

**Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

ФАКУЛЬТЕТ ФИНАНСОВ И БАНКОВСКОГО ДЕЛА

(наименование структурного подразделения (института/факультета/филиала))

Кафедра «Финансы, денежное обращение и кредит»

(наименование кафедры)

УТВЕРЖДЕНА

Кафедрой «Финансы, денежное обращение
и кредит»

Факультета финансов и банковского дела

Протокол от «04» сентября 2020 г.

№5

ПЕРЕУТВЕРЖДЕНА

Кафедрой «Финансы, денежное обращение
и кредит»

Факультета финансов и банковского дела

Протокол от «20» апреля 2021 г.

№5

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.09 «Международные переговоры»

(индекс, наименование дисциплины, в соответствии с учебным планом)

38.04.01 Экономика

(код, наименование направления подготовки (специальности))

"Финансовая дипломатия"

(направленность(и) (профиль (и)/специализация(ии))

Магистр

(квалификация)

Очная/очно-заочная/заочная

(форма(ы) обучения)

Год набора: 2021

Москва, 2021 г.

Автор–составитель:

к.э.н., доцент Буханцева С.Н., доцент кафедры «Фондовые рынки и финансовый инжиниринг»

Заведующий кафедрой

«Финансы, денежное обращение и кредит» д.э.н., проф. Хандруев А.А.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения программы.....	4
2. Объем и место дисциплины в структуре ОП ВО	5
3. Содержание и структура дисциплины.....	5
4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине.....	9
5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.....	14
6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине.....	15
6.1. Основная литература.....	15
6.2. Дополнительная литература.	16
6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы.....	16
6.4. Нормативные правовые документы.....	16
Не предусмотрено.....	16
6.5. Интернет-ресурсы.....	16
Не предусмотрено.....	16
6.6. Иные источники.....	16
7. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы	16

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения программы

1.1 Дисциплина Б1.В.09 «Международные переговоры» обеспечивает овладение следующими компетенциями:

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ПКс-3	Способен анализировать социально-значимые проблемы и процессы, происходящие в мире, и прогнозировать возможное их развитие в будущем	ПКс-3.2	Способен анализировать социально-значимые проблемы в сфере экономики, дипломатии и права и прогнозировать возможное их развитие в будущем.

1.2 В результате освоения дисциплины у студентов должны быть сформированы:

ОТФ/ТФ (при наличии профстандарта)	Код этапа освоения компетенции	Результаты обучения
ПС СПЕЦИАЛИСТ ПО УПРАВЛЕНИЮ РИСКАМИ: ОТФ D Методическое обеспечение, поддержание и координация процесса управления рисками. Взаимодействие с заинтересованными сторонами по вопросам управления рисками и публичное представление организации в средствах массовой информации в вопросах риск-менеджмента, обеспечение открытой информации о системе управления рисками (D/04.7)	ПКс-3.2	На уровне знаний: Знать: 1. Современные принципы построения организационной культуры 2. Международные и национальные стандарты по управлению рисками 3. Международные и национальные стандарты обеспечения социальной ответственности и регулирования вопросов устойчивого развития 4. Стратегия организации по управлению рисками 5. Информационная политика организации 6. Требования к обеспечению сохранения коммерческой тайны 7. Нормы этики организации 8. Нормы профессиональной этики 9. Нормы корпоративного управления и корпоративной культуры
		На уровне умений: Уметь: 1. Консолидировать и выбирать информацию по интересующим вопросам 2. Анализировать процесс управления рисками, его динамику, выявлять сильные и слабые стороны 3. Применять стандарты в области риск-менеджмента и лучшие практики в области публичного представления организации в

		средствах массовой информации в области риск-менеджмента; обеспечивать предоставление открытой информации о системе управления рисками.
		<p align="center">На уровне навыков:</p> <p>Владеть навыками:</p> <p>1. Разработка проектов, направленных на стейкхолдеров и на конструктивное взаимодействие с ними по вопросам управления рисками</p> <p>2. Проведение регулярных открытых диалогов и встреч в рамках процесса подготовки нефинансовой отчетности, включающей открытую информацию о системе управления рисками.</p>

2. Объем и место дисциплины в структуре ОП ВО

Объем дисциплины

Дисциплина Б1.В.09 «Международные переговоры» составляет 2 зачетные единицы, т.е. 72 академических часа.

Для студентов очной и очно-заочной формы обучения на контактную работу с преподавателем выделено 24 часа, из них 8 часов лекций и 16 часов практических занятий, на самостоятельную работу обучающихся выделено 44 часа. Для студентов заочной формы обучения на контактную работу с преподавателем выделено 12 часов, из них 4 часа лекций и 8 часов практических занятий, на самостоятельную работу обучающихся выделено 58 часов.

Место дисциплины в структуре ОП ВО

Дисциплина Б1.В.09 «Международные переговоры» изучается на 2 курсе, в 3 семестре студентами очной и очно-заочной формы обучения; студентами заочной формы обучения изучается на 2 курсе.

Дисциплина Б1.В.09 «Международные переговоры» изучается после дисциплины Б1.В.04 «Внешняя политика и дипломатия».

Форма промежуточной аттестации в соответствии с учебным планом: зачет в устной форме.

3. Содержание и структура дисциплины

Очная форма обучения

№ п/п	Наименование тем	Объем дисциплины, час.	Форма
-------	------------------	------------------------	-------

	(разделов)	Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	текущее контроль успеваемости**, промежуточной аттестации***
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
Раздел 1.	Деловые коммуникации	20	2		4		14	Дис,
Раздел 2.	Природа переговоров. Стратегия переговоров и планирование	22	2		6		14	Дис,
Раздел 3.	Особенности государственной и дипломатической протокольной практики РФ	26	4		6		16	Дис.
Промежуточная аттестация		4						За
Всего по курсу:		72	8		16		44	

Очно-заочная форма обучения

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины , час.						Форма текуще го контро ля успевае мости **, промеж уточной аттеста ции***
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
Раздел 1.	Деловые коммуникации	20	2		4		14	Дис,
Раздел 2.	Природа переговоров. Стратегия переговоров и планирование	22	2		6		14	Дис,
Раздел 3.	Особенности государственной и дипломатической протокольной практики РФ	26	4		6		16	Дис.

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины , час.						Форма текуще го контро ля успевае мости**, промеж уточной аттеста ции***
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
Промежуточная аттестация		4						За
Всего по курсу:		72	8		16		44	

Заочная форма обучения

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины , час.						Форма текуще го контро ля успевае мости **, про меж уточной аттес тации***
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
Раздел 1.	Деловые коммуникации	22	2		2		18	Дис,
Раздел 2.	Природа переговоров. Стратегия переговоров и планирование	24	2		2		20	Дис,
Раздел 3.	Особенности государственной и дипломатической протокольной практики РФ	24	-		4		20	Дис,
Промежуточная аттестация		2						Экз.
Всего по курсу:		72	4		8		58	

Примечание:

** –формы текущего контроля успеваемости: дискуссии (Дис).

*** формы промежуточной аттестации: экзамен (Экз.).

Содержание дисциплины

Раздел 1. Деловые коммуникации

Роль национальной культуры в международном бизнесе. Определение культуры применительно к кросс-культурному менеджменту. Понятия национального менталитета и национального характера. Влияние национальной культуры на экономическое поведение менеджеров и предпринимателей. Специфика менеджмента в различных культурах. Модели кросс-культурного поведения в бизнесе и типы национальных деловых культур. Теории немецкого менеджмента. Теории американского менеджмента. Практика американского менеджмента. Практика японского менеджмента. Особенности российского менеджмента и деловой культуры

Раздел 2. Природа переговоров. Стратегия переговоров и планирование

Переговоры как форма коммуникации. Подготовка и ход переговорного процесса. Правила налаживания отношений между партнерами по переговорам. Вопросы, используемые для повышения эффективности переговоров. Психологические аспекты отношений за столом переговоров. Интерес к партнеру. Отстаивание собственной точки зрения. Критика партнера. Признание своих ошибок. Техники формирования доверительности. Соблюдение этических норм.

Раздел 3. Особенности государственной и дипломатической протокольной практики РФ

Создание условий для деловых переговоров. Основы эффективного слушания. Техника и тактика аргументирования. Формирование переговорного процесса.

Динамика переговоров. Тактические приёмы. Посредничество в переговорном процессе. Жесткие переговоры. Тактика победа-поражение.

Особенности делового общения и этикета в различных культурах. Кросс-культурные коммуникации и факторы, на них влияющие. Особенности ведения деловых переговоров в условиях различных культур. Кросс-культурный шок и типичные ошибки общения. Конфликты как продукты межгруппового взаимодействия. Подходы к разрешению кросс-культурных конфликтов. Повышение эффективности внешних и внутренних деловых коммуникаций, осуществляемых в условиях кросс-культурного взаимодействия. Развитие навыков кросс-культурной компетентности.

Жесткий, мягкий и смешанный варианты торга. Стратегии интегративных и полемических переговоров. Концепция рациональных (принципиальных) переговоров Р. Фишера и У. Юри. Универсальные тактические приемы: тактика Линкольна, тактика Талейрана, тактика принца. Максимилиана, тактика вины и др. Концепция национального стереотипа поведения. Классификации деловых культур Р.Д. Льюиса и Э. Холла. Модель Г. Хофстеда. Учет культурных различий в международном бизнесе.

4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине

4.1. Текущий контроль успеваемости

4.1.1. Формы текущего контроля успеваемости

№ п/п	Тема (раздел)	Методы текущего контроля успеваемости
1.	Деловые коммуникации	Вопросы для дискуссии
2.	Природа переговоров. Стратегия переговоров и планирование	Вопросы для дискуссии
3.	Особенности государственной и дипломатической протокольной практики РФ	Вопросы для дискуссии

4.1.2. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся.

Типовые оценочные материалы по теме 1. «Деловые коммуникации»

Вопросы для дискуссии

1. Роль национальной культуры в международном бизнесе.
2. Определение культуры применительно к кросс-культурному менеджменту. Понятия национального менталитета и национального характера.
3. Влияние национальной культуры на экономическое поведение менеджеров и предпринимателей.
4. Специфика менеджмента в различных культурах.
5. Модели кросс-культурного поведения в бизнесе и типы национальных деловых культур.
6. Теории немецкого менеджмента.
7. Теории американского менеджмента.
8. Практика американского менеджмента.
9. Практика японского менеджмента.
10. Особенности российского менеджмента и деловой культуры.

Типовые оценочные материалы по теме 2 «Природа переговоров. Стратегия переговоров и планирование»

Вопросы для дискуссии

1. Переговоры как форма коммуникации.
2. Подготовка и ход переговорного процесса.
3. Правила налаживания отношений между партнерами по переговорам.
4. Вопросы, используемые для повышения эффективности переговоров.
5. Психологические аспекты отношений за столом переговоров.
6. Интерес к партнеру.
7. Отстаивание собственной точки зрения.
8. Критика партнера.
9. Признание своих ошибок.
10. Техники формирования доверительности.
11. Соблюдение этических норм.

Типовые оценочные материалы по теме 3. «Особенности государственной и дипломатической протокольной практики РФ»

Вопросы для дискуссии

1. Создание условий для деловых переговоров.
2. Основы эффективного слушания.
3. Техника и тактика аргументирования.
4. Формирование переговорного процесса.
5. Особенности делового общения и этикета в различных культурах.
6. Кросс-культурные коммуникации и факторы, на них влияющие.
7. Особенности ведения деловых переговоров в условиях различных культур.
8. Кросс-культурный шок и типичные ошибки общения.
9. Конфликты как продукты межгруппового взаимодействия.
10. Подходы к разрешению кросс-культурных конфликтов.
11. Повышение эффективности внешних и внутренних деловых коммуникаций, осуществляемых в условиях кросс-культурного взаимодействия.
12. Развитие навыков кросс-культурной компетентности.

4.2. Промежуточная аттестация

4.2.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы. Показатели и критерии оценивания компетенций с учетом этапа их формирования

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ПКс-3	Способен анализировать социально-значимые проблемы и процессы, происходящие в мире, и прогнозировать возможное их развитие в будущем	ПКс-3.2.	Способен анализировать социально-значимые проблемы в сфере экономики, дипломатии и права и прогнозировать возможное их развитие в будущем.

Этап освоения компетенции	Показатель оценивания	Критерий оценивания
ПКс-3.2. Способен анализировать социально-значимые проблемы в сфере экономики, дипломатии и права и прогнозировать возможное их развитие в будущем.	Способен анализировать и оценивать поведение представителей разных культур. Способен к прогнозированию моделей поведения, позволяющих избежать конфликтов. Способен к конструктивному формированию собственной позиции на переговорах.	Формулирует общие принципы и направления действий при проведении международных переговоров. Анализирует и оценивает поведение представителей разных культур. Прогнозирует модели поведения, позволяющие избежать конфликтов. Формирует собственную позицию на переговорах.

4.2.2. Форма и средства (методы) проведения промежуточной аттестации

Зачет проводится с применением следующих методов (средств): устного опроса.

4.2.3 Типовые оценочные средства

Список вопросов для подготовки к зачету

1. Роль национальной культуры в международном бизнесе.
2. Определение культуры применительно к кросс-культурному менеджменту.
3. Понятия национального менталитета и национального характера.
4. Влияние национальной культуры на экономическое поведение менеджеров и

предпринимателей.

5. Специфика менеджмента в различных культурах.
6. Модели кросс-культурного поведения в бизнесе и типы национальных деловых культур.
7. Теории немецкого менеджмента.
8. Теории американского менеджмента.
9. Практика американского менеджмента.
10. Практика японского менеджмента.
11. Особенности российского менеджмента и деловой культуры
12. Переговоры как форма коммуникации.
13. Подготовка и ход переговорного процесса.
14. Правила налаживания отношений между партнерами по переговорам.
15. Вопросы, используемые для повышения эффективности переговоров.
16. Психологические аспекты отношений за столом переговоров.
17. Интерес к партнеру.
18. Отстаивание собственной точки зрения.
19. Критика партнера.
20. Признание своих ошибок.
21. Техники формирования доверительности.
22. Соблюдение этических норм..
23. Создание условий для деловых переговоров.
24. Основы эффективного слушания.
25. Техника и тактика аргументирования.
26. Формирование переговорного процесса.
27. Динамика переговоров.
28. Тактические приёмы.
29. Посредничество в переговорном процессе.
30. Жесткие переговоры.
31. Тактика победа-поражение.
32. Особенности делового общения и этикета в различных культурах.
33. Кросс-культурные коммуникации и факторы, на них влияющие.
34. Особенности ведения деловых переговоров в условиях различных культур.
35. Кросс-культурный шок и типичные ошибки общения.
36. Конфликты как продукты межгруппового взаимодействия.
37. Подходы к разрешению кросс-культурных конфликтов.

38. Повышение эффективности внешних и внутренних деловых коммуникаций, осуществляемых в условиях кросс-культурного взаимодействия.
39. Развитие навыков кросс-культурной компетентности.
40. Жесткий, мягкий и смешанный варианты торга.
41. Стратегии интегративных и полемических переговоров.
42. Концепция рациональных (принципиальных) переговоров Р. Фишера и У. Юри.
43. Универсальные тактические приемы: тактика Линкольна, тактика Талейрана, тактика принца. Максимилиана, тактика вины и др.
44. Концепция национального стереотипа поведения.
45. Классификации деловых культур Р.Д. Льюиса и Э. Холла. Модель Г. Хофстеда.
46. Учет культурных различий в международном бизнесе.
- 47.

4.3. Методические материалы

Процедура проведения зачета

Промежуточная аттестация определяет степень достижения учебных целей и проводится в форме зачета. Зачёт проводится устно по контрольным вопросам в сроки, предусмотренные учебным планом. При выведении аттестационной отметки обязательно учитываются результаты текущего контроля и самостоятельной работы обучающегося. Текущий контроль успеваемости осуществляется во время проведения семинаров посредством проведения устных опросов учащихся. Содержание оценочного средства – вопросы к зачету. Требования к выполнению – зачет проводится в устной форме путем ответа на вопросы из представленного перечня. Время, отведенное на процедуру – 20 минут. Результаты оглашаются по окончании опроса. Ответ подготавливается в письменной конспективной форме и сдается преподавателю после устного ответа.

Шкала оценивания

Зачет	<p>Формулирует общие принципы и направления действий при проведении международных переговоров.</p> <p>Анализирует и оценивает поведение представителей разных культур.</p> <p>Прогнозирует модели поведения, позволяющие избежать конфликтов.</p> <p>Формирует собственную позицию на переговорах.</p>
Незачет	<p>Не формулирует общие принципы и направления действий при проведении международных переговоров.</p> <p>Не анализирует и не оценивает поведение представителей разных культур. Не прогнозирует модели поведения, позволяющие избежать конфликтов. Не формирует собственную позицию на переговорах.</p>

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Методические рекомендации студентам по изучению дисциплины

Самостоятельная работа – крайне важный элемент подготовки студентов в процессе обучения. Получить всесторонние знания, ограничиваясь при этом только прослушиванием лекций и посещением семинарских занятий, невозможно.

Кроме того, понятийный аппарат курса разнообразен, объемен, что требует специальной работы для их усвоения.

Важным условием успешной самостоятельной работы студентов являются консультации преподавателя и тщательная подготовка к практическим занятиям.

Цель самостоятельной работы студента по изучению учебного материала – формирование навыков самостоятельного отбора и изучения рекомендованных преподавателями кафедры учебной литературы, нормативных актов, материалов периодических изданий, их анализа и осмысления. В результате этой работы студенты должны научиться понимать логику научного исследования, критически анализировать существующие в научной литературе точки зрения и на этой основе формировать собственную позицию по рассматриваемому вопросу.

Самоподготовка к практическим занятиям

При подготовке к практическому занятию необходимо помнить, что та или иная дисциплина тесно связана с ранее изучаемыми курсами. Более того, именно синтез полученных ранее знаний и текущего материала по курсу делает подготовку результативной и всесторонней.

На семинарских занятиях студент должен уметь последовательно излагать свои мысли и аргументированно их отстаивать.

Для достижения этой цели необходимо:

- 1) ознакомиться с соответствующей темой программы дисциплины;
- 2) осмыслить круг изучаемых вопросов и логику их рассмотрения;
- 3) изучить рекомендованную литературу по данной теме;
- 4) тщательно изучить лекционный материал;
- 5) ознакомиться с вопросами очередного семинарского занятия;
- 6) подготовить краткое выступление по каждому из вынесенных на семинарское занятие вопросу.

Изучение вопросов очередной темы требует глубокого усвоения теоретических основ дисциплины, раскрытия сущности основных экономических категорий, проблемных аспектов темы и анализа фактического материала.

При презентации материала на семинарском занятии можно воспользоваться следующим алгоритмом изложения темы: определение и характеристика основных категорий, эволюция предмета исследования, оценка его современного состояния, существующие проблемы, перспективы развития.

Методические рекомендации по подготовке к дискуссии

Дискуссия представляет собой обсуждение заданной темы. Требуется проявить логику изложения материала, представить аргументацию, ответить на вопросы участников дискуссии.

Участвуя в дискуссии студентам следует высказываться свободно и открыто, не оглядываясь на авторитеты и устоявшиеся мнения, критично оценивать рассматриваемый материал, указывать на нечетко или непонятно сформулированные позиции, противоречия, замеченные при ознакомлении с тем или иным источником информации. При этом критика должна быть аргументированной и конструктивной. Студенту необходимо высказать именно собственную точку зрения, свое согласие или несогласие с имеющимися позициями и высказываниями по данному вопросу. Дискуссия не предполагает простого изложения полученных сведений. Участие в дискуссии быть должно быть основано на предварительном изучении обсуждаемого вопроса.

При подготовке к дискуссии необходимо внимательно прочитать вопрос и подготовить аргументированные суждения.

Методические рекомендации по подготовке к промежуточной аттестации

При подготовке к промежуточной аттестации ознакомьтесь со списком представленных вопросов. Формулируйте ответ с точки зрения применения различных методов анализа данных. Необходимо дать аргументированный ответ, подтверждающий уровень освоения компетенции.

6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети

"Интернет", учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы

обучающихся по дисциплине

6.1. Основная литература.

1. Мясоедов, С. П. Кросс-культурный менеджмент: учебник для вузов / С. П. Мясоедов, Л. Г. Борисова. — 3-е изд. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 314 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-02314-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/450156>

6.2. Дополнительная литература.

1. Голуб, О. Ю. Теория коммуникации: учебник / О. Ю. Голуб, С. В. Тихонова. — Москва : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2016. — 338 с. — ISBN 978-5-394-01262-4. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/57124.html>
2. Родыгина, Н. Ю. Организация и техника внешнеторговых переговоров : учебное пособие для вузов / Н. Ю. Родыгина, В. В. Емельянов, С. В. Молева. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 174 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12239-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/476130>

6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы

Не предусмотрено.

6.4. Нормативные правовые документы.

Не предусмотрено.

6.5. Интернет-ресурсы.

Не предусмотрено.

6.6. Иные источники.

1. Claude Cellich and Subbash C. Jain. Creative Solutions to Global Business Negotiations. Second Edition. Business Expert Press, 2016
2. Roy J. Lewicki, Bruce Barry and David M. Saunders. Negotiation. 7th Edition. McGraw-Hill, 2014
3. Ho-Won Jeong. International Negotiation: Process and Strategies. Cambridge University Press, 2016
4. Ray Fells. Effective Negotiation: From Research to Results. 3rd Edition. Cambridge University Press, 2016

7. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

Базы данных, информационно-справочные и поисковые системы

1. www.biblio-online.ru – Электронно-библиотечная система [ЭБС] Юрайт;
2. <http://www.iprbookshop.ru> – Электронно-библиотечная система [ЭБС] «Iprbooks»
3. <https://e.lanbook.com> - Электронно-библиотечная система [ЭБС] «Лань».
4. <http://elibrary.ru/> - Научная электронная библиотека Elibrary.ru.

5. <https://new.znanium.com> Электронно-библиотечная система [ЭБС] «Znanium.com».
6. <https://dlib.eastview.com> – Информационный сервис «East View».
7. <https://www.jstor.org> - Jstor. Полные тексты научных журналов и книг зарубежных издательств.
8. <https://elibrary.worldbank.org> - Электронная библиотека Всемирного Банка.
9. <https://link.springer.com> - Полнотекстовые политематические базы академических журналов и книг издательства Springer.
10. <https://ebookcentral.proquest.com> - Ebook Central. Полные тексты книг зарубежных научных издательств.
11. <https://www.oxfordhandbooks.com> - Доступ к полным текстам справочников Handbooks издательства Oxford по предметным областям: экономика и финансы, право, бизнес и управление.
12. <https://journals.sagepub.com> - Полнотекстовая база научных журналов академического издательства Sage.
13. Справочно-правовая система «Консультант».
14. Электронный периодический справочник «Гарант».

Программные, технические и электронные средства обучения и контроля знаний.

Аудитории оснащены компьютером с выходом в интернет.

- программный продукт Microsoft Office.