

**Сведения  
об участнике конкурса  
на замещение должности научно-педагогического работника**

ФИО (полностью) Гладких Игорь Валентинович

Замещаемая должность, доля ставки доцент (1,0 ставка)

Кафедра (подразделение) маркетинга

Дата объявления конкурса 23.04.2015

1. Место работы в настоящее время (организация, должность) Санкт-Петербургский государственный университет, Кафедра маркетинга, доцент

2. Ученая степень (с указанием научной специальности) кандидат экономических наук, 08.00.01 «Политическая экономия»

3. Ученое звание доцент

4. Стаж научно-педагогической работы 27 лет

5. Общее количество опубликованных работ 64

6. Научные, учебно-методические, творческо-исполнительские работы за последние 5 лет или с момента последнего избрания по конкурсу:

№ п/п	Наименование трудов	Рукопись или печатные	Название издательства, журнала (номер, год) или номер авторского свидетельства	Количество печатных листов или страниц	Фамилия соавторов работ
<b>I. Научные работы</b>					
1.	Управление процессом восприятия и оценки розничных цен покупателем <i>(Статья)</i>	Печатная	Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия : Менеджмент.– 2010.– Вып. 1.- С. 87-118	<u>1,8</u> 0,9	Светланова Ж.В.
2.	Ценовое позиционирование розничных магазинов <i>(Статья)</i>	Печатная	Ценообразование в магазине. Альманах / Журнал «Управление магазином» - ИД «Имидж-Медиа», 2010.– С.68-81.	<u>1,36</u> 0,7	Светланова Ж.В.
3.	Политика справедливых цен как элемент маркетинговой стратегии компаний <i>(Статья)</i>	Печатная	Маркетинг и маркетинговые исследования.– ноябрь 2011.– № 6 (96).– С.460-470	<u>0,96</u> 0,48	
4.	КСО в кейсах: первый российский опыт <i>(Предисловие к сборнику)</i>	Печатная	Использование инструментов КСО для построения успешного бизнеса: Сборник бизнес-кейсов / Под ред. С.Е. Литовченко. — М.: Ассоциация Менеджеров, 2011. — С. 10-12.	<u>0,38</u> 0,19	Благов Ю.В.
5.	International institutional	Печатная	International Journal of Case	<u>0,77</u>	Starov S.A.,

Сведения, содержащиеся в п. 1-14 настоящей анкеты публикуются на официальном сайте СПбГУ и представляются членам Ученого совета Факультета (Ученого совета СПбГУ) в соответствии с п. 3.3. Положения о конкурсе на замещение должностей профессорско-преподавательского состава СПбГУ от 06.07.2012

	case writing: the case of St. Petersburg University (Статья)		Method Research & Application (IJCRA) - March, 2012.– Volume XXIV, Issue No. 1.– P. 15-22	0,3	Rasha E.E., Coyle W.H.
6.	Asahi Beer Enters the Russian Market (Профессиональное интервью)	Печатная	ECCH, Recent features, 13 March 2012.– <a href="http://www.ecch.com/educators/ordering/selecting/featurecases/Asahi">http://www.ecch.com/educators/ordering/selecting/featurecases/Asahi</a>	$\frac{0,2}{0,1}$	Starov S.A.
7.	Корпоративная социальная деятельность российских компаний: к выходу первого сборника бизнес-кейсов (Статья)	Печатная	Вестник Санкт-Петерб. ун-та. Серия Менеджмент. 2012. Вып. 3. – С. 106–127	$\frac{1,27}{0,6}$	Благов Ю.Е.
8.	Ценовая стратегия компании: ориентация на потребителя (Монография)	Печатная	СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2013.– 472 с.	29,5	
9.	Ценовая стратегия компании: понятие, содержание, структура (Статья)	Печатная	Вестник Санкт-Петерб. ун-та. Серия Менеджмент. 2013. Вып. 1. – С. 3–30.	1,7	
10.	Методы построения согласованной матрицы результатов парных сравнений на основе тропической математики (Статья)	Печатная	Модели и методы тропической математики в прикладных задачах экономики и управления. Сб. науч. статей / Под ред. Н.К.Кривулина.– СПб.: Изд-во ВВМ, 2013.–129 с. // С. 4-32	$\frac{1,1}{0,5}$	Кривулин Н.К.
11.	Создание и использование учебных кейсов в российском бизнес-образовании (Доклад на конференции)	Печатная	Маркетинговые компетенции и эффективность бизнеса. Международный научный симпозиум. 13-15 мая 2014 г.: сборник докладов / Под редакцией заслуженного деятеля науки РФ проф. Г.Л.Багиева, проф. В.Фрица.– СПб: Изд-во СПбГЭУ, 2014.– С. 101-108	0,3	
12.	Формирование затрат на брендинг собственных торговых марок розничных сетей (Статья)	Печатная	Вестник Санкт-Петерб. ун-та. Серия Менеджмент. 2014. Вып. 2.	$\frac{2,0}{0,6}$	Загорский А.Л., Старов С.А.
13.	Создание и использование учебных кейсов в российском бизнес-образовании (Статья)	Печатная	Российский журнал менеджмента. 2014. Вып. 2.– С. 99-116.	$\frac{1,3}{0,7}$	Алканова О.Н.
14.	Смешарики: диффузия низкотехнологичных инноваций в	Печатная	Менеджмент инноваций. 2014.– №2.– С. 92-106.	$\frac{1,47}{0,4}$	Черенков В.И., Старов С.А.

Сведения, содержащиеся в п. 1-14 настоящей анкеты публикуются на официальном сайте СПбГУ и представляются членам Ученого совета Факультета (Ученого совета СПбГУ) в соответствии с п. 3.3. Положения о конкурсе на замещение должностей профессорско-преподавательского состава СПбГУ от 06.07.2012

	пространстве-времени (Статья)				
15.	Построение согласованной матрицы парных сравнений в маркетинговых исследованиях на основе методов тропической математики (Статья)	Печатная	Вестник Санкт-Петерб. ун-та. Серия Менеджмент. 2015. Вып. 1. – С. 3-43	$\frac{1,9}{0,65}$	Кривулин Н.К.
<b>II. Учебно-методические работы</b>					
16.	Разработка учебных кейсов: методические рекомендации для преподавателей бизнес-дисциплин. 5- изд., испр. и доп.	Печатная	СПб, 2010. Издательство «Высшая школа менеджмента СПбГУ»	4,3	
17.	Разработка учебных кейсов по предпринимательству: методические рекомендации. Спец. выпуск. (Методические рекомендации)	Печатная	СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2010. — 92 с.	4,29	
18.	Pulse Systems of St. Petersburg: Russian Hi-Techs are Coming (Case)	Печатная	International Journal of Case Method Research & Application (IJCRA) - March, 2010.– Volume XXII, Issue No. 1.– P. 58-71.	$\frac{1,26}{0,4}$	Cherenkov V.I., Ellis J.
19.	Russian Men’s Footwear Brand Ralf Ringer: Testing National Brand’s Competitive Power (Case)	Регистрация	The European Case Clearing House (ECCH).– 2010.– # 510-059-1.	$\frac{1}{0,5}$	Starov S.A.
20.	Russian Men’s Footwear Brand Ralf Ringer: Testing National Brand’s Competitive Power (Teaching Note)	Регистрация	The European Case Clearing House (ECCH).– 2010.– # 510-059-8.	$\frac{0,9}{0,45}$	Starov S.A.
21.	Организационное поведение и управление человеческими ресурсами: кейсы из коллекции ВШМ СПбГУ (Сборник учебных кейсов) (Ред.)	Печатная	Высшая школа менеджмента СПбГУ. – СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2010. – 440 с	$\frac{36}{18}$	Соредактор Минина В.Н.
22.	Кейсы ВШМ СПбГУ: аннотированный указатель / И. В. Гладких (Аннотированный указатель) (ред.)	Печатная	Высшая школа менеджмента СПбГУ.– 4-е изд., доп. – СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2010. – 156 с.	12	
23.	Пиво Asahi выходит на рынок России (Учебный кейс)	Печатная	Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия : Менеджмент.– 2010.– Вып. 3. – С. 146-181	$\frac{1,43}{0,5}$	Старов С.А., Матсуно К.
24.	Asahi Beer Enters the	Регистрация	The European Case Clearing	$\frac{1,38}{0,5}$	Starov S.A.,

Сведения, содержащиеся в п. 1-14 настоящей анкеты публикуются на официальном сайте СПбГУ и представляются членам Ученого совета Факультета (Ученого совета СПбГУ) в соответствии с п. 3.3. Положения о конкурсе на замещение должностей профессорско-преподавательского состава СПбГУ от 06.07.2012

	Russian Market ( <i>Case</i> )		House (ECCH).– 2010. – # 088-C10.	0,5	Matsuno K.
25.	Asahi Beer Enters the Russian Market ( <i>Teaching Note</i> )	Регистрация	The European Case Clearing House (ECCH).– 2010. – # 088-T10.	<u>0,5</u> 0,15	Starov S.A., Matsuno K.
26.	«Кронверк Синема»: сколько стоит билет в кино? ( <i>Учебный кейс</i> )	Печатная	Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия: Менеджмент.– 2011.– Вып. 3.– С.145-159.	<u>0,7</u> 0,4	Михайлина А.П.
27.	Look out Mickey Mouse, The Russian Smeshariki are going to the market ( <i>Case</i> )	Печатная	The CASE Journal.– Volume 7, Issue 2.– 2011 - P. 12-34	<u>1,48</u> 0,4	Starov S.A., Desmarais E., Meirovich G.
28.	The Spirit of Russia ( <i>Case</i> )	Печатная	CASIUM: Building Your Case (Newsletter). 10 March 2011.– <a href="http://www.casium.fr/component/kashyap/bc_detail/155">http://www.casium.fr/component/kashyap/bc_detail/155</a>	<u>0,5</u> 0,25	Starov S.A.
29.	Медицинская компания «Оздоровительный центр «Виталена»: проблема позиционирования ( <i>Учебный кейс</i> )	Печатная	Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия : Менеджмент.– 2011.– Вып. 1. – С. 167-185	<u>0,55</u> 0,25	Бутова Т.Г.
30.	Кейсы ВШМ СПбГУ: аннотированный указатель ( <i>Аннотированный указатель</i> ) (Редактор)	Печатная	5-е изд., доп. СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2011. / И. В. Гладких (ред.) – 170 с.	13	
31.	Valio: Will Viola Processed Cheese maintain a leading Position in the Russian Market? ( <i>Case</i> )	Регистрация	The European Case Clearing House (ECCH)..– 2011.– 511-098-1.	<u>1,7</u> 0,8	Starov S.A.
32.	Valio: Will Viola Processed Cheese maintain a leading Position in the Russian Market? ( <i>Teaching Note</i> )	Регистрация	The European Case Clearing House (ECCH). - 2011. - 511-098-8. - pp. 9.	<u>0,49</u> 0,24	Starov S.A.
33.	Kronverk Cinema: How Much is a Ticket to the Movies? ( <i>Case</i> )	Регистрация	The European Case Clearing House (ECCH). – 2011.– 511-093-1.	<u>0,7</u> 0,4	Mikhailina А.П.
34.	Kronverk Cinema: How Much is a Ticket to the Movies? ( <i>Teaching Note</i> )	Регистрация	The European Case Clearing House (ECCH). - 2011. - 511-093-8. - pp. 11.	<u>0,83</u> 0,42	Mikhailina А.П.
35.	The Ecology Company: Optimization of Pricing Strategy ( <i>Case</i> )	Регистрация	The European Case Clearing House (ECCH).– 2011.– 511-097-1.	<u>1,02</u> 0,3	Krotov K.V., Svetlanova Zh. V.
36.	The Ecology Company: Optimization of Pricing Strategy ( <i>Teaching Note</i> )	Регистрация	The European Case Clearing House (ECCH). - 2011. - 511-097-8.	<u>0,54</u> 1,17	Krotov K.V., Svetlanova Zh. V.
37.	Vitalena Health Promotion Centre: in Search of a Positioning Strategy ( <i>Case</i> )	Регистрация	The European Case Clearing House (ECCH). 2011.– 511-102-1.	<u>0,55</u> 0,25	Butova T.G.
38.	Vitalena Health Promotion	Регистрация	The European Case Clearing	<u>0,5</u>	Butova T.G.

Сведения, содержащиеся в п. 1-14 настоящей анкеты публикуются на официальном сайте СПбГУ и представляются членам Ученого совета Факультета (Ученого совета СПбГУ) в соответствии с п. 3.3. Положения о конкурсе на замещение должностей профессорско- преподавательского состава СПбГУ от 06.07.2012

	Centre: in Search of a Positioning Strategy (Teaching Note)		House (ECCH). - 2011. - 511-102-8.	0,25	
39.	Кейсы ВШМ СПбГУ: аннотированный указатель (Аннотированный указатель) (Ред.)	Печатная	6-е издание, сентябрь 2012. СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2012	14,6	
40.	«Белочка: я пришла!»: парадоксы бренда (Учебный кейс)	Печатная	Вестник Санкт-Петерб. ун-та. Серия Менеджмент. 2012. Вып. 3. – С. 128–140.	$\frac{0,72}{0,18}$	Глазунов О.Р., Домнин В.Н., Старов С.А.
41.	«Белочка: я пришла!»: парадоксы бренда (Учебный кейс)	Печатная	Новости маркетинга. 2013. № 2. – С. 39–48.	$\frac{0,84}{0,21}$	Глазунов О.Р., Домнин В.Н., Старов С.А.
42.	Football Club Zenit (Case)	Регистрация	The European Case Clearing House (ECCH). - 2012. - 512-121-1	0,13	
43.	Football Club Zenit (Teaching Note)	Регистрация	The European Case Clearing House (ECCH). - 2012.– 512-121-8.	0,54	
44.	“Squirrel: Here I Come!”: Paradoxes of the Brand (Case)	Регистрация	The European Case Clearing House (ECCH). - 2012. - 512-122-1	$\frac{0,72}{0,18}$	Glazunov O.R., Domnin V.N., Starov S.A.
45.	“Squirrel: Here I Come!”: Paradoxes of the Brand (Teaching Note)	Регистрация	The European Case Clearing House (ECCH). - 2012. - 512-122-8	$\frac{1}{0,3}$	Glazunov O.R., Domnin V.N., Starov S.A.
46.	Chinese “Goliath” and Russian “David”, or Alliance Ltd. (St. Petersburg, Russia) Fighting for its Place in Distribution Channel on the International BTB Market (Case)	Регистрация	The Case Centre. — 2013. — 513-112-1. — P. 20.	$\frac{0,88}{0,44}$	Cherenkov V. I.
47.	Chinese “Goliath” and Russian “David”, or Alliance Ltd. (St. Petersburg, Russia) Fighting for its Place in Distribution Channel on the International BTB Market (Teaching Note)	Регистрация	The Case Centre. — 2013. — 513-112-8. — P. 16.	$\frac{1}{0,5}$	Cherenkov V. I.
48.	What will Sound for the “Accord” Piano Factory? – Chopin’s Piece or Schubert’s Piece (Case)	Регистрация	The Case Centre. — 2013. — 513-111-1. — P. 17	$\frac{1,8}{0,9}$	Cherenkov V. I.
49.	What will Sound for the “Accord” Piano Factory? – Chopin’s Piece or Schubert’s Piece	Регистрация	The Case Centre. — 2013. — 513-111-8. — P. 4.	$\frac{1,37}{0,6}$	Cherenkov V. I.

Сведения, содержащиеся в п. 1-14 настоящей анкеты публикуются на официальном сайте СПбГУ и представляются членам Ученого совета Факультета (Ученого совета СПбГУ) в соответствии с п. 3.3. Положения о конкурсе на замещение должностей профессорско-преподавательского состава СПбГУ от 06.07.2012

	<i>(Teaching Note)</i>				
50.	Bistroff's Dilemma: Fast or Healthy Food? <i>(Case)</i>	Регистрация	The Case Centre. — 2013. — 513-110-1. — P. 24.	$\frac{1,55}{0,75}$	Starov S. A.
51.	Bistroff's Dilemma: Fast or Healthy Food? <i>(Teaching Note)</i>	Регистрация	The Case Centre. — 2013. — 513-110-8. — P. 6.	$\frac{0,42}{0,21}$	Starov S. A.
52.	Кейсы ВШМ СПбГУ: аннотированный указатель <i>(Аннотированный указатель)</i> (Ред.)	Печатная	8-е издание, февраль 2014. СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2014	15	
53.	Стратегический и операционный маркетинг: кейсы из коллекции ВШМ СПбГУ <i>(Сборник учебных кейсов)</i> (Ред.)	Печатная	«Высшая школа менеджмента», 2015.	18,5	

7. Наиболее значимые работы за предшествующие годы (указываются по усмотрению претендента)

№ п/п	Наименование трудов	Рукопись или печатные	Название издательства, журнала (номер, год) или номер авторского свидетельства	Количество печатных листов или страниц	Фамилия соавторов работ
1	2	3	4	5	6
1.	Национальные и внешнеторговые цены: мировой опыт и проблемы России <i>(Статья)</i>	печ.	Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 5: Экономика. - 1993. - Вып. 3. С. 75 - 79.	0,4	
2.	Ценовое стимулирование продаж и потребитель <i>(Статья)</i>	печ.	Маркетинг и маркетинговые исследования в России. - М.: NCW, 1997. - № 4 (10) Август. - С. 47 - 56.	$\frac{1}{0,5}$	Старов С.А.
3.	Ценовые решения фирмы: теория и практика ценообразования <i>(Статья)</i>	печ.	Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 5: Экономика. - 1997. - Вып. 2. С. 64 - 72.	0,8	
4.	Маркетинговые исследования уровня цен дифференцированных товарных рынков	печ.	Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 8: Менеджмент. - 2002. - Вып. 1. С. 129 - 156.	$\frac{1,5}{0,75}$	Кривулин Н.К.
5.	Ценовые исследования в маркетинге: содержание, история, методология	печ	Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия : Менеджмент. - 2004. - Вып. 4. С. 57 - 78.		Светланова Ж.В.
6.	Восприятие и оценка розничных цен покупателем	печ	Sales business/Продажи 2005 № 10. С. 31-37	0,5	
7.	Измерение значимости характеристик товара в маркетинговых исследованиях	печ	Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия : Менеджмент. - 2006. - Вып. 2. С. 65 - 87.	1,3	Светланова Ж.В.

Сведения, содержащиеся в п. 1-14 настоящей анкеты публикуются на официальном сайте СПбГУ и представляются членам Ученого совета Факультета (Ученого совета СПбГУ) в соответствии с п. 3.3. Положения о конкурсе на замещение должностей профессорско-преподавательского состава СПбГУ от 06.07.2012

8. Количество публикаций в базах данных:

РИНЦ: 30, Индекс Хирша 2

Web of Science Core Collection \_\_\_\_\_, Индекс Хирша \_\_\_\_\_

Scopus \_\_\_\_\_, Индекс Хирша \_\_\_\_\_

9. Сведения об аспирантах и соискателях, защитивших диссертации под научным руководством претендента

Количество аспирантов\докторантов	Тема диссертационного исследования	Научная специальность	Дата защиты
<b>Кандидатские диссертации</b>			
1	Измерение значимости характеристик товара в маркетинговых исследованиях	08.00.05 – экономика и управление народным хозяйством (специализация – маркетинг)	2005
<b>Докторские диссертации</b>			

10. Сведения об участии в научно-исследовательских проектах, программах, грантах (за последние 5 лет или с момента последнего избрания по конкурсу):

Грант РГНФ «Модели и методы тропической математики в прикладных задачах экономики и управления», 2013–2014.

11. Сведения об экспертной деятельности (членство в диссертационных советах, Экспертном совете ВАК, научно-технических советах РАН, иных советах): \_\_\_\_\_

12. Сведения о членстве в редколлегиях научных журналов, оргкомитетах научных конференций:

Член редакционной коллегии журнала Вестник С.-Петерб. ун-та. Сер. Менеджмент, 2002–по наст.вр.

13. Сведения о почетных и академических званиях, международных, государственных, академических и иных премиях, победах в международных и всероссийских конкурсах:

Почетное звание «Заслуженный работник высшей школы Российской Федерации», 2010.

Почетная грамота Министерства образования и науки Российской Федерации, 2003.

Грамота РАБО «За большой вклад в развитие российского бизнес-образования», 2010.

14. Иные сведения о научно-педагогической/ творческо-исполнительской деятельности (по усмотрению претендента):

Член Ученого Совета ВШМ СПбГУ, 1996– по наст.вр.

Член учебно-методической комиссии Высшей школы менеджмента СПбГУ, 2010–по наст.вр.

Директор ресурсного центра учебных кейсов (ВШМ СПбГУ), 2006–по наст.вр.

Членство в профессиональных ассоциациях: Professional Pricing Society (2007–по наст.вр.),

World Association for Case Method Research and Application (2007–по наст.вр.).

---

Сведения, содержащиеся в п. 1-14 настоящей анкеты публикуются на официальном сайте СПбГУ и представляются членам Ученого совета Факультета (Ученого совета СПбГУ) в соответствии с п. 3.3. Положения о конкурсе на замещение должностей профессорско- преподавательского состава СПбГУ от 06.07.2012