сквозной кейс: «от лоббизма до инвестиционного раунда».		1	1	3
Итого в семестре (на курсе для ЗАО)		17	17	37,75
Консультации и промежуточная аттестация (Зачет)		0,25		
Всего контактная работа и СР по дисциплине		34,25		37,75

4 КУРСОВОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ

Курсовое проектирование учебным планом не предусмотрено

5 БАЛЛЬНО-РЕЙТИНГОВАЯ СИСТЕМА ОЦЕНИВАНИЯ

Использование балльно-рейтинговой системы не предусмотрено.

6. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ, КРИТЕРИЕВ, СИСТЕМЫ И СРЕДСТВ ОЦЕНИВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ

6.1 Показатели оценивания

Код компетенции	Показатели оценивания результатов обучения
ПК-4	Имеет представление об официальных сайтах госорганов, порталов госзакупок и инвестиционных порталов регионов. Способен подбирать оптимальный набор каналов в зависимости от цели продвижения. Использует анализ цифрового поведения ЛПР в госорганах и инвесторах, методики оценки компетенций персонала в области взаимодействия с госорганами и инвесторами.

6.2 Система и критерии оценивания

Шкала оценивания	Критерии оценивания сформированности компетенций	
	Устное собеседование	Письменная работа
Зачтено	Полный, исчерпывающий ответ, явно демонстрирующий знание основ управленческого учета.	
Не зачтено	Неспособность ответить на вопрос без помощи экзаменатора. Незнание значительной части принципиально важных элементов дисциплины. Многочисленные грубые ошибки.	

6.3 Типовые контрольные задания и/или иные материалы, используемые для оценки результатов обучения

6.3.1 Типовые контрольные вопросы

№ п/п	Формулировки вопросов
Семестр 7	
1	Разработка дорожной карты взаимодействия с государственными органами и инвесторами для PR-проекта
2	Интеграция знаний о цифровых сервисах, контрактной системе, муниципальных и банкротных торгах,
3	Медиация конфликта интересов: бизнес, государство и инвестор.
4	Подготовка инвестиционного меморандума и презентации для разных типов инвесторов.
5	Коммуникационная стратегия при привлечении инвестора в проект с государственным участием.
6	Налоговые последствия участия в торгах: обзор для управленца и PR-специалиста.
7	Юридические риски участия в торгах: оспаривание сделок и механизмы защиты прав победителя.
8	Способы капитализации и каналы реализации активов, приобретенных на торгах.
9	Проведение торговых процедур и оформление результатов.
10	Формирование лотов, подготовка заявок и процедура допуска участников к торгам.
11	Информационные ресурсы и порядок регистрации участников на торгах по банкротству.
12	Психологические аспекты инвестиционной деятельности: управление рисками и преодоление стресса.
13	Инвестиционный ресурс: концепции актива и пассива в контексте торгов.
14	Обоснование участия бизнеса в банкротных торгах.
15	Электронные площадки для проведения торгов по банкротству: виды процедур и сравнительная характеристика.
16	Субъектный состав торгов по банкротству: конкурсный управляющий, должник, кредиторы, участники.
17	Нормативно-правовые основы процедуры банкротства: цели, этапы, ключевые положения.
18	Репутационные риски участия бизнеса в банкротных торгах.
19	Экономическая природа реализации имущества должников в процедурах банкротства.
20	Системный подход к исследованию торгов как объекта общественных отношений.
21	Защита прав участников торгов: обжалование в ФАС, прокуратуру и использование публичных каналов коммуникации.
22	Пошаговая процедура участия в онлайн-торгах на муниципальных площадках.
23	Финансовые условия участия в муниципальных торгах: задаток и обеспечение заявки.
24	Типичные ошибки при работе с порталом муниципальных торгов: как не потерять репутацию компании.
25	Алгоритм поиска лотов для КСО-инициатив и социально значимых проектов.
26	Единый официальный сайт (torgi.gov.ru): правовой статус и навигация для PR-специалиста.
27	Ключевые субъекты муниципальных торгов и их роли: как выстраивать эффективную коммуникацию.
28	Виды муниципальных торгов: аукцион, конкурс, публичное предложение.
29	Понятие и цели муниципальных торгов: аренда, приватизация, концессии.
30	Ответственность за нарушения законодательства о закупках: попадание в реестр недобросовестных поставщиков (РНП) как репутационная катастрофа.
31	Мониторинг, аудит и общественный контроль в сфере закупок: инструменты и процедуры.
32	Государственный (муниципальный) контракт: публичные обязательства сторон и репутационные риски неисполнения.
33	Аккредитованные электронные площадки для проведения закупок: сравнительная характеристика для PR-сопровождения.
34	Конкурсы, аукционы, запросы котировок и предложений: сравнительная PR-эффективность разных способов определения поставщика.
35	Регистрация участников закупок по 44-ФЗ: репутационные требования и антикоррупционные процедуры.
36	Обоснование начальной (максимальной) цены контракта (НМЦК): возможности для публичного обсуждения.
37	Планирование закупок: механизмы и инструменты для бизнеса по отслеживанию будущих торгов.
38	Информационное обеспечение Единой информационной системы (ЕИС) как источник для медиааналитики и репутационных расследований.
39	Нормативно-правовое регулирование закупок.
40	Понятие, цели и принципы контрактной системы в сфере закупок.
41	Этические риски при работе с государственными цифровыми платформами.
42	Цифровая прозрачность компании как фактор доверия со стороны государства и инвесторов.

43	Государственные информационные системы (ГИС): классификация и репутационные риски для бизнеса.
44	Цифровая платформа «Мой бизнес» как инструмент государственной поддержки предпринимательства и публичной отчетности.
45	Единая информационная система (ЕИС) в сфере закупок: функционал и значение для PR-специалиста.
46	Электронная подпись и цифровые сервисы регистрации бизнеса как каналы GR-коммуникации.
47	Нормативно-правовая основа цифровизации взаимодействия бизнеса и государства.
48	Концепция «Государство как платформа»: сущность и новые возможности для PR и GR-коммуникаций.
49	Трансформация моделей взаимодействия бизнеса и государства: от контроля к сервису.

6.3.2 Типовые тестовые задания

1. Центральным нормативным правовым актом, регулирующим контрактную систему в сфере закупок для государственных и муниципальных нужд, является:

- А) Гражданский кодекс РФ
- Б) Федеральный закон № 223-ФЗ
- В) Федеральный закон № 44-ФЗ
- Г) Бюджетный кодекс РФ

Правильный ответ: В

2. Концепция «Государство как платформа» предполагает:

- А) полную замену государственных служащих искусственным интеллектом
- Б) создание цифровой экосистемы для оказания государственных услуг и сервисов
- В) ликвидацию государственных информационных систем
- Г) приватизацию всех государственных функций

Правильный ответ: Б

3. Какой вид электронной подписи имеет юридическую силу, приравненную к собственноручной, без дополнительных соглашений?

- А) простая электронная подпись
- Б) неквалифицированная электронная подпись
- В) квалифицированная электронная подпись
- Г) все перечисленные

Правильный ответ: В

4. Единая информационная система в сфере закупок (ЕИС) размещается по адресу:

- А) gosuslugi.ru
- Б) zakupki.gov.ru
- В) moibiz.ru
- Г) fas.gov.ru

Правильный ответ: Б

5. Победителем электронного аукциона признается участник:

- А) предложивший наивысшую цену
- Б) первым подавший заявку
- В) предложивший наименьшую цену
- Г) имеющий наибольший опыт работы

6. Компания обнаружила, что через уязвимость в ГИС стал возможен доступ к данным конкурентов. Что следует сделать PR-службе в первую очередь?

- А) использовать уязвимость для получения преимущества
- Б) проинформировать оператора ГИС и контролирующие органы, подготовить заявление о позиции компании
- В) проигнорировать проблему
- Г) опубликовать данные конкурентов в СМИ

7. Заказчик определил НМЦК на поставку компьютеров на основе прайс-листа одного поставщика. Это является нарушением, так как:

- А) НМЦК нельзя определять по одному поставщику
- Б) нужно использовать метод анализа рынка с несколькими источниками
- В) компьютеры нельзя закупать
- Г) НМЦК определяет только Казначейство

6.3.3 Типовые практико-ориентированные задания (задачи, кейсы)

Кейс: Участие в электронном аукционе по 44-ФЗ

Ситуация: Организация «СтройИнвест» планирует участвовать в электронном аукционе на выполнение работ по ремонту автомобильной дороги. НМЦК = 10 000 000 руб. Шаг аукциона = 0,5% от НМЦК. Обеспечение заявки = 1% от НМЦК. Обеспечение исполнения контракта = 10% от НМЦК.

Задания:

1. Рассчитайте сумму обеспечения заявки.
2. Рассчитайте сумму обеспечения исполнения контракта.
3. Каковы последствия для победителя, отстраненного ФАС?
4. С кем будет заключен контракт в случае отстранения победителя?

Ответы и решение:

1. Обеспечение заявки = $10\,000\,000 \times 1\% = 100\,000$ руб.
2. Обеспечение исполнения контракта = $10\,000\,000 \times 10\% = 1\,000\,000$ руб.
3. Участник не подписывает контракт, ему возвращается задаток. Сведения в РНП не вносятся, если отстранение произошло по решению ФАС.
4. Контракт заключается с участником, занявшим второе место.

6.4 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания результатов обучения

6.4.1 Условия допуска обучающегося к промежуточной аттестации и порядок ликвидации академической задолженности

Проведение промежуточной аттестации регламентировано локальным нормативным актом СПбГУПТД «Положение о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся»

6.4.2 Форма проведения промежуточной аттестации по дисциплине

Устная ☒ Письменная ☐ Компьютерное тестирование ☒ Иная ☐

6.4.3 Особенности проведения промежуточной аттестации по дисциплине

Время, отводимое на итоговое тестирование и подготовку ответа составляет 60 мин. Для расчетов студенту необходимо иметь калькулятор.

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

7.1 Учебная литература

Автор	Заглавие	Издательство	Год издания	Ссылка
7.1.1 Основная учебная литература				
Генералова, С. В.	Деловые коммуникации. Технология ведения деловых переговоров	Саратов: Вузовское образование	2020	http://www.iprbookshop.ru/97408.html
Бердников, И. П., Стрижова, А. Ф.	PR-коммуникации	Москва: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа	2021	http://www.iprbookshop.ru/99362.html
Морозов О.А.	Взаимодействие с органами государственной власти	Санкт-Петербург: СПбГУПТД	2021	http://publish.sutd.ru/tp_ext_inf_publish.php?id=20215225
7.1.2 Дополнительная учебная литература				
Анчишкина, О., Грачева, Ю., Исмаилов, Р., Кузнецова, Е., Птичников, А., Хмелева, Е.	Государственные «зеленые» закупки: опыт правового регулирования и предложения по внедрению в России	Москва: Всемирный фонд дикой природы (WWF)	2020	https://www.iprbookshop.ru/97419.html
Еганян, А.	Инвестиции в инфраструктуру: Деньги, проекты, интересы. ГЧП, концессии, проектное финансирование	Москва: Альпина Паблишер	2019	https://www.iprbookshop.ru/82963.html
Еганян, А.	Инвестиции в инфраструктуру: Деньги, проекты, интересы. ГЧП, концессии, проектное финансирование	Москва: Альпина Паблишер	2019	http://www.iprbookshop.ru/82963.html
О.А. Морозов	Продвижение интересов компании в органах государственной власти [Текст]: учебно-практическое пособие	М-во образования и науки РФ, ВШТЭ СПбГУПТД. – СПб.: ВШТЭ СПбГУПТД	2017	http://www.nizrp.narod.ru/metod/kaffiniuch/19.pdf
О.А. Морозов	Взаимодействие с органами государственной власти, или government relations [Текст]: учебное пособие	М-во образования и науки РФ, СПбГТУРП. – СПб.: СПбГТУРП	2015	http://www.nizrp.narod.ru/metod/kaffiniuch/11.pdf

7.2 Перечень профессиональных баз данных и информационно-справочных систем

1. Официальный интернет-портал правовой информации <http://pravo.gov.ru>
2. СПС «КонсультантПлюс» <http://www.consultant.ru>
3. СПС «Гарант» <http://www.garant.ru>
4. Электронный фонд правовых и нормативно-технических документов <https://docs.cntd.ru>
5. Единая информационная система в сфере закупок (ЕИС) <https://zakupki.gov.ru>
6. Официальный сайт для опубликования информации о торгах <https://torgi.gov.ru>
7. Федеральная антимонопольная служба (ФАС России) – реестр недобросовестных поставщиков <https://rnp.fas.gov.ru>
8. Федеральное казначейство – портал исполнения бюджетов <http://roskazna.gov.ru>
9. Единый федеральный реестр сведений о банкротстве (ЕФРСБ) <https://fedresurs.ru>
10. Картотека арбитражных дел (КАД) <https://kad.arbitr.ru>
11. Единый государственный реестр юридических лиц (ЕГРЮЛ) <https://egrul.nalog.ru>
12. Федеральная налоговая служба – прозрачный бизнес <https://pb.nalog.ru>

7.3 Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения

MicrosoftWindows 8

MicrosoftOfficeProfessional 2013

7.4 Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Аудитория	Оснащение
Б-128а	Мультимедийное оборудование, специализированная мебель, доска