

Правила и пример оформления тезисов

Тексты тезисов просим присылать на почту организаторов pushchino.symposium@gmail.com файлом с расширением .doc или .docx, и указывать в названии файла свою фамилию или, в случае коллективного доклада, фамилию первого автора.

Текст просим набирать через полуторный интервал, использовать шрифт Times New Roman, размер шрифта 14. Отступы в начале абзаца – 1 см.

В правом верхнем углу строчными буквами

- 1) фамилия, имя, отчество;
- 2) ученая степень (при наличии, без сокращений);
- 3) ученое звание (при наличии, без сокращений);
- 4) название организации (без сокращений и без указания организационно-правовой формы, наименование должности и подразделения не указывается);
- 5) город;
- 6) электронный адрес.

Иванов Иван Иванович

кандидат экономических наук, доцент

Финансовый университет

г. Москва

e-mail@yandex.ru

Далее по центру печатается название доклада. Просим использовать 14 размер шрифта, прописные буквы, полужирное начертание.

НАЗВАНИЕ СТАТЬИ

Информация о финансовой поддержке оформляется курсивом справа.

- текст тезисов (200-500 слов)
- ключевые слова
- JEL -классификация

Пример оформления текста тезисов

Ляско Александр Кинович

д.э.н., профессор

*Российской академии народного
хозяйства и государственной службы при Президенте РФ*

ЭВОЛЮЦИЯ КООПЕРАТИВНЫХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ В СТРУКТУРЕ КОНКУРЕНТНЫХ СТРАТЕГИЧЕСКИХ АЛЬЯНСОВ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Цифровая экономическая среда предоставляет многочисленные возможности для сотрудничества между высокотехнологичными компаниями, включая проекты, инициированные непосредственными рыночными соперниками. Конкурентные стратегические альянсы, представляющие собой продукт кооперативного соглашения о совместной деятельности, которое заключено при участии конкурирующих фирм, проходят в своей эволюции ряд этапов. Если проект совместной деятельности конкурирующих компаний в сложной и неопределенной технологической и рыночной среде продолжается в течение некоторого времени (или представляет собой серию короткоживущих проектов сотрудничества по ограниченному кругу технологических или продуктовых решений), между участниками данного проекта накапливается история непосредственных взаимодействий, обмена знаниями и другими дополняющими ресурсами, помощи в решении возникающих проблем и прочих аспектов сотрудничества. Вследствие этого фирмы-партнеры могут перейти к установлению доверительных отношений, основанных не на оценке ожидаемых выгод, потерь и рисков, которая сопутствует стадии запуска и начального осуществления совместного проекта в конкурентной среде, а на накопленном позитивном знании и опыте сотрудничества, приводящего к коммерциализации новых технологий или

создании новых классов рыночных продуктов и решений в интересах всех участников партнерства.

Ключевые слова: *конкуренция, кооперация, доверие, стратегические альянсы*

JEL: B52, L14, L21, L24, O32