

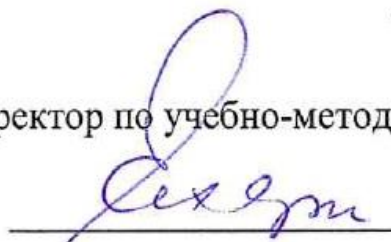
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ  
ИНКЛЮЗИВНОГО ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ГУМАНИТАРНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ  
УНИВЕРСИТЕТ»

---

КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ И ИННОВАЦИЙ

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебно-методической работе

 Е.С. Сахарчук

«27» апреля 2022 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

**МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ**

образовательная программа направления подготовки 38.03.01 Экономика  
шифр, наименование

**Направленность (профиль)**

«Мировая экономика»

Квалификация (степень) выпускника: бакалавр

Форма обучения: очная

Курс 3, семестр 6


Москва 2022

Рабочая программа составлена на основании федерального государственного образовательного стандарта высшего образования направления 38.03.01 Экономика, утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации № 954 от «12» августа 2020 г.

Зарегистрировано в Минюсте России «25» августа 2020 г. № 59425.

Разработчики рабочей программы: к.э.н., доцент кафедры экономики инноваций МГГЭУ

место работы, занимаемая должность

  
подпись

Е.В. Трубочеев  
И.О. Фамилия

«23» марта 2022 г.  
Дата

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры экономики и инноваций (протокол № 10 от «23» марта 2022 г.)

на заседании Учебно-методического совета МГГЭУ (протокол № 1 от «27» 04 2022 г.)

СОГЛАСОВАНО:

Начальник учебно-методического управления

  
И.Г. Дмитриева

«27» 04 2022 г.

Начальник методического отдела

  
Д.Е. Гапеев

«27» 04 2022 г.

Заведующий библиотекой

  
В.А. Ахтырская

«27» 04 2022 г.

Декан факультета

  
Л.В. Дегтева

«27» 04 2022 г.

## Содержание

1. **ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ**
2. **СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**
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 (МОДУЛЯ)**
8. **МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

# 1. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

## 1.1. Цели и задачи освоения учебной дисциплины (модуля)

**Цель дисциплины:** ознакомление студентов с деятельностью ведущих международных экономических организаций, а также с институциональными аспектами их функционирования.

**Задачи изучения дисциплины:**

- определение предпосылок, причин и механизма создания международных экономических и организаций, их целей и задач;
- изучение различных аспектов структуры международной экономической организации;
- выявление особенностей механизма межгосударственного регулирования деятельности международных экономических отношений;
- определение роли международных организаций и консалтинговых фирм в процессе глобализации мирового сообщества;
- определение места и роли России в области международных экономических организациях и консалтинговых фирм.

## 1.2. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы направления подготовки

Учебная дисциплина «Международные экономические организации» относится к дисциплинам вариативной части Блока 1 «Дисциплины (модули)».

Изучение учебной дисциплины «Международные экономические организации» базируется на знаниях, умениях и навыках, полученных обучающимися в процессе освоения таких дисциплин как «Правоведение», «Менеджмент», «Мировая экономика», «Международные экономические отношения».

Изучение учебной дисциплины «Международные экономические организации» необходимо для освоения таких дисциплин, как «Международные экономические связи России», «Конкурентные отношения в мировой экономике», «Международные инвестиции», «Международная экономическая интеграция».

## 1.3. Требования к результатам освоения учебной дисциплины (модуля)

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

Код компетенции	Содержание компетенции	Индикаторы достижения компетенции
ПК-1	Способен на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитывать технико-экономические и социально-экономические	ПК-1.1. Знает типовые методики и источники нормативно-правовой базы расчета технико-экономических и социально-экономических показателей, характеризующих состояние макро- и мегаэкономических систем
		ПК-1.2. Умеет применять типовые методики расчета технико-экономических и социально-экономических показателей, характеризующих состояние макро- и мегаэкономических систем

	показатели, характеризующие состояние макро- и мегаэкономических систем	ПК-1.3. Владеет навыками, методами, приемами, алгоритмами типовых методик рассчитывать технико-экономические и социально-экономические показатели, характеризующие состояние макро- и мегаэкономических систем
ПК-4	Способен осуществлять общее и специализированное управление деятельностью хозяйствующих субъектов	ПК-4.1. Знает основные подходы, методы и инструменты общего и специализированного управления деятельностью хозяйствующих субъектов
		ПК-4.2. Умеет применять методы и инструменты общего и специализированного управления деятельностью хозяйствующих субъектов
		ПК-4.3. Владеет навыками общего и специализированного управления деятельностью хозяйствующих субъектов

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

### 2.1. Объем учебной дисциплины (модуля)

Объем дисциплины «Международные экономические организации» составляет 4 зачетные единицы/ 144 часа:

Вид учебной работы	Всего, часов	Очная форма	
		Курс, часов	
	Очная форма	3	144
<b>Аудиторная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), всего в том числе:</b>	64	3	64
<b>Лекции (Л)</b>	32	3	32
В том числе практическая подготовка (ЛПП)	–	3	–
<b>Практические занятия (ПЗ)</b>	32	3	32
В том числе практическая подготовка (ПЗПП)	12	3	12
<b>Лабораторные работы (ЛР)</b>	–	3	–
В том числе практическая подготовка (ЛРПП)	–	3	–
<b>Самостоятельная работа обучающихся (СР)</b>	80	3	80
В том числе практическая подготовка (СРПП)	22	3	22
Промежуточная аттестация (подготовка и сдача), всего:	–	3	–
Контрольная работа	–	3	–
Курсовая работа	–	3	–
Зачет с оценкой	–	3	–
Экзамен	–	3	–
<b>Итого:</b> Общая трудоемкость учебной дисциплины (в часах, зачетных единицах)	144/4	3	144/4

### 2.2. Содержание разделов учебной дисциплины (модуля)

№ п/п	Наименование раздела (темы)	Содержание раздела (тематика занятий)	Формируемые компетенции (индекс)
1	Тема 1. Роль и значение международных экономических организаций	Возникновение международных организаций – важный этап эволюций международного переговорного и нормотворческого процесса и их воздействие на ход мировых событий. Исторические, военно-политические и иные факторы, приведшие к созданию ООН. Объективная необходимость международного экономического регулирования – мировые экономические кризисы, экономическая взаимозависимость государств. Место и роль международных экономических организаций в системе международного экономического регулирования. Экономическая интеграция как высшая форма международного экономического сотрудничества. Типология и классификация международных экономических организаций.	ПК-4

		Глобальные и региональные организации. Ключевые экономические и социальные проблемы в деятельности международных экономических организаций. Экономическая дипломатия. Роль «большой семерки» в решении стратегических вопросов международного экономического регулирования.	
2	Тема 2. Структура ООН и его роль в преобразовании мира	Основные принципы деятельности ООН. Структура и основные органы ООН. Финансирование деятельности ООН. Экономические учреждения системы ООН. Экономический и социальный совет (ЭКОСОС). Программа экономического развития ООН (ПРООН). Специализированные учреждения ООН (ЮНИДО, ЮНЕСКО, ВОЗ, МОТ, ФАО и т.д.). Международные организации вне системы ООН, занимающиеся экономическими и социальными вопросами – Организация экономического развития и сотрудничества (ОЭСР) и др.	ПК-4
3	Тема 3. Роль ООН в создании глобальной и региональной систем коллективной безопасности	Основные элементы системы глобальной коллективной безопасности, предусмотренной Уставом ООН. Центральный элемент системы – Совет Безопасности ООН. Формирование региональных систем безопасности на примере ОБСЕ. Модель общей всеобъемлющей безопасности для Европы XXI века. Хартия Европейской безопасности. Коллективная безопасность в рамках ЕАЭС. Планы расширения Совета Безопасности ООН, повышение роли региональных организаций.	ПК-4
4	Тема 4. Международные финансовые организации	Объект международного валютно-финансового регулирования (современные мировые валютные рынки, их субъекты и инструменты) Валютная политика национальных государств и основные разновидности валютных режимов. Создание Международного валютного фонда (МВФ) как регулятора международной валютной системы. Бреттон-вудская золотодевизная система – основа международных валютных отношений в 1950-1960 гг. Отмена свободного обмена доллара США на золото. Крах системы фиксированных обменных курсов и переход к «плавающим курсам». Ямайская система. Изменения в Уставе МВФ. Основные механизмы деятельности МВФ. Краткосрочное кредитование и его инструменты (резервная доля, кредитная доля, соглашения о резервных кредитах). Система расширенного финансирования (EFF). Специальные механизмы финансирования (нефтяной фонд, фонд Виттевеена). Система компенсационных механизмов. Система	ПК-4

		<p>структурной перестройки (SAF, ESAF). Система буферного кредитования. Проблема международной задолженности. Парижский и Лондонский клубы. Международный банк реконструкции и развития (МБРР) – ведущий международный институт кредитования на долгосрочной основе. Механизм деятельности МБРР и основные направления его реформирования. «Группа Мирового банка» – Международная ассоциация развития (МАР), Международная финансовая корпорация (МФК), Многостороннее агентство гарантии инвестиций (МАГИ). Региональные финансовые организации – Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР), Азиатский банк развития (АзБР), Африканский банк развития (АфБР), Межамериканский банк развития (МАБР), Черноморский банк торговли и развития (ЧБТР). Банк международных расчетов (BIS) и его роль в системе международных валютно-кредитных отношений.</p>	
5	Тема 5. Международные торговые организации	<p>Современные мировые товарные рынки и основные принципы их организации. Товарные ассоциации (нефть, какао, медь, джут и т.д.). Организация стран-экспортеров нефти (ОПЕК). Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД).</p>	ПК-1
6	Тема 6. Цели, задачи, цели и роль ВТО в международной торговле	<p>Создание Всемирной торговой организации (ВТО). Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС). Соглашение по инвестиционным мерам, связанным с торговлей (ТРИМС). Соглашение о субсидиях и компенсационных мерах. Соглашение по торговле аспектами прав интеллектуальной собственности (ТРИПС).</p>	ПК-4
7	Тема 7. Региональная интеграция	<p>Ступени торгово-экономической интеграции – зона свободной торговли, таможенный союз и введение общего внешнего таможенного тарифа, общая торговая политика, единый внутренний рынок. Два типа торговых блоков – интеграционный и межгосударственный. Межгосударственные объединения – Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ), МЕРКОСУР, АСЕАН. Сущность и принципы западноевропейской интеграции, роль наднационального начала. Основные исторические этапы развития Европейских сообществ. Система принятия решений в рамках ЕС. Единый внутренний рынок ЕС. Экономический и валютный союз, его состав. Европейский Центральный банк, принципы и механизмы его деятельности. Евро как коллективная валюта государств.</p>	ПК-4



		членов ЕС, входящих в состав Экономического и валютного союза, и как международная валюта. Расширение ЕС и условия вступления стран-кандидатов в ЕС.	
8	Тема 8. Место России в системе международных экономических организаций	Положение России в системе ООН и сотрудничество с институтами ООН. Российские предложения относительно реформирования системы ООН. Сотрудничество России с МВФ и финансовыми институтами, входящими в «группу Мирового банка». Отношения России с региональными финансовыми организациями. Проблема российской внешней задолженности и перспективы ее погашения. Отношения России с Лондонским, Парижским и Токийским клубами. Интеграция России в систему международных торговых организаций. Сотрудничество России и ЕС. Соглашение о партнерстве и сотрудничестве. Программа ТАСИС. Отношения России с другими региональными группировками.	ПК-1

### 2.3. Разделы дисциплины (модуля) и виды занятий

#### Очная форма обучения

№ 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	Тема 1. Роль и значение международных экономических организаций	4	4	10	18
		–	–	–	–
2	Тема 2. Структура ООН и его роль в преобразовании мира	4	4	10	18
		–	–	–	–
3	Тема 3. Роль ООН в создании глобальной и региональной систем коллективной безопасности	4	4	10	18
		–	–	–	–
4	Тема 4. Международные финансовые организации	4	4	10	18
		–	4	8	12
5	Тема 5.	4	4	10	18

	Международные торговые организации	–	4	8	12
6	Тема 6. Цели, задачи, цели и роль ВТО в международной торговле	4	4	10	18
		–	–	–	10
7	Тема 7. Региональная интеграция	4	4	10	18
		–	2	2	–
8	Тема 8. Место России в системе международных экономических организаций	4	2	10	16
		–	2	4	–
	Зачет с оценкой	–	2	–	2
		–	–	–	–
	<i>Итого:</i>	32	32	80	144
		–	12	22	34
	<i>Всего:</i>	<b>32</b>	<b>32</b>	<b>80</b>	<b>144</b>

#### 2.4. Планы самостоятельной работы обучающегося по дисциплине (модулю)

##### Очная форма обучения

№ п/п	Название разделов и тем	Виды самостоятельной работы	Трудоемкость, час.	Формируемые компетенции	Формы контроля
1	Тема 1. Роль и значение международных экономических организаций	Подготовка к опросу, подготовка к коллоквиуму, подготовка к тестированию	10	ПК-4	Устный опрос, коллоквиум, тест
		В том числе практическая подготовка	–		
2	Тема 2. Структура ООН и его роль в преобразовании мира	Подготовка к опросу, подготовка к дискуссии, подготовка к коллоквиуму, подготовка к тестированию	10	ПК-4	Устный опрос, дискуссия, коллоквиум, тест
		В том числе практическая подготовка	–		

3	Тема 3. Роль ООН в создании глобальной и региональной систем коллективной безопасности	Подготовка к опросу, подготовка к участию в круглом столе, подготовка к коллоквиуму, подготовка к тестированию	10	ПК-4	Устный опрос, круглый стол, коллоквиум, тест
		В том числе практическая подготовка	–		
4	Тема 4. Международные финансовые организации	Подготовка к опросу, подготовка к дискуссии, подготовка к участию в ролевой игре, подготовка к тестированию	10	ПК-4	Устный опрос, дискуссия, ролевая игра, тест
		В том числе практическая подготовка	8		
5	Тема 5. Международные торговые организации	Подготовка к опросу, подготовка к ситуационному анализу, подготовка к участию в круглом столе, подготовка к тестированию	10	ПК-1	Устный опрос, ситуационный анализ, круглый стол, тест
		В том числе практическая подготовка	8		
6	Тема 6. Цели, задачи, цели и роль ВТО в международной торговле	Подготовка к опросу, подготовка к ситуационному анализу, подготовка к тестированию	10	ПК-4	Устный опрос, ситуационный анализ, тест
		В том числе практическая подготовка	–		
7	Тема 7. Региональная интеграция	Подготовка к опросу, подготовка к мозговому штурму, подготовка к тестированию	10	ПК-4	Устный опрос, мозговой штурм, тест
		В том числе практическая подготовка	2		

8	Тема 8. Место России в системе международных экономических организаций	Подготовка к опросу, подготовка к дискуссии, подготовка к участию в круглом столе, подготовка к тестированию	10	ПК-1	Устный опрос, дискуссия, круглый стол, тест
		В том числе практическая подготовка	4		
ИТОГО			80		

### 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), то есть 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 зачету с оценкой, практическим занятиям;
- 6) выполнение практических заданий;
- 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 коллоквиуму, подготовка к тестированию, подготовка к дискуссии, подготовка к участию в круглом столе, подготовка к участию в ролевой игре, подготовка к ситуационному анализу, подготовка к мозговому штурму, подготовка к экзамену.

##### **Методические рекомендации по организации самостоятельной работы студентов**

###### **Методические рекомендации по подготовке к устному опросу**

Подготовка к опросу проводится в ходе самостоятельной работы студентов и включает в себя повторение пройденного материала по вопросам предстоящего опроса. Помимо основного материала студент должен изучить дополнительную рекомендованную литературу и информацию по теме, в том числе с использованием Интернет-ресурсов. В среднем, подготовка к устному опросу по одному семинарскому занятию занимает от 2 до 3 часов в зависимости от сложности темы и особенностей организации студентом своей самостоятельной работы. Опрос предполагает устный ответ студента на один основной и несколько дополнительных вопросов преподавателя. Ответ студента должен представлять собой развернутое, связанное, логически выстроенное сообщение. При выставлении оценки преподаватель учитывает правильность ответа по содержанию, его последовательность, самостоятельность суждений и выводов, умение связывать теоретические положения с практикой, в том числе и с будущей профессиональной деятельностью.

## **Оценка знаний в ходе проведения коллоквиума**

Коллоквиумом называется собеседование преподавателя и студента по заранее определенным контрольным вопросам. Целью коллоквиума является формирование у студента навыков анализа теоретических проблем на основе самостоятельного изучения учебной и научной литературы. На коллоквиум выносятся крупные, проблемные, нередко спорные теоретические вопросы. От студента требуется:

- владение изученным в ходе учебного процесса материалом, относящимся к рассматриваемой проблеме;
- знание разных точек зрения, высказанных в научной литературе по соответствующей проблеме, умение сопоставлять их между собой;
- наличие собственного мнения по обсуждаемым вопросам и умение его аргументировать.

Коллоквиум – это не только форма контроля, но и метод углубления, закрепления знаний студентов, так как в ходе собеседования преподаватель разъясняет сложные вопросы, возникающие у студента в процессе изучения данного источника. Однако коллоквиум не консультация и не экзамен. Его задача добиться глубокого изучения отобранного материала, пробудить у студента стремление к чтению дополнительной социологической литературы.

Подготовка к коллоквиуму начинается с установочной консультации преподавателя, на которой он разъясняет развернутую тематику проблемы, рекомендует литературу для изучения и объясняет процедуру проведения коллоквиума. Как правило, на самостоятельную подготовку к коллоквиуму студенту отводится 2-3 недели. Методические указания состоят из рекомендаций по изучению источников и литературы, вопросов для самопроверки и кратких конспектов ответа с перечислением основных фактов и событий, относящихся к пунктам плана каждой темы. Это должно помочь студентам целенаправленно организовать работу по овладению материалом и его запоминанию. При подготовке к коллоквиуму следует, прежде всего, просмотреть конспекты лекций и практических занятий и отметить в них имеющиеся вопросы коллоквиума. Если какие-то вопросы вынесены преподавателем на самостоятельное изучение, следует обратиться к учебной литературе, рекомендованной преподавателем в качестве источника сведений.

Коллоквиум проводится в форме индивидуальной беседы преподавателя с каждым студентом или беседы в небольших группах (2-3 человека). Обычно преподаватель задает несколько кратких конкретных вопросов, позволяющих выяснить степень добросовестности работы с литературой, проверяет конспект. Далее более подробно обсуждается какая-либо сторона проблемы, что позволяет оценить уровень понимания. По итогам коллоквиума выставляется дифференцированная оценка по пятибалльной системе.

## **Дискуссия в процессе обучения**

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.

### **Оценка знаний в ходе проведения круглого стола**

«Круглый стол» – современная форма публичного обсуждения или освещения каких-либо вопросов, когда участники, имеющие равные права, высказываются по очереди или в определенном порядке.

«Круглые столы» характеризуются тем, что:

- проводятся в форме обсуждения одного или нескольких определенных вопросов или проблем;
- обсуждаемый вопрос допускает разные мнения и толкования, а также взаимные возражения участников;
- в результате обсуждения должны быть выявлены точки зрения всех участников на данный вопрос;
- участники имеют равные права и высказываются в определенном порядке.

Наиболее важное значение в ходе подготовки к проведению круглого стола отводится выбору его темы. Тема должна не только отражать современные проблемные моменты теории и практики бюджетной системы, но и быть интересной ее участникам.

В этой связи преподавателю необходимо проанализировать все имеющиеся дискуссионные вопросы изучаемой дисциплины и предложить несколько тем на обсуждение студентам.

В ходе выбора темы нельзя пренебрегать и вопросами освещенности данной проблемы в научной литературе и периодической печати. Чем больше имеется публикаций по предложенной теме, тем интересней и результативнее дискуссии, возникающие в ходе проведения круглых столов.

После выбора темы, студентам предлагается перечень основных докладов, а также список литературы. При этом студенты могут скорректировать тему, а также должны дополнить предложенный список литературных источников. Далее, из числа желающих назначаются ответственные студенты за основные доклады. Кроме того, при необходимости могут быть назначены и содокладчики.

На самостоятельную подготовку к круглому столу необходимо отводить студенту не менее двух недель. Число докладов должно быть оптимальным (не более четырех), что позволяет не только заслушать результаты проведенных теоретических исследований студентами, но и обсудить их и сделать определенные выводы.

При организации и проведении круглого стола следует руководствоваться рядом правил:

1. К проведению круглого стола привлекаются все студенты. Также возможно участие экспертов (студентов старших курсов), которые могут принять участие в дискуссии по обсуждаемым темам.

2. Руководителем круглого стола может стать либо преподаватель, либо один из экспертов. Руководитель сообщает порядок проведения круглого стола, устанавливает регламент выступлений, обращается к присутствующим с вступительным словом. Далее предоставляется слово докладчикам, которые сообщают о результатах проведенных теоретических исследований в форме научного доклада. После выступлений участники круглого стола задают докладчикам наиболее интересующих их вопросы. На заключительном этапе работы круглого стола проводится открытая дискуссия по представленным проблемам, в которой участвуют все студенты.

3. После завершения дискуссии путем голосования выбирается лучший докладчик, а также подводятся окончательные итоги круглого стола.

Проведение круглого стола требует большой подготовительной работы со стороны студентов, которые должны подобрать литературу, составить план и раскрыть содержание выступления. При подготовке к выступлению, а также к участию в дискуссии на круглом столе, необходимо изучить предложенную литературу и выявить основные проблемные моменты выбранной для рассмотрения темы. Продолжительность доклада на круглом столе не должна превышать установленного регламента, в связи с чем, материал должен быть тщательно проработан и содержать только основные положения представленной темы.

По результатам обсуждения определяется лучший доклад, оценивается участие каждого студента в обсуждении представленных докладов.

### **Методика разработки и использования в учебном процессе ролевой (деловой) игры**

Использование ролевых (деловых) игр в учебном процессе направлено на мобилизацию всех способностей обучающегося в целях решения ключевой задачи. В процессе разработки ролевой (деловой) игры необходимо ориентироваться на ряд принципов, включая:

- соответствие обыгрываемых ситуаций направлению профессиональной подготовки обучающегося, предмету дисциплины, дидактическому наполнению изучаемой темы (раздела) дисциплины;

– установление режима ролевой игры: один участник (концепция «игры с природой»); командная работа (коллегиальный метод принятия решений); конкурентное поведение (противостояние отдельных участников и(или) формирующихся команд); комплексный режим (сочетание индивидуальной, коллективной, конкурентной работы обучающихся во время проведения мероприятия);

– инициация знаний, умений и навыков (способностей), ранее приобретенных обучающимся (обучающимися) по предшествующим темам (разделам) дисциплины, по другим дисциплинам в соответствии с учебным планом, в рамках самостоятельной научно-исследовательской деятельности обучающихся;

– продолжительность мероприятия: до 1,5 астрономических часов (с выделением части времени, отведенного на учебное занятие); 1,5 астрономического часа (на одно учебное занятие); более 1,5 астрономических часов – рекомендуется кратное 1,5 астрономическим часам (с охватом нескольких последовательных практических занятий, в том числе распределенных на несколько календарных дат);

– отражение и озвучивание основных элементов мероприятия: ролевые позиции мероприятия, включая модератора (модераторов), оператора (операторов), основного участника (основных участников); лица или лиц, оценивающих результаты ролевой (деловой) игры; иных участников в соответствии с содержанием мероприятия.

### **Разработка и применение тестов в процессе обучения**

Педагогическое тестирование – это форма измерения знаний учащихся, основанная на применении педагогических тестов. Включает в себя подготовку качественных тестов, собственно проведение тестирования и последующую обработку результатов, которая дает оценку уровня знаний тестируемых.

Традиционный тест содержит список вопросов и различные варианты ответов. Каждый вопрос оценивается в определенное количество баллов. Результат традиционного теста зависит от количества вопросов, на которые был дан правильный ответ.

Тестирование в педагогике выполняет три основные взаимосвязанные функции: диагностическую, обучающую и воспитательную:

Диагностическая функция заключается в выявлении уровня знаний, умений, навыков учащегося. Это основная и самая очевидная функция тестирования. По объективности, широте и скорости диагностирования, тестирование превосходит все остальные формы педагогического контроля.

Обучающая функция тестирования состоит в мотивировании учащегося к активизации работы по усвоению учебного материала. Для усиления обучающей функции тестирования могут быть использованы дополнительные меры стимулирования студентов, такие как: раздача преподавателем примерного перечня вопросов для самостоятельной подготовки, наличие в самом тесте наводящих вопросов и подсказок, совместный разбор результатов теста.

Воспитательная функция проявляется в периодичности и неизбежности тестового контроля. Это дисциплинирует, организует и направляет деятельность учащихся, помогает выявить и устранить пробелы в знаниях, формирует стремление развить свои способности.

Педагогическое тестирование включает в себя несколько основных этапов: подготовка теста проведение теста и обработка результатов теста.

По форме заданий педагогические тесты бывают:

- тесты закрытого типа;
- тесты открытого типа;
- задания по установлению соответствий;
- задания по упорядочиванию последовательности.

Выбирая на тот или иной ответ на вопрос теста, студент должен, прежде всего внимательно прочитать условия вопроса теста, вдумываясь в его смысл. Затем следует выбрать, по мнению студента, правильный ответ. Если по мнению студента несколько ответов являются правильными, то он должен выбрать тот, который максимально охватывает ответ на поставленный вопрос.

Тест состоит из вопросов и предлагаемых кратких формулировок возможных ответов на вопросы, что не позволяет охарактеризовать всю полноту того или иного явления. В ходе тестирования студент не имеет возможности давать свои комментарии к ответам. Однако основная суть выносимых на тестирование вопросов отражается в предлагаемых вариантах ответов.

В зависимости от формы контроля (текущий, промежуточный, выходной) преподаватель определяет точное количество вопросов теста и устанавливает время для решения теста.

### **Значение и методика использования ситуационного анализа как инструмента контроля освоения раздела (темы) дисциплины (практики, факультатива)**

Технология ситуационного анализа является актуальной для обучения в современном информационно-образовательном пространстве. Она позволяет непосредственно осуществлять связь с практикой и опираться в процессе обучения на субъективный опыт обучающихся. Технология стала активно использоваться с 20-х гг. XX в.

В ходе работы обучающиеся активно участвуют в анализе фактов и деталей самой ситуации, выборе стратегии, ее уточнении и защите, обсуждении ситуации и аргументации целесообразности своей позиции. Развиваются умения учащихся, связанные с работой в группе, команде. Ситуационный анализ способствует формированию критического мышления, позволяет активизировать теоретические знания учащихся, их практический опыт, раскрывает и развивает способность высказывать свои мысли, идеи, предложения, умения выслушать различные точки зрения и аргументировать свою. Обучающиеся получают возможность проявить и усовершенствовать аналитические и оценочные навыки, применять на практике теоретический материал. Для дальнейшей деятельности обучающихся эта технология важна потому, что позволяет увидеть многовариантность решения ситуации в жизни и обосновать поиск рационального ответа.

Основой технологии является анализ ситуаций. Ситуации базируются на современных научных, экономических, этических, политических проблемах (например, клонирование, эвтаназия, легализация «легких наркотиков», структурирование расходов государственного бюджета, разработка экономической стратегии развития фирмы и т.д.), поэтому позволяют обучающимся «почувствовать» реальную жизнь. Ситуация всегда является началом и поводом для рассуждения или исследования. В ней должен присутствовать конфликт, то есть противоречие или столкновение точек зрения, ценностей, моральных и иных предпочтений. Учебные ситуации могут быть смоделированы специально, а не взяты из жизни. Например, в некоторых случаях ситуацией могут выступать фрагменты литературных произведений, которые рассматриваются под углом зрения современных проблем, в том числе по поводу экономических вопросов.

Можно выделить несколько требований отбора ситуаций в образовательном процессе. Ситуации должны:

- отвечать целям и задачам дисциплины, практики, факультатива;
- быть проблематизированы в соответствии с конкретными учебными целями; ситуация может содержать не одну, а несколько проблем; сама проблема может в явном виде не присутствовать в предлагаемой ситуации на уровне текста или события, но она выявляется в ходе анализа;
- быть связанными с реальными проблемами практики (научными, морально-этическими и т.д.): в некоторых случаях целесообразно использовать ситуации, суще-

ствующие в современной жизни, когда информация о тех или иных фактах становится достоянием гласности и активно обсуждается;

- обладать неким сюжетом, позволяющим осуществить процесс анализа, что поможет обучающимся увидеть и учесть факты, проблемы и перспективы, ранее им неизвестные, проанализировать ситуацию с разных точек зрения, с позиций различных подходов;

- включать в себя разнообразные материалы (например, в ситуации по юриспруденции могут быть представлены материалы дела, судебное решение, апелляции и другие документы);

- быть эмоционально окрашенными.

К качествам, которые отличают «хорошую» ситуацию относятся:

- интересный сюжет ситуации связан с опытом обучающихся; еще лучше, если обучающиеся уже знакомы с проблемой в жизни, до момента ее решения в процессе обучения;

- в сюжете есть начало, середина и конец; в случае, если конца истории-ситуации нет, обучающимся предстоит создать его после обсуждения;

- проблема, содержащаяся в ситуации, интересна обучающимся;

- ситуация связана с событиями последних пяти лет, проблема обсуждается в средствах массовой информации;

- образы основных действующих лиц показаны выразительно как для повышения интереса обучающихся, так и потому, что личные качества действующих лиц влияют на возможное решение;

- ситуация полезна с педагогической точки зрения; при разработке плана учебного занятия необходимо ответить на вопросы, выполнению каких задач будет способствовать анализ ситуации; чем он поможет преподавателю и обучающимся в усвоении материала, формировании умений и личностном развитии; зачем использовать данную ситуацию в ходе образовательного процесса; нет ли более эффективных методов обучения, направленных на достижение цели;

- ситуация провоцирует конфликт, содержит противоречие, способное вызывать разногласия;

- подталкивает к принятию решения, к занятию той или иной позиции, к осуществлению действия, связанного с поиском решения;

- в ситуации говорится о чем-то общем, значительном, применимом к большому количеству случаев;

- ситуация достаточно короткая, чтобы удержать внимание аудитории, но в то же время в ней представлены разнообразные факты, обеспечивающие анализ;

- трудоемкость анализа ситуации соответствует уровню обучающихся; если необходима большая сложность, то ее следует вводить постепенно: сначала предъявляются фактические данные, потом ставится ряд вопросов и даже предлагается решение, а потом в случае необходимости дается новая информация.

Данную технологию можно применять для решения различных дидактических задач. Анализ ситуации проводится для того, чтобы найти проблему, решить ее, сформулировать вопрос, осуществить решение по предложенной схеме, выбрать из предложенных решений и т.п. Характер задания зависит в первую очередь от цели, стоящей перед преподавателем, а также от содержания самой ситуации, от ее места в общем построении занятия: вводит ли она в тему или, например, является иллюстрацией изученного материала, связана ли она только с практической тематикой или предполагает выход на некие теоретические обобщения, то есть формируются обобщенные умения поиска, обработки информации и применения ее для создания нового решения проблемы.

Основной единицей педагогического процесса в условиях имитационного моделирования является не порция информации или задача, а жизненная ситуация со всей ее

неоднозначностью и противоречивостью. Можно выделить следующие виды конкретных ситуаций:

1. Ситуация-проблема – представляет определенное сочетание фактов из реальной жизни. Задается реальная ситуация, которая имела положительные или отрицательные последствия. Обучающиеся должны вычленить проблему, сформулировать ее, определить, каковы были условия, какие выбирались средства решения проблемы, были ли они адекватны и почему и т.д. Проблемная ситуация создает условия для свободного осознанного выбора, через который происходит развитие, углубленное познание субъективных и объективных жизненных реалий.

2. Ситуация-оценка – описывает социально-экономическую ситуацию, выход из которой в определенном смысле уже найден. Обучающимися проводится критический анализ ранее принятых решений, дается мотивированное заключение по поводу произошедшего события. Коллективное обсуждение вариантов решения одной и той же ситуации существенно углубляет опыт обучающихся: каждый из них имеет возможность ознакомиться с вариантами решения одной и той же проблемы, послушать и взвесить множество оценок, дополнений и изменений.

3. Ситуация-иллюстрация – поясняет какую-либо проблему или ситуацию, относящуюся к определенной теме. Обучающимся предлагается самостоятельно смоделировать ситуацию-иллюстрацию к своим рассуждениям. Практика показывает, что предъявление таких заданий усиливает у обучающихся стремление к приобретению теоретических знаний для получения ответов на поставленные вопросы, развиваются аналитические способности, вырабатывается самостоятельность и инициативность в решениях.

4. Ситуация-упражнение – предусматривает применение уже принятых ранее положений и предполагает очевидные и бесспорные решения поставленных проблем. Такие ситуации помогают развивать определенные навыки (умения) в обработке или обнаружении данных, относящихся к исследуемой проблеме. Они носят в основном тренировочный характер, помогают приобрести опыт решения определенных задач.

В условиях имитационного моделирования формируются способы общения, мышления, понимания, рефлексии, действия. За счет рефлексии знания обобщаются, закрепляются, переходя из внешнего плана во внутренний план действия обучающихся. В процессе имитационного моделирования проявляются элементы толерантности в ситуациях разрешения межличностных и деловых конфликтов, в выборе способов взаимодействия и отстаивания своих интересов.

Имитационное моделирование жизненных ситуаций можно рассматривать как дидактическую ситуацию, в которой происходит полисубъектное взаимодействие, направленное на моделирование различного рода отношений и условий действительности. Актуализация мотивов деятельности обучающегося и самореализация в ней способствуют развитию ключевых компетентностей обучающегося. Имитационное моделирование жизненных ситуаций предполагает предоставление обучающемуся максимума свободы для индивидуального развития, создание ситуации для утверждения в повседневной реальности ценностей достойной жизни.

При таком подходе учебная деятельность входит в социальную сферу, в жизненное пространство личности. Преподаватель и обучающийся не отделяются от культурного окружения, познавательные процессы выходят в сложное пространство социальной, профессиональной, личностной самореализации.

Организация продуктивной деятельности на занятиях проблемного обучения не только решает задачи познавательного, интеллектуального характера, но и воспитывающего. Например, обучающийся постепенно приучается вникать в суть происходящего, ответственно относиться к работе, критически – к собственным действиям, рефлексировать. Все это подготавливает обучающегося к реальной жизни, его успешной дальнейшей социализации и становления как профессионала.

## Мозговой штурм и правила его использования в учебном процессе

Метод мозгового штурма (мозговой штурм, мозговая атака, [англ. brainstorming](#)) – оперативный метод решения задач, в котором участники обсуждения генерируют максимальное количество решений задачи, в том числе самые фантастические и необоснованные. Затем из полученных вариантов выбираются лучшие решения, которые могут быть использованы на практике. Включает этап [экспертной оценки](#). В развитом виде предполагает синхронизацию действий участников в соответствии с распознаваемой ими схемой (образом) оцениваемого процесса.

Правильный мозговой штурм включает 3 этапа:

1. Предварительный этап – постановка проблемы. На этом этапе четко формулируется задача, отбираются участники штурма, определяется ведущий и распределяются прочие роли участников в зависимости от задачи и выбранного способа проведения штурма.
2. Основной этап – генерация идей. На этом этапе генерируются варианты решения задачи.
3. Экспертный этап – группировка, отбор и оценка идей. На этом этапе хаотичные идеи классифицируются, анализируются и оцениваются. Этот этап позволяет выделить наиболее ценные идеи и дать окончательный результат мозгового штурма. Качество экспертного этапа напрямую зависит от строгости и однообразия критериев отбора идей у участников. Часто этот этап пропускается, и участники просто выбирают понравившийся им вариант.

Для проведения мозговой атаки обычно создают две группы:

- участники, предлагающие новые варианты решения задачи;
- члены комиссии, обрабатывающие предложенные решения.

Различают индивидуальные и коллективные мозговые атаки.

В мозговом штурме участвует коллектив из нескольких специалистов и ведущий. Перед самым сеансом мозгового штурма ведущий производит четкую постановку задачи, подлежащей решению. В ходе мозгового штурма участники высказывают свои идеи, направленные на решение поставленной задачи, причем как логичные, так и абсурдные. Если в мозговом штурме принимают участие люди различных чинов или рангов, то рекомендуется заслушивать идеи в порядке возрастания ранжира, что позволяет исключить психологический фактор «согласия с начальством».

В процессе мозгового штурма, как правило, вначале решения не отличаются высокой оригинальностью, но по прошествии некоторого времени типовые, шаблонные решения исчерпываются, и у участников начинают возникать необычные идеи. Ведущий записывает или как-то иначе регистрирует все идеи, возникшие в ходе мозгового штурма.

Затем, когда все идеи высказаны, производится их анализ, развитие и отбор. В итоге находится максимально эффективное и часто нетривиальное решение задачи.

10 правил эффективного мозгового штурма

1. Предварительная подготовка. Всем участникам мозгового штурма следует готовиться к нему заранее. Задача штурма должна быть озвучена минимум за 2-3 дня до его проведения. За это время участники смогут неплохо обдумать стоящую перед ними проблему и уже в самом начале штурма предложить несколько интересных идей.
2. Много участников. Чтобы мозговой штурм прошел максимально эффективно нужно приглашать для участия в нем как можно больше людей, предлагающих, соответственно, больше идей – результаты от такого подхода могут быть очень неожиданными.
3. Уточнение поставленной задачи. Перед началом штурма рекомендуется отвести некоторое время на дополнительное уточнение исследуемой проблемы. Это позволит еще раз настроить всех «на одну волну», удостовериться в том, что все участники стараются решить одну и ту же задачу и еще раз убедиться, что она поставлена верно.

4. Записи. На протяжении всей «игры» нужно непременно вести записи и делать пометки. Причем, делать это должен каждый участник. Данную задачу, конечно, может выполнять и один ведущий, но он в любом случае может что-то упустить, пропустить, не заметить. Если же фиксировать идеи будут все, то и итоговый список решений и идей будет максимально полным и объективным.

5. Никакой критики. Этот пункт уже входит в основные правила проведения мозгового штурма, но о нем следует упомянуть еще раз. Ни в коем случае не отвергайте предлагающиеся идеи, какими бы нелепыми или фантастическими они не казались. Зачастую именно они, переработанные, дополненные и приближенные к реальности, являются теми решениями, ради которых и устраивается мозговой штурм. К тому же критика всегда действует на людей подавляющим образом, а допускать этого во время штурма категорически не рекомендуется.

6. Максимальная генерация идей. Каждый участник процесса должен понять, что ему нужно предлагать как можно больше идей. Неопытные участники могут стесняться или обдумывать идеи, не озвучивая их. Следует понимать, что это многократно снижает всю эффективность метода. Это же касается и тех случаев, когда решение, казалось бы, найдено – идеи должны генерироваться на протяжении всего времени, выделенного на второй этап мозгового штурма.

7. Привлечение других людей. Если, например, во время штурма есть цель составить список из 100 решений, но этот уровень никак не достигается, можно привлечь к мозговому штурму людей, которые либо не присутствуют на штурме, либо вообще не имеют к нему никакого отношения.

8. Модификация идей. Для получения наилучшего результата можно соединять две идеи (и более) в одну. Особенно эффективно использовать этот прием, когда имеются варианты решения проблемы, предложенные людьми различного статуса, должности, ранга.

9. Визуальное отображение. Для удобства восприятия и повышения результативности мозгового штурма следует использовать маркерные доски, флэш-панели, плакаты, схемы, таблицы и т.п.

10. Отрицательный результат. Во время поиска решения и даже по его окончании представьте, что ситуация обернулась образом, прямо противоположным требуемому, и все пошло не так, как вы планировали. С помощью такого моделирования можно способствовать выработке дополнительных идей, а также морально и психологически подготовить себя к любой ситуации.



## 5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

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

Семестр	Вид занятия (Л, ПР, ЛР)	Используемые интерактивные образовательные технологии	Количество часов
6	Л	Проблемная лекция, лекция-провокация, лекция-визуализация, лекция-«пресс-конференция», лекция-диалог	12
	В том числе практическая подготовка (ЛПП)	–	–
	ПЗ	Ролевая игра, мозговой штурм, ситуационный анализ, дискуссия, круглый стол	12
	В том числе практическая подготовка (ПЗПП)	Дискуссия, ролевая игра, круглый стол	10
Итого			24

## **6. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ**

### **6.1. Организация входного, текущего и промежуточного контроля обучения**

#### **Входной контроль**

Входной контроль применяется с целью выяснения уровня и качества знаний, умений и навыков студентов в области международных экономических организаций на основе базисных дисциплин. Входной контроль осуществляется в форме двустороннего диалога между преподавателем и студентами на первых занятиях по дисциплине.

В случае выявления недостаточного уровня знаний, умений и навыков студентов для освоения дисциплины преподавателем могут быть разработаны дополнительные задания, направленные на доведение студентов до уровня, требуемого для успешного освоения дисциплины.

В случае выявления высокого уровня дифференциации студентов учебной группы относительно знаний, умений и навыков в экономической сфере, преподавателем могут быть рекомендованы дополнительные литературные и онлайн-ресурсы и источники информации для студентов, отстающих от других студентов учебной группы, а также назначены дополнительные занятия и консультации для студентов, отстающих от других студентов учебной группы.

#### **Текущий контроль**

Текущий контроль успеваемости осуществляется в процессе проведения занятий по дисциплине в формах, соответствующих типам практических занятий.

#### **Промежуточный контроль**

Промежуточная аттестация по дисциплине (модулю) проводится в форме зачета с оценкой:

#### **Вопросы для проведения устного опроса**

##### **Тема 1. Роль и значение международных экономических организаций**

Вопросы для устного опроса:

1. Возникновение международных организаций – важный этап эволюций международного переговорного и нормотворческого процесса и их воздействие на ход мировых событий.
2. Исторические, военно-политические и иные факторы, приведшие к созданию ООН.
3. Объективная необходимость международного экономического регулирования – мировые экономические кризисы, экономическая взаимозависимость государств.
4. Место и роль международных экономических организаций в системе международного экономического регулирования.
5. Экономическая интеграция как высшая форма международного экономического сотрудничества.

##### **Тема 2. Структура ООН и его роль в преобразовании мира**

Вопросы для устного опроса:

1. Основные принципы деятельности ООН.

2. Структура и основные органы ООН.
3. Финансирование деятельности ООН.
4. Экономические учреждения системы ООН.
5. Экономический и социальный совет (ЭКОСОС).
6. Программа экономического развития ООН (ПРООН).

### **Тема 3. Роль ООН в создании глобальной и региональной систем коллективной безопасности**

Вопросы для устного опроса:

1. Основные элементы системы глобальной коллективной безопасности, предусмотренной Уставом ООН.
2. Центральный элемент системы – Совет Безопасности ООН.
3. Формирование региональных систем безопасности на примере ОБСЕ.

### **Тема 4. Международные финансовые организации**

Вопросы для устного опроса:

1. Объект международного валютно-финансового регулирования (современные мировые валютные рынки, их субъекты и инструменты)
2. Валютная политика национальных государств и основные разновидности валютных режимов.
3. Создание Международного валютного фонда (МВФ) как регулятора международной валютной системы. Бреттон-вудская золотодевизная система – основа международных валютных отношений в 50-60 гг.
4. Отмена свободного обмена доллара США на золото.
5. Крах системы фиксированных обменных курсов и переход к «плавающим курсам».
6. Ямайская система.
7. Изменения в Уставе МВФ.
8. Основные механизмы деятельности МВФ.
9. Краткосрочное кредитование и его инструменты (резервная доля, кредитная доля, соглашения о резервных кредитах).
10. Система расширенного финансирования (EFF). Специальные механизмы финансирования (нефтяной фонд, фонд Виттевеена).
11. Система компенсационных механизмов. Система структурной перестройки (SAF, ESAF). Система буферного кредитования.
12. Проблема международной задолженности.
13. Парижский и Лондонский клубы.
14. Международный банк реконструкции и развития (МБРР) – ведущий международный институт кредитования на долгосрочной основе.
15. Механизм деятельности МБРР и основные направления его реформирования. «Группа Мирового банка» - Международная ассоциация развития (МАР), Международная финансовая корпорация (МФК), Многостороннее агентство гарантии инвестиций (МАГИ). Региональные финансовые организации – Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР), Азиатский банк развития (АзБР), Африканский банк развития (АфБР), Межамериканский банк развития (МАБР), Черноморский банк торговли и развития (ЧБТР).
16. Банк международных расчетов (BIS) и его роль в системе международных валютно-кредитных отношений.

## **Тема 5. Международные торговые организации**

Вопросы для устного опроса:

1. Современные мировые товарные рынки и основные принципы их организации.
2. Товарные ассоциации (нефть, какао, медь, джут и т.д.).
3. Организация стран-экспортеров нефти (ОПЕК).
4. Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД).

## **Тема 6. Цели, задачи, цели и роль ВТО в международной торговле**

Вопросы для устного опроса:

1. Создание Всемирной торговой организации (ВТО).
2. Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС).
3. Соглашение по инвестиционным мерам, связанным с торговлей (ТРИМС).
4. Соглашение о субсидиях и компенсационных мерах.
5. Соглашение по торговле аспектами прав интеллектуальной собственности (ТРИПС).

## **Тема 7. Региональная интеграция**

Вопросы для устного опроса:

1. Ступени торгово-экономической интеграции – зона свободной торговли, таможенный союз и введение общего внешнего таможенного тарифа, общая торговая политика, единый внутренний рынок.
2. Два типа торговых блоков – интеграционный и межгосударственный.
3. Межгосударственные объединения – Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ), Северо-Американская зона свободной торговли (НАФТА), МЕРКОСУР, АСЕАН.
4. Сущность и принципы западноевропейской интеграции, роль наднационального начала.
5. Основные исторические этапы развития Европейских сообществ.
6. Система принятия решений в рамках ЕС.
7. Единый внутренний рынок ЕС.
8. Экономический и валютный союз, его состав.
9. Европейский Центральный банк, принципы и механизмы его деятельности.
10. Евро как коллективная валюта государств-членов ЕС, входящих в состав Экономического и валютного союза, и как международная валюта.
11. Расширение ЕС и условия вступления стран-кандидатов в ЕС.

## **Тема 8. Место России в системе международных экономических организаций**

Вопросы для устного опроса:

1. Положение России в системе ООН и сотрудничество с институтами ООН.
2. Российские предложения относительно реформирования системы ООН.
3. Сотрудничество России с МВФ и финансовыми институтами, входящими в «группу Мирового банка».
4. Отношения России с региональными финансовыми организациями.
5. Проблема российской внешней задолженности и перспективы ее погашения.
6. Отношения России с Лондонским, Парижским и Токийским клубами.
7. Интеграция России в систему международных торговых организаций.
8. Сотрудничество России и ЕС.
9. Соглашение о партнерстве и сотрудничестве.

10. Программа ТАСИС.
11. Отношения России с различными региональными группировками.

### **Вопросы для коллоквиумов**

#### **Тема 1. Роль и значение международных экономических организаций**

1. Типология и классификация международных экономических организаций.
2. Глобальные и региональные организации.
3. Ключевые экономические и социальные проблемы в деятельности международных экономических организаций.
4. Экономическая дипломатия.
5. Роль «большой семерки» в решении стратегических вопросов международного экономического регулирования.

#### **Тема 2. Структура ООН и его роль в преобразовании мира**

1. Специализированные учреждения ООН (ЮНИДО, ЮНЕСКО, ВОЗ, МОТ, ФАО и т.д.).
2. Цели создания, функции, значение ЮНИДО.
3. Цели создания, функции, значение ЮНЕСКО.
4. Цели создания, функции, значение ВОЗ.
5. Цели создания, функции, значение МОТ.
6. Цели создания, функции, значение ФАО.
7. Международные организации вне системы ООН, занимающиеся экономическими и социальными вопросами – Организация экономического развития и сотрудничества (ОЭСР) и другие.

#### **Тема 3. Роль ООН в создании глобальной и региональной систем коллективной безопасности**

1. Модель общей всеобъемлющей безопасности для Европы XXI века.
2. Хартия Европейской безопасности.
3. Коллективная безопасность в рамках ЕАЭС.
4. Планы расширения Совета Безопасности ООН.
5. Повышение роли региональных организаций.

### **6.2 Тематика рефератов, проектов, творческих заданий, эссе и т.п.**

#### **Темы для дискуссий**

#### **Тема 2. Структура ООН и его роль в преобразовании мира**

1. История создания, развития ООН, прогнозы по дальнейшему развитию организации.
2. Каким образом формируется баланс сил в организациях ООН?
3. Основные недостатки организации деятельности ООН и варианты их устранения.
4. Взаимное влияние ООН и мирового сообщества в современности.

#### **Тема 4. Международные финансовые организации**

1. Какую роль играют международные финансовые организации в современной мировой экономике?

2. Какую роль играют международные финансовые организации в обеспечении функционирования национальной экономики России?
3. Какую роль играет Россия в лице своих агентов в целеполагании и деятельности международных финансовых организаций?
4. Перспективы развития деятельности международных финансовых организаций в свете текущих глобальных вызовов.

#### **Тема 8. Место России в системе международных экономических организаций**

1. Какую роль играют региональные торгово-экономические группировки в современной мировой экономике?
2. Какую роль играют **региональные торгово-экономические группировки** в обеспечении функционирования национальной экономики России?
3. Какую роль играет Россия в лице своих агентов в целеполагании и деятельности международных экономических организаций и **региональных торгово-экономических группировок**?
4. Перспективы развития деятельности **международных экономических организаций и региональных торгово-экономических группировок** в свете текущих глобальных вызовов.

#### **Темы для круглого стола**

#### **Тема 3. Роль ООН в создании глобальной и региональной систем коллективной безопасности**

1. Коллективная безопасность как высший стандарт организации мирового общества.
2. Институты обеспечения и формирования коллективной безопасности в современном мире.
3. Оценка эффективности деятельности институтов в области создания глобальной и региональной систем коллективной безопасности.

#### **Тема 5. Международные торговые организации**

1. Значение международной торговли в современной мировой экономике и мировом сообществе.
2. Система регламентов, международных договоров и специализированных в сфере международной торговли.
3. Перспективы развития международных торговых организаций в текущих условиях.

#### **Тема 8. Место России в системе международных экономических организаций**

1. Мотивы и механизмы инициации международных экономических организаций и региональных интеграционных образований в современном мире.
2. Значение региональных торгово-экономических и финансово-инвестиционных образований в обеспечении решения социально-экономических и общественно-культурных проблем мирового сообщества.
3. Место и роль России в деятельности международных и региональных экономических, торговых, финансово-инвестиционных группировок и образований.

## Сценарии ролевых (деловых) игр

### Тема 4. Международные финансовые организации

#### Ролевая игра «Фондовая биржа»

Целью данной деловой игры является наглядное представление механизмов формирования рыночных цен акций и других финансовых инструментов в ходе биржевых торгов.

В игре принимают участие 8 команд (возможно меньше, но обязательно четное количество) по 2-3 человека, каждая из которых выступает в качестве самостоятельного биржевого дилера (т.е. от своего имени и за свой счет размещают заявки на покупку или продажу акций). Участники команды должны выбрать директора, который будет ответственным за принимаемые командой решения. Кроме того, каждой команде потребуется бухгалтер, который будет вести учет совершенных операций и остатков денег и акций, имеющих в распоряжении команды.

Руководитель игры (преподаватель) выполняет роль биржевого маклера, в функции которого входит сбор заявок команд и расчет рыночного курса акций.

Каждая команда на начало игры располагает капиталом в размере 20 000 у.е.

В целях стандартизации, в игре действуют следующие ограничения на возможные значения цены и количества акций, отражаемых в заявках:

- цены в заявках должны находиться в промежутке +/- 5 у.е. от курса, зафиксированного на предыдущем этапе. Курс акций на начало игры объявляет руководитель;
- количество покупаемых или продаваемых акций должно быть кратно 50, но не более 200 (т.е. четыре варианта: 50, 100, 150, 200 штук).

За нарушение этих ограничений с команды берется штраф в размере 100 у.е., а их заявка аннулируется.

На бирже обращаются акции двух компаний: А и Б.

Компания А - крупное предприятие, выпускающее компьютерную технику и действующее на насыщенном, остро конкурентном рынке. В настоящее время конкурентам удалось несколько ослабить позиции компании А на рынке, однако компания ведет переговоры о слиянии с одним из предприятий отрасли. Сообщения об этой сделке противоречивы. Финансовые эксперты считают, что если соглашение состоится, то курса акций компании А существенно возрастет.

Срыв договора приведет к падению курса. Таким образом, может стать выгодной и покупка, и продажа акций компании А.

Компания Б занимает прочные позиции в автостроении, ее акции обычно высоко котируются. Фирма стремится постоянно поддерживать стабильные дивиденды, по возможности, постоянно их увеличивая, чтобы привлекать новых акционеров. Компания Б делает все возможное, чтобы не допускать падения своих акций. Однако динамичный автомобильный рынок больше подвержен мало предсказуемым изменениям, нежели рынок компьютерной техники.

Игра проводится в три этапа. Каждый этап условно можно разделить на следующие шаги:

- 1) обсуждение участниками команды стратегии поведения на рынке;
- 2) принятие решений относительно покупки или продажи акций; заполнение заявок о покупке (или продаже) акций и передача их руководителю игры;
- 3) обработка руководителем игры собранных заявок и оглашение рыночного курса ценных бумаг;
- 4) учет совершенных сделок участниками команд и заполнение отчетных форм.

Рассмотрим каждый из этапов подробнее:

1) На основе полученной перед началом игры (или на предыдущих этапах) информации участники команд должны определить план своих действий, который может за-

ключаться в определении покупаемых или продаваемых ценных бумаг, приемлемых цен, оценке возможных результатов их действий и т.п.

Команды могут выбирать различные стратегии, например:

При покупке акций:

- Игра на повышение курса;
- Скупка большого пакета для стимулирования роста их курса;
- Получение контроля над фирмой.

При продаже акций:

- Игра на понижение курса;
- Привлечение наличных денег;
- Опасение падения курса и дивидендов по акциям.

2) Участники команды принимают решения о том, в каком количестве и по какой цене они готовы купить / продать акции компаний А и Б. При этом обязательно нужно помнить о том, что команды передают всего лишь заявку, которая будет исполнена лишь в том случае, если другая команда подаст встречную заявку, параметры которой будут подходящими.

Данное условие - имитация идеальных рыночных условий, при которых каждый участник действует как бы «вслепую», не зная, чего ожидать от другого участника. Поэтому здесь возникает следующее правило: чем выше предлагаемая цена покупки акций (чем ниже предлагаемая цена продажи акций), тем больше вероятность, что заявка будет исполнена. И наоборот. Но цена должна быть такой, чтобы не совершить сделку себе в убыток.

Принятые решения о количестве и цене покупки / продажи акций компании фиксируют у себя на листе и заносят их в бланк заявки в ту строку, которая означает текущий этап игры.

Затем заявки передаются руководителю игры. Форма заявки приведена в таблице

П.1.

Таблица П.1

Форма заявки на сделку с акциями			
Компания №	Корпорация А		
	Купить	Продать	Цена
1 этап			
2 этап			
3 этап			

3) Обработка собранных заявок команд руководителем проводится вручную, а поэтому для установления рыночного курса акций применяется механизм, существовавший до появления компьютерных торгов (но в его основу положен тот же принцип, что и сейчас. Все поступившие поручения заносятся маклером в единую таблицу, которая имеет следующий вид (табл. П.2).

Таблица П.2 Пример составления маклерской книжки

Спрос (покупка)	Предложение (продажа)
-----------------	-----------------------



Количество	Цена, руб.	Накопительным итогом	Количество	Цена, руб.	Накопительным итогом
36 шт.	По 277	(36)	48 шт.	По 270	(48)
6 шт.	По 276	(42)	—	По 271	(48)
30 шт.	По 275	(72)	16 шт.	По 272	(64)
18 шт.	По 274	(90)	66 шт.	По 273	(130)
40 шт.	По 273	(130)	14 шт.	По 274	(144)
20 шт.	По 272	(150)	12 шт.	По 275	(156)
—	По 271	(150)	—	По 276	(156)
12 шт.	По 270	(162)	2 шт.	По 277	(158)

Заявки на покупку располагаются по убыванию указанной в них цены, а заявки на продажу - наоборот, по возрастанию.

В скобках дается общий спрос или общее предложение по приведенному лимиту. Например, по 276 рублей могут купить не только 6 акций, в поручении на которые указана эта цена, но и 36 акций, для которых подано поручение на покупку по 277 рублей. Аналогично и для продажи - цена в 273 рубля будет удовлетворять не только тех клиентов, которые указали ее в поручениях на покупку 66 акций, но и клиентов, пожелавших продать акции за меньшую цену (272 руб.) или по наименьшей цене (48 штук).

Задача маклера состоит в определении такой цены, при которой бы удовлетворялось наибольшее число поручений, как на покупку, так и на продажу. Из таблицы П.1 видно, что по цене 273 руб. можно купить и продать одинаковое количество акций. Эта цена и объявляется курсом акции, по ней исполняются все поручения, находящиеся в таблице выше, а остальные заявки остаются неисполненными. Клиенты, чьи поручения оказались неисполненными, могут передать брокерам новые поручения по установленному курсу, либо дожидаться исполнения по ранее заданной цене.

Цена, при которой осуществляется наибольший объем сделок, называется «единым курсом акции». В приведенном примере единый курс - 273 руб.

4) После установления единого курса акций определяются те команды, чьи поручения могут быть исполнены по данному курсу. Для тех, кто желал купить акции, исполняются заявки с ценой ниже установленного курса, а для тех, кто желал купить - выше установленного курса акций. Поскольку биржевая игра происходит обезличено, руководитель

не должен дать понять, заявки каких именно команд были исполнены. Именно для этого сами команды отмечали у себя в листах параметры поданных заявок. В случае если игроки запутались, руководитель игры может назвать только номера команд, заявки которых были исполнены.

На основе информации о совершенных сделках команды заполняют баланс компании, где должны быть подсчитаны обороты по сделкам (приход/расход денег или акций) и остатки денежных средств и акций на счетах. Компаниям важно знать, сколько денег у них на счету и сколько акций находится в их распоряжении, чтобы на следующем этапе не допустить подачи заявки на покупку по большей стоимости или продаже большего числа акций, чем у команды есть в наличии.

Форма баланса компаний-игроков приведена на следующей странице в таблице П.3.

Таблица П.3

Форма баланса компании-игрока

	Начало игры			Результаты сделок за 1 этап			Итог 1 этапа		Результаты сделок за 2 этап		Итог 2 этапа	
	А	Б	Нал	А	Б	Нал	А	Б	Нал	А	Б	
Кол-во акций												
Курс												
Сумма по курсу												
Итого												

Перед началом игры каждой команде выдается карточка с начальными условиями их деятельности, а также с задачей, которую они должны выполнить в ходе игры. Примеры карточек приведены ниже: Компания 1. У вас есть 250 акций А и 250 акций Б. Однако, полученная вами и неизвестная остальным информация, свидетельствует о том, что намеченное слияние фирмы А с другой компанией не состоится. Данное обстоятельство неизбежно приведет к падению курса акций компании А. Вы можете использовать эти сведения для игры на понижение курса - выполнять роль «медведя».

Компания 2. Ваша компания технологически связана с фирмой Б, и вы заинтересованы в участии в управлении фирмой Б. Попробуйте купить дополнительный пакет акций фирмы Б. На начало игры у вас есть 250 акций А и 250 акций Б.

Компания 3. Ваша компания технологически связана с фирмой А, и вы заинтересованы в участии в управлении фирмой А. Попробуйте купить дополнительный пакет акций фирмы А. На начало игры у вас есть 250 акций А и 250 акций Б.

Компания 4. Ваша фирма владеет только акциями фирмы Б в количестве 500 штук. Вы нуждаетесь в наличных деньгах для поддержки другого бизнеса, есть опасения, что

банк не даст необходимый кредит. Выход из положения - вынужденная продажа определенного пакета акций. Вас может спасти также удачная игра на фондовой бирже.

Компания 5. Ваша компания владеет только акциями фирмы А в количестве 550 штук. Вы нуждаетесь в наличных деньгах для другого бизнеса, есть опасения, что банк не даст необходимый кредит. Выход из положения - вынужденная продажа определенного пакета акций. Вас может спасти также удачная игра на фондовой бирже

Компания 6. Ваша компания владеет акциями фирмы А в количестве 400 штук и акциями фирмы Б в количестве 100 штук. По имеющейся у вас информации компания Б готовит к очередному автосалону новую перспективную модель своего автомобиля. Эта информация не известна другим участникам. Вы можете сыграть на повышение, купив пакет акций. Вместе с тем, учтите, что рынок акций Б неустойчив и возможны колебания курса.

Компания 7. У вас есть 250 акций А и 250 акций Б. Ваша компания зависит от компании А. Вам выгодно поддерживать высокий уровень курса акций А. Играйте на повышение курса акций А, покупая их по высокой цене.

Компания 8. У вас есть 250 акций А и 250 акций Б. ваша компания зависит от фирмы А. Вам выгодно снижать уровень курса акций Б. Играйте на понижение курса акций Б, продавая их по возможно низкой цене. При этом помните, что главное все-таки увеличение дохода компании.

Победителем признается та команда, у которой суммарная величина денежных средств и акции по рыночной стоимости будет наибольшей.

После игры полезно обсудить со студентами результаты игры, разобрав следующие вопросы:

1. Изменилось ли суммарное количество денежных средств, находящееся в распоряжении команд?

2. Способны ли спекуляции на фондовом рынке создавать новую стоимость в экономике?

3. Что произойдет, команда с наибольшей суммой денежных средств выйдет с рынка? Смогут ли все оставшиеся участники вернуть вложенные в акции деньги? Почему?

### **Задания для проведения ситуационного анализа**

#### **Тема 5. Международные торговые организации**

Задание:

Для чего нужен SWOT-анализ

Бизнес — это всегда бесконечный список задач: управление финансами, бухгалтерией и персоналом, контроль производства и закупок, маркетинг, обслуживание клиентов и многое другое.

Все эти действия требуют внимания. Но если фокусироваться на отдельных задачах, легко упустить из вида общую картину.

Чтобы предприятие оставалось успешным в долгосрочной перспективе, нужно смотреть на вещи более широко: понимать, как бизнес работает в сейчас, и планировать его работу в будущем. Для этого нужен SWOT-анализ.

В первой статье мы рассказали, что такое SWOT-анализ, и привели [примеры для розничной торговли](#). В следующем материале подробно описали, как составить [SWOT-анализ для производственного предприятия](#).

Теперь, после теоретической и практической части, закрепим понимание темы и рассмотрим примеры SWOT-анализа крупнейших мировых брендов.

Пример № 1 «Nike»

Nike – американская мультинациональная корпорация, которая занимается разработкой, производством и продажей спортивной одежды. Это крупнейший бренд спортивной обуви в мире.

Ниже приведен SWOT-анализ Nike за 2018 год.

#### Сильные стороны

Сильный имидж торговой марки. Nike – крупнейший бренд в категории спортивной обуви и одежды. Он ассоциируется с этичным и клиентоориентированным бизнесом, высоким качеством, стилем продукции и инноваций. Кроме того, Nike – самый дорогой бренд в индустрии спортивной одежды. Его стоимость составляет 28 миллиардов долларов.

Мощные маркетинговые возможности. Nike имеет инновационную, хорошо продуманную маркетинговую стратегию в сочетании с колоссальным рекламным бюджетом. В 2017 году компания потратила на маркетинг 3,3 миллиарда долларов. Это позволяет Nike оставаться впереди конкурентов.

Финансовая устойчивость. Nike имеет большое финансовое влияние по сравнению с конкурентами. В 2017 году выручка компании выросла до 34,4 миллиардов долларов США, что на 6% больше, чем в предыдущем году.

Глобальное присутствие. Корпорация имеет 790 магазинов и заводов по всему миру.

Большая сеть дистрибуции. Nike имеет широкую и хорошо управляемую дистрибьюторскую сеть, работающую с более чем 500 поставщиками в 42 странах.

#### Слабые стороны

Чрезмерная зависимость от американского рынка. Несмотря на широкое глобальное присутствие, бренд по-прежнему очень зависим от американского рынка, на долю которого в 2017 году пришлось около 46% выручки.

Увеличение расходов. Рост конкуренции на рынке спортивной обуви и одежды привел к увеличению маркетинговых расходов Nike.

#### Возможности

Диджитализация. Чтобы компания Nike сохранила свои позиции крупнейшего бренда спортивной одежды, ей необходимо еще больше инвестировать в цифровой маркетинг и электронную коммерцию. По мере того, как все больше людей переходят на интернет-магазины, инвестиции в эти направления могут значительно увеличить рост и прибыль компании.

Приобретения. Компания имеет потенциал для более быстрого роста за счет приобретения компаний в смежных областях.

Глобальная экспансия. Веб-сайты электронной коммерции компании Nike в настоящее время доступны только в 45 странах. У компании есть возможности для дальнейшего роста за счет экспансии в другие регионы, например в Азию, которая демонстрирует один из самых быстрорастущих рынков.

Изменение отношения потребителей. Все больше людей начинают следить за здоровьем и пытаются вести здоровый образ жизни. Это означает, что мировой рынок спортивных и лайфстайл-брендов будет расти, предоставляя Nike возможность для дальнейшего роста продаж.

Революция в производстве. В последнее время производители все больше внимания уделяют 3D-печати и новым, инновационным материалам. У Nike есть огромный потенциал и бюджет для улучшения производства и внедрения инноваций – это открывает возможности для производства.

#### Угрозы

Колебания курсов валюты. Колебания иностранных валют по отношению к доллару США отрицательно влияют на прибыль глобальных компаний, в том числе и Nike.

Рост конкуренции. Усиливается конкуренция со стороны других брендов спортивной одежды, таких как Adidas и Under Armour. Это заставило Nike больше инвестировать в маркетинг и операционную деятельность.

Рост расходов на маркетинг и персонал. Растущая конкуренция и продолжающийся рост компании привели к увеличению расходов на маркетинг и персонал.

Правовые вопросы. Компания должна соблюдать высокие стандарты и нормы деловой этики в отрасли. Соблюдение этих стандартов может привести к увеличению расходов компании, а их несоблюдение – нанести ущерб ее репутации.

#### Пример № 2. «Starbucks»

Starbucks – крупнейшая в мире сеть кофеен с присутствием в 75 странах и доходом 22 миллиарда долларов США в 2017 году.

Компания управляет франчайзинговыми магазинами, расположенными в местах с высокой интенсивностью движения и видимостью. Ниже приведен SWOT-анализ Starbucks за 2018 год.

#### Сильные стороны

Превосходные финансовые показатели. Starbucks продемонстрировала превосходные финансовые показатели в 2017 году в результате высокой операционной эффективности и роста, как финансового, так и физического. Высокие финансовые показатели дают инвесторам уверенность в компании и позволяют бренду рассчитывать на спекулятивные, рискованные инвестиции.

Быстрый рост присутствия в Китае. Сеть магазинов Starbucks в Китае очень быстро выросла – с 570 магазинов в 2011 году до 2936 магазинов в 2017 – это больше, чем у всех конкурентов вместе взятых. Поскольку Китай – второй рынок в мире по темпам роста, Starbucks занимает выгодное положение для продолжения экспансии.

Сильный имидж бренда. Starbucks закрепил за собой сильный имидж, который ассоциируется с премиальной продукцией, этичным бизнесом и клиентоориентированностью.

Высокое качество продукции. Компания прилагает все усилия, чтобы получить лучшие кофейные зерна от лучших производителей. Это позволяет Starbucks опережать многих конкурентов по качеству продукции.

Лояльность клиентов. Сильный имидж бренда привлекает клиентов и соответствует очень высокому уровню лояльности.

#### Слабые стороны

Мало внимания уделяется маркетингу. С момента основания Starbucks делает ставку не на масштабные маркетинговые кампании, а на рекламу и сарафанное радио. В последнее время компания стала уделять маркетингу больше внимания, но её маркетинговые расходы остаются низкими по сравнению с конкурентами.

Высокие накладные расходы. Операционные расходы Starbucks ограничивают рентабельность бизнеса. В 2017 году более 83% выручки компании было направлено на операционные расходы.

Ценообразование премиум-класса. Из-за своей стратегии ценообразования премиум-класса Starbucks имеет ограниченную клиентскую базу.

#### Возможности

Диджитал-маркетинг. Цифровые технологии предоставляют Starbucks возможность еще лучше взаимодействовать с клиентами и продвигать бренд на рынке. Используя преимущества цифровых технологий и искусственного интеллекта, компания может лучше взаимодействовать и устанавливать более глубокие связи с клиентами, что приведет к повышению лояльности.

Растущий азиатский рынок. Быстрорастущие азиатские рынки открывают большие возможности для Starbucks. Бренд инвестирует в завоевание китайского и индийского рынков.

Мобильные технологии. Проникновение смартфонов растет по всему миру, и все больше людей зависят от своих телефонов в покупках и платежах. Использование мобильных приложений может привести к увеличению доходов бренда.

Приобретение и партнерство. Приобретение небольших брендов продуктов питания или напитков и партнерство с другими брендами также дает возможность Starbucks расти еще быстрее.

## Угрозы

**Усиление конкуренции.** В индустрии напитков усиливается конкуренция. Starbucks также сталкивается с конкуренцией со стороны других брендов быстрого питания, которые специализируются не только на напитках. Это привело к увеличению маркетинговых расходов Starbucks.

**Изменение тенденций клиентов.** Люди становятся все более осведомленными о проблемах со здоровьем и ищут более здоровые напитки. Это угроза для таких компаний, как Starbucks, – возможно, им придется изменить меню, добавив в него новые предпочтения клиентов.

**Регуляторное давление.** Компании с международным присутствием подвергаются более высокому правовому и регуляторному давлению, что приводит к дополнительным затратам и трудностям экспансии.

### Пример № 3. «Facebook»

Facebook — крупнейшая в мире социальная сеть, которая насчитывает более 2 миллиардов пользователей и стоит, по оценкам, 138 миллиардов долларов США.

Ниже приведен SWOT-анализ Facebook за 2017 год.

#### Сильные стороны

**Ведущая социальная сеть.** Facebook популярен среди пользователей, компаний, брендов и других групп, привлекая к себе всё больше внимания огромной аудиторией, множеством возможностей и функций.

**Большое количество пользователей.** У Facebook около 2,3 миллиардов активных ежемесячных пользователей — это более 1/3 населения планеты. Такая аудитория дает бренду огромное преимущество перед конкурентами.

**Один из лидеров по размещению онлайн-рекламы.** Facebook отстает от таких компаний, как Google, но все же является одним из лидеров в этой области. Выручка компании от интернет-рекламы в 2017 году составила около \$40 млрд.

**Расширенное влияние.** Facebook Inc. владеет другими крупными платформами: Instagram, WhatsApp, Messenger и Oculus. Это позволяет расширять сферу деятельности компании.

**Отличное управление персоналом.** Facebook предлагает сотрудникам лучшие условия: высокие зарплаты, обучение, любые возможности для роста — это привлекает талантливых специалистов со всего мира.

**Исследования и разработки.** Чтобы сохранять привлекательность платформы для пользователей и оставаться технологически впереди конкурентов, Facebook инвестирует в исследования и разработки. В 2017 году эти вложения достигли 7,8 миллиардов долларов.

#### Слабые стороны

**Конфиденциальность пользователей.** В последнее время Facebook сильно пострадал из-за своей политики в отношении данных пользователей. Это снизило популярность платформы, а компания не достигла некоторых целевых показателей по выручке.

**Испорченная репутация.** В дополнение к проблемам конфиденциальности, репутация Facebook была испорчена из-за фейковых новостей и скандала в Кембриджском аналитическом центре.

**Вопросы управления.** Большинство проблем Facebook, включая историю с конфиденциальностью пользователей, напрямую связаны с проблемой управления компанией.

#### Возможности

**Диверсификация.** Благодаря другим платформам Facebook имеет возможность диверсифицировать свой бизнес и увеличить источники дохода.

**Приобретения.** Facebook уже купил несколько платформ. При этом у компании остался потенциал для увеличения выручки за счет покупки новых технологических стартапов.

**Новые сегменты пользователей.** Основа пользователей Facebook — люди молодого и среднего возраста. Ориентируясь на более взрослых пользователей и добавляя дополни-

тельные функции, которые делают платформу привлекательной для бизнеса и учреждений, Facebook может подключиться к дополнительным сегментам и увеличить доходы.

Угрозы

Конкуренция. Facebook сталкивается с большой конкуренцией со стороны других технологических компаний, таких как Google, Amazon, Apple и Microsoft.

Правила. Из-за опасений по поводу конфиденциальности личных данных пользователей и скандала, Facebook был вынужден стать более подотчетным и прозрачным перед правительством.

Операционные расходы. Операционные расходы Facebook растут за счет повышения спроса на центры обработки данных и техническую инфраструктуру.

Задание:

1. Оценить по модели SWOT-анализа компанию-правообладателя известного бренда по выбору студента или группы студентов.
2. Сформулировать режим рыночного позиционирования компании в системе мироторговых отношений.
3. Обосновать зависимость анализируемой компании от деятельности международных торговых организаций, межправительственных соглашений.
4. Сформулировать рекомендуемую стратегию компании в сфере международной торговле и взаимодействии с международными торговыми организациями.

## **Тема 6. Цели, задачи, цели и роль ВТО в международной торговле**

Задание:

С использованием метода ситанализа оцениваются последствия российских продовольственных ответных мер («контрсанкций») на секторальные санкции Запада, прежде всего, ЕС и США.

По итогам ситанализа показано, что российское продовольственное эмбарго фактически было призвано решить две задачи. Тактическую – «ответить» на введение антироссийских санкций. Стратегическую – использовать контрсанкции как стимул для выполнения целей Доктрины продовольственной безопасности России (2010 г.). Эмбарго не имеет аналогов в современной истории России по охвату стран и товаров. С августа 2014 г. оно затронуло 32 страны (ЕС28, США, Канаду, Австралию, Норвегию), с августа 2015 г. – уже 36 стран (включены присоединившиеся к антироссийским санкциям Исландия, Албания, Черногория и Лихтенштейн), с января 2016 г. – 37 стран (по той же причине включена Украина). Под эмбарго попали практически все основные агропродовольственные товары, формировавшие к началу 2014 г. более 43% стоимости российского агропродовольственного импорта (Фрумкин 2016: 163). За истекшие пять лет список «подсанкционных» товаров изменился незначительно. Правительство РФ отклонило ряд предложений ведомств и отраслевых организаций АПК по его расширению. Однако нет и признаков прекращения эмбарго, т.к. оно автоматически продлевается в ответ на сохранение антироссийских санкций.

Применение ситанализа позволило оценить как прогнозировавшиеся, так и недостаточно учтенные эффекты эмбарго. Выполнение тактической задачи в целом дало ожидаемый эффект, особенно в отношении ЕС – основного экспортера продовольствия в РФ. В политическом плане последствия были неоднозначны. С одной стороны, влиятельное аграрное лобби в ЕС постоянно выступает за отмену антироссийских санкций. С другой – ослабло доверие к России как надежному торговому партнёру. Одновременно, страны-члены ЕАЭС, получив часть освободившегося рынка России, экономически выиграли (особенно, Беларусь, превратившаяся в главного поставщика молокопродукции, важного – говядины и сахара), но политически не поддержали Россию. Более того, некоторые их компании фактически способствовали обходу контрсанкций РФ.

Сложнее оказалось выполнение стратегической задачи. С одной стороны, эмбарго создало дополнительный целевой стимул для прежнего «полустихийного» развития им-

портозамещения в российской агропродовольственной сфере. Это позволило существенно ослабить зависимость России от агропродовольственного импорта, повысить сбалансированность импортно-экспортных связей, усилить их продуктовую и географическую диверсификацию, реально повысить уровень национальной продовольственной безопасности. Среднегодовой агропродовольственный экспорт РФ возрос почти в 2,5 раза, а покрытие им импорта – в 2,7 раза, превысив 75%. Доля АПК в «неминеральном» российском экспорте выросла до 15%, улучшив сбалансированность внешней торговли РФ. С другой стороны, в организационно-структурном аспекте эмбарго способствовало дальнейшей «агрохолдингизации» – концентрации производственно-финансовых ресурсов АПК (в т.ч. земли) у ограниченного числа крупных вертикально-интегрированных компаний и вытеснению из производства среднего и малого бизнеса и хозяйств населения. Это создаёт риски монополизации производства и сбыта, нерационального использования природного, технического и трудового потенциала села, ослабления ориентации производства на локальные и национальные рынки, обострения экологических и социально-демографических проблем в аграрных регионах.

В основном негативен потребительско–социальный эффект эмбарго. Правда, инфляционный аспект эмбарго, как и предполагалось, исчерпал себя уже к концу 2015 г. Однако, по ряду видов продовольствия инфляционные тренды сохраняются. На фоне сокращения реальных располагаемых денежных доходов населения это заметно снизило покупательную способность. Доля трат на продукты питания в расходах домохозяйств в среднем составляет 30%, а у домохозяйств с наименьшими доходами – около 50%.

Решать эти проблемы следует, исходя из оптимизации сочетания национальных, региональных, отраслевых и общесоциальных интересов. Методы ситуационного анализа позволяют оценить риски и возможности путей и результатов такой оптимизации, в том числе во избежание подмены национального интереса конъюнктурными интересами агропродовольственного лобби.

Следует ответить на вопросы:

1. Прогноз развития взаимных санкций между Россией и зарубежными странами в области внешнеторговой деятельности.
2. Аналогичные примеры торговых войн в современном мире.
3. Какова роль ВТО в разрешении торговых конфликтов в международной практике?
4. Возможные сценарии урегулирования торговых разногласий между Россией и другими странами, в том числе посредством инструментов ВТО.

## **Темы для мозгового штурма**

### **Тема 7. Региональная интеграция**

1. Как должна выстраиваться и реализовываться стратегия развития России в региональных интеграционных образованиях и на мировой арене?
2. Как преодолеть сдерживающие факторы участия России в региональных экономических интеграциях?
3. Степень участия экономических субъектов различного уровня в создании региональных экономических интеграционных образований: примеры, анализ, прогнозы?
4. Механизм оценки положительных и отрицательных эффектов от участия в региональной интеграции стран, правительств, компаний, специалистов, других участников экономического процесса?

### **6.3. Курсовая работа**



Не предусмотрено учебным планом

#### 6.4. Вопросы к зачету с оценкой

1. Объективная необходимость международного экономического регулирования.
2. Экономическая интеграция как высшая форма международного экономического регулирования.
3. Ключевые экономические и социальные проблемы в деятельности международных экономических организаций.
4. Международная экономическая дипломатия.
5. Роль групп формата G7, G20 в решении стратегически[ вопросов мировой экономики.
6. Экономические функции ООН и организаций, входящих в систему ООН.
7. Международный валютный фонд, его место и роль в международных валютных отношениях.
8. Бреттон-Вудская и Ямайская системы регулирования международных валютных отношений.
9. Международный банк реконструкции и развития (МБРР) и «группа мирового банка».
10. Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД).
11. Генеральное соглашение по торговле и тарифам (ГАТТ), его принципы и механизмы.
12. Создание Всемирной торговой организации.
13. Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС).
14. Сущность и принципы западноевропейской интеграции.
15. Проблема международной задолженности. Парижский и Лондонский клубы.
16. Специализированные учреждения ООН (ЮНИДО, ЮНЕСКО, ФАО, МОТ).
17. Основные принципы деятельности ООН. Структура и основные органы ООН.
18. Глобализация мирохозяйственных связей.
19. Типология и классификация международных экономических организаций.
20. Глобальные и региональные организации.
21. Региональные финансовые организации.
22. Хронология взаимоотношений между Россией и ВТО.
23. Роль ООН в создании глобальной и региональной систем безопасности.
24. Предложения государств по реформированию ООН.
25. ООН и интересы национальной безопасности России.
26. Цели и задачи МВФ и группы Всемирного банка.
27. Россия в системе международных валютно-финансовых организаций.
28. Региональные органы ООН и их функции.
29. Основные направления экономической деятельности ООН.
30. Цели и задачи ЮНКТАД, ЮНИДО.
31. Валютно-кредитные организации в системе и ООН.
32. Цели и задачи МВФ и группы Всемирного банка.
33. Современная внешнеторговая политика России.
34. Роль внешней торговли для экономики России.
35. Основные факторы международной экономической интеграции.
36. Условия и предпосылки международной экономической интеграции.
37. Основные этапы развития международной экономической интеграции.
38. Развитие интеграционных процессов в Европе, Северной и Южной Америке.
39. Проблемы развития интеграции в рамках ЕАЭС.

40. Основные факторы интеграции стран ЕАЭС.
41. Особенности экономической интеграции в основных регионах мира.
42. Актуальные проблемы участия России в деятельности международных экономических организаций.
43. Возможности изменения роли России в сфере международных экономических организаций.

#### **6.5. Вопросы к экзамену**

Не предусмотрено учебным планом

## 7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

### 7.1. Основная литература

1. Бабурина, О. Н. Мировая экономика и международные экономические отношения : учебник / О.Н. Бабурина. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 275 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/1039802. - ISBN 978-5-16-015531-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1758035>
2. Бородулина, Л. П. Международные экономические организации: Учебное пособие / Бородулина Л.П., Кудряшова И.А., Юрга В.А., - 2-е изд., перераб. и доп. - М.:Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2018. - 368 с. - ISBN 978-5-9776-0172-6. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/925957>
3. Раджабова, З. К. Мировая экономика : учебник / З.К. Раджабова. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 369 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/textbook\_5c1339dfa1c1c6.13692336. - ISBN 978-5-16-014287-6. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1712396>
4. Цыпин, И. С. Мировая экономика : учебник / И.С. Цыпин, В.Р. Веснин. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 288 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/860. - ISBN 978-5-16-006865-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1844306>

### 7.2. Дополнительная литература

1. Баранова, А. Ю. Мировая экономика и финансовые отношения в условиях глобализации : учебное пособие / А.Ю. Баранова. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 106 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — [www.dx.doi.org/10.12737/750](http://www.dx.doi.org/10.12737/750). - ISBN 978-5-16-009141-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1081132>
2. Мировая экономика и международные экономические отношения : учебник / под ред. В. К. Поспелова. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 370 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-006604-2. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1167878>
3. Мозгоев, А. М. Мозгоев, А. М. Мировая экономика и международные экономические отношения : учебник / А. М. Мозгоев. - Москва : РИОР : ИНФРА-М, 2020. - 228 с. - (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-369-01540-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1049596>
4. Руднева, А. О. Международная торговля : учебное пособие / А.О. Руднева. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 273 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/textbook\_5a7d8662afa679.45373962. - ISBN 978-5-16-013714-8. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1302172>
5. Тихий, В. И. Мировая экономика и международные экономические отношения : учебное пособие / В. И. Тихий, О. В. Корева. — Москва : РИОР : ИНФРА-М, 2021. — 259 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-369-01620-6. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1133997>

### 7.3. Программное обеспечение

1. Microsoft Windows 10 Home.
2. Microsoft Office 2010 (Договор-оферта № Tr017922 от 06 апреля 2011 года).
3. Консультант Плюс (Договор б/н от 29 января 2015 года).
4. Zoom.

#### **7.4. Электронные ресурсы**

1. Интернет-портал КонсультантПлюс // <http://www.consultant.ru/>
2. Интернет-портал Российской государственной библиотеки // <https://www.rsl.ru/>
3. Информационно-правовой портал Гарант.ру // <https://www.garant.ru/>
4. Официальный портал банка России // <https://cbr.ru/>
5. Официальный портал Министерства финансов Российской Федерации // <https://minfin.gov.ru/ru/>
6. Официальный портал Министерства экономического развития Российской Федерации // <https://www.economy.gov.ru/>
7. Официальный портал Федеральной службы государственной статистики // <https://rosstat.gov.ru/>
8. Электронно-библиотечная система Znanium.com // <https://znanium.com/>
9. Электронно-библиотечная система Юрайт // <https://urait.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	11 компьютеров Системный блок 1: Процессор Intel(R) Core(TM) i5-4570 CPU @ 3.20GHz 8192 ОЗУ HDD Объем: 500 ГБ Монитор Benq G922HDA- 22 дюйма Системный блок 2: Процессор Intel(R) Core(TM) i5-4170 CPU @ 3.70GHz 4096 МБ ОЗУ; HDD Объем: 500 ГБ Монитор DELL 178FP 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
2	Аудитория №403	Системный блок: Процессор Intel® Pentium®Dual-Core E2180 2048 ОЗУ; 320 HDD Монитор АОС 2470W Проектор Epson EH-TW5300 с акустической системой
3	Аудитория №405	Системный блок: Процессор Intel® Pentium®Dual-Core E2180 2048 ОЗУ; 320 HDD Монитор АОС 2470W Проектор Epson EH-TW5300 с акустической системой
4	Аудитория №302	11 компьютеров 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

5	Аудитория №303	Системный блок: Процессор Intel® Pentium®Dual-Core E5200 2048 ОЗУ; 320 HDD Монитор Samsung SyncMaster 940NW Акустическая система Sven Проектор Nec M260W
6	Аудитория №305	Системный блок: Процессор Intel® Core™2 Duo E8500 2048 ОЗУ; 250 HDD Монитор Samsung SyncMaster 940NW 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 №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
10	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.

