

Документ подписан в Министерстве науки и высшего образования Российской Федерации
Информация о владельце:
ФИО: Макаренко Елена Николаевна
Должность: Ректор
Дата подписания: 04.04.2024 13:22:02
Уникальный программный ключ:
c098bc0c1041cb2a4cf926cf171d6715d99a6ae00adc8e27b55cbe1e2dbd7c78

УТВЕРЖДАЮ
Директор Института магистратуры
Иванова Е.А.
«01» июня 2023г.

**Рабочая программа дисциплины
Аутсорсинг в торговле**

Направление 38.04.06 Торговое дело
магистерская программа 38.04.06.01 "Коммерческая деятельность на рынке товаров и
услуг"

Для набора 2023 года

Квалификация
магистр

КАФЕДРА Коммерция и логистика**Распределение часов дисциплины по семестрам**

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	3 (2.1)		Итого	
	15 2/6			
Неделя	15 2/6			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Практические	24	24	24	24
Итого ауд.	24	24	24	24
Контактная работа	24	24	24	24
Сам. работа	84	84	84	84
Итого	108	108	108	108

ОСНОВАНИЕ

Учебный план утвержден учёным советом вуза от 28.03.2023 протокол № 9.

Программу составил(и): к.э.н., доц., Пивоварова Г.Б.

Зав. кафедрой: д.э.н., доцент Полуботко А.А.

Методическим советом направления: д.э.н., профессор, Писарева Е.В.

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	Цели освоения дисциплины: дать представление об аутсорсинге, причинах его возникновения и развития, особенностях аутсорсинга на различных фазах развития компании, перспективы и риски, связанные с аутсорсингом.
-----	---

2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

ПК-2: Способен организовать на стадии закупок консультации с поставщиками в целях определения состояния конкурентной среды на соответствующих рынках товаров, работ, услуг с учетом методов экономического и стратегического анализа поведения экономических агентов и рынков в глобальной среде

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать:
аутсорсинговую модель взаимодействия с поставщиками (соотнесено с индикатором ПК-2.1)
Уметь:
организовать самостоятельную работу по поиску и выбору аутсорсинговой модели с применением методов современного экономического анализа рынка и контрагентов; (соотнесено с индикатором ПК-2.2)
Владеть:
навыками сбора, анализа и обобщения информации в сфере аутсорсинговой деятельности на рынке товаров и услуг (соотнесено с индикатором ПК-2.3)

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература
	Раздел 1. Концепция аутсорсинга. Тенденции развития на современном этапе				
1.1	Области применения. Преимущества и виды аутсорсинга. Область использования аутсорсинга. Причины возникновения. Виды аутсорсинга. Преимущества и недостатки. Подготовка к занятию с использованием пакета LibreOffice /Пр/	3	2	ПК-2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.5
1.2	Этапы становления аутсорсинга процессов. Оценка эффективности аутсорсинга. Процесс принятия решения, предшествующий передаче каких-либо функций на аутсорсинг Подготовка к занятию с использованием пакета LibreOffice /Пр/	3	2	ПК-2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.5
1.3	МСБ и крупный бизнес в субконтрактинге и аутсорсинге ИТ. /Ср/	3	30	ПК-2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5
	Раздел 2. Типы аутсорсинга				
2.1	Информационный и программный аутсорсинг. Модели ИТ-аутсорсинга и возможные стратегии роста. МСБ и крупный бизнес в субконтрактинге и аутсорсинге ИТ. Подготовка к занятию с использованием пакета LibreOffice /Пр/	3	4	ПК-2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.5
2.2	Финансово-бухгалтерский аутсорсинг. Аутсорсинг в финансово-банковской сфере. Аутсорсинг в аудиторской и консалтинговой деятельности. Подготовка к занятию с использованием пакета LibreOffice /Пр/	3	4	ПК-2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.5

2.3	Аутсорсинг документооборота и использование интернет-деятельности. Цифровые и электронные архивы. Аутсорсинг печати документов и архивных материалов. ASP и Web- службы. Подготовка к занятию с использованием пакета LibreOffice /Пр/	3	2	ПК-2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.5
2.4	Аутсорсинг в логистике. Маркетинговый аутсорсинг. Аутсорсинг функциональных областей логистики: транспортная составляющая, складирование. Аутсорсинг маркетинга. Подготовка к занятию с использованием пакета LibreOffice /Пр/	3	4	ПК-2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.5
2.5	Аутсорсинг в системе управления компанией. ERP- и иные системы управления. Аутсорсинг сетей корпоративной, сотовой и традиционной телефонии. Аутсорсинг и CRM. Подготовка к занятию с использованием пакета LibreOffice /Пр/	3	2	ПК-2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.5
2.6	Аутсорсинг маркетинга /Ср/	3	30	ПК-2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.5
Раздел 3. Аутсорсинг и развитие компании					
3.1	Особенности аутсорсингах на различных этапах развития компании. Типы договоров и система оплаты по аутсорсинговой деятельности. Техническое задание. Отбор руководителя проекта Подготовка к занятию с использованием пакета LibreOffice /Пр/	3	2	ПК-2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.5
3.2	Перспективы аутсорсинга. Риски, связанные с аутсорсинговым договором. Преимущества и недостатки аутсорсинга. Обратный аутсорсинг. Подготовка к занятию с использованием пакета LibreOffice /Пр/	3	2	ПК-2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.5
3.3	Аутсорсинг сетей корпоративной, сотовой и традиционной телефонии /Ср/	3	24	ПК-2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.5
3.4	/Зачёт/	3	0	ПК-2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.5

4. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

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

5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

5.1. Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л1.1	Аникин Б. А., Рудая И. Л.	Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: учеб. пособие для студентов вузов	М.: ИНФРА-М, 2014	25
Л1.2	Тисунин И. П.	Проблемы, возникающие при использовании торговой сетью услуг по договору аутсорсинга: монография	Москва: Лаборатория книги, 2011	https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=141539 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

5.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л2.1	Мезинова И. А., Пузакова Е. П.	Международный аутсорсинг и его роль в повышении конкурентоспособности российских компаний в мирохозяйственной среде: моногр.	Ростов н/Д: Изд-во РГЭУ "РИНХ", 2010	36
Л2.2	Дубицкий Л. Г., Дедков Н. П., Дедков Н. П.	Аутсорсинг и качество продукции и услуг. Взгляд на проблему	Москва: Академия стандартизации, метрологии и сертификации, 2013	https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=230525 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.3	Грекул В. И., Коровкина Н. Л.	Организация ИТ-аутсорсинга: курс лекций	Москва: Национальный Открытый Университет «ИНТУИТ», 2016	https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=429018 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.4	Грекул, В. И., Коровкина, Н. Л.	Организация ИТ-аутсорсинга: курс лекций	Москва: Интернет-Университет Информационных Технологий (ИНТУИТ), Ай Пи Эр Медиа, 2019	http://www.iprbookshop.ru/79708.html неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.5		Российское предпринимательство: всероссийский научно-практический журнал по экономике: журнал	Москва: Креативная экономика, 2019	https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=561724 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

5.3 Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

ИСС «КонсультантПлюс»

ИСС «Гарант» <http://www.internet.garant.ru/>

Базы данных Росстата <https://gks.ru/databases>

Базы данных Ростовстата <https://rostov.gks.ru/folder/56777>, <https://rostov.gks.ru/folder/29957>

5.4. Перечень программного обеспечения

Libre Office

5.5. Учебно-методические материалы для студентов 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 (МОДУЛЯ)

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 (МОДУЛЯ)

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-2 Способен организовать на стадии закупок консультации с поставщиками в целях определения состояния конкурентной среды на соответствующих рынках товаров, услуг с учетом методов экономического и стратегического анализа поведения экономических агентов и рынков в глобальной среде.			
Знать аутсорсинговую модель взаимодействия с поставщиками	Уровень знаний, полученных студентами в ходе изучения материалов лекций, учебной литературы при подготовке к практическим занятиям	полнота и содержательность ответа на изучаемые вопросы; владение категориальным аппаратом; умение пользоваться дополнительной литературой при подготовке к занятиям;	С-собеседование (1-8; 10,11,14,15,17; 18;19,20,24,28,29, 31-36; 41) Вопросы к зачету (1-26)
Уметь организовать самостоятельную работу по поиску и выбору аутсорсинговой модели с применением методов современного экономического анализа рынка и контрагентов;	поиск и сбор необходимой литературы в области организации аутсорсинговой модели, использование современных информационно-коммуникационных технологий и глобальных информационных ресурсов в процессе подготовки к собеседованию; систематизирует информацию при написании реферата и выполнения кейсовых заданий .	умение анализировать, сравнивать, обобщать, конкретизировать и систематизировать изученный материал; умение аргументировано и доказательно обосновывать свою позицию; умение участвовать в дискуссии по проблемным вопросам изучаемой дисциплины; умение свободно выполнять задания, предусмотренные программой дисциплины	Р – реферат (темы4; 8;10;20) Вопросы к зачету (1-26)
Владеть навыками сбора, анализа и обобщения информации в сфере аутсорсинговой деятельности на рынке товаров и услуг	владение навыками поиска, сбора и использования необходимой информации по применению аналитического инструментария	владение категориальным аппаратом; умение анализировать, сравнивать, обобщать, конкретизировать и систематизировать изученный материал;	С-собеседование (1-8; 10,11,14,15,17; 18;19,20,24,28,29, 31-36; 41) Р – реферат (темы4,8,10,20) Вопросы к зачету (1-26) КЗ - кейс задание

	при решении тестовых заданий; ответ на вопрос в процессе проведения собеседования; поиск и сбор необходимой литературы при подготовке реферата и выполнения кейсовых заданий ;	умение давать исчерпывающие и обоснованные ответы на все поставленные вопросы, правильно и рационально выполнять практические задания; умение аргументировано и доказательно обосновывать свою позицию; умение участвовать в дискуссии по проблемным вопросам изучаемой дисциплины	(1-5)
--	--	--	--------

1.2 Шкалы оценивания:

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

50-100 баллов (зачет)

0-49 баллов (незачет)

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 зачету

1. Область использования аутсорсинга.
2. Причины возникновения аутсорсинга.
3. Виды аутсорсинга.
4. Преимущества и недостатки аутсорсинга
5. Стратегия аутсорсинга
6. Этапы становления аутсорсинга процессов.
7. Оценка эффективности аутсорсера.
8. Процесс принятия решения, предшествующий передаче каких-либо функций на аутсорсинг.
9. Модели IT-аутсорсинга и возможные стратегии роста.
10. МСБ и крупный бизнес в субконтрактинге и аутсорсинге IT.
11. Аутсорсинг в финансово-банковской сфере.
12. Аутсорсинг в аудиторской.
13. Аутсорсинг в консалтинговой деятельности.
14. Цифровые и электронные архивы.
15. Аутсорсинг печати документов и архивных материалов. ASP и Web- службы.
16. Аутсорсинг функциональных областей логистики: транспортная составляющая, складирование.
17. Аутсорсинг маркетинга.
18. ERP- и иные системы управления.
19. Типы договоров и%

20. система оплаты по аутсорсинговой деятельности.
21. Техническое задание. Отбор руководителя проекта.
22. Аутсорсинг сетей корпоративной, сотовой и традиционной телефонии.
23. Аутсорсинг и CRM.
24. Риски, связанные с аутсорсинговым договором.
25. Преимущества и недостатки аутсорсинга.
26. Обратный аутсорсинг

Критерии оценивания:

50-100 баллов (зачет) - наличие в целом твердых знаний в объеме пройденного курса в соответствии с целями обучения, допускаются отдельные логические и стилистические погрешности, обучающийся усвоил основную литературу, рекомендованную в рабочей программе дисциплины;

0-49 баллов (незачет) - 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 вопросы

Вопросы для собеседования

1. Дайте определение аутсорсинга.
2. Назовите общие признаки различных направлений аутсорсинга.
3. Когда целесообразно обращаться к аутсорсингу?
4. В чем сущность инсорсинга? Каковы основные причины инсорсинга?
5. Каковы истоки практического аутсорсинга?
6. В чем состоит экономическая сущность аутсорсинга?
7. Каковы основные причины использования аутсорсинга в современном бизнесе?
8. Что такое глобальный аутсорсинг?
9. Каковы основные этапы эволюции аутсорсинга?
10. В чем различие между аутсорсингом и традиционными формами кооперации?
11. Приведите примеры производственного аутсорсинга.
12. Выделите основные тенденции развития современного рынка услуг аутсорсинга.
13. Какие различные формы организации совместной деятельности предусматривает аутсорсинг?
14. Объясните различие между внутренним и внешним аутсорсингом.
15. Объясните различие между частичным и полным аутсорсингом.
16. Чем обусловлено использование в современной бизнес-практике аутсорсинга бизнес-процессов?
17. Каковы основные сферы использования аутсорсинга? Приведите примеры.
18. Какое влияние оказывает ИТ-аутсорсинг на развитие бизнеса?
19. Дайте характеристику развития отдельных видов услуг ИТ-аутсорсинга.
20. Назовите субъектов ИТ-аутсорсинга.
21. Объясните сущность следующих понятий: бухгалтерский и кадровый аутсорсинг.
22. Какие факторы принимаются в расчет при принятии решения относительно выбора поставщика услуг?
23. Охарактеризуйте сущность основных стадий проведения аутсорсинга.
24. В чем состоит оптимизационная ценность стратегического аутсорсинга?
25. На основании чего производится выбор поставщика услуг аутсорсинга?
26. Каких рисков можно избежать с помощью аутсорсинга?
27. Какие инструменты оценки аутсорсинга Вам известны?
28. Каково содержание контракта об аутсорсинге?
29. Перечислите функции группы, контролирующей выполнение контракта об аутсорсинге.
30. Назовите функции руководителя контракта об аутсорсинге.
31. Какие факторы должны приниматься в расчет при определении уровня качества продукта в аутсорсинге?
32. Каким образом проводится анализ эффективности аутсорсинга?

33. Назовите основные этапы процесса аутсорсинга.
34. Что такое аутсорсинг-проект?
35. В чем сущность стратегического обоснования процесса аутсорсинга?
36. В чем состоит экономическое обоснование аутсорсинг-проекта?
37. Какие основные цели преследует аутсорсинг-проект?
38. Как определяется приоритет аутсорсинга отдельных функций и бизнес-процессов?
39. Проанализируйте причины, побуждающие использовать аутсорсинг или отказываться от него.
40. Каковы основные риски, с которыми связано использование аутсорсинга?
41. Сформулируйте основные требования к поставщикам услуг аутсорсинга.

Критерии оценки:

Критерии оценивания:

- 5 баллов выставляется обучающемуся, если	Он демонстрирует знание по вопросам темы, использовал дополнительную научную литературу по теме, развернуто ответил на вопрос, аргументировано высказал свою точку зрения, сформулировал самостоятельные выводы.
- 4 балла выставляется обучающемуся, если	он усвоил материал темы по вопросам в рамках основной литературы, развернуто ответил на вопрос, аргументировано высказал свою точку зрения, сформулировал самостоятельные выводы.
- 3 балла выставляется обучающемуся, если	он фрагментарно усвоил материал, недостаточно развернуто ответил на вопрос, не проявлял активность при обсуждении дискуссионных вопросов, не сформулировал самостоятельные выводы.
0 баллов выставляется обучающемуся, если	он не усвоил тему, не ответил ни на один вопрос.

Максимальная сумма баллов по устному опросу: – 45 баллов (9 тем по 5 баллов)

Темы рефератов

1. Аутсорсинг как вид промышленной кооперации
2. Аутсорсинг как метод повышения эффективности компании
3. Бизнес модель, основанная на аутсорсинге
4. Офшорный аутсорсинг
5. Роль аутсорсинга в увеличении стоимости компании
6. Аутсорсинг как основа организации торговых компаний
7. Аутсорсинг и аутстаффинг
8. Рынок аутсорсинга в Российской Федерации
9. Развитие аутсорсинга в европейских странах
10. Преимущества аутсорсинга в период кризиса
11. Аутсорсинг функций управления организацией
12. Аутсорсинг бизнес-процессов
13. Аутсорсинг бухгалтерских услуг
14. Аутсорсинг персонала: целесообразность, риски налогообложение с учетом сокращения персонала
15. Обзор состояния рынка ИТ-аутсорсинга. Стратегии и подходы лидеров ИТ-индустрии к оказанию услуг аутсорсинга.
16. Аутсорсинг в логистике
17. Аутсорсинг в банковской сфере
18. Аутсорсинг в области маркетинговых коммуникаций
19. Аутсорсинг на рынке недвижимости России
20. Развитие новых видов аутсорсинга
21. Правовое регулирование договора аутсорсинга.
22. Возможные риски, возникающие при финансовом аутсорсинге.
23. Основные ключевые показатели эффективности деятельности в условиях аутсорсинга.
24. Аутсорсинг в малом бизнесе.
25. Аутсорсинг профильных и непрофильных бизнес-процессов.

26. Франчайзинг как частный случай аутсорсинга.

Критерии оценки:

Обучающийся получает за доклад 10 баллов при соблюдении следующих требований:

- поставлена проблема исследования, обоснована ее актуальность (2 балла);
- сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему (2 балла);
- сделаны выводы по исследуемой проблеме (2 балла);
- обозначена авторская позиция (2 балла);
- использовано не менее пяти литературных источников, соблюдены требования к оформлению работы (2 балл).

За несоблюдение указанных требований оценка снижается на 1 балл по каждому пункту.

Максимальная сумма баллов за доклады: 20 баллов (2 доклада по 10 баллов)

Тесты письменные

1. Передача организацией, на основании договора, определённых видов или функций производственной предпринимательской деятельности другой компании, действующей в нужной области:

- а) аутсорсинг
- б) аутотренинг
- в) аутоспортинг

2. Аутсорсинг позволяет повысить ... предприятия в целом и использовать освободившиеся организационные, финансовые и человеческие ресурсы для развития новых направлений или концентрации усилий, не требующих повышенного внимания:

- а) практичность
- б) эффективность
- в) целостность

3. В российской предпринимательской практике на аутсорсинг чаще всего передаются такая функция, как:

- а) статистика
- б) финансовый учет
- в) бухгалтерский учёт

4. В российской предпринимательской практике на аутсорсинг чаще всего передаются такая функция, как:

- а) переводческие услуги
- б) финансовый учет
- в) посреднические услуги

5. В российской предпринимательской практике на аутсорсинг чаще всего передаются такая функция, как:

- а) статистика
- б) посреднические услуги
- в) транспортные услуги

6. Предполагает делегирование внешней специализированной компании решение вопросов, связанных с разработкой, внедрением и сопровождением информационных систем как целиком на уровне инфраструктуры предприятия, так и объёмов работ, связанных с развитием и/или поддержкой функционирования отдельных участков системы:

- а) АУТ-аутсорсинг
- б) ИТ-аутсорсинг
- в) ИН-аутсорсинг

7. Наиболее распространенный на практике вид аутсорсинга в ИТ-сфере:

- а) установка компьютеров

- б) покупка компьютеров
- в) абонентское обслуживание компьютеров

8. Один из вариантов бухгалтерского обеспечения функций учёта и отчетности на предприятии, за которое несёт полную ответственность, в соответствии с законодательством РФ, руководитель предприятия:

- а) бухгалтерский аутсорсинг
- б) финансовый аутсорсинг
- в) общий аутсорсинг

9. Применение аутсорсинга ... является решением для предприятий, которые требуют быстрого запуска и обеспечения функционирования целого направления:

- а) торгового персонала
- б) строительного персонала
- в) логистического и складского персонала

10. Компании, пользующиеся аутсорсингом ..., решают вопрос сезонной активности своего направления:

- а) торгового персонала
- б) строительного персонала
- в) гостиничного и ресторанного персонала

11. Использование аутсорсинга ... обеспечивает любые торговые сети необходимым количеством персонала непосредственно со дня её открытия:

- а) торгового персонала
- б) строительного персонала
- в) производственного персонала

12. Вопрос высочайшей квалификации сотрудников, которая имеет прямое влияние на уровень удовлетворенности посетителей, решается посредством аутсорсинга:

- а) производственного персонала
- б) гостиничного и ресторанного персонала
- в) логистического и складского персонала

13. Форма организации бизнеса, при которой два или более отдельных лица договариваются о владении предприятием и его управлении, объединяя свои финансовые ресурсы, распределяя риски, прибыли и убытки:

- а) партнерство
- б) полномочия
- в) трансакции

14. Конкурентная среда, в которой предприятие устанавливает соответствие своего продукта потребительской группе или рынку:

- а) тактические зоны хозяйствования
- б) оперативные единицы бизнеса
- в) стратегические единицы бизнеса

15. Персонал – это коммерческие организации, оказывающие услуги в сфере логистики, так ли это:

- а) нет
- б) да
- в) отчасти

16. Все человеческие ресурсы, которыми обладает организация, т.е. все работники, выполняющие производственные или управленческие операции:

- а) коллектив
- б) персонал
- в) команда

17. Величина неустойки, которую предъявит к платежу провайдер аутсорсинговых услуг в случае досрочного расторжения контракта:
- а) цена переключения
 - б) непрофильные расходы
 - в) плата за разрыв контракта в аутсорсинге
18. Система производственной взаимосвязи работников при осуществлении трудового процесса и их взаимодействие в подразделении и на предприятии:
- а) даунсайзинг
 - б) кооперация
 - в) интеграция
19. Один из вариантов аутсорсинга, в котором стороны соглашения являются партнерами:
- а) усовершенствованный аутсорсинг
 - б) трансформационный аутсорсинг
 - в) совместный аутсорсинг
20. Управленческий прием, цель которого – повышение специализации фирмы за счет исключения определенных бизнес-процессов:
- а) увеличение размеров
 - б) уменьшение размеров
 - в) распространение размеров
21. Уменьшение размеров – это передача определенного ограниченного набора функций сторонней фирме или созданной для этих целей дочерней компании, так ли это:
- а) нет
 - б) да
 - в) отчасти
22. Подготовка решения – это этап принятия решения о передаче каких-либо операций по аутсорсингу, который включает: план выполнения проекта, программу управления проектом и логистики и выработку механизма мониторинга, так ли это:
- а) да
 - б) нет
 - в) отчасти
23. Этап принятия решения о передаче каких-либо операций по аутсорсингу, который включает: сопоставление внутренних и внешних возможностей, построение финансовых моделей и оценку прибыльности и рисков:
- а) задел решения
 - б) планирование решения
 - в) подготовка решения
24. Сочетание целей и задач компании, предпринимательской мотивации, имеющихся технологий и активов, обуславливающие эффективность экономической ее деятельности:
- а) стратегия компании
 - б) предпринимательская компетенция
 - в) корпоративное обучение
25. Набор показателей, характеризующих рынок с микроэкономической точки зрения:
- а) описание рабочего места
 - б) сценарий развития компании
 - в) структура рынка
26. Комплекс финансово-хозяйственных, кадровых, технологических характеристик предприятия, определяющих успех на внутреннем и на внешнем рынках:

- а) мощность предприятия
- б) конкурентоспособность предприятия
- в) цели предприятия

27. Конкурентоспособность предприятия – это комплекс потребительских, ценовых и качественных характеристик товара, определяющих успех на внутреннем и на внешнем рынках, так ли это:

- а) нет
- б) да
- в) отчасти

28. Стратегия компании – это вероятность убытков или недополучения доходов как результат действия недостаточно подготовленного или слабо информированного специалиста на новой, недостаточно знакомой ему должности, так ли это:

- а) да
- б) отчасти
- в) нет

29. Запланированный комплекс долгосрочных мероприятий, направленный на достижение основных целей компании:

- а) стратегия компании
- б) план компании
- в) риск компании

30. За рубежом обычно используются две основные формы обучения персонала компаний:

- а) количественная и качественная
- б) внутрифирменная и внешняя
- в) индивидуальная и групповая

Ключи правильных ответов

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21
а	б	в	а	в	б	в	а	в	б	а	б	а	в	а	б	в	б	в	б	а

22	23	24	25	26	27	28	29	30
б	в	б	в	б	а	в	а	б

Критерии оценки:

Оценка тестовых заданий производится в соответствии с утвержденными критериями:

№	Процент правильных ответов	Оценка в баллах
1	90-100%	5
2	70-89%	4
3	30-69%	3
4	0-29%	0

Максимальная сумма баллов по тестам: 5 баллов

1. Кейс

С чего начать передачу определенного функционала на аутсорсинг

Генеральный директор компании «Х» анализируя посещение конгресса пришел к выводу, что по разным оценкам, в мире аутсорсинг используют от 60 до 80% компаний. И при этом глобальный рынок аутсорсинга растет ежегодно более чем на 10%, в зависимости от сегмента. Это происходит за счет как расширения объемов текущего бизнеса, так и передачи на обслуживание новых функций. Будучи прогрессивным менеджером, он решил передать определенные функции компании на аутсорсинг. Генеральный директор поручил коммерческому директору подготовить план по передаче определенного функционала на аутсорсинг.

Задание: С чего нужно начинать подготовку передачи функционала на аутсорсинг?

Ответ: Важно оценить как минимум три фактора.

Первый — стратегическая это функция для компании или нет. Уникальность функции и ее важность является частью стратегии компании, а стратегические функции надо оставлять внутри бизнеса по разным причинам. На аутсорсинг следует передавать второстепенные функции и задачи, которые принесут added value для компании, но не поставят под угрозу ее существование.

К примеру, когда компания хотела передать на аутсорсинг функцию продаж. Изучив функционал пришли к выводу, что компания очень серьезно зависит от этого отдела, и не только от проданных «тонн и рублей», но и от сетей дилеров и дистрибьюторов, через которые они осуществляли продажу.

Второй фактор — насколько функция, которую можно передать на аутсорсинг, «прописана» и прозрачна. К примеру, если у компании хаос в контактном центре, она не знает, сколько звонков потеряно и каковы темы входящих запросов, то, передав такой кол-центр на аутсорсинг, компания не выиграет ничего, потому что непонятно, как оценивать выгоду. Перед передачей функции на аутсорсинг надо четко понимать ее задачи, точки «входа» и «выхода» при взаимодействии с остальными отделами в компании, а также что следует исправить. Для этого важно провести анализ бизнес-процессов.

И третий, очень немаловажный фактор — это участие топ-менеджмента в принятии решения. Если руководители компании не видят целесообразности перевода функции на аутсорсинг, положительного результата от такого решения ожидать не стоит.

2. Кейс

Ключевые критерии при выборе партнера для оказания услуг на аутсорсинге

Руководство компании Z после анализа бизнес процессов компании решили передать функции колл – центра на аутсорсинг. Перед топ – менеджерами компании встал вопрос как выбрать партнера.

Задание: Разработать ключевые критерии выбора партнера для оказания услуг аутсорсинга.

Ответ: К критериям выбора компании аутсорсинга можно отнести следующее:

- наличие у поставщика опыта проведения подобных проектов;
- наличие ресурсов и возможность масштабировать ресурсы;
- умение сформулировать и представить решение и способность наладить коммуникации во время тендера;
- важный, но не всегда используемый критерий — чтобы решение включало лучшие практики, инновации, оптимизацию процессов и потенциальную экономию, а также возможность посмотреть в будущее — на период через год или два;
- в аутсорсинге, поскольку это долгосрочное сотрудничество, очень важно совпадение культуры компаний заказчика и поставщика;

— и, конечно, цена является обязательным фактором выбора поставщика. Но лишь одним из них, а не единственным. Есть масса примеров, когда выбор поставщика только по критерию цены приводил к серьезным проблемам в долгосрочном периоде.

3. Кейс

Как контролировать работу аутсорсинговой компании

Коммерческий директор компании Y готовился к переговорам по передаче определенных рекламных функций на аутсорсинг. Это был первый опыт компании по передаче рекламы на аутсорсинг. Для эффективной работы с партнером, коммерческий директор считал важным решить вопрос еще на переговорах по каким параметрам будет контролироваться работа аутсорсинговой компанией.

Задание: Определить параметры контроля работы аутсорсинговой компании.

Ответ: Контроль качества услуг компании аутсорсинга может состоять из двух блоков:

— параметры «результата», которые можно оцифровать: KPI's, SLA, достижение показателей бизнеса, к ним можно отнести удовлетворенность;

— параметры «процесса», которые оцифровать в моменте сложнее: наличие регулярной коммуникации, обзоры бизнеса за период, наличие плана непрерывности бизнеса — в общем, все, что делает процесс предоставления сервиса прозрачным для клиента.

Оба блока важны для заказчика аутсорсинга, без регулярной коммуникации невозможно предоставлять сервис, поскольку успешность выполнения зависит не только от поставщика, но и от заказчика.

4. Кейс

Управление бизнесом в современных условиях

Управление бизнесом в современных условиях требует принятия сложных решений в режиме реального времени. Жесткая конкуренция заставляет менеджеров компании «Трио» рассматривать весь доступный сегодня технологический потенциал для привлечения более квалифицированной рабочей силы и без промедления внедрять инновации. Для достижения поставленных целей зам.директору по развитию была поставлена задачи подготовить и обосновать внедрение новых инновационных технологий. Сегодня аутсорсинг активно используется как крупными, так и небольшими предприятиями.

Задание: Подготовить достоинства и недостатки перехода компании на аутсорсинг.

Ответ:

Достоинства	Недостатки
1. Фокусирование на основном виде деятельности	1. Потеря контроля над переданными функциями
2. Доступ к ресурсам и фондам, которых нет в наличии (профессиональные кадры, финансовые, информационные ресурсы, производственные фонды)	2. Утечка информации
3. Снижение себестоимости функций, передаваемых на аутсорсинг	3. Снижение качества при недобросовестности аутсорсера
4. Снижение рисков за счет коллективных инвестиций	4. Появление зависимости от партнера, особенно если ему переданы важные функции или функции, связанные с оборотом денежных средств
5. Повышение качества	5. Усложнение логистических процессов
6. Отсутствие необходимости иметь в наличии мобилизационные активы, инвестировать во второстепенные направления деятельности	6. Социальная напряженность и открытое сопротивление персонала, передаваемого на сторону
	7. Возможность сговора поставщика услуг (подрядчика) с контролирующим его сотрудником компании-заказчика: цены завышаются, а разница

7. Минимизируется зависимость от субъективных причин приостановки бизнес-процессов (болезнь сотрудников, конфликт)	делится пополам (откат!)
8. Повышение производительности труда за счет концентрации на главных направлениях и более эффективного использования живого труда	8. Рентабельность оператора бизнеса попадает в зависимость от степени экономической эффективности производителя
9. Поскольку объем знаний и квалификация каждого конкретного специалиста ограничены, используя аутсорсинг, можно привлечь «коллективный» интеллект	9. Угроза отрыва руководящего звена от бизнес-практики
10. Использование чужого опыта и «алгоритмов» решения проблем	10. Ограничение возможностей для обучения и роста своих специалистов
11. Доступ к новейшим технологиям	11. Использование поставщиком устаревших технологий, списывание старых основных средств и т. п.

5. Кейс

Применение аутсорсинга на современном промышленном предприятии ООО «Швейная фирма «Лидер»» в г. N

На сегодняшний день предприятие известно во многих городах . Широко развита розничная сеть в г. N, имеются фирменные магазины, в число основных функций которых входят изучение и формирование покупательского спроса. Предприятие занимается производством верхней одежды: мужской, женский ассортимент, а также одежда для школьников.

В деятельности ООО «Швейная фирма «Лидер»» прослеживается положительная динамика результатов. В то же время у предприятия имеются проблемы:

- одной из рентабельных составляющих ассортимента является школьная форма, сезонный спрос на которую требует увеличения выпуска и реализации продукции в III квартале практически вдвое. Производить досрочно и накапливать школьную форму нецелесообразно из-за отвлечения оборотных средств в запасы готовой продукции;
- использование производственной мощности по году составляет чуть выше 70 %;
- недостаточное обеспечение сырьевыми ресурсами в части комплектности, ритмичности, качества, что сказывается на объеме производства и эффективности использования производственной мощности, а также на расширении ассортимента выпускаемой продукции.

В настоящее время для ООО «Швейная фирма «Лидер»» снабжение служит существенной проблемой, которая вызвана невозможностью поставщика поставлять сырье в нужной комплектации малыми партиями в нужные сроки. Налаживание логистики — насущная необходимость предприятия. Возникшая проблема с логистикой, в частности, вызвана широким ассортиментом выпускаемой продукции и объемным конфекционированием (комплектацией материалов в пакете швейных изделий), а кроме того, быстрой сменяемостью ассортимента, который, в свою очередь, тиражируется количеством моделей, цветовой гаммой, структурой сырья и т. п.

Предприятие вынуждено работать с более чем 30 поставщиками сырья и материалов (при этом происходят периодические сбои в поставках — как в комплектности, так и по срокам), закупать большие партии сырья, замораживая в нем свои оборотные средства (которые в большинстве своем являются заемными) от трех до шести месяцев. Так как предприятие арендует склады, то увеличиваются затраты на хранение сырья, что отрицательно сказывается на конечной эффективности деятельности предприятия.

Задание

В данной ситуации для руководства ООО «Швейная фирма «Лидер»» назрела насущная необходимость рассмотрения вопроса о передаче на аутсорсинг функции снабжения хотя бы в части обеспечения сырьем и материалами производства школьной формы, так как выпуск данной продукции составляет более

половины объемов производства, продукция пользуется неизменным спросом, но неудовлетворительное снабжение вызывает сбои ритмичности производства и выполнения договорных обязательств, что приводит как к прямым потерям прибыли, так и косвенным — штрафным санкциям за недопоставку готовой продукции, замораживанию средств в сырье и материалах.

Ответ

Замораживание средств происходит из-за того, что выпуск школьной формы требует поставок сырья в нужной комплектации малыми партиями и в нужные сроки, но поставщики предлагают поставку в основном в размере годовой потребности предприятия. При этом предприятие вынуждено заключать договоры на поставку с большим количеством поставщиков (от 5 до 10 для каждого вида комплектующих), что значительно осложняет координацию согласованности поставок точно в срок и в нужной комплектации, приводя к постоянному увеличению как штата отдела снабжения, так и количества задач персонала по обеспечению своевременных поставок.

Функции снабжения на предприятии выполняют четыре человека. Основным объемом их рабочего времени уходит на поиски и координацию действий многочисленных поставщиков сырья и материалов. Но в современных условиях добиться оптимального варианта поставок практически невозможно, так как каждый поставщик специализируется на конкретном ассортименте сырья.

Кроме временных затрат, на предприятии высоки затраты на многочисленные командировки, оплату междугородних и мобильных переговоров, Интернет и пр.

В настоящее время были максимально точно рассчитаны прямые затраты и косвенные потери по организации функции снабжения. При проведении данного этапа были выделены следующие виды затрат:

- **заработная плата менеджеров.** Снабжением занимаются четыре менеджера, средняя заработная плата каждого — 15 тыс. руб.;

- **страховые взносы** — 26,4 %;

- **выплаты социального характера.** Годовая сумма выплат социального характера составляет 10 тыс. руб. на одного менеджера;

- **аренда площади рабочих мест.** Предприятие арендует офисные помещения по цене 500 руб. в месяц за 1 м²; норма площади на одно рабочее место составляет 4 м²; общая арендуемая площадь для четырех менеджеров — 16 м²;

- **компьютеры.** Цена одного компьютера составляет 25 тыс. руб.; все четыре менеджера обеспечены персональными компьютерами;

- **программное обеспечение.** Цена комплекта программного обеспечения для отдела снабжения составляет 7 тыс. руб. на один компьютер;

- **междугородние переговоры.** По данным отчетности, оплата переговоров отдела снабжения составляет 36 тыс. руб. в год;

- **Интернет.** По данным отчетности, расходы отдела снабжения на Интернет составляют 38 тыс. руб. в год;

- **командировочные расходы.** По данным отчетности, командировочные расходы отдела снабжения составляют 132 тыс. руб. в год;

- **мобильная связь.** По данным отчетности, расходы отдела снабжения на мобильную связь составляют 27 тыс. руб. в год;

- **учеба, семинары.** Менеджеры отдела снабжения проходят повышение квалификации один раз в два года. **Стоимость обучения** составляет 8 тыс. руб. на одного менеджера;

- **канцелярские товары.** По данным отчетности, расходы на канцелярские товары отдела снабжения составляют 16 тыс. руб. в год;

- **износ основных средств.** Амортизационные отчисления на основные средства, используемые в отделе снабжения (столы, стулья, шкафы для бумаг и т. д.), составляют 12 тыс. руб. в год;

- **продвижение.** Годовые затраты на мероприятия по продвижению продукции составляют 60 тыс. руб.

Общая сумма годовых затрат на организацию процесса снабжения по видам представлена в табл. 1.

Таблица 1. Годовые затраты на организацию снабжения

Затраты по видам	Сумма, тыс. руб.
Заработная плата менеджеров	720
Страховые взносы	190
Выплаты социального характера	40
Аренда площади рабочих мест	96

Компьютеры	100
Программное обеспечение	28
Междугородние переговоры	36
Интернет	38
Командировочные расходы	132
Мобильная связь	27
Учеба, семинары	16
Канцелярские товары	16
Износ основных средств	12
Продвижение	60
Итого	1511

Как косвенные на предприятии были выделены следующие виды потерь:

- **недополученная прибыль по причине невыполнения плана производства.** По данным отчетности, ежегодно из-за простоя предприятия по причине несвоевременной поставки или поставки в неполном объеме невыполняется план на 15 %. В прошлом году такие потери составили 147 тыс. руб.;
- **штрафы за недопоставку готовой продукции.** В отчетном году выплаченные штрафы за недопоставку готовой продукции из-за простоя предприятия по причине неудовлетворительного снабжения составили 210 тыс. руб.;
- **банковский процент за пользование заемными средствами.** Сумма средств, направленная на погашение банковского кредита, взятого на пополнение оборотных средств, замороженных в запасах (вынужденная закупка большой партии сырья и материалов), составила 132 тыс. руб.

Косвенные годовые потери при неудовлетворительном снабжении представлены в табл. 2.

Таблица 2. Косвенные годовые потери при неудовлетворительном снабжении

Статья затрат	Сумма, тыс. руб.
Недополученная прибыль по причине невыполнения плана производства	147
Штрафы за недопоставку готовой продукции	210
Банковский процент за пользование заемными средствами	132
Итого	489

Общая сумма затрат на организацию функции снабжения составила 1511 тыс. руб. Но так как рассчитывается передача снабжения только в части школьной формы (два менеджера), то для расчета целесообразности перевода данной функции на аутсорсинг к расчету были приняты расходы на организацию снабжения в сумме 756 тыс. руб. С учетом косвенных потерь общая сумма затрат, принятая к расчету, составила 1245 тыс. руб.

Дальнейшим шагом являлось определение стоимости услуг аутсорсера на рынке.

Проведенный анализ позволил определить предварительную стоимость услуг возможных аутсорсеров. На рынке их услуги определялись ставкой, составляющей от 5 до 10 % от суммы сделки по контракту на поставку материалов. Так как годовая потребность в сырье и материалах на школьную форму составляет 5850 тыс. руб., то услуги аутсорсера могли составить от 292 тыс. руб. до 585 тыс. руб. На данном этапе расходы на доставку услуг были приняты равными транспортным затратам текущего периода, поэтому в расчете общего экономического эффекта не учитывались.

Предварительный расчет общего экономического эффекта в данном случае был проведен при максимальной стоимости услуг — 10 %, то есть 585 тыс. руб. В данных исходных условиях предварительный экономический эффект составил 660 тыс. руб. (1245 тыс. руб. – 585 тыс. руб.).

Произведенный предварительный расчет показал положительный общий экономический эффект в сумме 660 тыс. руб. При этом предприятие смогло высвободить двух специалистов службы снабжения и уменьшить количество видов работ, выполняемых оставшимися сотрудниками.

Таким образом, можно говорить о том, что внедрение аутсорсинга в ООО «Швейная фирма «Лидер»» позволило сконцентрировать управленческие ресурсы на основном бизнесе за счет уменьшения количества объектов управления, высвободить ресурсы предприятия, при этом повысив качество выполнения как функции снабжения, так и эффективности деятельности в целом.

Оценка	Критерии оценивания
- оценка 6 баллов	свободное владение профессиональной терминологией; умение высказывать и обосновать свои суждения; осознанно применяет теоретические знания для решения ситуационного задания организует связь теории с практикой.
- оценка 5 балла	студент грамотно излагает материал; ориентируется в материале, владеет профессиональной терминологией, осознанно применяет теоретические знания для решения ситуационного задания, но содержание и форма ответа имеют отдельные неточности;
- оценка 4 балла	студент грамотно излагает материал; ориентируется в материале, владеет профессиональной терминологией, осознанно применяет теоретические знания для решения ситуационного задания, но содержание и форма ответа имеют неточности;
оценка 3 балла	студент излагает материал неполно, непоследовательно, допускает неточности в определении понятий, в применении знаний для решения ситуационного задания, не может доказательно обосновать свои суждения
оценка 0 баллов	в ответе проявляется незнание основного материала программы, допускаются грубые ошибки в изложении, не может применять знания для решения ситуационного задания, отсутствует аргументация изложенной точки зрения, нет собственной позиции.

Максимальная сумма баллов за выполнение кейсов: 30 баллов (5 кейса по 6 баллов)

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

Зачет проводится по расписанию промежуточной аттестации.

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Учебным планом предусмотрены следующие виды занятий:

- практические занятия.

В ходе практических занятий углубляются и закрепляются знания студентов по вопросам влияния глобализации на развитие современного мирового хозяйства, происходящих интеграционных процессов в мировой экономике в условиях глобализации, а также рассматриваются факторы коммерческой деятельности в условиях глобализации, развиваются навыки и знания различных методов сбора, анализа и мониторинга необходимой информации.

При подготовке к практическим занятиям каждый студент должен:

- изучить рекомендованную учебную литературу;
- изучить конспекты лекций;
- подготовить ответы на все вопросы по изучаемой теме;
- письменно решить домашнее задание, рекомендованные преподавателем при изучении каждой темы.

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

Вопросы, не рассмотренные на практических занятиях, должны быть изучены студентами в ходе самостоятельной работы. Контроль самостоятельной работы студентов над учебной программой курса осуществляется в ходе занятий методом устного опроса или 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 указания по подготовке рефератов по дисциплине

Цель работы над рефератом - углубленное изучение отдельных вопросов из сферы профессиональной деятельности.

После ознакомления с материалами всех рефератов, заслушивании докладов на практических занятиях у студентов должно быть сформировано общее представление о современном состоянии, актуальных проблемах в области профессиональной деятельности.

Подготовка реферата состоит из нескольких этапов:

1. Выбор темы из списка тем, предложенных преподавателем.
2. Сбор материала по печатным источникам (книгам и журналам компьютерной тематики), а также по материалам в сети Интернет.
3. Составление плана изложения собранного материала.
4. Оформление текста реферата в текстовом редакторе
5. Подготовка 10 тестовых вопросов по теме реферата.
6. Подготовка иллюстративного и демонстрационного материала (презентация для доклада).
7. Доклад реферата на занятии (реферат должен быть доложен на одном из занятий по графику, составленному преподавателем.).
8. Компоновка материалов реферата для сдачи преподавателю (распечатанный текст, диск с текстовым файлом и файлом презентации).

Требования к оформлению текста

1. Объем реферата - 10-15 стр. текста.
2. Шрифт
 - основного текста - 14 размер.
 - заголовков 1 уровня - 14 размер (жирный).
 - заголовков 2 уровня - 12 размер (жирный курсив).
3. Параметры абзаца (основной текст) - отступ слева и справа - 0, первая строка отступ - 1,27 см; межстрочный интервал - одинарный, выравнивание по ширине.
4. Параметры страницы: верхнее и нижнее поля 2,5 см; поле слева - 3,5 см.; поле справа - 2 см. Нумерация страниц - правый нижний угол.
5. Переносы автоматические (сервис, язык, расстановка переносов).
6. Таблицы следует делать в режиме таблиц (добавить таблицу), а не рисовать от руки, не разрывать; если таблица большая, ее необходимо поместить на отдельной странице. Заголовочная часть не должна содержать пустот. Таблицы - заполняются шрифтом основного текста, заголовки строк и столбцов - выделяются жирным шрифтом. Каждая таблица должна иметь название. Нумерация таблиц - сквозная по всему тексту.
7. Рисунки - черно-белые или цветные, формат BMP, GIF, JPG. Нумерация рисунков - сквозная по всему тексту.
8. Формулы - должны быть записаны в редакторе формул. Размер основного шрифта - 12.
9. Формулы должны иметь сквозную нумерацию во всем тексте. Номер формулы размещается в крайней правой позиции в круглых скобках.
9. В конце реферата должен быть дан список литературы (не менее 10 источников, в том числе это могут быть и адреса сети Интернет). Библиографическое описание (список литературы) регламентировано ГОСТом 7.1-2003 «Библиографическая запись». После окончания работы по подготовке текста реферата необходимо расставить страницы (внизу справа), а затем в автоматическом режиме сформировать оглавление. Оглавление должно быть размещено сразу же после титульной страницы.

Требования к оформлению мультимедийной презентации.

На титульной странице должно быть помещено название реферата - крупным шрифтом. А также группа и фамилия студента, подготовившего реферат, дата.

Вторая страница – интерактивное оглавление (в виде гипертекстовых ссылок). По гипертекстовой ссылке оглавления должен осуществляться переход к соответствующему разделу реферата.

В презентации должен быть помещен в основном иллюстративный материал для сопровождения доклада и основные положения доклада.

В конце презентации реферата должен быть приведен список использованных источников.

Объем презентации – не менее 20 слайдов, время на доклад с использованием презентации – 12-15 мин.