

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Высоцкая Татьяна Александровна

Должность: Руководитель

Дата подписания: 30.10.2025 11:39:51

Уникальный программный ключ:

49ad56fe82cf536c4e0b05841d800326647338f0

Филиал Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения

высшего образования «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»
в г. Миллерово Ростовской области

УТВЕРЖДАЮ
Директор филиала
Т.А. Высоцкая
«20» мая 2025 г.

**Рабочая программа дисциплины
Ведение бизнеса на развивающихся рынках**

Направление подготовки
38.03.02 Менеджмент

Направленность (профиль) программы бакалавриата
38.03.02.02 Управление бизнесом

Для набора 2025 года

Квалификация
Бакалавр

КАФЕДРА

Общекономические и специальные дисциплины

Распределение часов дисциплины по семестрам / курсам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	2 (1.2)		Итого	
Недель	16			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	8	8	8	8
Практические	8	8	8	8
Итого ауд.	16	16	16	16
Контактная работа	16	16	16	16
Сам. работа	119	119	119	119
Часы на контроль	9	9	9	9
Итого	144	144	144	144

ОСНОВАНИЕ

Учебный план утвержден учёным советом вуза от 28.02.2025 г. протокол № 9.

Рабочая программа составлена на основе рабочей программы указанной дисциплины, утвержденной в ФГБОУ ВО РГЭУ (РИНХ) с учетом условий реализации программы бакалавриата, действующих в филиале федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)» в г. Миллерово Ростовской области

Программу составил(и): к.э.н., доцент, С.В. Грицунова; к.т.н., доцент, М.М. Баранников

Зав. кафедрой: к.э.н., доцент Т.А. Высоцкая

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1 формирование у студентов системного представления о природе, сущности и организации предпринимательской деятельности на зарубежных рынках, об особенностях внешней среды, в которой осуществляется экономическая деятельность субъектов бизнеса

2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

ПК-4. Способен оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, организовывать и вести предпринимательскую деятельность

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать:

экономические основы и принципы осуществления предпринимательской деятельности в условиях развивающегося рынка (соотнесено с индикатором ПК-4.1)

Уметь:

организовывать и вести предпринимательскую деятельность в условиях нестабильности рыночных отношений (соотнесено с индикатором ПК-4.2)

Владеть:

методикой оценки экономических и социальных условий осуществления предпринимательской деятельности (соотнесено с индикатором ПК-4.3)

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Раздел 1. Организационные основы ведения бизнеса

№	Наименование темы, краткое содержание	Вид занятия / работы / форма ПА	Семестр / Курс	Количество часов	Компетенции
1.1	1. Понятие «бизнес». Технология ведения предпринимательской деятельности. Бизнес. Цивилизованный бизнес. Виды бизнеса. Коммерция как вид бизнеса. Качество, продуктивность, результативность, эффект, эффективность бизнеса.	Лекционные занятия	2	2	ПК-4
1.2	1. Понятие «бизнес». Технология ведения предпринимательской деятельности.	Самостоятельная работа	2	2	ПК-4
1.3	1. Понятие «бизнес». Технология ведения предпринимательской деятельности.	Самостоятельная работа	2	6	ПК-4
1.4	2. Ресурсное обеспечение предпринимательской деятельности. Особенности ресурсов для бизнеса. Роль ресурсов в бизнесе. Виды, структура и классификация ресурсов. Управление ресурсами. Система управления ресурсами. Ресурсная стратегия. Задачи привлечения ресурсов. Принципы привлечения ресурсов. Особенности ресурсной системы.	Лекционные занятия	2	6	ПК-4
1.5	2. Ресурсное обеспечение предпринимательской деятельности. Особенности ресурсов для бизнеса. Роль ресурсов в бизнесе. Виды, структура и классификация ресурсов. Управление ресурсами. Система управления ресурсами. Ресурсная стратегия. Задачи привлечения ресурсов. Принципы привлечения ресурсов. Особенности ресурсной системы.	Практические занятия	2	4	ПК-4
1.6	2. Ресурсное обеспечение предпринимательской деятельности. Особенности ресурсов для бизнеса. Роль ресурсов в бизнесе. Виды, структура и классификация ресурсов. Управление ресурсами. Система управления ресурсами. Ресурсная стратегия. Задачи привлечения ресурсов. Принципы привлечения ресурсов. Особенности ресурсной системы.	Самостоятельная работа	2	6	ПК-4
1.7	3. Структура общественного производства. Формы общественного разделения труда. Концентрация производства. Специализация и кооперирование производства. Формы кооперирования. Экономическая эффективность специализации и кооперирования. Стандартизация и унификация.	Самостоятельная работа	2	4	ПК-4
1.8	3. Структура общественного производства. Формы общественного разделения труда. Концентрация производства. Специализация и кооперирование производства. Формы кооперирования. Экономическая эффективность специализации и	Практические занятия	2	4	ПК-4

	кооперирования. Стандартизация и унификация.				
1.9	3. Структура общественного производства. Формы общественного разделения труда. Концентрация производства. Специализация и кооперирование производства. Формы кооперирования. Экономическая эффективность специализации и кооперирования. Стандартизация и унификация.	Самостоятельная работа	2	6	ПК-4

Раздел 2. Стратегии выхода бизнеса на новые рынки

№	Наименование темы, краткое содержание	Вид занятия / работы / форма ПА	Семестр / Курс	Количество часов	Компетенции
2.1	4. Международный бизнес. Международный бизнес. Виды международного бизнеса. Субъекты международного бизнеса. Формы совместного предпринимательства. Формы, виды и разновидности экономических зон. Особенности ведения международного предпринимательства в ведущих отраслях промышленности и сфере услуг. Условия ведения бизнеса в отраслях аграрно-промышленном комплекса	Самостоятельная работа	2	4	ПК-4
2.2	4. Международный бизнес. Маркетинговые стратегии в международном бизнесе. Маркетинговые исследования мировых рынков. Маркетинговые коммуникации в международном бизнесе	Самостоятельная работа	2	4	ПК-4
2.3	4. Международный бизнес. Международный бизнес. Виды международного бизнеса. Субъекты международного бизнеса. Формы совместного предпринимательства. Формы, виды и разновидности экономических зон. Особенности ведения международного предпринимательства в ведущих отраслях промышленности и сфере услуг. Условия ведения бизнеса в отраслях аграрно-промышленном комплекса	Самостоятельная работа	2	4	ПК-4
2.4	6. Особенности развивающихся рынков. Признаки развивающихся рынков. Классификация стран с формирующимся рынком. Пограничные рынки. Преимущества и недостатки пограничных и развивающихся рынков.	Самостоятельная работа	2	4	ПК-4
2.5	6. Особенности развивающихся рынков. Признаки развивающихся рынков. Классификация стран с формирующимся рынком. Пограничные рынки. Преимущества и недостатки пограничных и развивающихся рынков.	Самостоятельная работа	2	4	ПК-4
2.6	6. Особенности развивающихся рынков. Признаки развивающихся рынков. Классификация стран с формирующимся рынком. Пограничные рынки. Преимущества и недостатки пограничных и развивающихся рынков.	Самостоятельная работа	2	2	ПК-4
2.7	7. Стратегическое развитие компаний. Разработка стратегии фирмы. Виды стратегий развития предприятия. Особенности стратегий предприятий. Стратегии международного развития предприятия. Оценка выбранной стратегии Концепции международного стратегического менеджмента. Стратегическое планирование в международных организационных структурах. Стратегический анализ при формировании стратегии международной компании. Классификация международных бизнес-стратегий	Самостоятельная работа	2	4	ПК-4
2.8	7. Стратегическое развитие компаний. Разработка стратегии фирмы. Виды стратегий развития предприятия. Особенности стратегий предприятий. Стратегии международного развития предприятия. Оценка выбранной стратегии Концепции международного стратегического менеджмента. Стратегическое планирование в международных организационных структурах. Стратегический анализ при формировании стратегии международной компании. Классификация международных бизнес-стратегий	Самостоятельная работа	2	4	ПК-4
2.9	7. Стратегическое развитие компаний. Разработка стратегии фирмы. Виды стратегий развития предприятия. Особенности стратегий предприятий. Стратегии международного развития предприятия. Оценка выбранной стратегии Концепции международного стратегического менеджмента. Стратегическое планирование в международных организационных структурах. Стратегический анализ при формировании стратегии международной компании. Классификация международных бизнес-стратегий	Самостоятельная работа	2	8	ПК-4

Раздел 3. Инструменты обеспечения эффективного предпринимательства на развивающихся рынках

№	Наименование темы, краткое содержание	Вид занятия / работы / форма ПА	Семестр / Курс	Количество часов	Компетенции
3.1	8. Инвестирование в бизнес.	Самостоятельная	2	4	ПК-4

	Инвестиции. Виды инвестиций. Формы финансирования международного бизнеса. Виды гарантов. Институциональный инвестор. Стратегический инвестор. Иностранные инвестиции. Зарубежные инвестиции. Заграничные инвестиции. Инвестиционный климат. Индикаторы мирового инвестиционного рейтинга. Индекс БЕРРИ. Кредитные рейтинги агентств S&P, Moody's, Fitch. Иностранные инвестиции в России. Российские инвестиции за рубежом.	работа			
3.2	8. Инвестирование в бизнес. Инвестиции. Виды инвестиций. Формы финансирования международного бизнеса. Виды гарантов. Институциональный инвестор. Стратегический инвестор. Иностранные инвестиции. Зарубежные инвестиции. Заграничные инвестиции. Инвестиционный климат. Индикаторы мирового инвестиционного рейтинга. Индекс БЕРРИ. Кредитные рейтинги агентств S&P, Moody's, Fitch. Иностранные инвестиции в России. Российские инвестиции за рубежом. Оценка риска при реализации инвестиционных проектов. способы снижения риска.	Самостоятельная работа	2	13	ПК-4
3.3	8. Инвестирование в бизнес. Инвестиции. Виды инвестиций. Формы финансирования международного бизнеса. Виды гарантов. Институциональный инвестор. Стратегический инвестор. Иностранные инвестиции. Зарубежные инвестиции. Заграничные инвестиции. Инвестиционный климат. Индикаторы мирового инвестиционного рейтинга. Способы снижения риска при инвестировании в бизнес на развивающихся рынках Факторинг. Форфейтинг.	Самостоятельная работа	2	10	ПК-4
3.4	10. Конкурентоспособность предприятий и территории. Место трансграничных и приграничных территорий в развитии международного бизнеса. Подходы к изучению приграничных и трансграничных территорий. Изучение потенциала приграничных территорий. Модели и типы приграничного сотрудничества России на примере конкретных территорий	Самостоятельная работа	2	6	ПК-4
3.5	10. Конкурентоспособность предприятий и территории. Место трансграничных и приграничных территорий в развитии международного бизнеса. Подходы к изучению приграничных и трансграничных территорий. Изучение потенциала приграничных территорий. Модели и типы приграничного сотрудничества России на примере конкретных территорий	Самостоятельная работа	2	6	ПК-4
3.6	10. Конкурентоспособность предприятий и территории. Место трансграничных и приграничных территорий в развитии международного бизнеса. Подходы к изучению приграничных и трансграничных территорий. Изучение потенциала приграничных территорий. Модели и типы приграничного сотрудничества России на примере конкретных территорий	Самостоятельная работа	2	4	ПК-4
3.7	12. Современные формы интеграции предпринимательских структур. Группа компаний. Холдинг. Аффилированные и ассоциированные компании. Концерн. Картель. Консорциум. Пулы и бизнес-альянсы. Сетевые организации и их виды. Корпорация. Транснациональные совместные предприятия. Вертикальные партнерские отношения. Межотраслевые соглашения. Интеграционные альянсы.	Самостоятельная работа	2	4	ПК-4
3.8	12. Современные формы интеграции предпринимательских структур. Франчайзинг. Аутсорсинг. Патчинг. Контроллинг. Виды и формы сетевых структур. Группа компаний. Холдинг. Аффилированные и ассоциированные компании. Концерн. Картель. Консорциум.	Самостоятельная работа	2	6	ПК-4
3.9	12. Современные формы интеграции предпринимательских структур. Пулы и бизнес-альянсы. Характерные особенности альянсов. Основные типы альянсов. Псевдоконцентрационные альянсы. Комплементарные альянсы. Успех альянса и последствия его создания для партнеров.	Самостоятельная работа	2	4	ПК-4
3.10	Подготовка к промежуточной аттестации	Экзамен	2	9	ПК-4

4. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Структура и содержание фонда оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации представлены в Приложении 1 к рабочей программе дисциплины.

5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

5.1. Учебные, научные и методические издания

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Библиотека / Количество
1	Горфинкель В. Я., Поляк Г. Б.	Предпринимательство: учебник	Москва: Юнити-Дана, 2017	ЭБС «Университетская библиотека онлайн»
2	Безсмертная Е.Р., Гончаренко Л.И., Грихутик Ю.А., Калинский О.И., Кириллова Н.В., Крутова Л.С., Колесник Г. В., Красильникова А.С., Литвинов И.А., Меркулина И.А., Петров И.В., Пухова М.М., Уринцов А.И., Харитонова Е.Н., Харитонова Н.А., Харитонова Т.В., Харчилава Х.П., Цыганов А. А., Швец Н.Н., Юшкова С. Д.	Ответственное ведение бизнеса: технологии, стратегии, векторы устойчивого развития: Монография	Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2024	ЭБС «Znanius»

5.2. Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Консультант плюс

База статистических данных Росстата <http://www.gks.ru/>

Гарант Справочная правовая система <https://www.garant.ru/>

5.3. Перечень программного обеспечения

Операционная система РЕД ОС

LibreOffice

5.4. Учебно-методические материалы для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья

При необходимости по заявлению обучающегося с ограниченными возможностями здоровья учебно-методические материалы предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям здоровья и восприятия информации. Для лиц с нарушениями зрения: в форме аудиофайла; в печатной форме увеличенным шрифтом. Для лиц с нарушениями слуха: в форме электронного документа; в печатной форме. Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: в форме электронного документа; в печатной форме.

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Помещения для всех видов работ, предусмотренных учебным планом, укомплектованы необходимой специализированной учебной мебелью и техническими средствами обучения:

- столы, стулья;
- персональный компьютер / ноутбук (переносной);
- проектор;
- экран / интерактивная доска.

7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Методические указания по освоению дисциплины представлены в Приложении 2 к рабочей программе дисциплины.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

1 Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

1.1 Показатели и критерии оценивания компетенций:

ЗУН, составляющие компетенцию	Показатели оценивания	Критерии оценивания	Средства оценивания
ПК-4: Способен оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, организовывать и вести предпринимательскую деятельность			
З экономические основы и принципы осуществления предпринимательской деятельности в условиях развивающегося рынка	Поиск, сбор литературы, информации из различных баз данных, необходимых для написания реферата и подготовки ответов на вопросы к собеседованию, решает тестовые задания.	Соответствие содержания реферата его теме, полнота и содержательность ответа на вопросы собеседования, правильность решения тестовых заданий,	С –собеседование (1-46) Р – реферат (1-20), Т-тест (1-30), Э - вопросы к экзамену (1-44),
У организовывать и вести предпринимательскую деятельность в условиях нестабильности рыночных отношений	Поиск, сбор литературы, информации из различных баз данных, необходимых для написания реферата и подготовки ответов на вопросы к собеседованию, решает тестовые задания.	правильность решения тестовых заданий, соответствие представленной в докладе информации материалам из информационных ресурсов.	Д–доклад (1-27), ПЗ –практическое задание (1-27).
В методикой оценки экономических и социальных условий осуществления предпринимательской деятельности	Оценка эффективности использования производственных ресурсов предприятия	правильность решения поставленных задач, полнота и содержательность ответа на поставленные вопросы задания	ПЗ –практическое задание (1-27).

1.2 Шкалы оценивания:

Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация осуществляется в рамках накопительной балльно-рейтинговой системы в 100-балльной шкале:

84-100 баллов (оценка «отлично»);

67-83 баллов (оценка «хорошо»);

50-66 баллов (оценка «удовлетворительно»);

0-49 баллов (оценка «неудовлетворительно»).

2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Вопросы к экзамену

1. Рынок. Развитый рынок. Конкуренция. Совершенная конкуренция.
2. Типы и функции рынка
3. Механизм рыночного регулирования
4. Бизнес. Цивилизованный бизнес. Виды бизнеса. Коммерция как вид бизнеса. Качество, продуктивность, результативность, эффект, эффективность бизнеса.
5. Активы. Международные активы. Принципал. Агент. Сделка. Виды сделок.
6. Особенности ресурсов для бизнеса. Роль ресурсов в бизнесе.
7. Виды, структура и классификация ресурсов.
8. Управление ресурсами. Система управления ресурсами. Ресурсная стратегия.
9. Задачи привлечения ресурсов. Принципы привлечения ресурсов.
10. Особенности ресурсной системы.
11. Формы общественного разделения труда. Концентрация производства.
12. Специализация и кооперирование производства.

13. Формы кооперирования. Экономическая эффективность специализации и кооперирования. Стандартизация и унификация.
14. Международный бизнес. Виды международного бизнеса.
15. Субъекты международного бизнеса. Формы совместного предпринимательства. Формы, виды и разновидности экономических зон.
16. Особенности ведения международного предпринимательства в ведущих отраслях промышленности и сфере услуг.
17. Условия ведения бизнеса в отраслях аграрно-промышленном комплекса
18. Сущность международного маркетинга. Маркетинговые стратегии в международном бизнесе.
19. Маркетинговые исследования мировых рынков. Маркетинговые коммуникации в международном бизнесе
20. Признаки развивающихся рынков. Классификация стран с формирующимся рынком.
21. Пограничные рынки. Преимущества и недостатки пограничных и развивающихся рынков.
22. Разработка стратегии фирмы. Виды стратегий развития предприятия.
23. Особенности стратегий предприятий. Стратегии международного развития предприятия.
- Оценка выбранной стратегии
24. Концепции международного стратегического менеджмента. Стратегическое планирование в международных организационных структурах.
25. Стратегический анализ при формировании стратегии международной компании.
- Классификация международных бизнес-стратегий
26. Инвестиции. Виды инвестиций. Формы финансирования международного бизнеса.
27. Виды гарантий. Институциональный инвестор. Стратегический инвестор.
28. Иностранные инвестиции. Зарубежные инвестиции. Заграничные инвестиции.
29. Инвестиционный климат. Индикаторы мирового инвестиционного рейтинга. Индекс БЕРРИ. Кредитные рейтинги агентств S&P, Moody's, Fitch.
30. Иностранные инвестиции в России. Российские инвестиции за рубежом.
31. Ценные бумаги: фондовые и торговые. Акции, облигации (в том числе корпоративные облигации), варранты, фьючерсы, опционы. Производные ценные бумаги. Финансовые инструменты.
32. Финансовые институты. Биржа. Биржевой рынок. Основной рынок. Биржевой листинг. Внебиржевой рынок. Бенефициар. Брокер. Дилер. Маклер. Фондовые индексы. Евробонды.
33. Сущность и содержание риска в международной предпринимательской деятельности.
34. Теория управления рисками. Стратегии управления рисками
35. Место трансграничных и приграничных территорий в развитии международного бизнеса. Подходы к изучению приграничных и трансграничных территорий.
36. Изучение потенциала приграничных территорий. Модели и типы приграничного сотрудничества России на примере конкретных территорий.
37. Группа компаний. Холдинг. Аффилированные и ассоциированные компании. Концерн. Картель. Консорциум.
38. Пулы и бизнес-альянсы.
39. Сетевые организации и их виды. Корпорация. Транснациональные совместные предприятия.
40. Вертикальные партнерские отношения. Межотраслевые соглашения. Интеграционные альянсы.
41. Франчайзинг. Аутсорсинг. Патчинг. Контроллинг.
42. Виды и формы сетевых структур.
43. Пулы и бизнес-альянсы. Характерные особенности альянсов. Основные типы альянсов.
44. Концентрационные альянсы. Комплементарные альянсы. Успех альянса и последствия его создания для партнеров

Экзаменационное задание состоит из двух теоретических вопросов и одного практического задания.

Критерии оценивания:

- 84-100 баллов (оценка «отлично») выставляется, если изложенный материал фактически верен, наличие глубоких исчерпывающих знаний в объеме пройденной программы дисциплины в соответствии с поставленными программой курса целями и задачами обучения; правильные, уверенные действия по применению полученных знаний на практике, грамотное и логически

стройное изложение материала при ответе, усвоение основной и знакомство с дополнительной литературой;

· 67-83 баллов (оценка «хорошо») выставляется, если показано наличие твердых и достаточно полных знаний в объеме пройденной программы дисциплины в соответствии с целями обучения, правильные действия по применению знаний на практике, четкое изложение материала, допускаются отдельные логические и стилистические погрешности, обучающийся усвоил основную литературу, рекомендованную в рабочей программе дисциплины;

· 50-66 баллов (оценка «удовлетворительно») выставляется, если показано наличие твердых знаний в объеме пройденного курса в соответствии с целями обучения, изложение ответов с отдельными ошибками, уверенно исправленными после дополнительных вопросов; правильные в целом действия по применению знаний на практике;

· 0-49 баллов (оценка «неудовлетворительно») выставляется, если ответы не связаны с вопросами, наличие грубых ошибок в ответе, непонимание сущности излагаемого вопроса, неумение применять знания на практике, неуверенность и неточность ответов на дополнительные и наводящие вопросы.

Тесты

1. Основу господства международных корпораций на мировом рынке составляют:

- а) прямые инвестиции
- б) портфельные инвестиции
- в) поддержка государства

2. Кто является автором наиболее авторитетного в мире исследования о конкурентоспособности стран и наций:

- а) Шумпетер
- б) Портер
- в) Даннинг

3. Международный банк реконструкции и развития (МБРР):

- а) наблюдает за валютной политикой государств
- б) оказывает помощь государствам, имеющим трудности с платежным балансом
- в) оказывает помощь и содействие Центральным банкам различных государств

4. Сделка, когда посредник сбывает от своего имени товар, поставленный продавцом на склад посредника, называется:

- а) консигнационной
- б) дистрибутерской
- в) компенсационной

5. Процесс, вызванный усилением и изменением в международной конкуренции, насыщением местных рынков и потребностью фирмы в экспансии на зарубежные рынки, называется:

- а) вертикальной интеграцией
- б) стратегическим планированием
- в) интернационализацией

6. Международный франчайзинг — это:

- а) особое соглашение, в соответствии с которым фирма продает свой управленческий опыт и ставит менеджмент зарубежной компании
- б) особая форма лицензии, в которой компания позволяет другой компании использовать свою систему ведения бизнеса в целом под ее маркой за определенную плату
- в) соглашение в соответствии с которым, компания позволяет зарубежной фирме использовать ее технологию, патенты, торговые марки, авторские права за определенную плату (роялти)

7. Ключевое отличие международного совместного предприятия (МСП) от других форм внешнеэкономических связей:

- а) наличие иностранных партнеров
- б) наличие более одного учредителя
- в) наличие общей собственности

8. Что выгодно отличает стратегию слияний и поглощений от стратегии органического роста в международном бизнесе:

- а) одномоментное обретение конкурентных преимуществ

- б) многомоментное обретение конкурентных преимуществ
- в) медленная адаптация компаний к незнакомым рынкам

9. Что выгодно отличает стратегию слияний и поглощений от стратегии органического роста в международном бизнесе:

- а) медленная адаптация компаний к незнакомым рынкам
- б) многомоментное обретение конкурентных преимуществ
- в) быстрая адаптация компаний к незнакомым рынкам

10. Порядок рассмотрения споров во внешней торговле:

- а) Бай-бэк
- б) Арбитраж
- в) Демпинг

11. Из представленных наиболее типичных событий политического и экономического риска по ведению международных деловых операций, выделите событие микроэкономического риска:

- а) препятствия для репатриации прибыли или собственности иностранных компаний
- б) военизированный разгон студенческой демонстрации
- в) досрочные парламентские выборы

12. Из представленных наиболее типичных событий политического и экономического риска по ведению международных деловых операций, выделите событие микроэкономического риска:

- а) досрочные парламентские выборы
- б) экспроприация корпоративных активов
- в) военизированный разгон студенческой демонстрации

13. Что из перечисленного не может служить источником данных о международной конкурентоспособности стран:

- а) исследования Хекшера-Оллина
- б) рейтинг Euromoney
- в) исследование Портера

14. Основное отличие международного совместного предприятия (МСП) от других форм экономических союзов:

- а) долговременный характер
- б) наличие межфирменного кооперационного соглашения
- в) акционерная основа

15. Непатентованное научно-техническое достижение и производственный опыт конфиденциального характера – это:

- а) Ноу-хау
- б) Лизинг
- в) Патент

16. Укажите базисные условия поставки товаров, в которые входит уплата таможенной пошлины:

- а) EXW
- б) DDP
- в) FOB

17. Какая из стратегий ведения международных операций обладает наименьшим риском:

- а) лицензирование
- б) экспорт
- в) франчайзинг

18. Крупнейшая американская информационная компания, представляющая сведения о компаниях мира:

- а) General Electric
- б) Dun & Breadstreet
- в) General Motors

19. Что является исключением из перечня форм международных инвестиционных связей:

- а) создание свободных экономических зон
- б) концессии
- в) международная миграция рабочей силы

20. Укажите вид цены контракта по способу фиксации, когда в договоре указано, что «цена не подлежит изменению в последующем»:

а) цена с последующей фиксацией

б) твердая цена

в) бартерная цена

21. Тарифы и квоты являются инструментами политики:

а) протекционизма

б) политического развития

в) свободной торговли

22. В международном товарообороте принято выделять так называемый «невидимый товар», под которым понимаются:

а) транспортные услуги

б) туристические услуги

в) технологии

23. Постоянный координирующий орган СНГ – это:

а) Совет глав государств

б) Таможенный совет

в) Экономический совет

24. Во внешнеторговом обороте различают такие объемы внешней торговли, как:

а) классические

б) стоимостные

в) предметные

25. Во внешнеторговом обороте различают такие объемы внешней торговли, как:

а) ценностные

б) общие

в) физические

26. Производство тех товаров, по которым страна обладает относительным преимуществом:

а) специфика

б) специализация

в) монополизация

27. Соглашение, заключенное сторонами внешнеэкономической деятельности в отношении уже возникшего спора:

а) третейская запись

б) арбитражная оговорка

в) форс-мажор

28. Целью размещения капитала за рубежом в отношении прибавочной стоимости является ее:

а) реализация

б) сохранение

в) издание

29. К сферам международного кооперирования производства из перечисленного не относится:

а) экономическая

б) послепродажное обслуживание

в) торговая

30. Основным фактором развития международных экономических отношений является:

а) рост народонаселения

б) различие в наделенности ресурсами

в) многообразие политических систем

Инструкция по выполнению: выберете один правильный ответ.

Критерии оценивания:

17-20 баллов выставляется студенту, если студент ответил правильно на 100-85% заданий теста;

13-16 баллов, если студент ответил на 84-69 % заданий;

10-12 баллов, если студент ответил на 68-50% заданий;

0-9 баллов, если студент ответил менее, чем на 50 % заданий

Вопросы для собеседования

1. Что такое международный бизнес?

2. Зачем изучать международный бизнес?
3. Формы международной предпринимательской деятельности
4. Экспорт и импорт
5. Зарубежные инвестиции
6. Другие формы международных деловых операций
7. Эпоха глобализации
8. Современные причины глобализации
9. Стратегические императивы
10. Изменение условий ведения бизнеса и глобализация
11. Рынки стран Северной Америки
12. Соединенные Штаты Америки
13. Рынки стран Канада Мексика
14. Страны Центральной Америки и Карибского бассейна
15. Рынки стран Западной Европы
16. Рынки стран Восточной и Центральной Европы
17. Рынки стран Бывший Советский Союз
18. Центральная Европа
19. Рынки стран Азии
20. Рынки стран Япония
21. Рынки стран Австралия и Новая Зеландия
22. «Четыре тигра»
23. Рынки стран Китай, Индия
24. Рынки стран Афганистан и республики Центральной Азии
25. Рынки стран Юго-восточной Азии
26. Рынки стран Африки и Ближнего Востока
27. Африка
28. Ближний Восток
29. Рынки стран Южной Америки
30. Характеристики культуры
31. Элементы культуры
32. Язык
33. Способы' коммуникации
34. Религия
35. Ценности и установки
36. Как избежать ситуации «за деревьями леса не видно»
37. Контекстуальный подход Холла
38. Принцип культурных групп
39. Пять факторов Хоффстеде
40. Социальная ориентация
41. Отношение к власти
42. Отношение к неопределенности
43. Ориентация на достижение целей
44. Временная ориентация
45. Международный менеджмент и культурные различия
46. Понимание новых культур

Студенту за семестр может ответить на 2 вопроса. Максимальная оценка правильного ответа на каждый вопрос 10 баллов.

Критерии оценивания одного ответа на вопрос собеседования:

- 10 баллов - даны аргументированные ответы на поставленные вопросы;
- 5-9 баллов –даны краткие недостаточно аргументированные ответы на поставленные вопросы;
- 2-4 балла –на вопрос дан частичный ответ, который недостаточно аргументирован.
- 0-1 баллов – ответ на вопрос не аргументирован, отсутствует логика рассуждений.

Темы рефератов

1. Выделение особенностей развивающихся рынков

2. Специфичные характеристики развивающихся рынков
3. Понятие и классификация развивающихся рынков
4. Анализ маркетинговых практик на развивающихся рынках,
5. Определение специфики маркетинговой деятельности на развивающихся рынках
6. Проведение количественного и качественного исследования особенностей маркетинговых практик на развивающихся рынках
7. Классификация маркетинговых практик Н. Ковиелло и Р.Броди
8. Характеристика деятельности развивающихся стран
9. Сравнительный анализ развитых и развивающихся рынков
10. Маркетинговые практики на развивающихся рынках
11. Сравнительный анализ маркетинговых практик на развивающихся рынках
12. Новые индустриальные страны
13. Инвестирование в развивающиеся рынки
14. Варианты инвестирования в развивающиеся рынки
15. Доходность развивающихся рынков
16. Факторы, влияющие на развивающиеся рынки
17. Риски инвестирования в развивающиеся рынки
18. Признаки транзитивной экономики
19. Особенности организации бизнеса на развивающемся рынке
20. Особенности государственной экономической политики на развивающемся рынке

За семестр студент может написать не более одного реферата.

Критерии оценивания одного реферата:

- 20 баллов выставляется обучающемуся, если он перечисляет все существенные характеристики обозначенного в реферате предмета и возможные варианты дальнейшего развития решения проблемы, если это возможно;
- 16-19 баллов, если студент раскрыл только часть основных положений вопроса, продемонстрировал неточность в представлениях о предмете вопроса;
- 12-15 баллов, если студент обозначил общую траекторию ответа, но не смог конкретизировать основные компоненты;
- 0-11 баллов, если студент не продемонстрировал знаний основных понятий, представлений об изучаемом вопросе.

Практические задания

ЗАДАНИЕ №1

Цена контракта соответствует 1000 акций. Фьючерсная цена акции 3 руб. 20 коп. Срок фьючерсного контракта – 3 месяца. Построить зависимость «доход-убыток» при различных возможных ценах акции в будущем.

ЗАДАНИЕ №2 Форвардный контракт, расчеты по которому должны быть произведены через шесть месяцев и в котором одна сторона (покупатель) обещает передать 1 000 000 д.е.. денежными средствами в обмен на государственные облигации с фиксированной процентной ставкой и номинальной стоимостью 1 000 000 д.е., а другая сторона (продавец) обещает передать государственные облигации с фиксированной процентной ставкой и номинальной стоимостью 1 000 000 д.е. в обмен на 1 000 000 д.е. денежных средств. В течение шести месяцев обе стороны имеют договорное право и договорное обязательство обменять финансовые инструменты. Если рыночная цена государственных облигаций поднимется выше или ниже 1 000 000 д.е., то для кого условия будут выгодными и невыгодными.

ЗАДАНИЕ №3

Торговец, имеющий длинную позицию по контрактам на серебро, решил ликвидировать свое обязательство. Что ему нужно сделать? Стоимость фьючерсного контракта с момента его заключения возросла на 10 долл. Проиграл или выиграл торговец?

ЗАДАНИЕ №4

Торговец, имеющий короткую позицию по контрактам на пшеницу, решил ликвидировать свое обязательство. Что ему нужно сделать? Стоимость фьючерсного контракта с момента его заключения снизилась на 30 долл. Проиграл или выиграл торговец?

ЗАДАНИЕ №5

Определите прибыль или убыток для держателя длинной позиции по контракту на соевое масло, если цены возросли на 0,05 долл. / фунт. Единица контракта –60 000 фунтов.

ЗАДАНИЕ №6

Определите прибыль или убыток для держателя длинной позиции по контракту на соевое масло, если цены снизились с 32,05 до 31,70 центов. Единица контракта –60 000 фунтов.

ЗАДАНИЕ №7

Клиент дал поручение брокеру купить 10 июньских контрактов на золото по цене 395 долл./унцию. Единица контракта –100 тройских унций. Определите стоимость всей сделки.

ЗАДАНИЕ №8

Цена единицы контракта составляет 10 центов, единица контракта 30 000 фунтов. Определить сумму первоначальной маржи при условии, что она составляет 5 % стоимости фьючерсного контракта.

ЗАДАНИЕ №9

Стоимость фьючерсного контракта 100 долл., маржа составляет: 1) 10 долл.; 2) 50 долл.; 3) 100 долл.

Какую рентабельность даст 10 %-ный прирост стоимости фьючерсного контракта?

ЗАДАНИЕ №10

Дилер продал 200 000 баррелей нефти по мартовским фьючерсным контрактам за 14,5 долл./бар. Маржа составила 2000 долл. за контракт, единица контракта –1000 баррелей. Какова будет сумма его счета, если он закроет сделку при цене 14,35 долл./бар.?

ЗАДАНИЕ №11

Торговец продал 20 январских фьючерсных контрактов на нефть по 14,5 долл./бар (единица контракта –1000 баррелей, первоначальная маржа –1000 долл. за контракт), внеся облигации на сумму 50 000 долл. Цена нефти поднялась до 15,2 долл./бар. Есть ли необходимость вносить переменную маржу, если она составляет 75 % первоначальной маржи?

ЗАДАНИЕ №12

Клиент открывает счет в брокерской фирме с депозитом 125000 рублей. В начале текущего месяца клиент покупает 2 фьючерсных контракта на доллары США по цене 32,04 руб./долл., 2 фьючерсных контракта на ев-ро по цене 32,40 руб./евро и 3 фьючерса на японские иены по цене 0,2050 руб./иена. Объемы контрактов соответственно: 10000 долларов, 10000 евро и 1 млн иен. Срок исполнения по всем контрактам наступает через три месяца. Биржа осуществляет торги по данным контрактам с минимальной поддерживающей маржой, которая составляет 80 % от первоначальной. Ставка первоначальной маржи для данных контрактов установлена биржей в 10 %. В конце месяца клиент продал оба долларовых контракта по 31,86 руб./долл. В этот же день евро-фьючерсы на бирже выросли до 32,55

ЗАДАНИЕ №13

Рассчитать стоимость фьючерсного контракта на покупку одной акции по текущей рыночной цене 100 руб. и с ежегодным размером дивиденда в 10 % с поставкой через 60 дней при среднем рыночном проценте 20 % годовых:

$$Ca = 100 \text{ руб.} + 100 \text{ руб.} * (0,2 - 0,1) * 60/360 = 100 \text{ руб.} + 1,67 \text{ руб.} = 101,67 \text{ руб.}$$

ЗАДАНИЕ №14

Покупается call-опцион по цене 100 рублей. Цена исполнения опциона – 4400 рублей. Показать графические возможные результаты от данной операции при любых возможных будущих ценах на базовый актив.

ЗАДАНИЕ №15

Покупатель купил опцион на продажу фьючерсного контракта по цене 140 долл. с уплатой премии в размере 20 долл. Каков будет результат сделки для покупателя и продавца опциона, если к концу срока действия опциона цены составят: (80, 100, 120, 140, 160, 180, 200)?

ЗАДАНИЕ №16

Покупатель купил опцион на покупку фьючерсного контракта по цене 140 долл. с уплатой премии в размере 20 долл. Каков будет результат сделки для покупателя и продавца опциона, если к концу срока действия опциона цены составят: (80, 100, 120, 140, 160, 180, 200)?

ЗАДАНИЕ №17

Покупатель купил опцион на фьючерсный контракт на газойль по базисной цене 158 долл./т с премией 12 долл. Каков будет результат, если к истечению срока действия опциона цены составят: (150, 160, 170, 180, 185)?

ЗАДАНИЕ 18

Продавец продал опцион на серебро по цене 6,5 долл./унцию с премией 0,5 долл. Каков будет результат, если к истечению срока действия опциона цены составят: (5,0; 5,5; 6,0; 6,5; 7).

ЗАДАНИЕ №19

Сравните два опциона на покупку: у одного базисная цена 100 долл. при текущей цене 105 долл.; у другого базисная цена 82 долл. при текущей цене 95 долл. При прочих равных условиях, у кого будет выше премия?

ЗАДАНИЕ №20

Трейдер продал 20 тыс. бушелей кукурузы по мартовским фьючерсным контрактам по 1,80 долл./буш. Первоначальная маржа составляет 400 долл. за контракт:

- 1) сколько ему требуется внести в качестве первоначальной маржи?
 - а) 400 долл.
 - б) 500 долл.
 - в) 2 тыс. долл.
 - г) 1,6 тыс. долл.
- 2) если мартовские фьючерсы котируются по 1,78 долл., что произойдет со счетом трейдера?
 - а) уменьшится на 800 долл.
 - б) повысится на 400 долл.
 - в) уменьшится на 400 долл.
 - г) повысится на 200 долл.

ЗАДАНИЕ №21

28 января спекулянт открывает позицию по декабрьскому фьючерсному контракту на кукурузу по 1,75 долл./буш. 15 марта правительство объявило о программе по поддержке цен на сельскохозяйственные товары. Котировка декабрьских фьючерсов поднялась до 1,93 долл./буш. Учитывая действия спекулянта по открытию позиции, определите его прибыль или убыток на контракте

ЗАДАНИЕ №23

Фермер предполагает собрать 30 000 бушелей пшеницы в октябре. Целевая цена его будущей продажи составляет 2,5 долл./буш. 15 апреля фьючерсные котировки декабряского контракта на пшеницу составляли 2,72 долл./буш. (единица контракта 5000 бушелей). Фермер решает хеджировать весь урожай. 20 октября фермер продал свой урожай элеватору по цене 2,32 долл./буш. и закрыл свою фьючерсную позицию по цене 2,51 долл./буш. Определите конечную цену продажи пшеницы. Определите результат сделки, если фермер хеджировал 50 % будущего урожая. Конечная цена продажи равна?

ЗАДАНИЕ №24

Потребитель знает, что ему нужно закупить 20 000 т газойля через 3 мес., но он опасается повышения цен по сравнению с текущим уровнем в 160 долл./т. Немедленная закупка невозможна, т.к. у потребителя нет хранилища. В августе фьючерсные контракты на газойль котировались по 165 долл./т. В ноябре цены на газойль действительно возросли и составили 180 долл./т. На фьючерсном рынке котировки контрактов на газойль составили 187,5 долл./т. Определите результаты сделки и итоговую цену закупки газойля.

ЗАДАНИЕ №25

Фермер, получивший первые хорошие всходы зерновых, подсчитал, что установившаяся на 1 марта текущая цена 125 долл./т на наличном рынке позволяет окупить затраты и получить достаточную прибыль. Он предполагает завершить уборку в конце августа. Опасаясь снижения цен в период массового сбора и продажи зернового урожая, он заключает на фьючерсной бирже контракт на поставку своего товара 1 сентября по цене 140 долл./т.

1 Ввиду превышения предложения над спросом в конце августа текущая цена наличного рынка снизилась до 120 долл./т, что привело к соответствующему снижению ее и на фьючерсном рынке до 135 долл./т.

2 В связи с ростом спросом перерабатывающих предприятий текущая цена на зерно в конце августа на наличном рынке поднялась до 135 долл./т, на фьючерсном рынке она составила 150 долл./т.

3 Из-за неурожая текущая цена на наличном рынке возросла больше контрактной до 145 долл./т, на фьючерсном рынке она поднялась до 160 долл./т.

ЗАДАНИЕ №26

Производитель фотобумаги знает, что в декабре ему нужно закупить 20 000 унций серебра. Целевая цена его будущей покупки составляет 4,5 долл./унцию. 10 сентября фьючерсные контракты на серебро составляли 4,75 долл./унцию. Производитель решил хеджировать свою покупку. 25 декабря цена на серебро составила 4,7 долл./унцию. Фьючерсные контракты котируются по цене 4,9 долл./унцию. Определите результаты сделки и конечную цену покупки серебра. Единица контракта на серебро составляет 5000 унций.

ЗАДАНИЕ №27

Потребителю топлива нужно закупить в марте 15 000 т газойля. Его целевая цена составляет 155 долл./т. Немедленная закупка невозможна, т.к. у него нет хранилища. В декабре фьючерсные контракты на газойль котируются по цене 161 долл./т (единица контракта –100 т). Он решает хеджировать 10 000 т газойля. В марте цена на газойль составила 160 долл./т, а на фьючерсном рынке –170 долл./т. Определите результат сделки и конечную цену покупки газойля.

Студенту следует выполнить 1 практическое задание. Максимальная оценка правильного выполнения задания 20 баллов.

Критерии оценивания:

- 20 баллов - задание решено верно, результаты интерпретированы, даны аргументированные ответы на поставленные вопросы;
- 10 баллов – задание решено верно, результаты интерпретированы, даны краткие недостаточно аргументированные ответы на поставленные вопросы;
- 5 баллов - задание решено частично, ответы на поставленные вопросы недостаточно аргументированы.
- 0 баллов - задание не решено или разобрана частично, даны неаргументированные ответы на поставленные вопросы, отсутствует логика рассуждений.

Темы докладов

1. Свободные экономические зоны
2. Оффшорные зоны в мировой экономике
3. Трасты в мировой экономике
4. Особенности налогообложения за рубежом
5. Холдинги в России и за рубежом
6. Ведение бизнеса в интернете
7. Ведение бизнеса без регистрации в РФ и за рубежом
8. Франчайзинг в России и за рубежом
9. Факторинг и форфейтинг в практике международной торговли
10. Особенности регистрации предпринимательства за рубежом
11. Этнический бизнес
12. Семейный бизнес в России и за рубежом
13. Венчурные компании в РФ и за рубежом
14. Современные формы интеграции компаний
15. ВТО: состояние и перспективы
16. Брендинг в бизнесе
17. Международные политические союзы
18. Роль Международной торговой палаты в развитии международной торговли
19. Интеграция развивающихся стран
20. Регистрация участников внешнеторговой деятельности
21. Трудовые отношения в странах мира
22. Особенности деловой культуры в странах мира
23. Теневая экономика в России и за рубежом
24. Население и трудовые ресурсы мировой экономики
25. География мирового сельского хозяйства
26. Мировые фондовые рынки. Современные тенденции их развития
27. Методы регулирования международной торговли

Студенту в течение семестра можно выполнить не более 2 докладов с презентацией. Максимальная оценка за выполнение каждого доклада 10 баллов.

Критерии оценивания одного доклада с презентацией:

- 10 баллов выставляется, если изложенный материал фактически верен, наличие глубоких исчерпывающих знаний в объеме пройденной программы дисциплины в соответствии с поставленными программой курса целями и задачами обучения; правильные, возможность практической адаптации полученных знаний, грамотное и логически стройное изложение материала при ответе, усвоение основной и знакомство с дополнительной литературой;
- 4-9 балла, если показано наличие твердых и достаточно полных знаний в объеме пройденной программы дисциплины в соответствии с целями обучения, возможность практической адаптации полученных знаний, четкое изложение материала, допускаются отдельные логические и стилистические погрешности, обучающийся усвоил основную литературу, рекомендованную в рабочей программе дисциплины;
- 2-3 балла, если показано наличие твердых знаний в объеме пройденного курса в соответствии с целями обучения, изложение ответов с отдельными ошибками, уверенно исправленными после дополнительных вопросов;
- 0-1 баллов, если содержание доклада не связано с рассматриваемым вопросом, наличие грубых ошибок и непонимание сущности излагаемого материала, неуверенность и неточность ответов на дополнительные и наводящие вопросы.

3 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Процедуры оценивания включают в себя текущий контроль и промежуточную аттестацию.

Текущий контроль успеваемости проводится с использованием оценочных средств, представленных в п. 2 данного приложения. Результаты текущего контроля доводятся до сведения студентов до промежуточной аттестации.

Промежуточная аттестация проводится в форме экзамена.

Экзамен проводится по расписанию промежуточной аттестации в письменном виде. Количество вопросов в экзаменационном задании – 3: два теоретических вопроса и одно практическое задание. Проверка ответов и объявление результатов производится в день экзамена. Результаты аттестации заносятся в экзаменационную ведомость и зачетную книжку студента. Студенты, не прошедшие промежуточную аттестацию по графику сессии, должны ликвидировать задолженность в установленном порядке.

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Учебным планом предусмотрены следующие виды занятий:

- лекции;
- практические занятия.

В ходе лекционных занятий студенты знакомятся с конкретными путями и методикой планирования и экономического обоснования создания новых предпринимательских структур, повышением эффективности производства и технико-экономического обоснования оптимальных вариантов хозяйственного руководства на предприятии. Усваивают цели, задачи, объекты, средства, методы использования экономических законов хозяйствования для расширения внешних связей при реализации проектов, направленных на развитие организации, даются рекомендации для самостоятельной работы и подготовке к практическим занятиям.

В ходе практических занятий углубляются и закрепляются знания студентов по ряду рассмотренных на лекциях вопросов, развиваются навыки принятия экономических решений для разных типов хозяйствующих субъектов, даются рекомендации для самостоятельной работы.

При подготовке к практическим занятиям каждый студент может:

- изучить рекомендованную учебную литературу;
- изучить конспекты лекций.

По согласованию с преподавателем студент может подготовить реферат по теме занятия. В процессе подготовки к практическим занятиям студенты могут воспользоваться консультациями преподавателя.

Вопросы, не рассмотренные на лекциях и практических занятиях, должны быть изучены студентами в ходе самостоятельной работы. Контроль самостоятельной работы студентов над учебной программой курса осуществляется в ходе занятий посредством тестирования. В ходе самостоятельной работы каждый студент обязан прочитать основную и по возможности дополнительную литературу по изучаемой теме, дополнить конспекты лекций недостающим материалом, выписками из рекомендованных первоисточников. Выделить непонятные термины, найти их значение в энциклопедических словарях.

Для подготовки к занятиям, текущему контролю и промежуточной аттестации студенты могут воспользоваться электронно-библиотечными системами. Также обучающиеся могут взять на дом необходимую литературу на абонементе университетской библиотеки или воспользоваться читальными залами.

Методические рекомендации по написанию, требования к оформлению реферата

Цель написания реферата - углубить знания студентов, полученные ими в ходе теоретических и практических занятий, привить навыки самостоятельного изучения проблем, связанных с отраслевой организацией рынков.

Значение состоит в том, что студенты не только закрепляют, но и углубляют полученный теоретический материал. Вместе с тем, реферат является инструментом проверки подготовки студентов к самостоятельной работе, а также важной формой развития навыков исследовательской работы.

Реферат должен быть написан на высоком теоретическом уровне. При написании его необходимо обобщить теоретический материал по избранной теме с использованием статей и публикаций в периодической печати. Изложение темы должно быть конкретным, последовательным.

Реферат выполняется на стандартных листах бумаги формата А4 (210x297 мм ± 10 мм).

Общий объем реферата не должен превышать 15-20 страниц машинописного текста. Печать производится через 1,5 интервала, размер шрифта 14, с выравниванием по ширине. Левое поле листа 30 мм, правое - 10 мм, верхнее - 20 мм, нижнее 20 мм. Текст должен оформляться абзацами с отступом 1,25-1,27 см.

Все заголовки в тексте должны выделяться, причем каждый раздел (главу) необходимо начинать с новой страницы. Наименование раздела выделяется прописными (заглавными) буквами, жирным шрифтом, в конце точка не ставится. После заголовка раздела через один интервал строчными буквами (первая прописной) пишется наименование подраздела. Текст подраздела начинается ниже заголовка на один интервал. Нумерация разделов, подразделов, пунктов основной части текста ведется арабскими цифрами, после номера ставится точка. Разделы имеют сквозную нумерацию в

пределах работы, а подразделы – в пределах раздела. Первая цифра номера подраздела указывает номер раздела, вторая – номер подраздела.

Все страницы текста имеют сквозную нумерацию. Номер страницы проставляется арабскими цифрами в правом верхнем углу страницы. Титульный лист включают в общую нумерацию страниц отчета. Номер страницы на титульном листе не проставляют.

Формулы, таблицы, иллюстрации (графики, схемы, диаграммы) следует располагать непосредственно после текста, в котором они упоминаются впервые, или на следующей странице. Иллюстрации, формулы и таблицы следует нумеровать арабскими цифрами сквозной нумерацией. На все иллюстрации должны быть даны ссылки.

Все сноски и подстрочные примечания печатаются только на той странице, к которой они относятся.

Ссылки на использованные источники следует приводить:

- либо в квадратных скобках, указывая порядковый номер источника, указанный в «Списке использованной литературы» с указанием страницы источника;
- либо подстрочно с указанием автора работы, ее названия, места и года издания, номера страницы, на которую делается ссылка.