

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

ИНСТИТУТ ОТРАСЛЕВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Факультет маркетинга, рекламы и сервиса

Кафедра маркетинга и торгового дела

УТВЕРЖДЕНА

решением кафедры маркетинга и
торгового дела

Протокол от «___» _____ 201_ г.

№ _____

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.Б.4 Стратегический маркетинг

по направлению подготовки

38.04.06 – Торговое дело

Направленность (профиль) "Внешнеторговая деятельность компаний"

Квалификация выпускника

Магистр

Форма обучения

Очная

Год набора-2018

Москва, 2018 г.

Автор-составитель:

доцент кафедры маркетинга и торгового дела, канд. техн. наук _____ Н.Б. Сафронова

Заведующий кафедрой маркетинга и торгового дела, канд. экон. наук, доцент
_____ Латышова Л.С.

СОДЕРЖАНИЕ

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

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

1.1. Дисциплина Б1.Б4. «Стратегический маркетинг» обеспечивает овладение следующими компетенциями:

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ОК -6.	способностью самостоятельно приобретать с помощью информационных технологий и использовать в практической деятельности новые знания и умения, в том числе в инновационных областях, непосредственно не связанных со сферой деятельности, расширять и углублять свое научное мировоззрение	ОК-6.1	способностью самостоятельно приобретать с помощью компьютерных технологий новые знания и умения, в том числе в инновационных областях, непосредственно не связанных со сферой деятельности;
ОК-8.	способностью критически резюмировать информацию, проявлять инициативы, в том числе в ситуациях риска	ОК-8.1	Способность использовать в практической деятельности новые знания, расширять и углублять свое научное мировоззрение, в том числе на базе стратегического маркетинга
ОПК-3.	способностью самостоятельно осуществлять поиск и выбор инноваций, анализировать и оценивать экономическую эффективность профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или	ОПК-3.1	Осуществлять поиск инноваций, для использования в области стратегического маркетинга ; Анализировать возможности поиска инноваций и применять с использованием стратегического

	логистической, или товароведной)		маркетинга
--	-------------------------------------	--	------------

1.2. В результате освоения дисциплины у студентов должны быть сформированы:

ОТФ/ТФ (при наличии профстандарта)	Код этапа освоения компетенции	Результаты обучения
	ОК-6.1	на уровне знаний: новые знания в инновационных областях, непосредственно не связанных со сферой деятельности;
		на уровне умений: использовать в практической деятельности новые знания с применением основ стратегического маркетинга
		на уровне навыков: расширять и углублять свое научное мировоззрение, в том числе на базе стратегического маркетинга
	ОК-8.1	На уровне знаний – ситуации риска в мировой экономике
		На уровне умений - способность критически резюмировать информацию,
		На уровне навыков- проявлять инициативы, в том числе в ситуациях риска
	ОПК-3.1	на уровне знаний: инновации в области стратегического маркетинга;
		на уровне умений: осуществлять поиск инноваций, для использования при стратегическом маркетинге;
		на уровне навыков: оценивать эффективность коммерческой и товароведной деятельности при осуществлении работы в рамках стратегического маркетинга

2. Объем и место дисциплины в структуре ОП ВО

Объем дисциплины

Дисциплина Б1.Б.4 «Стратегический маркетинг» осваивается в 1 семестре очной формы обучения, общая трудоемкость – 2 зачетные единицы.

16 академических часов выделено на контактную работу с преподавателем и 56 часов на самостоятельную работу обучающихся.

Форма промежуточной аттестации – зачет.

Место дисциплины в структуре ОП ВО

Дисциплина Б1.Б.4 «Стратегический маркетинг» осваивается после дисциплин Б1.В.ОД4 «Международный маркетинг» и Б.1В.ОД.5 «Международная торговля товарами и услугами».

Форма промежуточной аттестации зачет в письменном виде.

Объем дисциплины

Вид учебных занятий и самостоятельная работа		Объем дисциплины, час.		
		Всего	Семестр	
			1	2
Очная форма обучения				
Контактная работа обучающихся с преподавателем, в том числе:		16	16	
лекционного типа (Л)		6	6	
лабораторные работы (практикумы) (ЛР)				
практического (семинарского) типа (ПЗ)		10	10	
Самостоятельная работа обучающихся (СР)		56	56	
Промежуточная аттестация	форма	зачет	зачет	
	час.			
Общая трудоемкость (час. / з.е.)		72/2	72/2	

3. Содержание и структура дисциплины

Таблица 1.

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины, час.						Форма текущего контроля успеваемости**, промежуточной аттестации***
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л/ЭО, ДОТ*	ЛР/ЭО, ДОТ*	ПЗ/ЭО, ДОТ*	КСР		
Очная форма обучения								
Тема 1	Видение, миссия и стратегические цели компании. Роль стратегического маркетинга в управлении компанией.	14			2		12	
Тема 2	Стратегический анализ внешней и	14	2		2		10	К

№ п/п	Наименование тем	Объем дисциплины, час.						Форма
	внутренней среды.							
Тема 3	Портфельный анализ диверсифицированной компании.	16	2		2		12	
Тема 4	Стратегический выбор. Разработка маркетинговой стратегии.	14	2		2		10	Д
Тема 5	Реализация маркетинговой стратегии.	14			2		12	Эс.
Промежуточная аттестация								За
Всего:		72	6		10		56	

Примечание:

* – при применении электронного обучения, дистанционных образовательных технологий в соответствии с учебным планом;

** - разработчик указывает необходимые формы текущего контроля успеваемости: курсовые проекты (КП), курсовые работы (КР), контрольные работы (К), опрос (О), тестирование (Т), коллоквиум (Кол), эссе (Эс), реферат (Реф), диспут (Д) и др.

*** - разработчик указывает необходимые формы промежуточной аттестации: экзамен (Экз), зачет (За), зачет с оценкой (ЗаО) и др.

Содержание дисциплины

Тема 1. Видение, миссия и стратегические цели компании. Роль стратегического маркетинга в управлении компанией.

Стратегия: понятия и термины. Роль стратегии в управлении социально-экономическими системами. Стратегическое планирование. Стратегия: «5П» по Г. Минцбергу. Стратегический маркетинг как функция управления. Природа и источники конкурентного преимущества. Стратегический выбор. Стратегический маркетинговый процесс: основные этапы. Иерархия стратегий в организации. Методические основы формирования стратегических целей организации. Виды целей и их приоритетность. SMART - принцип. Взаимосвязь стратегических целей. Стратегические карты.

Тема 2. Стратегический анализ внешней и внутренней среды.

Цели, задачи, направления и этапы стратегического анализа внешней и внутренней среды компании.

Стратегический анализ макросреды и окружения. Факторы внешней среды: социально-демографический, технологический, экономический, экологический, политический, правовой и этнические. Динамика и неопределенность факторов, и их влияние на деятельность организации. Инструменты анализа. Концепции маркетинга, ориентированные на создание ценности. Цепочки и сети ценностей: ценности, создаваемые компанией и ее партнерами. Модель Портера: анализ издержек и ценности. Сильные и слабые стороны компании. SNW-анализ. Методика SWOT-анализа. GAP-анализ.

Тема 3. Портфельный анализ диверсифицированной компании.

Суть и метод портфельного анализа. Выбор критериев. Теоретические положения методик портфельного анализа. Классификация моделей портфельного анализа. Методика применения и особенности матрицы БКГ, матрицы GE/McKinsey, матрицы ADL/LC.

Тема 4. Стратегический выбор. Разработка маркетинговой стратегии.

Стратегический выбор: набор альтернатив, критерии оценки и выбора. Матрица Ансоффа. Принципы и методические основы формирования стратегии. Согласование и взаимосвязь стратегий корпоративного уровня со стратегиями уровня бизнес-единиц и маркетинговыми стратегиями.

Тема 5. Реализация маркетинговой стратегии.

Организация реализации стратегии: основные этапы реализации маркетинговой стратегии. Проблема разрыва между заявленной стратегией и результатами. Инструменты обеспечения единства стратегической и операционной деятельности. Оценка достижения стратегических целей. Показатели как индикаторы достижения стратегических целей. Опережающие и запаздывающие показатели. Концепции сбалансированных показателей (Balanced Score-Card) и ключевых показателей эффективности. Преобразование организационной культуры. Стратегический контроль.

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

4.1. Формы и методы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

4.1.1. В ходе реализации дисциплины «Стратегический маркетинг» используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

Тема (раздел)	Методы текущего контроля успеваемости
Тема 2. Стратегический анализ внешней и внутренней среды.	Контрольная работа
Тема 4. Стратегический выбор. Разработка маркетинговой стратегии.	Диспут
Тема 5. Реализация маркетинговой стратегии.	Эссе

4.1.2. Зачет проводится в письменной форме.

4.2. Материалы текущего контроля успеваемости.

Типовые оценочные материалы по теме 2

Контрольная работа (примерные темы)

1. Видение, миссия и ценности коммерческой организации.
2. Отражение в видении, миссии и ценностях организации интересов заинтересованных лиц (стейкхолдеров-собственников, менеджеров, работников, общества, потребителей).
3. Стратегия и корпоративная культура.
4. Ситуационный анализ: принципы организации и этапы проведения.

Типовые оценочные материалы по теме 4

Вопросы к диспуту

1. Каковы, на ваш взгляд, причины отказа руководителей ряда российских компаний от стратегического планирования?
2. Соответствуют ли Видение, миссия и ценности компании, в которой вы работаете, реальному положению дел?
3. Занимается ли компания, в которой Вы работаете, стратегическим планированием, в т.ч. маркетинговым стратегическим планированием?
4. Знают ли сотрудники компании и стратегических маркетинговых планах и стратегиях?

5. Существует мнение, что стратегическое планирование в современных условиях не нужно. Согласны ли вы с этим мнением?

Типовые оценочные материалы по теме 5

Темы эссе

1. Организация реализации стратегии: основные этапы реализации маркетинговой стратегии.
2. Проблема разрыва между заявленной стратегией и результатами. Инструменты обеспечения единства стратегической и операционной деятельности.
3. Оценка достижения стратегических целей.
4. Показатели как индикаторы достижения стратегических целей. Опережающие и запаздывающие показатели. Концепции сбалансированных показателей (Balanced Score-Card) и ключевых показателей эффективности.
5. Преобразование организационной культуры.
6. Стратегический контроль
7. Методика проведения PEST - анализа.
8. Возрастание роли экологических и правовых факторов - PESTLE-анализ.
9. Отрасль и рынок в стратегическом анализе.

4.3. Оценочные средства для промежуточной аттестации.

4.3.1. Формируемые компетенции

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ОК -6.	способностью самостоятельно приобретать с помощью информационных технологий и использовать в практической деятельности новые знания и умения, в том числе в инновационных областях, непосредственно не связанных со сферой деятельности, расширять и углублять свое научное мировоззрение	ОК-6.1	способностью самостоятельно приобретать с помощью компьютерных технологий новые знания и умения, в том числе в инновационных областях, непосредственно не связанных со сферой деятельности;
ОК-8.	способностью критически резюмировать информацию, проявлять инициативы, в том	ОК-8.1	Способность использовать в практической деятельности новые знания, расширять и углублять свое

	числе в ситуациях риска		научное мировоззрение, в том числе на базе стратегического маркетинга
ОПК-3.	способностью самостоятельно осуществлять поиск и выбор инноваций, анализировать и оценивать экономическую эффективность профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной)	ОПК-3.1	Осуществлять поиск инноваций, для использования в области стратегического маркетинга ; Анализировать возможности поиска инноваций и применять с использованием стратегического маркетинга

4.3.2 Типовые оценочные средства

Вопросы к зачету

При ответе на вопрос отразить общие теоретические положения и выразить свое мнение

1. Маркетинговый подход на современных предприятиях России.
2. Эволюция возникновения стратегического маркетинга.
3. Стратегические задачи на различных уровнях стратегии.
4. Этапы разработки стратегии маркетинга.
5. Элементы стратегического маркетинга.
6. Определение доли рынка.
7. Изучение поведенческой реакции покупателя.
8. Методы сегментирования рынка.
9. Стратегический подход на рынке промышленных товаров.
10. Методы исследования рынка..

Шкала оценивания

Баллы (рейтинговой оценки), %	Оценка	Требования к знаниям
100-40	<i>Зачтено</i>	Уровень владения информационными технологиями, умение их использования, способность к самостоятельному обучению новым методам исследования, организации и ведения исследовательской деятельности, использовать механизмы стратегического маркетинга. Ориентирование в поисковых системах инноваций, применение современных

		<p>методов поиска инноваций, способность самостоятельно осуществлять поиск и выбор инноваций в области внешнеэкономической деятельности, рекламного менеджмента и стратегического маркетинга, умение их использования, способность к самостоятельному обучению новым методам исследования, критически резюмировать информацию, для целей бизнес проектирования коммерческой деятельности. умение критически оценивать информацию, использовать ее для осуществления бизнес проектирования, принимать управленческие решения, проведение PEST и SWOT- анализа. Зачет ставится если студент ориентируется в поисковых системах инноваций, применение современных методов поиска инноваций, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает на экзамене, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал монографической литературы, правильно обосновывает принятое решение.</p> <p>– Учебные достижения в семестровый период и результатами текущего контроля демонстрируют высокую степень овладения программным материалом.</p>
39-0	незачет	<p>– Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы. Как правило, оценка «неудовлетворительно» Учебные достижения в семестровый период и результатами текущего контроля демонстрировали не высокую степень овладения программным материалом по минимальной планке.</p>

4.4. Методические материалы

Занятия по дисциплине «Стратегический маркетинг» представлены следующими видами работы: лекции, практические, а также самостоятельной работой студентов.

На практических занятиях студенты выполняют задания, связанные с расчетом основных показателей, с обсуждением проблемных вопросов и вырабатывают свое мнение по поводу решения основных вопросов в сфере психологии.

В рамках самостоятельной работы студенты готовятся по вопросам, готовятся к семинарским занятиям, осуществляют подготовку к зачету.

Текущая аттестация по дисциплине «Стратегический маркетинг» проводится в форме опроса и контрольных мероприятий по оцениванию фактических результатов обучения студентов и осуществляется ведущим преподавателем.

Объектами оценивания выступают:

- учебная дисциплина (активность на занятиях, своевременность выполнения различных видов заданий, посещаемость всех видов занятий по аттестуемой дисциплине);
- степень усвоения теоретических знаний;
- уровень овладения практическими умениями и навыками по всем видам учебной работы;
- результаты самостоятельной работы.

Активность студента на занятиях оценивается по его выступлениям по вопросам практических занятий на дискуссиях, диспутах, круглых столах, кейс-методах, проектах.

Кроме того, оценивание студента проводится на *контрольной неделе* в соответствии с распоряжением проректора по учебной работе. Оценивание студента на контрольной неделе проводится преподавателем независимо от наличия или отсутствия студента (по уважительной или неуважительной причине) на занятии. Оценка носит комплексный характер и учитывает достижения студента по основным компонентам учебного процесса за текущий период.

Оценивание студента на занятиях осуществляется с использованием балльно-рейтинговой системы в соответствии с технологической картой дисциплины. Оценивание студента на контрольной неделе также осуществляется по балльно-рейтинговой системе с выставлением оценок в ведомости и указанием количества пропущенных занятий.

Промежуточная аттестация студентов. Промежуточная аттестация студентов по дисциплине «Стратегический маркетинг» проводится в соответствии с Уставом Академии, Положением о промежуточной аттестации студентов по программам ВО. Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в соответствии с Учебным планом в форме зачета.

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Преподаватель информирует обучающихся о применяемой системе текущего контроля успеваемости на первом занятии, а также доводит до обучающихся информацию о результатах текущего контроля успеваемости во время аудиторных занятий и консультаций.

Текущий контроль успеваемости проводится в письменной и устной формах.

Практические занятия дисциплины предполагают их проведение в различных формах с целью выявления полученных знаний, умений, навыков и компетенций с проведением контрольных мероприятий. С целью обеспечения успешного обучения студент должен готовиться к лекции, т.к. она является важнейшей формой организации учебного процесса, поскольку:

- знакомит с новым учебным материалом;
- разъясняет учебные элементы, трудные для понимания;
- систематизирует учебный материал;
- ориентирует в учебном процессе.

Подготовка к лекции заключается в следующем:

- внимательно прочитайте материал предыдущей лекции;
- узнайте тему предстоящей лекции (по тематическому плану, по информации лектора);
- ознакомьтесь с учебным материалом по учебнику и учебным пособиям;
- постарайтесь уяснить место изучаемой темы в своей профессиональной подготовке;
- запишите возможные вопросы, которые вы зададите лектору на лекции.

Подготовка к практическим занятиям:

- внимательно прочитайте материал лекций, относящихся к данному семинарскому занятию, ознакомьтесь с учебным материалом по учебнику и учебным пособиям;
- выпишите основные термины;
- ответьте на контрольные вопросы по семинарским занятиям, готовьтесь дать развернутый ответ на каждый из вопросов;
- уясните, какие учебные элементы остались для вас неясными и постарайтесь получить на них ответ заранее (до семинарского занятия) во время текущих консультаций преподавателя;
- готовиться можно индивидуально, парами или в составе малой группы, последние являются эффективными формами работы;
- рабочая программа дисциплины в части целей, перечню знаний, умений, терминов и учебных вопросов может быть использована вами в качестве ориентира в организации обучения.

Подготовка к зачету. К зачету необходимо готовиться целенаправленно, регулярно, систематически и с первых дней обучения по данной дисциплине. Попытки освоить дисциплину в период зачётно-экзаменационной сессии, как правило, показывают не слишком удовлетворительные результаты. В самом начале изучения учебной дисциплины познакомьтесь со следующей учебно-методической документацией:

- программой дисциплины;
- перечнем знаний и умений, которыми студент должен владеть;
- тематическими планами лекций, семинарских занятий;
- контрольными мероприятиями;
- учебником, учебными пособиями по дисциплине, а также электронными ресурсами;
- перечнем вопросов к зачету.

После этого у вас должно сформироваться четкое представление об объеме и характере знаний и умений, которыми надо будет овладеть по дисциплине. Систематическое выполнение учебной работы на лекциях и практических занятиях позволит успешно освоить дисциплину и создать хорошую базу для сдачи зачета.

Вопросы для самостоятельного изучения

1. Выбор альтернатив, критерии оценки.
2. Практические примеры применения матрица Ансоффа.
3. Принципы и методические основы формирования стратегии в условиях глобализированной экономики.
4. Особенности реализации маркетинговой стратегии в ТНК, в малом бизнесе.
5. Организация реализации стратегии на конкретном примере.
6. **Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", включая перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине**

6.1. Основная литература.

1. Кузнецов Б.Т. Стратегический менеджмент. ЮНИТИ-ДАНА, 2012. <http://www.iprbookshop.ru/10511>
2. Ким С.А. Маркетинг. Дашков и К, 2015. <http://www.iprbookshop.ru/24795>
3. Алексеев А.А. ИННОВАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ. Учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. Юрайт, 2015. http://www.biblio-online.ru/thematic/?13&id=urait.content.F6FA3060-3FCA-41A9-A3E3-1D5CCA9669F8&type=c_pub

6.2. Дополнительная литература.

1. Невоструев П.Ю. Маркетинг и маркетинговые исследования. Евразийский открытый институт, 2011. <http://www.iprbookshop.ru/10711>

6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы.

1. Артур А. Томпсон, Маргарет Питерс, Джон Гэмбл, А. Д. Стрикленд. Стратегический менеджмент. Создание конкурентного преимущества. – М.: Вильямс, 2015.
2. Арутюнян Т. Что вам делать со стратегией? Руководство по стратегическому развитию компании. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013.

6.4. Нормативные правовые документы.

Не используются.

6.5. Интернет-ресурсы.

1. <http://www.marketing.rbc.ru>
2. <http://www.bkg.ru>
3. <http://www.e-xecutive.ru>
4. <http://www.marketing.spb.ru>

6.6. Иные источники.

Не используются.

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

Специальные помещения представляют собой учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы и помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования. Специальные помещения укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Для проведения занятий лекционного типа предлагаются наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающие тематические иллюстрации, соответствующие рабочим учебным программам дисциплин.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации.

Академия проводит постоянную работу по созданию и системному улучшению условий получения образования людьми с ограниченными возможностями здоровья. В настоящее время здания и территории Академии оснащены лифтами для перевозки инвалидов в колясках, порядка 80% аудиторий и компьютерных классов имеют двери, соответствующие требованиям нормативов, оборудованы пандусы при входе в здания, а также внутри учебных корпусов и общежития, имеются специальные туалеты.

Каждый обучающийся в течение всего периода обучения обеспечен индивидуальным неограниченным доступом к нескольким электронно-библиотечным системам (электронным библиотекам) и к электронной информационно-образовательной среде организации. Электронно-библиотечная система (электронная библиотека) и электронная информационно-образовательная среда обеспечивают возможность доступа обучающегося из любой точки, в которой имеется доступ к информационно-

телекоммуникационной сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

Академия обеспечена необходимым комплектом лицензионного программного обеспечения.

Обучающимся обеспечен доступ (удаленный доступ), в том числе в случае применения электронного обучения, дистанционных образовательных технологий, к современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам.

Обучающиеся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья обеспечены печатными и (или) электронными образовательными ресурсами в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья.

Организован доступ к следующим электронным ресурсам:

Bloomberg

EBSCO Publishing

eLIBRARY.RU

Emerging Markets Information Service

Google Scholar (Google Академия)

IMF eLibrary -

JSTOR

New Palgrave Dictionary of Economics – Электронный словарь.

OECD iLibrary

Oxford Handbooks Online

Polpred.com Обзор СМИ

Science Direct - Журналы издательства Elsevier по экономике и эконометрике, бизнесу и финансам, социальным наукам и психологии, математике и информатике;

SCOPUS

Web of Science

Wiley Online Library

World Bank Elibrary

Архивы научных журналов NEICON

Интернет-сервис «Антиплагиат»

Система Профессионального Анализа Рынков и Компаний «СПАРК»

ЭБС Издательства "Лань"

ЭБС Юрайт

Электронная библиотека Издательского дома «Гребенников»