

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
инклюзивного высшего образования

«Московский государственный гуманитарно-экономический университет»

Факультет экономики

Кафедра управления и предпринимательства



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Международный маркетинг

образовательная программа направления подготовки

38.03.01 Экономика
шифр, наименование

Профили подготовки

Мировая экономика

Квалификация (степень) выпускника: «бакалавр»

Курс 4 семестр 7 (очная форма обучения)

Москва
2021

Рабочая программа составлена на основании федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика» (уровень бакалавриата), утвержденного Приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от «14» августа 2020 г. № 970 "Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта высшего образования-бакалавриат по направлению подготовки 38.03.01 Экономика. Зарегистрировано в Минюсте РФ 25 августа 2020 г. Регистрационный № 59425.

Составитель рабочей программы: ст. преп. кафедры УиП МГГЭУ
Бабанова Е.М. 31.05 2021 г.
подпись Ф.И.О. Дата

Рецензент: зав. каф. УиП
место работы, занимаемая должность
Репкина О.Б. 31.05 2021г.
подпись Ф.И.О. Дата

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры УиП

(протокол № 11 от « 01» июня 2021 г.)

Заведующий кафедрой

« 1 » 06 2021г. Репкина О.Б.
(дата) (подпись) (Ф.И.О.)

СОГЛАСОВАНО

Начальник
Учебного отдела

« 07 » 07 2021г. Дмитриева И.Г.
(дата) (подпись) (Ф.И.О.)

СОГЛАСОВАНО

Декан
факультета

« 07 » 07 2021г. Дегтева Л.В.
(дата) (подпись) (Ф.И.О.)

СОГЛАСОВАНО

Заведующий
библиотекой

« 07 » 07 2021г. Ахтырская В.А.
(дата) (подпись) (Ф.И.О.)

РАССМОТРЕНО И
ОДОБРЕНО
УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИМ
СОВЕТОМ МГГЭУ
21 07 2021г.

Содержание

- 1. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ**
- 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**
- 3. ОСОБЕННОСТИ ОБУЧЕНИЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОВЗ**
- 4. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ**
- 5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ**
- 6. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ**
- 7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**
- 8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

1. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

1.1. Цели и задачи освоения учебной дисциплины

Цель: углубление профессиональных знаний в области международного маркетинга; формирование практических навыков последовательного и целенаправленного формирования системы управления фирмой на принципах международного маркетинга.

Достижение поставленных целей связано с решением следующих задач:

- формирование у обучающихся целостной системы знаний по международному маркетингу как системе деятельности, направленной на реализацию успешного продвижения товаров и услуг на внешних рынках;
- формирование умений и навыков использования маркетинговых инструментов в международной деятельности.
- ознакомление студентов со спецификой международной конкуренции и ее ролью в развитии международного маркетинга, способами создания конкурентных преимуществ организации на международном рынке;
- изучение принципов сегментации зарубежных рынков, способов выхода на внешний рынок;
- формирование у студентов навыков владения методами разработки товарно-ассортиментной, ценовой, рекламной стратегии и политики при освоении внешних рынков; навыков разработки маркетинговых программ, связанных с выбором целевого международного рынка;
- изучение методов продвижения товаров (услуг) на зарубежных рынках, особенностей формирования международной рекламной политики.

1.2. Место дисциплины в структуре образовательной программы направления подготовки

Учебная дисциплина «Международный маркетинг» относится к вариативной части дисциплин вуза (Б1). Изучение учебной дисциплины «Международной маркетинг» базируется на знаниях, умениях и навыках, полученных обучающимися при изучении предшествующих курсов: «Маркетинг», «Мировая экономика», «Международные экономические отношения», «Менеджмент». Изучение учебной дисциплины «Международный маркетинг» необходимо для освоения таких дисциплин, как «Международный бизнес», «Организация внешнеэкономической деятельности».

1.3. Требования к результатам освоения учебной дисциплины

Процесс освоения учебной дисциплины направлен на формирование у обучающихся следующих компетенций:

Код компетенции	Содержание компетенции	Индикаторы достижения компетенции
ПК-5	Способен разрабатывать и управлять развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами	ПК-5.1. Знает методы и приемы управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами.
		ПК-5.2. Умеет применять методы разработки и управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами.
		ПК-5.3. Владеет навыками управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за

		работу с клиентами и деловыми партнерами
ПК-6	Способен проводить мониторинг внешней среды функционирования хозяйствующих субъектов и управлять изменением организационной структуры в соответствии с выявляемыми потребностями	ПК-6.1. Знает методы осуществления мониторинга внешней среды функционирования хозяйствующих субъектов и управления изменением организационной структуры в соответствии с выявляемыми потребностями.
		ПК-6.2. Умеет применять методы мониторинга внешней среды функционирования хозяйствующих субъектов и управления изменением организационной структуры в соответствии с выявляемыми потребностями.
		ПК-6.3. Владеет навыками осуществления мониторинга внешней среды функционирования хозяйствующих субъектов и управления изменением организационной структуры в соответствии с выявляемыми потребностями.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1 Объем учебной дисциплины

Объем дисциплины «Международный маркетинг» составляет 4 зачетных единиц/ 144 часа:

Семестр – 7 вид отчетности – экзамен

Очная форма обучения (профиль «Мировая экономика»)

Вид работы	Трудоемкость, часов	
	7 семестр	Всего
Аудиторная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), всего в том числе:	44	44
Лекции (Л)	20	20
В том числе, практическая подготовка (ЛПП)		
Практические занятия (ПЗ)	24	24
В том числе, практическая подготовка (ПЗПП)	8	
Лабораторные работы (ЛР)		
В том числе, практическая подготовка (ЛРПП)		
Зачет(З)		
Самостоятельная работа обучающихся (СР):	64	64
В том числе, практическая подготовка (СРПП)	20	20
Расчетно-графическое задание (РГЗ)		
Реферат (Р)		
Эссе (Э)		
Самостоятельное изучение разделов	14	14
Самоподготовка (проработка и повторение лекционного материала и материала учебников и учебных пособий, подготовка к лабораторным и практическим занятиям, коллоквиумам, рубежному контролю и т.д.)	30	30
Промежуточная аттестация (подготовка и сдача), всего:		

Курсовой проект (КП), курсовая работа (КР)		
Контрольная работа (К)		
Подготовка и сдача экзамена		36
Вид итогового контроля (указать вид контроля)	экзамен	экзамен
Итого: Общая трудоемкость учебной дисциплины (в часах, зачетных единицах)	180	180

2.2. Содержание разделов учебной дисциплины

№ раздела	Наименование раздела, тема	Содержание раздела	Формируемые компетенции (индекс)
1.	Сущность международного маркетинга, его цели и задачи.	<p>Определение международного маркетинга. Основные научные школы и их представители, внесшие существенный вклад в развитие международного маркетинга. Основные решения в сфере международного маркетинга. Стадии вовлечения в международный маркетинг. Концепции международного маркетинга. Маркетинг и международный маркетинг: общее и особенное. Эволюция международного маркетинга. Причины возникновения международного маркетинга и его возможности. Мотивы международной маркетинговой деятельности. Среда международного маркетинга. Современные характеристики состояния внешней среды международного маркетинга в отдельных странах.</p>	<p>ПК-5 ПК-6</p>
2.	Международные маркетинговые исследования.	<p>Кабинетные исследования в международном маркетинге. Особенности организации кабинетных исследований за границей. Проблемы сопоставления зарубежных статистических данных и основные факторы ошибок. Экспортные маркетинговые исследования и источники</p>	<p>ПК-5 ПК-6</p>

		<p>вторичной информации.</p> <p>Полевые исследования в международном маркетинге.</p> <p>Природа основных проблем исследований в международном маркетинге. Методы проведения полевых исследований и их специфика в международном маркетинге.</p> <p>Рыночное тестирование.</p> <p>Изучение предпочтений покупателей потребительских товаров и товаров производственного назначения.</p> <p>Методика составления проекта (плана) исследований. Процесс исследований и его основные стадии.</p> <p>Требования систематичности исследований.</p> <p>Формы организации исследований в международном маркетинге.</p> <p>Специализированные агентства маркетинговых исследований и принципы их выбора.</p> <p>Привлечение фирм и организаций для зарубежных маркетинговых исследований.</p>	
3.	Товарная политика в системе международного маркетинга.	<p>Международная товарная политика. Оптимизация объема и структуры ассортимента экспортной продукции. Стратегия товарной стандартизации и дифференциации.</p> <p>Основные преимущества и ограничения стратегии модификации продукции, поставляемой за рубеж. Проблемы адаптации и позиционирования товара на зарубежных рынках.</p> <p>Международный жизненный цикл товара и характеристика его основных стадий.</p> <p>Международная маркетинговая политика в области выпуска новой продукции. Процесс разработки нового товара в международном маркетинге и факторы его оптимизации.</p> <p>Линейная и цепочная системы инновации.</p> <p>Маркетинговая политика в области упаковки, маркировки</p>	<p>ПК-5</p> <p>ПК-6</p>

		поставляемого за рубеж товара, а также организации сервиса и разработки торговой марки и товарного знака. Жизненный цикл товарного знака. Правовые нормы и языковые особенности отдельных государств. Бренд-менеджмент. Международный маркетинг услуг.	
4.	Ценообразование и ценовые стратегии в международном маркетинге.	<p>Факторы ценообразования и ценовые стратегии в международном маркетинге. Государство и цены. Налогообложение, инфляция, девальвация и цены. Колебания валютных курсов и их влияние на уровень цен. Ценовая конкуренция на международном рынке. Основные ценовые цели. Эластичность спроса. Прайсинговые ориентации на конкуренцию, издержки, спрос. Эффект «каннибализма». Долгосрочные ценовые цели и долгосрочное планирование цен в международном маркетинге. Ценовая политика «прорыва» и «снятия сливок» при выходе с новым товаром на внешний рынок. Ценовая политика возмещения расходов. Политика ценовой дифференциации и сложность ее применения в международном маркетинге.</p> <p>Экспортные цены и специфика их формирования. Эффект ценовой эскалации при экспорте. Источник прибыльности экспортных продаж. Ценовая дискриминация на внутреннем и внешнем рынках. Квотирование в валюте экспорта и в иностранной валюте. Ценовой и неценовой демпинг. Особенности ценообразования при встречной торговле: бартер, компенсационная торговля, соглашения с давальческим сырьем, диллинг, сделки switch. Цены международного лизинга и лицензий. Особенности ценообразования в финансовых и внешнеторговых зонах.</p>	ПК-5 ПК-6

		<p>Решения по внутренним ценам на зарубежном рынке. Контроль цен. Начисление налогов.</p> <p>Ценовая политика ТНК и международные трансфертные цены. Механизм их действия и финансовые и стратегические аспекты.</p>	
5.	Международная коммуникационная политика.	<p>Комплекс мер по продвижению товара и его позиционированию в международном маркетинге. Преимущества и недостатки стратегий стандартизации и индивидуализации международных рекламных кампаний. Особенности составления международного рекламного объявления. Международные и национальные средства массовой коммуникации. Специфика их выбора. Выбор зарубежного рекламного агентства. Мультинациональные рекламные агентства. Прямая почтовая реклама. Международные исследования рекламы. Особенности креатива в международной рекламе. Эмпирические аспекты международной рекламы. Реклама как основной инструмент продвижения. Каналы распространения международной рекламной информации. Стимулирование сбыта в международном маркетинге. Сервисная политика и техобслуживание. Паблик рилейшнз на международном пространстве. Пресс-релизы в зарубежных средствах массовой информации. Фирменные знаки, международный и национальный имидж фирмы (CI). Международные выставки и ярмарки. Принципы их выбора и организация участия.</p>	<p>ПК-5 ПК-6</p>
6.	Международная сбытовая политика.	<p>Цели и особенности выбора каналов сбыта в международном маркетинге. Дизайн сбытового</p>	<p>ПК-5 ПК-6</p>

		<p>канала и управление им. Сбытовые каналы между государствами и критерии их выбора. Сбытовые каналы в рамках зарубежного государства и критерии их выбора. Контроль и механизм финансирования зарубежных каналов сбыта. Концентрированные и дисперсные каналы сбыта.</p> <p>Сбытовые системы push и pull. Сложности стандартизации зарубежной сбытовой сети. Стратегии международного сбыта. Специфика выбора каналов и фирм-дистрибьюторов за рубежом. Сегментация распределения. Скрытые затраты на зарубежный сбыт. Организация розничной и оптовой торговли за рубежом.</p> <p>Косвенный экспорт. Торговые посредники и агенты: функции и принципы выбора. Роль ТПП, банков, торговых ассоциаций, ассоциаций торговых агентств. Виды агентских соглашений. Мотивация работы зарубежных агентств. Международные торговые компании. Торговые дома и специализированные торговые фирмы. Экспортные стратегические альянсы и консорциумы. Правительственные меры стимулирования экспорта.</p> <p>Управление международным сбытом. Менеджеры по экспорту и специфика их работы. Требования к менеджерам по экспорту. Работа экспертов за рубежом: условия и расходы на их содержание.</p> <p>Прямой экспорт. Организация торговых заказов по почте и Интернету.</p> <p>Зарубежные отделения и филиалы. Совместное предприятие в международной торговле: лизинг, франчайзинг, промышленная кооперация, контрактное производство, управленческий контракт и особенности сбытовых систем фирм.</p> <p>«Серый» (параллельный) сбыт в мировой торговле.</p>	
--	--	--	--

		Производство за рубежом. Решение об инвестировании и факторы, его определяющие. Страхование зарубежных инвестиций. Производство в третьих странах. Свободные торговые зоны. Специфика каналов сбыта.	
7.	Стратегии и программы международного маркетинга.	<p>Разработка и обоснование стратегии международного маркетинга фирмы. Роль материнской компании и производственных отделений в формировании маркетинговых стратегий.</p> <p>Стратегия проникновения на зарубежные рынки. Стратегия завоевания и оптимизации рыночной доли. Стратегия инновации. Стратегии дифференциации и стандартизации (снижении издержек) маркетинговых действий на внешних рынках. Стратегия выживания. Стратегия индивидуализации потребителя. Стратегия расширения внешних рынков. Стратегия конкуренции. Стратегия глобализации. Стратегия последовательного и синхронного маркетинга. Стратегия опережения и отставания в международном маркетинге. Формы согласования маркетинговых стратегий на международном уровне.</p> <p>Стратегическая модель долгосрочного планирования ТНК. Разработка программы маркетинга по продукту. Ее важнейшие показатели и разделы. Разработка программы маркетинга по производственному отделению. Ее важнейшие показатели и разделы. Особенности составления плана продаж на зарубежном рынке. Проверка плана и оценка его уязвимости.</p>	ПК-5 ПК-6
8.	Организация и управление маркетингом.	<p>Специфические особенности международного маркетинга. Характеристики культур. Адаптация и стандартизация</p>	ПК-5 ПК-6

		<p>рыночного предложения и его продвижения на международном рынке.</p> <p>Маркетинг-менеджмент.</p> <p>Холистический маркетинг.</p> <p>Основные виды и организационные структуры отдела маркетинга. Структурные единицы и функционал.</p> <p>Механизмы воздействия.</p> <p>Маркетинг как регулярное управление инновациями. Оценка эффективности маркетинга организации.</p> <p>Транспортная логистика в международном маркетинге. Международная логистика и ее интегрированная модель. Транспортировка и складирование и другие составляющие.</p>	
--	--	--	--

2.3. Разделы дисциплин и виды занятий. Разделы дисциплины, изучаемые в 7 семестре
Очная форма обучения (профиль «Мировая экономика»)

№ п/п	Наименование раздела	Аудиторная работа		Внеауд. работа	Объем в часах
		Л	ПЗ	СР	Всего
		в том числе, ЛПП	в том числе, ПЗПП	в том числе, СРПП	в том числе, ПП
1	Сущность международного маркетинга, его цели и задачи.	2	2	8	12
		-	-	2	2
2	Международные маркетинговые исследования.	4	4	8	14
		-	2	4	6
3	Товарная политика в системе международного маркетинга.	2	2	8	12
		-	2	2	4
4	Ценообразование и ценовые стратегии в международном маркетинге.	4	4	8	14
		-	2	2	4
5	Международная коммуникационная политика.	2	4	8	14
		-	2	2	4

6	Международная сбытовая политика.	2	4	8	14
		-	-	2	2
7	Стратегии и программы международного маркетинга.	2	2	8	12
		-	-	2	2
8	Организация и управление маркетингом.	2	2	8	12
		-	-	2	2
<i>Итого:</i>		20	24	64	108
<i>Экзамен</i>					36
<i>Всего:</i>		20	24	64	144

Примечания: 1) Строка «Всего» присутствует только в таблице последнего семестра. В ней отражается общее число часов по видам работ за весь период обучения.

2.4. Планы теоретических (лекционных) занятий Очная форма обучения (профиль «Мировая экономика»)

№	Наименование тем лекций	Кол-во часов в 6 семестре по видам работы	
		Л	в том числе, ЛПП
7 семестр			
1	Сущность международного маркетинга, его цели и задачи.	2	-
2	Международные маркетинговые исследования.	4	-
3	Товарная политика в системе международного маркетинга.	2	-
4	Ценообразование и ценовые стратегии в международном маркетинге.	4	-
5	Международная коммуникационная политика.	2	-
6	Международная сбытовая политика.	2	-
7	Стратегии и программы международного маркетинга.	2	-

8	Организация и управление маркетингом.	2	-
	<i>Итого:</i>	20	

2.5. Планы практических (семинарских) занятий

Очная форма обучения (профиль «Мировая экономика»)

№	Наименование тем практических (семинарских) занятий	Кол-во часов в 7 семестре по видам работы	
		ПЗ	в том числе, ПЗПП
	7 семестр		
1	Сущность международного маркетинга, его цели и задачи.	2	-
2	Международные маркетинговые исследования.	4	2
3	Товарная политика в системе международного маркетинга.	2	2
4	Ценообразование и ценовые стратегии в международном маркетинге.	4	2
5	Международная коммуникационная политика.	4	2
6	Международная сбытовая политика.	4	-
7	Стратегии и программы международного маркетинга.	2	-
8	Организация и управление маркетингом.	2	-
	<i>Итого:</i>	24	

2.6. Планы самостоятельной работы обучающегося по дисциплине

Очная форма обучения (профиль «Мировая экономика»), 7 семестр

№	Название разделов и тем	Виды самостоятельной работы	Трудоемкость	Формируемые компетенции	Формы контроля
1	Сущность международного маркетинга, его цели и задачи.	Подготовка к опросу	8	ПК-5 ПК-6	опрос
2	Международные маркетинговые исследования.	Подготовка к кейс-заданию	8	ПК-5 ПК-6	Кейс-задание
3	Товарная политика в системе международного маркетинга.	Подготовка к опросу	8	ПК-5 ПК-6	опрос
4	Ценообразование и ценовые стратегии в международном маркетинге.	Подготовка к тестированию	8	ПК-5 ПК-6	тестирование
5	Международная коммуникационная политика.	Подготовка к докладу	8	ПК-5 ПК-6	доклад
6	Международная сбытовая политика.	Подготовка к кейс заданию	8	ПК-5 ПК-6	Кейс-задание
7	Стратегии и программы международного маркетинга.	Подготовка к опросу	8	ПК-5 ПК-6	опрос
8	Организация и управление маркетингом.	Подготовка к тестированию	8	ПК-5 ПК-6	тестирование
	ИТОГО		64		

2.7. Планы практической подготовки

Очная форма обучения (профиль «Мировая экономика»)

№	Наименование тем и элементов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью	Форма проведения (ЛПП, ПЗПП, ЛРПП, СРПП)	Кол-во часов в семестре
	7 семестр		

1	Сущность международного маркетинга, его цели и задачи.	ПЗПП	-
		СРПП	2
2	Международные маркетинговые исследования.	ПЗПП	2
		СРПП	4
3	Товарная политика в системе международного маркетинга.	ПЗПП	2
		СРПП	2
4	Ценообразование и ценовые стратегии в международном маркетинге.	ПЗПП	2
		СРПП	2
5	Международная коммуникационная политика.	ПЗПП	2
		СРПП	2
6	Международная сбытовая политика.	ПЗПП	-
		СРПП	2
7	Стратегии и программы международного маркетинга.	ПЗПП	-
		СРПП	2
8	Организация и управление маркетингом.	ПЗПП	-
		СРПП	2
Итого			28

3. ОСОБЕННОСТИ ОБУЧЕНИЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОВЗ

При организации обучения инвалидов и лиц с ОВЗ обеспечиваются следующие необходимые условия:

- учебные занятия организуются исходя из психофизического развития и состояния здоровья инвалидов и лиц с ОВЗ совместно с другими обучающимися в общих группах, а также индивидуально, в соответствии с графиком индивидуальных занятий;

- при организации учебных занятий в общих группах используются социально-активные и рефлексивные методы обучения, технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений, создания комфортного психологического климата в группе;

- в процессе образовательной деятельности применяются материально-техническое оснащение, специализированные технические средства приема-передачи учебной информации в доступных формах для студентов с различными нарушениями, электронные образовательные ресурсы в адаптированных формах.

- подбор и разработка учебных материалов преподавателями производится с учетом психофизического развития и состояния здоровья инвалидов и лиц с ОВЗ;

- использование элементов дистанционного обучения при работе со студентами, имеющими затруднения с моторикой;

- обеспечение студентов текстами конспектов (при затруднении с конспектированием);

- использование при проверке усвоения материала методик, не требующих выполнения рукописных работ или изложения вслух (при затруднениях с письмом и речью) – например, тестовых бланков.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по дисциплине обеспечивается выполнение следующих дополнительных требований в зависимости от индивидуальных особенностей обучающихся:

1. Инструкция по порядку проведения процедуры оценивания предоставляется в доступной форме (устно, в письменной форме, на электронном носителе, в печатной форме увеличенным шрифтом и т.п.);

2. Доступная форма предоставления заданий оценочных средств (в печатной форме, в печатной форме увеличенным шрифтом, в форме электронного документа);

3. Доступная форма предоставления ответов на задания (письменно на бумаге, набор ответов на компьютере, устно, др.).

При необходимости для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов процедура оценивания результатов обучения по дисциплине может проводиться в несколько этапов.

В освоении дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья большое значение имеет индивидуальная работа. Под индивидуальной работой подразумевается две формы взаимодействия с преподавателем: индивидуальная учебная работа (консультации), т.е. дополнительное разъяснение учебного материала и углубленное изучение материала с теми обучающимися, которые в этом заинтересованы, и индивидуальная воспитательная работа. Индивидуальные консультации по предмету являются важным фактором, способствующим индивидуализации обучения и установлению воспитательного контакта между преподавателем и обучающимся инвалидом или обучающимся с ограниченными возможностями здоровья.

4. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Самостоятельная работа студентов (далее – СРС) является неотъемлемой частью обучения студентов. Ее цель - формирование профессиональной компетентности будущего специалиста.

Самостоятельная работа осуществляется в виде аудиторных и внеаудиторных форм познавательной деятельности по дисциплине.

Самостоятельная работа по дисциплине включает в себя:

- 1) предварительную подготовку к аудиторным занятиям;
- 2) самостоятельную работу при прослушивании лекций, осмыслении учебной информации, ее обобщении и составлении конспектов;
- 3) подбор, изучение, анализ рекомендованных источников и литературы;
- 4) выяснение наиболее сложных вопросов дисциплины и их уточнение во время консультаций;
- 5) подготовку к экзамену, практическим занятиям, тестированию
- 6) выполнение практических заданий и кейс-задания;
- 7) систематическое изучение периодической печати, научных монографий, поиск и анализ дополнительной информации.

Аудиторная самостоятельная работа выполняется студентами на лекциях и практических занятиях.

Вопросы для самостоятельной работы студентов в целях подготовки к аудиторным занятиям предлагаются преподавателем в начале изучения каждого раздела дисциплины или темы. Студенты имеют право выбирать дополнительно интересующие их темы для самостоятельной работы.

Внеаудиторная самостоятельная работа студентов – планируемая учебная деятельность студентов, осуществляемая во внеаудиторное время по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия.

Виды самостоятельной работы студентов: подготовка к опросу, подготовка к тестированию, выполнение практических заданий, решение кейса, подготовка к контрольной работе.

Методические рекомендации по организации самостоятельной работы студентов

Методические рекомендации по подготовке к практическим занятиям и выполнению практического задания

Одной из важных форм самостоятельной работы по дисциплине является подготовка к практическому занятию.

При подготовке к практическим занятиям студент должен придерживаться следующих рекомендаций:

- внимательно изучить основные вопросы темы и план практического занятия,
- определить место темы занятия в общем содержании, ее связь с другими темами;
- найти и проработать соответствующие разделы в рекомендованных нормативных документах, учебниках и дополнительной литературе;
- после ознакомления с теоретическим материалом ответить на вопросы по теме курса;
- продумать пути и способы решения проблемных вопросов;

- продумать развернутые ответы на предложенные вопросы темы, опираясь на лекционные материалы, расширяя и дополняя их данными из учебников, дополнительной литературы.

В ходе практического занятия необходимо выполнить практическое задание, а затем объяснить методику его решения.

Методические рекомендации по выполнению тестовых заданий

Тесты – это вопросы или задания, предусматривающие конкретный, краткий, четкий ответ на имеющиеся эталоны ответов.

По форме тестовые задания могут быть весьма разнообразны.

К первой группе относятся задания закрытой формы с единственным правильным ответом из нескольких представленных.

Вторую группу составляют задания открытой формы, где ответ вводится самостоятельно в поле ввода.

Третья группа представлена заданиями на установление соответствия, в которых элементом одного множества требуется поставить в соответствие элементы другого множества.

В четвертой группе тестов требуется установить правильную последовательность вычислений или каких-то действий, шагов, операций и т. п., используются задания на установление правильной последовательности.

При подготовке к тестированию студент должен придерживаться следующих рекомендаций:

- внимательно изучить основные вопросы темы
- найти и проработать соответствующие разделы в рекомендованных нормативных документах, учебниках и дополнительной литературе;
- выяснить условия тестирования;
- внимательно прочесть вопрос и предлагаемые варианты ответов. Выбрать правильные (их может быть несколько). На отдельном листке ответов написать цифру вопроса и буквы, соответствующие правильным ответам;
- в процессе решения желательно применять несколько подходов в решении задания, что позволит максимально гибко оперировать методами решения, находя каждый раз оптимальный вариант;
- на трудный вопрос не тратить много времени, а переходить к следующему. К трудному вопросу можно вернуться позже;
- оставить время для проверки ответов, чтобы избежать механических ошибок.

Методические рекомендации по проведению дискуссии

Подготовка и проведение дискуссии является значимым этапом освоения учебного материала, а также выступает одной из форм контроля выполнения студентом самостоятельной работы по конкретным разделам учебных дисциплин.

Дискуссия (от лат. *discussio* — «исследование») - это публичный диалог, в процессе которого сталкиваются различные, противоположные точки зрения. Целью дискуссии является выяснение и сопоставление позиций, поиск правильного решения, выявление истинного мнения. Учебная дискуссия отличается тем, что ее проблематика нова лишь для группы лиц, участвующих в дискуссии; ее ориентировочный результат известен организатору. Цель учебной дискуссии – овладение участниками методами ведения обсуждения, поиска и формулирования аргументов, их анализа. Грамотно организованная учебная дискуссия является фактором развития коммуникативных и аналитических

способностей, позволяет выявить уровень представлений по определенной теме, проблеме.

Форма дискуссии представляет собой обмен мнениями во всех его формах. Соответствующий метод обучения заключается в проведении обсуждений по конкретной проблеме.

Последовательность этапов дискуссии включает:

- поиск и определение проблемы (затруднения), решаемые групповыми методами (путем выработки общего подхода, достижения согласия);
- формулировка проблемы в ходе группового анализа, обсуждения; анализ проблемы;
- попытки найти решение проблемы (они могут представлять собой процесс, включающий обсуждение, сбор данных, привлечение дополнительных источников информации и т.д.; группа делает предварительные выводы, проводит сбор мнений и т.д., продвигаясь к согласию).

На первом этапе осуществляется выбор темы. Тема может быть предложена преподавателем, подсказана конкретной ситуацией/событием или определена на основе предварительной беседы. Для обеспечения результативности дискуссии предполагается глубокое изучение вопроса, который будет обсуждаться.

Второй этап — это собственно проведение дискуссии. Дискуссия открывается вступительным словом ведущего. Он объявляет тему, дает ее обоснование, выделяет предмет спора — положения и суждения, подлежащие обсуждению. Участники дискуссии должны четко представлять, что является пунктом разногласий, а также убедиться, что нет терминологической путаницы, что они в одинаковых значениях используют слова. Поэтому ведущий определяет основные понятия через дефиницию, контрастные явления, конкретизаторы (примеры), синонимы и т. п. Стороны аргументируют защищаемый тезис, а также возражения по существу изложенных точек зрения, задают вопросы разных типов.

Успех дискуссии во многом зависит от ведущего, которому необходимо:

заинтересовать участников дискуссии, настроить их на полемический лад, создать обстановку, при которой каждый студент не только не стеснялся бы высказывать свое мнение, но и стремился его отстаивать;

не препятствовать желающим выступать, но и не принуждать к выступлению, стараться, чтобы сформировалась атмосфера искренности и откровенности;

стимулировать активность участников, задавать острые, активизирующие вопросы, если спор начинает гаснуть.

В этом помогают следующие приемы: парадокс, неожиданное суждение, своеобразное мнение, резко расходящееся с общепринятым, даже противоречащее на первый взгляд здравому смыслу; неожиданный вопрос; реплика – краткое возражение, замечание с места, которое тоже настраивает на дискуссию, свидетельствует об активности слушателя, его желании уяснить вопрос, проверить свою точку зрения. сопоставить различные точки зрения, обобщить их с тем, чтобы позиции участников дискуссии были представлены как можно отчетливее, направлять дискуссию в русло намеченной цели; не исправлять заблуждающихся, предоставлять такую возможность слушателям; когда это целесообразно, вопрос, адресованный ведущему, переадресовать слушателям; корректировать, направлять дискуссионный диалог на соответствие его цели, теме, подчеркивая то общее, что есть во фразах спорящих; выбрать подходящий момент для окончания дискуссии, не нарушая логику развития спора.

Любой спор, даже идущий по всем правилам логики, может погубить одно обстоятельство: если участники дискуссии забывают об этике спора.

Для студентов крайне важно помнить о правилах спора, к которым относятся следующие:

- прежде чем выступать, следует определить, какова необходимость вступить в спор;
- необходимо тщательно продумать то, о чем будете говорить;
- краткое и ясное изложение своей точки зрения: речь должна быть весома и убедительна;
- лучшим доказательством или способом опровержения являются точные и бесспорные факты; если доказана ошибочность мнения, следует признать правоту своего «противника»;
- начинайте возражать только тогда, когда вы уверены, что мнение собеседника действительно противоречит вашему;
- вначале приводите только сильные доводы, а о слабых говорите после и как бы вскользь;
- следите за тем, чтобы в ваших рассуждениях не было логических ошибок;
- необходимо помнить о культуре общения, уметь выслушать другого, уловить его позицию, не повышать голос, не прерывать выступающего, не делать замечаний, касающихся личных качеств участников обсуждения, избегать поспешных выводов; не следует вступать в пререкания с ведущим по ходу проведения дискуссии, в процессе спора старайтесь убедить, а не уязвить оппонента.

На третьем заключительном этапе подводятся итоги дискуссии.

В конце отмечается, достигнут ли результат, формируется вариант согласованной точки зрения или обозначаются выявленные противоположные позиции, их основная аргументация. Ведущий в заключительном слове характеризует состояние вопроса, а также отмечает наиболее конструктивные, убедительные выступления, тактичное поведение некоторых коммуникантов.

На данном этапе студентам предлагается оценить результативность дискуссии по следующим критериям:

- системность, точность и логичность изложенных аргументов;
- последовательность, ясность и полнота сделанных выводов;
- умение слушать оппонентов, принимать и оценивать их позицию;
- владение культурой речи, степень включенности в дискуссию каждого участника и проявления интереса к обсуждаемым вопросам.

Дискуссия требует строгого распределения времени. Время - чрезвычайно большая ценность. На каждое выступление в дискуссии отводится не более 3 минут. По истечении этого времени выступающему дается шанс кратко завершить свою мысль и аргументы, после чего он лишается слова. Для изложения мнения эксперта или программного выступления отводится от 5 до 15 минут.

Методические рекомендации по подготовке к деловой игре

Преподаватель - руководитель игры заранее, за несколько дней до ее проведения собирает учебную группу и разъясняет студентам цель, задачи, условия, процедуру, время и место ее проведения, характер подготовительной работы к ней. Необходимо, чтобы

студенты имели на руках сценарий деловой игры и предварительно внимательно прочитали его.

С участием студентов тщательно прорабатываются основные характеристики и особенности предлагаемых ролей. Студенты могут предложить ввести в игру новые роли, а также внести соответствующие коррективы в предложенную для обсуждения ситуацию. С участием преподавателя и студентов подбираются (назначаются) ключевые фигуры игры. Приветствуется самовыдвижение студентов на роли.

Студентам, играющим роли, следует заблаговременно ознакомиться с необходимыми материалами, которые могут потребоваться в ходе деловой игры.

Можно рекомендовать студентам предварительно подготовить тезисы выступлений (докладов), проект решения, вопросы к участникам и использовать их в ходе игры.

Непосредственно перед проведением игры преподаватель проверяет готовность студентов к игре, в случае необходимости консультирует их, оказывает помощь. При этом он ориентирует студентов, чтобы деловая игра носила дискуссионный, творческий характер с активным участием всей учебной группы.

Методические рекомендации по подготовке доклада

Доклад – публичное сообщение, представляющее собой развёрнутое изложение определённой темы.

Этапы подготовки доклада:

1. Определение цели доклада.
2. Подбор необходимого материала, определяющего содержание доклада.
3. Составление плана доклада, распределение собранного материала в необходимой логической последовательности.
4. Общее знакомство с литературой и выделение среди источников главного.
5. Уточнение плана, отбор материала к каждому пункту плана.
6. Композиционное оформление доклада.
7. Заучивание, запоминание текста доклада, подготовки тезисов выступления.
8. Выступление с докладом.

Методические рекомендации по выполнению проекта

Проект выполняется обучающимся по выбранной теме самостоятельно под руководством преподавателя.

Результаты выполнения проекта должны отражать:

- сформированность навыков коммуникативной, учебно-исследовательской деятельности, критического мышления;
- способность к инновационной, аналитической, творческой, интеллектуальной деятельности;
- сформированность навыков проектной деятельности, а также самостоятельного применения приобретенных знаний и способов действий при решении различных задач, используя знания, полученные в ходе изучения дисциплины;
- способность постановки цели и формулирования гипотезы исследования, планирования работы, отбора и интерпретации необходимой информации, структурирования аргументации результатов исследования на основе собранных данных, презентации результатов.

Методические указания по выполнению курсовых работ

Курсовая работа - одна из составных частей программы вузовского обучения. Она представляет собой самостоятельную разработку студента под руководством

преподавателя, содержащую результаты теоретических, аналитических, экспериментальных исследований по отдельной учебной дисциплине.

К курсовой работе как самостоятельному исследованию студента предъявляются следующие требования:

- курсовые работы должны быть написаны самостоятельно, на высоком методическом и теоретическом уровне;
- при написании работ должны быть обобщены теоретические материалы по избранной теме, при этом их изучение должно отличаться критическим подходом к выводам, предложениям, разработкам отдельных авторов;
- материал литературных источников должен быть переработан, органически увязан с избранной студентом темой и изложен своими словами;
- основные части (разделы) работы должны быть логически связаны между собой, последовательно раскрывать содержание выбранной темы, решать поставленные теоретические и практические проблемы.

Каждая часть (раздел) и вся работа должны содержать собственные выводы автора, которые следует подкрепить ссылками на признанные работы известных ученых и практиков, результаты собственных исследований, расчетные и статистические данные;

- изложение темы должно быть конкретным, насыщенным фактическими данными, сопоставлениями, расчетами, графиками, таблицами;

- целесообразно заканчивать работу изложением рекомендаций по совершенствованию практического решения исследуемых проблем, повышению эффективности хозяйственной деятельности предприятия, управленческих воздействий на объект изучения;

- представленная к защите курсовая работа должна быть оформлена в соответствии с требованиями.

5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Интерактивные образовательные технологии, используемые в аудиторных занятиях и самостоятельной работе обучающихся

Очная форма обучения (профиль «Мировая экономика»)

Семестр	Вид занятия (Л, ПР, ЛР)	Используемые интерактивные образовательные технологии	Количество часов
7	Л	Работа с презентациями, проблемная лекция	14
	ПР	Кейс-задание, доклад, деловая игра	16
Итого:			30

6. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

6.1. Организация входного, текущего и промежуточного контроля обучения

Входной контроль –

1. Какую связь вы можете видеть между данной дисциплиной и дисциплинами, изученными вами ранее?
2. Что такое маркетинг?
3. Приведите пример маркетинговых целей?
4. Назовите факторы внешней среды, которые могут влиять на деятельность организации?
5. Какие методы ценообразования Вам известны?

Текущий контроль –

Тема 2. Международные маркетинговые исследования.

«Радость в вафельном стаканчике»

Летом в жару многие любят полакомиться мороженым, и таких среди россиян большинство – 77 %. При этом самым популярным является всем хорошо известный и привычный вафельный стаканчик – 45 % наших соотечественников покупают его чаще всего. Есть среди нас и те, кто никогда не ест мороженое – 23 % россиян.

А 15 % наших соотечественников любят и едят, но, например, в июне его не покупают. А в холодное время эти показатели меняются прямо противоположно. Таковы результаты всероссийского опроса, организованного исследовательским холдингом «Ромир».

1. На Ваш взгляд, каким образом можно увеличить объем продаж мороженого в холодное время года?

2. Используя интернет-ресурсы, соберите и изучите материалы по аналогичным исследованиям рынка мороженого, проведенным за последнее время в европейских странах, странах Азии и США.

3. Проведите самостоятельное исследование – опрос среди коллег, обучающихся с Вами. Составьте анкету для проведения исследования.

3. Проведите сравнительный анализ исследований, проведенных холдингом «Ромир» и данных, собранных Вами. Охарактеризуйте ситуацию на рынке мороженого и сделайте выводы.

Темы курсовых работ

1. Проблемы адаптации и позиционирования товара на зарубежных рынках.
2. Разработка и продвижение международного бренда в социальных сетях: современное состояние, тенденции и перспективы развития.
3. Основные критерии выбора зарубежного целевого рынка.
4. Создание интегрированных маркетинговых систем коммуникации при продвижении товаров на внешний рынок.
5. Тренды развития мирового потребительского рынка и их влияние на маркетинговый инструментарий предприятия.
6. Оценка экономической эффективности функционирования маркетинговой службы предприятия, реализующего стратегии международного маркетинга.
7. Глобальный маркетинг: проблемы и преимущества реализации.
8. Комплекс мероприятий связей с общественностью в маркетинговой деятельности предприятия при выходе на зарубежные рынки.
9. Клиенто-ориентированный подход в маркетинге и его применение организациями.
10. Основные направления и структура маркетингового анализа потребителей на международном рынке.
11. Организация и проведение международной рекламной кампании товара.
12. Особенности формирования и реализации конкурентной стратегии предприятия в условиях международной конкуренции.
13. Креативные рекламные технологии и их применение в маркетинговой деятельности предприятия при выходе на зарубежные рынки.
14. Выставки и ярмарки как инструмент формирования спроса на международном рынке.
15. Фирменный стиль: проблемные аспекты формирования при выходе на зарубежные рынки.
16. Зарубежная среда: контролируемые и неконтролируемые факторы, действующие в международном маркетинге.
17. Порядок выбора стратегии при реализации товара за рубежом.
18. Комплекс мероприятий формирования спроса и стимулирования сбыта в маркетинговой деятельности предприятия при выходе на зарубежные рынки.
19. Особенности применения информационных технологий в маркетинговой деятельности предприятия при выходе на зарубежные рынки.
20. Маркетинг международных транспортных рынков.
21. Социальная ответственность организации как фактор повышения лояльности потребителей к бренду.
22. Особенности сегментации потребительского рынка на примере товарного рынка.

Промежуточная аттестация – экзамен

6.5. Вопросы к экзамену

1. Глобальный и мультинациональный маркетинг.
2. Общее и специфическое в характере международного и внутреннего маркетинга.
3. Стратегические альянсы и консорциумы в международном маркетинге.
4. Международный жизненный цикл товара: характеристика основных его стадий.
5. Основные факторы, влияющие на выбор средств в международной рекламе.
6. Преимущества и недостатки различных видов торговых марок.
7. Стратегии выбора целевых зарубежных рынков.
8. Международная сегментация: особенности и основные виды.
9. Прямой и косвенный экспорт в международном маркетинге: преимущества, недостатки и тенденции развития.
10. Социально-культурные факторы внешней среды и их влияние на международную маркетинговую деятельность. Кросс-культурный анализ.

11. Расчет прайсингов параметрических рядов товаров в международной торговле. Эффект «каннибализма».
12. Ценовые цели и этапы разработки ценовых стратегий и цен в международном маркетинге.
13. Влияние политических и правовых факторов внешней среды на международную маркетинговую деятельность фирмы.
14. Вертикальные и горизонтальные системы сбыта в международном маркетинге.
15. Экономические факторы внешней среды и их влияние на международную маркетинговую деятельность.
16. Стратегия «айкидо» и комплементарные каналы сбыта в международном маркетинге.
17. Эскалация экспортной цены и ценовой демпинг.
18. Выбор рекламного агентства в международной рекламной практике. Зеркальный эффект.
19. Кластерный анализ и совокупный жизненный цикл товаров на мировом рынке.
20. Виды и функции посредников в международной торговле.
21. Стратегии стандартизации и адаптации товара в международном маркетинге.
22. Основные виды сбытовых сетей в международном маркетинге и сегментация распределения.
23. Современная международная маркетинговая среда: условия турбулентности.
24. Трансфертное ценообразование в международном маркетинге.
25. Основные факторы и стратегии выхода фирмы на зарубежные рынки.
26. Торговые марки в международном маркетинге и их защита.
27. Уровни и системы контроля в области международного маркетинга.
28. Факторы оптимизации объема и структуры экспортного ассортимента.
29. Особенности управления международной маркетинговой деятельностью: планирование, организация, учет и контроль.
30. Синхронная, последовательная и авангардная модели ЖЦТ при выходе на зарубежные рынки в международном маркетинге.
31. Многоступенчатость каналов сбыта и типы сбытовых структур в международном маркетинге.
32. Международный маркетинг: понятие, сущность, виды.
33. Стратегии разработки новых товаров в международном маркетинге.
34. Основные управленческие решения в международном маркетинге.
35. Международная конкурентоспособность фирмы и факторы ее повышения.
36. Аргументы «за и против» выхода на зарубежные рынки.
37. Требования к упаковке товаров и грузов в международном маркетинге.
38. Особенности и этапы развития международного маркетинга в России.
39. Методы и стратегии ценообразования в международном маркетинге.
40. Инновационная политика в международном маркетинге.
41. Национальные условия макросреды и международная реклама.
42. Средства коммуникации в международном маркетинге.
43. Мировая глобальная и мультинациональная маркетинговая среда.
44. Виды адаптации в международной товарной политике.
45. Двойственная роль ценовой политики в международном маркетинге.
46. Основные стратегические решения в международном маркетинге.
47. Особенности международной торгово-марочной практики. Бренд-менеджмент.
48. Основные стратегии комплекса международного маркетинга: стандартизация и адаптация.
49. Принципы и технологии расчета внешнеторговых цен.
50. Стандартизация и адаптация программ рекламных кампаний в международном маркетинге.
51. Основные формы международной сбытовой деятельности.

52. Выбор канала распространения рекламы в международном маркетинге.
53. Товарная политика в системе международного маркетинга.
54. Паблик рилейшнз в организации международной рекламы.
55. Основные решения при формировании каналов сбыта в международном маркетинге.
56. Особенности проведения международных маркетинговых исследований.

6.6. Контроль освоения компетенций

Очная форма обучения (профиль «Мировая экономика»), 7 семестр

Вид контроля	Контролируемые темы (разделы)	Компетенции, компоненты которых контролируются
Тестирование	4,8	ПК-5, ПК-6
Опрос	1, 3,7	ПК-5, ПК-6
Кейс-задание	2,6	ПК-5, ПК-6
Доклад	5	ПК-5, ПК-6

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

7.1. Основная литература

1. Моргунов, В. И. Международный маркетинг / Моргунов В.И., Моргунов С.В., - 2-е изд. - Москва : Дашков и К, 2017. - 184 с.: ISBN 978-5-394-02720-8. - Текст : электронный. - URL: <https://new.znanium.com/catalog/product/450766>
2. Моисеева, Н. К. Международный маркетинг и бизнес : учебное пособие / Н. К. Моисеева. - Москва : КУРС, НИЦ ИНФРА-М, 2019. - 272 с. - ISBN 978-5-905554-30-8. - Текст : электронный. - URL: <https://new.znanium.com/catalog/product/1026456>

7.2. Дополнительная литература

1. Карпова, С. В. Система маркетинговых инструментов и механизмов их реализации в планировании территориального развития: Моногр. / Карпова С.В., Касаев Б.С., Климов Д.В. - Москва : Вузовский уч., НИЦ ИНФРА-М, 2016-256с..(Науч.книга) (O)ISBN 978-5-9558-0467-5. - Текст : электронный. - URL: <https://new.znanium.com/catalog/product/560601>
2. интеграции: Монография/Черенков В.И. - Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 362 с. (Научная мысль) ISBN 978-5-16-010429-4. - Текст : электронный. - URL: <https://new.znanium.com/catalog/product/488400>

7.3. Программное обеспечение

1С Предприятие 8 (учебная версия)

Microsoft Office 2010
 Microsoft Windows 7 Enterprise
 МойОфис Стандартный
 Консультант Плюс
 Zoom

7.4. Электронные ресурсы

Бесплатные электронные книги по бизнесу	http://www.alti.ru/bizbook.htm
Библиотека Конгресса США (The Library of Congress)	http://www.loc.gov/index.html
Библиотека бизнесмена	http://e-book.city.tomsk.net
Библиотека СПбГУЭФ	http://www.finec.ru/rus/parts/sbio-site/index.html
Библиотека электронных книг	http://e-booki.narod.ru/knigi.htm
Государственная публичная научно-техническая библиотека России	http://www.gpntb.ru
Научная электронная библиотека	http://elibrary.ru
Российская государственная библиотека	http://www.rsl.ru
Российская национальная библиотека	http://www.nlr.ru
Электронные книги	http://books.mlmbiz.ru
Публичная Интернет-библиотека (кроме публикаций за текущий год, которые предоставлены в цитированном варианте).	http://www.public.ru
Библиотека экономики (различные экономические тексты: книги, рабочие материалы (working papers), статьи из сборников и журналов, публикации, рефераты, дипломы, диссертации).	http://www.finansy.ru/publ.htm
Официальный сайт Министерства Финансов Российской Федерации	https://minfin.gov.ru/ru/
Официальный сайт Федеральной налоговой службы	https://www.nalog.ru/rn50/
Официальный сайт Банка России	https://cbr.ru/
Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики	https://rosstat.gov.ru/

7.5. Методические указания и материалы по видам занятий

Положение о рабочих программах учебных дисциплин (модулей), разработанных в соответствии с актуализированными федеральными государственными образовательными стандартами высшего образования (ФГОС ВО 3++)

8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

№п/п	Наименование оборудованных учебных кабинетов, лабораторий	Перечень оборудования и технических средств обучения
1	Аудитория №402	<p>11 компьютеров</p> <p>Системный блок 1: Процессор Intel(R) Core(TM) i5-4570 CPU @ 3.20GHz 8192 ОЗУ HDD Объем: 500 ГБ Монитор Benq G922HDA- 22 дюйма</p> <p>Системный блок 2: Процессор Intel(R) Core(TM) i5-4170 CPU @ 3.70GHz 4096 МБ ОЗУ; HDD Объем: 500 ГБ Монитор DELL 178FP</p> <p>Системный блок 3: Процессор Intel(R) Core(TM) i3-6100 CPU @ 3.70GHz 4096 МБ ОЗУ; SSD Объем: 120 ГБ Монитор Samsung 940NW Акустическая система 2.0 Интерактивная доска Smart Board Проектор Epson EH-TW535W</p>
2	Аудитория №403	<p>Системный блок: Процессор Intel® Pentium®Dual-Core E2180 2048 ОЗУ; 320 HDD Монитор АОС 2470W Проектор Epson EH-TW5300 с акустической системой</p>
3	Аудитория №405	<p>Системный блок: Процессор Intel® Pentium®Dual-Core E2180 2048 ОЗУ; 320 HDD Монитор АОС 2470W Проектор Epson EH-TW5300 с акустической системой</p>
4	Аудитория №302	<p>11 компьютеров</p> <p>Системный блок: Процессор Intel(R) Core(TM) i3-2100 CPU @ 3.10GHz 4096 МБ ОЗУ; HDD Объем: 320 ГБ Монитор Acer P206HL - 20 дюймов Акустическая система Sven Интерактивная доска Smart Board Проектор Epson EH-TW535W</p>
5	Аудитория №303	<p>Системный блок: Процессор Intel® Pentium®Dual-Core E5200 2048 ОЗУ; 320 HDD Монитор Samsung SyncMaster 940NW Акустическая система Sven Проектор Nec M260W</p>
6	Аудитория №305	<p>Системный блок: Процессор Intel® Core™2 Duo E8500 2048 ОЗУ; 250 HDD Монитор Samsung SyncMaster 940NW</p>

		Акустическая система Sven Проектор Nec M260W
7	Аудитория №306	12 компьютеров Системный блок: Процессор Intel(R) Core(TM) i5-2400 CPU @ 3.10GHz 8192 ОЗУ; HDD Объем: 500 ГБ Монитор DELL EX231W - 24 дюйма Интерактивная доска Elite Panaboard UB-T880W с акустической системой Проектор Epson EB-440W
8	Аудитория №308	Системный блок: Процессор Intel(R) Core(TM) i5-2400 CPU @ 3.10GHz; 8192 ОЗУ HDD Объем: 500 ГБ Монитор DELL EX231W - 24 дюйма Интерактивная доска Elite Panaboard UB-T880W с акустической системой Проектор Epson EB-440W
9	Аудитория №2-120	Системный блок: Процессор Intel® Core™2 Duo E8500 2048 ОЗУ\$ 250 HDD Монитор Samsung SyncMaster 940NW Акустическая система Sven Проектор Nec M260W
10	Аудитория №109	11 компьютеров Системный блок: Процессор Intel(R) Core(TM) i5-6400 CPU @ 2.70GHz 4096 МБ ОЗУ SSD Объем: 120 ГБ Монитор Philips PHL 243V5 - 24 дюйма Акустическая система Sven Интерактивная доска Smart Board Проектор Epson EH-TW535W
11	Аудитории № 309, 310, 311, 410, 411	Проектор переносной Epson EB-5350 (1080p)– 1 шт. Экран переносной Digis 180x180 – 1 шт. Ноутбук HP ProBook 640 G3 (Intel Core i5 7200U, 4gb RAM, 250 SSD) – 1 шт.

