

Утверждено приказом ГОУ ВПО ДонГУУ от 23.08.2016г. №675

ДОНЕЦКАЯ НАРОДНАЯ РЕСПУБЛИКА
МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ ПРИ
ГЛАВЕ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ»

ФАКУЛЬТЕТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ И МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА
КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе

Л.Н. Костина
Л.Н. Костина
20.06.2017

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Управленческая экономика

для студентов образовательного уровня «магистр»

Направление подготовки	<u>38.04.02 «Менеджмент»</u>
Магистерская программа	<u>«Менеджмент организаций», «Стратегическое управление», «Управление в сфере экономической конкуренции», «Корпоративное управление и стратегическое развитие бизнеса»</u>

Донецк
2017

Рабочая программа учебной дисциплины «Управленческая экономика» для студентов 1 курса образовательного уровня «магистр» направления подготовки 38.04.02 «Менеджмент» (магистерские программы «Менеджмент организаций», «Стратегическое управление», «Управление в сфере экономической конкуренции», «Корпоративное управление и стратегическое развитие бизнеса»), очной и заочной форм обучения

Автор(ы),
разработчик(и):

доцент, к.гос.упр. О.Н. Николаева

должность, ученая степень, ученое звание, инициалы и фамилия

Программа рассмотрена на
заседании ПМК кафедры

Менеджмент внешнеэкономической деятельности

Протокол заседания ПМК от

30.05.2017

№

11

Председатель ПМК

(подпись)

Е.И. Кулик

(инициалы, фамилия)

Программа рассмотрена на
заседании кафедры

Менеджмент внешнеэкономической деятельности

Протокол заседания кафедры от

09.06.2017

№

16

Заведующий кафедрой

(подпись)

дата

И.Ю.Беганская

(инициалы, фамилия)

1. Цель освоения дисциплины и планируемые результаты обучения по дисциплине (соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы)

Цель изучения дисциплины – формирование знаний о закономерностях развития современной экономики и общих принципах поведения экономических агентов в условиях рынка, а также освоение методов и специальных приемов, используемых для объективной и всесторонней оценки деятельности экономических субъектов для принятия управленческих решений.

Задачи учебной дисциплины:

- теоретическое освоение студентами знаний, связанных с рыночным равновесием и неравновесием, поведением потребителя, выявление и формулирование актуальных научных проблем потребительского спроса, предложения и потребительского поведения;
- исследование современных представлений о предпринимательстве, фирмах, издержках и прибыли;
- приобретение практических навыков сбора, обработки и оценки информации для подготовки и принятия управленческих решений, анализ существующих форм организации управления, обоснование предложений по их совершенствованию;
- моделирование основных типов экономических и управленческих решений, которые должны принимать менеджеры применительно к распределению ограниченных ресурсов фирмы;
- приобретение систематических знаний о закономерностях, правилах и процедурах формирования организационных структур управления и экономического механизма функционирования организаций;
- понимание механизма взаимодействия правительственных структур с бизнесом, определение воздействия этих структур на результативность деятельности коммерческих организаций.

Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине.

Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины:

Код компетенции по ГОС	Наименование компетенций	Результат освоения (знать, уметь, владеть)
ОК-3	Способность использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - терминологию дисциплины; <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - использовать знания об актуальных проблемах управления для поиска и формулировки профессиональных задач; <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками поиска, нахождения, компетентного принятия и профессиональной реализации управленческих решений
ОПК-2	Способность организовывать процесс управления организацией	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - модели поведения экономических агентов и рынков; <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - определять приоритетные цели предприятия; - разрабатывать альтернативные варианты достижения намеченных целей; - управлять развитием организации;

		<p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками количественного и качественного анализа для принятия управленческих решений;
ПК-1	Способность оценивать влияние внешней среды на функционирование предприятий, организаций	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - методологию прогнозирования возможностей и угроз внешней среды <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - выявлять перспективные направления научных исследований, обосновывать актуальность научных исследований, теоретическую и практическую значимость исследуемой проблемы, формулировать гипотезы, проводить эмпирические и прикладные исследования; - обрабатывать эмпирические и экспериментальные данные; <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> - методами исследования макросреды организации;
ПК-2	Способность оценивать степень влияния внутренней среды на функционирование предприятия, организации	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - методы оценки сильных и слабых сторон внутренней среды <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - осуществлять мониторинг основных угроз и опасностей внутренней среды, - ранжировать угрозы по степени влияния на экономические результаты предприятия. <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> - методами исследования микросреды организации

2. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы

В структуре ООП дисциплина «Управленческая экономика» относится к обязательным дисциплинам вариативной части профессионального цикла.

2.1. Требования к предварительной подготовке обучающегося

Дисциплина «Управленческая экономика» носит междисциплинарный характер и тесно связана с дисциплиной «Стратегическое планирование и бизнес-план».

2.2. Дисциплины и/или практики, для которых освоение данной дисциплины необходимо как предшествующее:

К дисциплинам учебного плана, освоение которых базируется на результатах обучения дисциплины «Управленческая экономика», относится «Современный стратегический анализ».

3. Объем дисциплины в кредитах (зачетных единицах) с указанием количества академических часов, выделенных на аудиторную (по видам учебных занятий) и самостоятельную работу студента

	Зачетные единицы (кредиты ECTS)	Всего часов	Форма обучения	
			Очная	
			Семестр	
			№ 1	№ 2
Общая трудоемкость	8	288	Количество часов на вид работы:	
Виды учебной работы, из них:				
Аудиторные занятия (всего)		102	52	50
В том числе:				
Лекции		34	18	16
Семинарские занятия		68	34	34
Самостоятельная работа (всего)		186	94	92
Промежуточная аттестация				
В том числе:				
экзамен			экзамен	экзамен

	Зачетные единицы (кредиты ECTS)	Всего часов	Форма обучения	
			Заочная	
			Семестр	
			№ 1	№ 2
Общая трудоемкость	8	288	Количество часов на вид работы:	
Виды учебной работы, из них:				
Аудиторные занятия (всего)		16	8	8
В том числе:				
Лекции		8	4	4
Семинарские занятия/ Практические занятия		8	4	4
Самостоятельная работа (всего)		272	138	134
Промежуточная аттестация				
В том числе:				
экзамен			экзамен	экзамен

4. Содержание дисциплины, структурированное по разделам (темам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

4.1. Разделы (темы) дисциплины с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

Наименование раздела, темы дисциплины	Виды учебной работы (бюджет времени) (вносятся данные по реализуемым формам)									
	Очная форма обучения					Заочная форма обучения				
	Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Самостоятельная работа	Всего	Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Самостоятельная работа	Всего
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Раздел 1. Управление адаптацией организации к внешней среде										
Тема 1.1. Введение в управленческую экономику	2	-	4	18	24	2	-	2	20	24
Тема 1.2. Фирма и альтернативные модели ее поведения	2	-	4	19	25	2	-	2	21	25
Тема 1.3. Выработка решений фирмы в условиях определенности, риска и неопределенности	6	-	12	19	37	-	-	-	37	37
Тема 1.4. Анализ спроса и потребительское поведение	4	-	8	19	31	-	-	-	31	31
Тема 1.5. Функция спроса. Подход к оценке спроса в исследовании рынка	4	-	6	19	29	-	-	-	29	29
Итого по разделу:	18	-	34	94	146	4	-	4	138	146
Всего за семестр:	18	-	34	94	146	4	-	4	138	146
Раздел 2. Управление внутренней средой организации										
Тема 2.1. Анализ производства	2	-	4	18	24	1	-	1	22	24
Тема 2.2. Анализ издержек. Динамика издержек и стратегия управления	4	-	8	19	31	1	-	1	29	31
Тема 2.3. Прибыль: концепции, измерение, планирование и управление	4	-	10	19	33	1	-	1	31	33
Тема 2.4. Рыночная структура и анализ ценообразования	2	-	4	18	24	-	-	-	24	24
Тема 2.5. Практика ценообразования и принятие решений фирмы	4	-	8	18	30	1	-	1	28	30
Итого по разделу:	16	-	34	92	142	4	-	4	134	142
Всего за семестр:	16	-	34	92	142	4	-	4	134	142
Итого за год	34	-	68	186	288	8	-	8	272	288

4.2. Содержание разделов дисциплины:

Наименование раздела, темы дисциплины	Содержание разделов дисциплины	Содержание семинарских занятий		
			Кол-во часов	
			0	3
1	2	3	4	5
Раздел 1. Управление адаптацией организации к внешней среде				
Тема 1.1. Введение в управленческую экономику	Управленческая экономика как специализированный раздел экономической науки, занимающаяся проблемой принятия решения о наилучшем размещении ограниченных ресурсов в целях конкурентной борьбы. Ее место в системе экономических наук, связь с другими дисциплинами: финансы, теория управления, разработка управленческого решения, маркетинг, управленческий учет. Задачи, основные разделы, объект изучения и содержание дисциплины.	Семинарское занятие №1	2	1
		1. Понятие «управленческой экономики».		
		2. Экономическая теория и управленческая экономика.		
		Семинарское занятие №2	2	1
		1. Аналитические средства управленческой экономики.		
		2. Производственные возможности		
Тема 1.2. Фирма и альтернативные модели ее поведения	Понятие фирмы, модель экономических целей фирмы в долгосрочном и краткосрочном периоде. Оптимальное принятие решений. Транзакционные издержки. Гипотеза максимизации прибыли. Неэкономические цели фирмы. Социальная ответственность компаний. Типы риска: деловой и финансовый риск. Гипотеза максимизации благосостояния акционеров. Рыночная добавленная стоимость и экономическая добавленная стоимость. Прибыльность и выход фирмы на мировой рынок, международная конкуренция. Альтернативные модели поведения фирмы: максимизации прибыли, максимизации продаж, максимизации роста, управленческого поведения, японская модель, направленная на максимизацию добавленной стоимости. Экономический анализ эффективности намечаемых капиталовложений в условиях риска, адаптированная к риску ставка дисконта. Эквиваленты определенности.	Семинарское занятие №1	2	1
		1. Понятие фирмы, виды объединений.		
		2. Цели фирмы.		
		3. Транзакционные издержки		
		Семинарское занятие №2	2	1
		1. Модель максимизации прибыли и ее ограничения.		
		2. Модели максимизации продаж и максимизации роста.		
		3. Модель управленческого поведения: управленческой выгоды, управленческой благоразумности, агентская модель.		
		4. Модель максимизации добавленной стоимости.		

Тема 1.3. Выработка решений фирмы в условиях определенности, риска и неопределенности	Среды принятия решений фирмы. Особенности выработки решений в условиях определенности. Выработка решений в условиях риска. Выработка решений в условиях неопределенности. Методы снижения опасности неопределенности. Методы принятия решений в условиях определенности (предельный анализ, приростной анализ прибыли, линейное программирование: задача оптимизации производства, транспортная задача). Методы принятия решений в условиях риска. Показатели, характеризующие степень риска (математическое ожидание, дисперсия, среднее квадратическое отклонение, коэффициент вариации). Показатели, характеризующие эффективность принятия решения в условиях риска (максимизация ожидаемой денежной отдачи, минимизация ожидаемых возможных потерь). Методы принятия решений в условиях неопределенности. Правила и методы, с помощью которых возможно принятие решений в условиях неопределенности («дерево решений», правило Вальда, правило Сэвиджа, правило Гурвица). Неколичественные методы решения проблем неопределенности и риска.	Семинарское занятие №1	2	
		1. Выработка решений в условиях определенности.		
		2. Методы, применяемые при принятии решений в условиях определенности		
		Семинарское занятие №2	2	-
		Решение задач с помощью методов, применяемых при принятии решений в условиях определенности: предельный анализ, приростной анализ прибыли. Решение задач линейного программирования (задача оптимизации производства, транспортная задача) графическим способом, с помощью симплекс-метода, методом потенциалов и др.		
		Семинарское занятие №3	2	-
		1. Выработка решений в условиях риска.		
		2. Методы, применяемые при принятии решений в условиях риска		
		Семинарское занятие №4	2	-
		Решение задач с помощью применения математического аппарата (математическое ожидание, дисперсия, среднее квадратическое отклонение, коэффициент вариации). Показатели, характеризующие эффективность принятия решения в условиях риска (максимизация ожидаемой денежной отдачи, минимизация ожидаемых возможных потерь).		
		Семинарское занятие №5	2	-
		1. Выработка решений в условиях неопределенности.		
2. Методы снижения опасности неопределенности.				
Семинарское занятие №6	2	-		

		1. Решение задач на принятие решений в условиях неопределенности с помощью «дерева решений», правила Вальда, правила Сэвиджа, правила Гурвица.		
		2. Неколичественные методы решения проблем неопределенности и риска.		
Тема 1.4. Анализ спроса и потребительское поведение	Количественный подход к потребительскому равновесию. Кривая линейного спроса на базе информации о предельной полезности товара. Кривые безразличия и линии бюджетных ограничений. Построение кривой индивидуального спроса на базе кривой «цена-потребление»	Семинарское занятие №1	2	-
		1. Количественный подход к потребительскому равновесию.		
		2. Кривая линейного спроса на базе информации о предельной полезности товара.		
		Семинарское занятие №2	2	-
		1. Порядковый подход к потребительскому равновесию.		
		2. Решение задач		
		Семинарское занятие №3	2	-
		1. Кривые безразличия и линии бюджетных ограничений.		
		2. Решение задач		
		Семинарское занятие №4	2	-
		1. Построение кривой индивидуального спроса на базе кривой «цена-потребление».		
		2. Решение задач		
Тема 1.5. Функция спроса. Подход к оценке спроса в исследовании рынка	Экономическая концепция эластичности. Ценовая эластичность спроса и методы ее измерения: дуговой эластичности и точечной эластичности. Различия, полезность дуговой эластичности в реальном бизнесе. Степени эластичности спроса. Факторы эластичности. Влияние эластичности на цену и размеры производства. Эластичность спроса на факторы производства. Эластичность в краткосрочных и долгосрочных периодах. Эластичность спроса и доход. Маржинальный (предельный) доход, его связь с кривой спроса. Перекрестная эластичность, товары – заменители и дополняющие (комплементарные) товары. Эластичность спроса по доходу.	Семинарское занятие №1	2	-
		1. Рыночный спрос и функции спроса фирмы.		
		2. Эластичность спроса по цене: сущность, факторы и методы измерения.		
		Семинарское занятие №2	2	-
		1. Перекрестная эластичность спроса и эластичность спроса по доходу.		
		2. Экономическая сущность кривых Энгеля.		
Семинарское занятие №3	2	-		
		1. Практическое значение анализа эластичности для принятия фирмой управленческих решений.		

	Другие показатели эластичности.	2. Решение задач		
Итого по разделу:	18		34	4
Раздел 2. Управление внутренней средой организации				
Тема 2.1. Анализ производства	Производственная функция, различие между производственной функцией в краткосрочном и долгосрочном периоде. Краткосрочный анализ валового, среднего и маржинального продукта. Три стадии производства в краткосрочном периоде. Закон убывающей отдачи и его связь с тремя стадиями производства. Производственная функция в долгосрочном периоде. Возрастающий, постоянный и уменьшающийся эффект масштаба. Связь среднего и маржинального продукта. Формы производственной функции, статистические методы их оценки. Значение производственных функций в принятии управленческих решений.	Семинарское занятие №1	2	1
		1. Производственная функция предприятия, ее виды.		
		2. Производственная функция с несколькими переменными факторами.		
		3. Изокванта и ее характеристики.		
		Семинарское занятие №2	2	-
		1. Изокоста. Правило равновесия производителя, минимизирующего издержки.		
		2. Расширение производства и эффект масштаба.		
3. Экономия от эффекта масштаба.				
Тема 2.2. Анализ издержек. Динамика издержек и стратегия управления	Издержки, их понятие, значение в управленческих решениях. Первоначальная и восстановительная стоимость. Виды издержек: альтернативные и прямые, невозвратные и дополнительные. Издержки и производство, общие переменные и маржинальные издержки. Функция издержек в краткосрочном периоде, средние фиксированные издержки.	Семинарское занятие №1	2	1
		1. Классификация издержек.		
		2. Концепции релевантных, бухгалтерских и экономических издержек.		
		Семинарское занятие №2	2	-
		1. Невозвратные и дополнительные издержки.		
		2. Решение задач.		
		Семинарское занятие №3	2	-
		1. Динамика изменения издержек в краткосрочном периоде.		
		2. Динамика изменения издержек в долгосрочном периоде.		
		Семинарское занятие №4	2	-
1. Динамика издержек и стратегия управления: выбор размеров предприятия и использования эффектов, связанных с обучением.				
2. Решение задач				
Тема 2.3. Прибыль: концепции, измерение,	Понятие прибыли. Бухгалтерская и экономическая концепции прибыли. Теории прибыли: компенсационная, фрикционная и монополистическая,	Семинарское занятие №1	2	1
		1. Бухгалтерская и экономическая концепции прибыли.		

планирование и управление	научно-техническая и инновационная. Анализ безубыточности и его применение в планировании прибыли. Децентрализованные центры прибыли. Оценка качества управленческой деятельности.	2. Теории прибыли: компенсационная, фрикционная и монополистическая, научно-техническая и инновационная.				
		Семинарское занятие №2	2	-		
		1. Анализ безубыточности и его применение в планировании прибыли.				
		2. Решение задач				
		Семинарское занятие №3	2	-		
		1. Децентрализованные центры прибыли.				
		2. Решение задач				
		Семинарское занятие №4	2	-		
		1. Оценка качества управленческой деятельности.				
		2. Решение задач				
Тема 2.4. Рыночная структура и анализ ценообразования	Конкуренция и типы рынка в экономическом анализе, значение конкуренции. Совершенная конкуренция, монополия, монополистическая конкуренция, олигополия. Принятие решений относительно цен и объема производства в условиях совершенной конкуренции, оптимальный уровень объема производства и оптимальный уровень цен. Экономическая и нормальная прибыль. Убытки и остановка производства. Конкурентный рынок в долгосрочной перспективе. Решение о ценах и объеме производства на монопольном рынке. Влияние совершенной конкуренции и монополии на принятие решений менеджерами.	Семинарское занятие №1	2	-		
		Определение цены и объема производства фирмы при различных условиях конкуренции				
		Семинарское занятие №2	2	-		
		Характеристика эффективности различных рыночных структур.				
		Тема 2.5. Практика ценообразования и принятие решений фирмы	Монополистическая конкуренция и олигополия, основные отличия. Ценообразование на олигополистическом рынке: соперничество и взаимозависимость. «Ломаная кривая спроса» и жесткость цен на олигополистических рынках.	Семинарское занятие №1	2	1
				Цели ценообразования.		
				Методы и подходы ценообразования		
				Семинарское занятие №2	2	-
				Сущность и типы ценовой дискриминации.		

	Неценовые факторы дифференцирования цен на товары и услуги в условиях монополистической конкуренции и олигополии. Стратегия, ее определение, основная задача, стоящая перед фирмами в условиях несовершенной конкуренции. Взаимосвязь стратегии и управленческой экономики. Влияние ценовой дискриминации на благосостояние общества. Анализ картельных цен. Ценообразование, основанное на издержках. Метод ценообразования «издержки – плюс». Метод ценообразования по приросту. Анализ затрат. Мультипродуктное (ассортиментное) ценообразование. Трансфертные цены. Другие практики ценообразования.	Семинарское занятие №3	2	-
		Стратегии ценообразования и среда их применения.		
		Семинарское занятие №4	2	-
		1. Мультипродуктное (ассортиментное) ценообразование. Трансфертные цены. Другие практики ценообразования. 2. Решение задач		
Итого по разделу:	16		34	4

5. Перечень учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

5.1. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

1. Гацалов, М. М. Управленческая экономика [Текст] : учеб. пособие / М. М. Гацалов. – Ухта : УГТУ, 2017. – 204 с.

2. Сию К.К. Управленческая экономика /К.К. Сию. - М.: ИНФРА-М, 2000.

3. Управленческая экономика: методические рекомендации по организации и выполнению курсовой работы для студентов 1 курса образовательного уровня «магистр» направления подготовки 38.04.02 «Менеджмент» (магистерские программы «Международный менеджмент», «Стратегическое управление в международном бизнесе») очной / заочной форм обучения / сост. О.Н. Николаева. - Донецк: ДонАУиГС, 2017. – 27 с.

Перечень контрольных вопросов для самоподготовки.

1. Максимизация прибыли и максимизация благосостояния акционеров – какая из указанных задач полнее отражает экономические цели компании.

2. Механизм спроса и предложения в краткосрочном и долгосрочном периодах. Важность его понимания для менеджеров.

3. Прогнозирующие способности ведущих экономических показателей.

4. Проблемы измерения производительности в различных отраслях (производство, образование, правительство) Критерии и возможность измерения.

5. Закон убывающей отдачи, средние издержки и средние переменные издержки – взаимосвязь, или взаимоисключение.

6. Кривая обучения – явление краткосрочного, или долгосрочного периода.

7. Оценка краткосрочной функции издержек. Варианты использования регулирующих факторов.

8. Достоинства и недостатки методов оценки издержек.
9. Свобода входа – выхода на рынок в условиях совершенной конкуренции и его действие на способность фирм получать сверхприбыль.
10. «Нормальна» ли для фирмы нулевая экономическая прибыль.
11. Варианты бизнеса, которые должна учитывать типичная фирма.
12. Правило $MR=MC$ и трудности его использования в реальном бизнесе.
13. Критерии олигополистического рынка, важность для менеджеров понимания присутствия на рынке олигополистических конкурентов.
14. Ценовая дискриминация и позиция равенства.
15. Картельные цены – условие формирования благоприятных условий формирования и сохранения картеля.
16. Методы ценообразования и кривая спроса. Обязательно ли метод «издержки-плюс» игнорирует кривую спроса.
17. Возможности и необходимость определения оптимального объема капиталовложений компании.
18. Механизмы и способы преодоления неопределенности.
19. Репутационный риск – основные понятия и необходимость оценки.
20. Риски инвестиционного проекта.
21. Офшоринг – всемирная проблема личных интересов.
22. Проблемы двойного налогообложения для МНК.
23. Эволюция теоретических взглядов на проблемы государственного регулирования рыночной экономики.
24. Огосударствление экономики – причины, необходимость, перспективы.
25. Границы государственного вмешательства в экономику.

5.2. Перечень основной учебной литературы

4. Кит П., Янг Ф. Управленческая экономика. Инструментарий руководителя. 5-е изд. / Пер. с англ. — СПб.: Питер, 2008. — 624 с: ил. — (Серия «Классика МВА»).
5. Нуреев, Р. М. Курс микроэкономики / Р. М. Нуреев – 3-е изд., испр. и доп. – М.: 2014. – 624с.
6. Тюпаков К.Э. Управленческая экономика: учеб. пособие / К. Э. Тюпаков, В. С. Курносов. – Краснодар: КубГАУ, 2015. – 234 с.

5.3. Перечень дополнительной литературы

1. Байе М. Управленческая экономика и стратегия бизнеса : учеб. пособие для вузов : пер. с англ./ М. Байе. -Москва: ЮНИТИ, 1999 .-743 с.
2. Бальсевич А.А., Калмыкова И.Ю. Курс институциональной экономики (в 4-х частях) / А.А. Бальсевич, И.Ю. Калмыкова. – М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2009.
3. Камаев В. Д. Экономическая теория: краткий курс : учеб. для студентов вузов, обуч. по напр. подгот. "Экономика" и эконом. спец. / В. Д. Камаев, М. З. Ильчиков, Т. А. Борисовская. - 6-е изд., стереотип. - Москва : КноРус, 2012. - 384 с.
4. Микроэкономика / М.И.Плотницкий и др.; под ред. М.И.Ноздрина-Плотницкого. – Минск: Современная школа, 2011.
5. Микроэкономика: учебник для студентов: стандарт третьего поколения / Г. С. Вечканов, Г. Р. Вечканова. - 4-е изд. - Санкт-Петербург: ПИТЕР, 2012. - 464 с.
6. Найт Ф. Риск, неопределенность и прибыль / Ф. Найт. – М.: Дело , 2003.
7. Норт Н. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Н. Норт. – М.: «Начала», 1997.
8. Симкина Л.Г. Экономическая теория: учебник по специальности «Экономика и управление на предприятии»/ Л.Г.Симкина.- 2-е издание –Санкт-Петербург: Питер, 2008.

9. Томпсон А., Формби Дж. Экономика фирмы / А. Томпсон, Дж. Формби. – М.: БИНОМ, 1998.
10. Франк Р.Х. Микроэкономика и поведение / Р.Х. Франк. – М.: ИНФРА-М, 2000.

6. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

1. База данных библиотеки ГОУ ВПО «ДонАУиГС».
2. Научная электронная библиотека [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://elibrary.ru/defaultx.asp>
3. Национальная библиотека Украины имени В. И. Вернадского [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nbuv.gov.ua/>
4. Официальный сайт РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rbc.ru>
5. Экономический портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://institutions.com>
6. Веб-сайт: <http://www.wto.org>
7. Веб-сайт: <http://www.mvf.org>

7. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

7.1. Перечень информационных технологий (при необходимости)

Информационные технологии не применяются.

7.2. Перечень программного обеспечения (при необходимости)

Программное обеспечение не применяется.

7.3. Перечень информационных справочных систем (при необходимости)

Информационные справочные системы не используются.

8. Фонд оценочных средств для контроля уровня сформированности компетенций

8.1. Виды промежуточной аттестации

Текущий контроль успеваемости позволяет оценить уровень сформированности элементов компетенций (знаний и умений), компетенций с последующим объединением оценок и проводится в форме устного опроса (фронтальный, индивидуальный, комплексный), письменной проверки (ответы на вопросы, тестовые задания), включая задания для самостоятельной работы.

Промежуточная аттестация в форме экзамена позволяет оценить уровень сформированности компетенций в целом по дисциплине и может осуществляться как в письменной так и в устной форме.

Вопросы для подготовки к экзамену

1. «Управленческая экономика» как наука. Методология управленческой экономики (описательные, нормативные и математические модели).
2. Фирма, ее роль и функции в экономике.
3. Максимизация прибыли фирмы с использованием валовых показателей дохода и издержек.

4. Максимизация прибыли фирмы с использованием предельных показателей дохода и издержек.
5. Максимизация стоимости фирмы в перспективе.
6. Аналитическая оценка стратегии максимизации прибыли: аргументы «за» и «против».
7. Альтернативные модели: «максимизация продаж» и «максимизация роста».
8. Модель управленческого поведения (управленческой выгоды, управленческого благоразумия, агентская модель).
9. Модель максимизации добавленной стоимости: содержание, преимущества, практика практического применения.
10. Процесс и среды выработки решений фирмы.
11. Выработка решений фирмы в условиях определенности. Содержание методов предельного анализа, приростного анализа, линейного программирования.
12. Выработка решений фирмы в условиях риска. Сущность и содержание методов «априори» и «апостериори».
13. Виды рисков: деловой, финансовый, общий. Внутрифирменный и межфирменный риски.
14. Отражение степени риска фирмы при инвестировании и способы его смягчения.
15. Выработка решений фирмы в условиях неопределенности (критерий Вальда, альфа-критерий Гурвица, критерий Сэйвиджа, критерий Лапласа).
16. Методы снижения опасности неопределенности.
17. Сущность количественного подхода к потребительскому равновесию.
18. Порядковый подход к потребительскому равновесию.
19. Характеристика функции рыночного спроса, ее математическая и графическая интерпретация.
20. Сущность и виды ценовой эластичности спроса.
21. Факторы ценовой эластичности спроса.
22. Практическое значение ценовой эластичности спроса в принятии решений фирмы.
23. Перекрестная эластичность спроса и ее практическое значение в принятии решений фирмы.
24. Эластичность спроса по доходу и ее практическое значение в принятии решений фирмы.
25. Производственная функция. Краткосрочный и долгосрочный периоды в деятельности фирмы.
26. Соотношение «общий выпуск продукции – предельный продукт» в производственной функции фирмы.
27. Правило равновесия фирмы, минимизирующей издержки.
28. Сущность, объяснение и графическая интерпретация эффекта масштаба.
29. Эффект масштаба в принятии фирмой решений о размере фирмы в долгосрочном периоде.
30. Затраты фирмы и их классификация. Взаимосвязь предельных, средних постоянных, средних переменных и средних общих издержек.
31. Бухгалтерская и экономическая концепции затрат.
32. Бухгалтерская и экономическая концепции прибыли.
33. Теории прибыли (компенсационная, монополистическая, научно-техническая и инновационная).
34. Анализ безубыточности планировании прибыли фирмы.
35. Модель совершенной конкуренции. Стратегии поведения совершенного конкурента в краткосрочном периоде: максимизация прибыли, минимизация убытков, уход с рынка.
36. Равновесие фирмы-совершенного конкурента в долгосрочном периоде.

37. Модель чистой монополии. Стратегии поведения фирмы-монополиста в краткосрочном периоде: максимизация прибыли, минимизация убытков, уход с рынка.

38. Равновесие фирмы-монополиста конкурента в долгосрочном периоде. Неэффективность производства в условиях чистой монополии.

39. Модель монополистической конкуренции. Стратегии поведения фирмы-монополистического конкурента в краткосрочном периоде: максимизация прибыли, минимизация убытков, уход с рынка.

40. Равновесие фирмы-монополистического конкурента в долгосрочном периоде. Содержание неценовой конкуренции и ее роль в современной экономике.

41. Модели олигополистического поведения: картеля, ломанной кривой спроса, ценового лидерства.

42. Цели, методы и подходы ценообразования.

43. Ценовая дискриминация и условия для дифференциального ценообразования.

44. Стратегии ценообразования.

8.2. Показатели и критерии оценки результатов освоения дисциплины

Средним баллом за дисциплину является средний балл за текущую учебную деятельность.

Механизм конвертации результатов изучения студентом дисциплины в оценки по государственной шкале и шкале ECTS представлен в таблице.

Средний балл по дисциплине (текущая успеваемость)	Отношение полученного студентом среднего балла по дисциплине к максимально возможной величине этого показателя	Оценка по государственной шкале	Оценка по шкале ECTS	Определение
4,5 – 5,0	90% – 100%	5	A	отлично – отличное выполнение с незначительным количеством неточностей (до 10%)
4,0 – 4,49	80% – 89%	4	B	хорошо – в целом правильно выполненная работа с незначительным количеством ошибок (до 20%)
3,75 – 3,99	75% – 79%	4	C	хорошо – в целом правильно выполненная работа с незначительным количеством ошибок (до 25%)
3,25 – 3,74	65% – 74%	3	D	удовлетворительно – неплохо, но со значительным количеством

				недостатков (до 35%)
3,0 – 3,24	60% – 64%	3	E	достаточно – выполнение удовлетворяет минимальные критерии, но со значительным количеством недостатков (до 40%)
до 3,0	35% – 59%	2	FX	неудовлетворительно с возможностью повторной сдачи (ошибок свыше 40%)
	0 – 34%	2	F	неудовлетворительно – надо поработать над тем, как получить положительную оценку (ошибок свыше 65%)

8.3. Критерии оценки работы студента

При усвоении каждой темы за текущую учебную деятельность студента выставляются оценки по 5-балльной (государственной) шкале. Оценка за каждое задание в процессе текущей учебной деятельности определяется на основе процентного отношения операций, правильно выполненных студентом во время выполнения задания:

- 90-100% – «5»,
- 75-89% – «4»,
- 60-74% – «3»,
- менее 60% – «2».

Если на занятии студент выполняет несколько заданий, оценка за каждое задание выставляется отдельно.

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

Типовые задания по дисциплине

Задание 1. В журнале «Time» Д.Б. Тиннен писал: «Историческая ирония состоит в том, что в Соединенных штатах, оплоте мирового капитализма, так мало граждан понимают, что именно прибыли дают основу тому процветанию, на котором покоится благосостояние как отдельных лиц, так и страны в целом».

А). Объясните ту важнейшую функцию, которую экономическая прибыль играет в системе «рынок - предприятие».

Б). Телефонные компании, электрические компании и прочие коммунальные предприятия служат примером отраслей производства, регулируемых правительством. Если прибыль служит мощным стимулом, то почему правительство должно их регулировать?

Задание 2. Фирма рассматривает три предложения. Как показано в таблице, первое предложение обещает приносить по 10000 долл. дохода ежегодно на протяжении 10 лет. Второе предложение позволит иметь 75000 долл. дохода на протяжении четырех лет (в сумме). Третье предложение обещает суммарный доход в 115000 долл. Однако поступления начнутся по истечении 3 лет и завершится полностью через 5 лет.

Распределение потока наличности, \$

<i>Год</i>	<i>Предложение 1</i>	<i>Предложение 2</i>	<i>Предложение 3</i>
1	10000	30000	0
2	10000	20000	0

3	10000	15000	0
4	10000	10000	10000
5	10000	0	15000
6	10000	0	20000
7	10000	0	30000
8	10000	0	40000
9	10000	0	0
10	10000	0	0
Всего	100000	75000	115000

А). Какова текущая стоимость каждого предложения при ставке дисконтирования в 8%?

Б). Как сказывается распределение потока наличности во времени на текущей стоимости предложения?

Задание 3. Компания «Bruce Home Products» производит пылесосы, которые продает по цене 100 долларов за штуку. При такой цене объем продаж составляет 2000 штук в месяц. Компания недавно узнала, что ее основной конкурент намеревается снизить цены на свои пылесосы с 90 до 80 долларов. Руководство считает, что перекрестная эластичность между ее продукцией и продукцией ее конкурента составляет + 0,8. Принимая другие переменные спроса за постоянные, вычислите возможное снижение объема продаж компании «Bruce Home Products» в штуках и долларах.

Задание 4. Некоторые экономисты развивают теорию фирмы, утверждающую, что фирмы стремятся к максимизации продаж, а не прибыли или стоимости фирмы.

А). Объясните, как мотивация управляющих может ориентировать их на максимизацию продаж в большей степени, чем прибыли.

Б). Объясните причины, по которым мы сохраняем теорию фирмы, отдающую предпочтение максимизации стоимости фирмы перед максимизацией продаж.

Задание 5. Кривая предложения имеет вид $Q_s = 50 + 2P$;

кривая спроса $Q_d = 100 - 2P$, где P – цена, Q – количество.

А) Рассчитайте равновесные объем и цену.

Б) Государство водит налог на продажи в размере 5 ден. единиц.

Определите, как изменится равновесная рыночная цена и равновесный объем продаж после введения налога.

Задание 6. С появлением современных корпораций и связанного с ними отделения владения от управления управляющие будут больше заинтересованы в максимизации личного благосостояния, чем в прибылях.

А). Поясните, как можно измерить выгоды управляющего.

Б). Объясните, что это за теория и почему она не может заменить теорию максимизации стоимости фирмы.

Задание 7. Как известно, все успешные фирмы стремятся к росту и часто в нем преуспевают. Вместе с тем, существует предел роста любой фирмы. Объясните, что он собой представляет с экономической точки зрения и какими факторами обуславливается.

Задание 8. Отметьте в таблице любым значком, как повлияют предлагаемые изменения на спрос и предложение (при прочих равных условиях).

Изменение	<i>Сдвиг кривой спроса</i>	<i>Движение вдоль кривой спроса</i>	<i>Сдвиг кривой предложения</i>	<i>Движение вдоль кривой предложения</i>
Введение субсидирования производителей товара				
Снижение ставки подоходного налога				

Совершенствование технологии производства				
Проведение эффективной рекламной компании товара				

Задание 9. Компания «Johnson & Johnson», производитель тайленола, имела свою долю рынка анальгетиков, когда некто отравил часть капсул с этим лекарством. Последовавшие за этим изъятие из продажи всех капсул, проведение сотен испытаний, дорогостоящая рекламная компания – все это привело к резкому падению прибылей компаний. Тем не менее такие чрезвычайные меры позволили упомянутой компании сохранить большую долю своего рынка.

- А). Какой тории прибыли следовала компания «Johnson & Johnson»?
 Б). Почему компания сосредоточилась на сохранении своей доли рынка?
 В). Почему компания «Johnson & Johnson» просто не изменила фирменное название тайленола?

Задание 10. Поясните с использованием графического метода какие управленческие решения принимаются фирмой, отталкиваясь от анализа эластичности спроса по цене на производимый товар? Отталкиваясь от анализа эластичности спроса по доходу на производимый товар?

Задание 11. Имеет ли практическое значение для принятия правительственных решений в области регулирования экономики информация об эластичности спроса по цене? Если да, то какое? Ответ поясните логически с использованием графического метода.

Задание 12. Корпорация «Global» имеет капитализированную стоимость в 40 долл. на акцию при годовом доходе в 5 долл. на акцию. Упомянутая корпорация получила инвестиционное предложение, позволяющее повысить ее доходность в размере 95% на акцию, но одновременно увеличивающее деловой риск, что требует увеличения дохода от инвестиций на 15%.

- А). Приведите расчет текущей стоимости величины дохода на инвестиции компании «Global»?
 Б). Следует ли компании принять такое предложение?
 В). Объясните, каким образом риск связан с доходом.
 Г). В чем состоит главная проблема компании «Global» при выработке решений об инвестициях на будущее?

Задание 13. «Nonesuch Goodies» - небольшая, но доходная пекарня. Она принадлежит владельцу, решившему продать свое дело. Два его работника хотели бы купить пекарню, но не могут внести всю сумму сразу. Однако каждый из них знает, что инвестиции оправдаются за несколько ближайших лет.

Работник А предлагает 150000 долл. Причем он будет выплачивать 12% годовых ежегодно, а полную сумму долга 150000 долл. возвратит в конце 8-го года.

Работник В предлагает 125000 долл. с оплатой суммы долга в конце 5-го года и выплатой 12% годовых ежегодно.

Какое предложение более выгодно? Ответ подтвердите расчетами.

Задание 14. Следует ли разрешить бизнесу получать столько прибыли, сколько он сможет? Аргументируйте свой ответ собственными соображениями, основанными на знании управленческой экономики.

Задание 15. Известны расходы семьи на товары А, В, С и D за два года. Предположим, что цены не изменились. Заполните таблицу и приведите необходимые для ее заполнения расчеты. Под характером товара понимают отнесение товара к низшим, нормальным (в частности первой необходимости, предметов роскоши и пр.)

Товары	Расходы на покупку		Доля в бюджете семьи, %		Эластичность проса по доходу	Характер товара

	Первый год	Второй год	Первый год	Второй год		
A	40	50				
B	30	60				
C	20	30				
D	10	40				
Итого	100	180	100	100		

Задание 16. Профессор М Фридмен, лауреат Нобелевской премии в области экономики, подчеркивал позитивное значение максимизации прибыли, «пока он (бизнес) остается в рамках правовых и моральных правил игры, установленных обществом. Каковы правила этой игры? Где вы проведете границу?

Задание 17. Вы собираетесь купить новый автомобиль и договорились с дилером о цене в 11800 долл. Ваших денег достаточно, чтобы уплатить страховку и внести в оплату машины 500 долл. Банк согласен финансировать остаток вашего долга на протяжении 3 лет из расчета 12% годовых, но может сократить это ставку до 11%, если вы вернете долг за 2 года.

Ответьте на вопросы:

A). Каковы будут ежемесячные выплаты при финансировании покупки автомобиля в течение 3 лет?

B). Каковы будут ежемесячные выплаты при финансировании покупки автомобиля в течение 2 лет? Ответ подтвердите расчетами.

Задание 18. Оценка перекрестной эластичности приведена в таблице.

Наименование	Оценка
Природный газ по отношению к цене электричества	0.80
Маргарин по отношению к цене масла	1.53
Свинина по отношению к цене говядины	0.40
Цыплята по отношению к цене свинины	0.29

Обоснуйте расчетами ответы на вопросы:

A) на сколько процентов изменится величина спроса на природный газ при увеличении цены на электричество на 20%;

B) как повлияет на величину спроса на маргарин повышение цены на масло на 10%;

B) если цена на говядину уменьшится на 50%, как изменится величина спроса на свинину;

Г) как изменится величина спроса на цыплят при увеличении цены свинины на 30%.

Задание 19. В жаркую погоду на бейсбольном стадионе большой спрос на мороженое, а сосиски идут значительно хуже. При умеренной или холодной погоде положение меняется.

Санитарные правила не позволяют хранить мороженое и сосиски дольше двух дней. Из-за большого объема заказа поставщики требуют от организатора торговли не стадионе подавать заявку на товар не позднее чем за семь дней. Определите, сколько мороженого и сосисок должен заказать организатор для большой игры на следующей неделе.

В каких условиях – определенности, риска или неопределенности - принимается это решение?

Задание 20. Предприятие Б планирует выйти на рынок с новым товаром. Реализация опытной партии показала, что объем продаж (в натуральном выражении) зависит от уровня цен.

Результаты наблюдений указаны в таблице.

**Результаты наблюдений об объеме продаж и ценах
на опытной партии товара**

Наблюдения	Объем продаж, шт.	Цена, рубли
1	15 000	30
2	12 500	40
3	10 000	50
4	7 500	60
5	5 000	70
6	2 500	80
7	0	90

Условно-постоянные расходы на производство и реализацию товара покупателям составляют 4000 рублей. Условно-переменные расходы на единицу товара – 40 рублей.

Вопросы

1. Построить модель зависимости объема продаж от цены.
2. Рассчитать ожидаемый объем продаж при уровне цен от 5 до 90 рублей.
3. Посчитать совокупные затраты на производство и реализацию для различных объемов продаж.
4. Разработать модель зависимости прибыли от цены
5. Определить, при каком объеме продаж фирма начинает получать прибыль.
6. Определить оптимальную цену продажи нового товара, при которой прибыль достигнет максимального значения.

Задание 21. Для изготовления двух видов продукции P_1 и P_2 используют четыре вида ресурсов S_1, S_2, S_3, S_4 . Запасы ресурсов, число единиц ресурсов, затрачиваемых на изготовление единицы продукции, приведены в таблице (цифры условные)

Таблица 1

Виды ресурса	Запас ресурса	Число единиц ресурсов, затрачиваемых на изготовление единицы продукции	
		P_1	P_2
Рабочая сила	18	1	3
Сырье	16	2	1
Оборудование	5	-	1
Энергозатраты	21	3	-

Прибыль, получаемая от единицы продукции P_1 и P_2 – соответственно 2 и 3 ден.ед. Необходимо составить такой план производства продукции, при котором прибыль от ее реализации будет максимальной.

Типовые тестовые задания

Тема 1.1. Введение в управленческую экономику

1. Традиционная экономика основана на:

- 1) государственной собственности на все материальные ресурсы, экономические решения принимаются государственными органами посредством директивного планирования;
- 2) частной собственности на ресурсы и использовании системы рынков и цен для координации экономической деятельности и управления ею. Что именно, как и для кого производить определяет рынок через механизм спроса и предложения.
- 3) обычаях, передающихся от поколения к поколению, характеризуется тесными связями, которые определяют, какие товары и услуги производить, для кого и каким образом.

2. Экономика, основанная на государственной собственности на все материальные ресурсы, для которой характерно директивное регулирование – это:

- 1) Традиционная экономика.
- 2) Командно-административная (централизованная) экономика.
- 3) Рыночная экономика.
- 4) Смешанная экономика.

3. Экономические отношения, которые характеризуются частной собственностью на ресурсы и использованием системы рынков и цен для координации экономической деятельности и управления ею, отражают:

- 1) Традиционная экономика.
- 2) Командно-административная (централизованная) экономика.
- 3) Рыночная экономика.
- 4) Управленческая экономика.

4. Способ применения теоретических положений экономической теории и результатов экономического анализа для принятия управленческих решений, включающих в себя рациональное использование ресурсов фирмы (предприятия, организации), с целью максимизации прибыли:

- 1) Управленческая экономика.
- 2) Командно-административная (централизованная) экономика.
- 3) Рыночная экономика.
- 4) Смешанная экономика.

5. Предметом управленческой экономики является:

1) Управление процессами производства товаров и предоставления услуг, освоение основных научно-практических подходов для проведения самостоятельного анализа состояния операционной системы предприятия.

2) Деятельность руководства фирмы (предприятия, организации) по максимизации экономической эффективности организационного механизма на основе практического применения положений экономической теории и экономического анализа.

3) Способность разрешать конкретные задачи и принимать управленческие решения в сфере управления доставкой товаров при осуществлении ВЭД.

4) Такое состояние экономики и институтов власти, при котором обеспечивается гарантированная защита национальных интересов, социально направленное развитие страны в целом, достаточный оборонный потенциал даже при наиболее неблагоприятных условиях развития внутренних и внешних процессов.

6. Проблема выбора в экономической теории заключается в решении таких вопросов, как:

- 1) Какие блага, какого качества и в каком количестве производить.
- 2) Кому достанутся произведенные блага и в каком количестве.
- 3) Какие ресурсы и технологии использовать для производства благ.
- 4) Все ответы верны.

7. Оптимизационные модели, которые позволяют лицу, принимающему решения, выявлять наиболее эффективный путь достижения поставленной цели:

- 1) Нормативные модели.
- 2) Описательные модели.
- 3) Факторные модели.
- 4) Экономико-математические модели.

Тема 1.2. Фирма и альтернативные модели ее поведения

1. Субъект экономической деятельности, имеющий статус юридического лица, реализующий собственные интересы посредством производства и реализации товаров и услуг...

- 1) Домохозяйство.
- 2) Фирма.
- 3) Государство.
- 4) Иностраный сектор.

2. Теория, в основу которой положено изучение поведения коллектива индивидов, имеющих разные мотивы и предпочтения:

- 1) Неоклассическая.
- 2) Институциональная.
- 3) Эволюционная.
- 4) Бихевиористская.

3. Теория, целью которой является минимизация трансакционных издержек...

- 1) Институциональная.
- 2) Сетевая.
- 3) Эволюционная.
- 4) Неоклассическая.

4. Затраты, возникающие в связи с заключением контрактов (в том числе с использованием рыночных механизмов), затратами на сбор и поиск всей необходимой для деятельности информации, заключение различных сделок, контрактов, договоров и пр.; издержки, сопровождающие взаимоотношения экономических агентов.

- 1) Переменные издержки.
- 2) Прямые затраты.
- 3) Трансакционные издержки.
- 4) Бухгалтерские издержки.

5. Финансово-промышленная группа компаний разных отраслей промышленности, что и отличает её от других форм объединений – это:

- 1) Синдикат.
- 2) Концерн.
- 3) Картель.
- 4) Корпорация.

6. Форма монополистических объединений, в рамках которой участники теряют производственную, коммерческую, а порой даже юридическую самостоятельность – это:

- 1) Конгломерат.
- 2) Картель.
- 3) Корпорация.
- 4) Трест.

7. Объединение, с одной стороны, организаций, имеющих свободные денежные средства (банков, финансовых и инвестиционных фондов и т.д.), а с другой —

предприятий и организаций, испытывающих потребность в инвестициях и других заемных средствах – это:

- 1) Ассоциация.
- 2) Финансово-промышленная группа.
- 3) Консорциум.
- 4) Холдинг.

8. К преимуществам организации бизнеса в форме индивидуальных предприятий относятся:

- 1) Возможность быстрого открытия и закрытия предприятия, то есть процедура регистрации и ликвидации его достаточно проста.
- 2) Учет хозяйственной деятельности малого предприятия, как правило, ведется по упрощенной схеме.
- 3) Самостоятельность в принятии решений и распределении прибыли предприятия сосредоточена в одних руках – у владельца предприятия.
- 4) Все ответы верны

9. Функционирование обществ с ограниченной ответственностью связано и с определенными трудностями:

- 1) Велика ответственность менеджера за общую собственность предприятия. В случае неудачного инвестиционного проекта убытки общества ложатся на его учредителей.
- 2) Возможность оппортунистического поведения одного из партнеров, преследование собственных интересов (заключение сделки более выгодной одному участнику, увеличение представительских расходов одного участника и т.д.).
- 3) Трудность в едином понимании общей политики предприятия и в связи с этим раскол среди партнеров.
- 4) Все ответы верны

10. Транснациональная корпорация (ТНК) – это ...

- 1) Объединение предпринимателей или производителей товаров с целью их сбыта, осуществления единой ценовой политики и других видов коммерческой деятельности при сохранении юридической и производственной самостоятельности входящих в него предприятий.
- 2) Форма монополистического объединения или соглашения, при которой каждое предприятие, вошедшее в его состав, сохраняет финансовую и производственную самостоятельность. Объектами соглашения могут быть: ценообразование, сферы влияния, условия продаж, использование патентов, регулирование объемов производства, согласование условий сбыта продукции, наём рабочих. Действует, как правило, в рамках одной отрасли.
- 3) Компания, переросшая национальные рамки и осуществляющая свою деятельность на мировом рынке посредством зарубежных филиалов и дочерних обществ.
- 4) Юридические лица, учредители (участники) которых обладают правом участия (членства) в них и формируют их высший орган.

11. Франчайзинг - это

- 1) Специфическая форма объединения, при которой одна фирма за определенную плату предоставляет другой фирме право использовать свое имя, фирменный стиль, репутацию, опыт, знания, технологии и научные разработки.
- 2) Форма монополистического объединения или соглашения, при которой каждое предприятие, вошедшее в его состав, сохраняет финансовую и производственную самостоятельность. Объектами соглашения могут быть: ценообразование, сферы влияния,

условия продаж, использование патентов, регулирование объемов производства, согласование условий сбыта продукции, наём рабочих. Действует, как правило, в рамках одной отрасли.

3) Форма монополистического объединения или соглашения, при которой каждое предприятие, вошедшее в его состав, сохраняет финансовую и производственную самостоятельность. Объектами соглашения могут быть: ценообразование, сферы влияния, условия продаж, использование патентов, регулирование объемов производства, согласование условий сбыта продукции, наём рабочих. Действует, как правило, в рамках одной отрасли.

4) Юридические лица, учредители (участники) которых обладают правом участия (членства) в них и формируют их высший орган.

12. Форма объединения компаний, отличающаяся тем, что прибыль всех участников поступает в общий фонд (котел) и затем распределяется между ними согласно заранее установленной пропорции.

- 1) Ассоциация.
- 2) Пул.
- 3) Консорциум.
- 4) Холдинг.

13. Каузальный метод заключается:

1) В сборе и обработке количественных данных о явлениях и процессах хозяйственной жизни.

2) В выявлении причинно-следственных связей между отдельными явлениями, анализ сущности явлений с точки зрения качества, помогает выстроить логическую иерархию экономических категорий.

3) В наблюдении, сборе информации, описывающей определенные факты или события.

4) В описании экономических явлений на формализованном языке с помощью математических символов и алгоритмов.

14. В целях принятия управленческих решений затраты делят на:

- 1) релевантные и нерелевантные;
- 2) постоянные и переменные;
- 3) комплексные и единичные;
- 4) производственные и внепроизводственные.

15. Какая из приведенных целей фирмы является наиболее важной:

- 1) получение прибыли;
- 2) максимизация продаж;
- 3) повышение качества продукции;
- 4) увеличение заработной платы работников?

16. К объективным факторам, влияющим на величину прибыли предприятия, относятся:

- 1) рациональное использование имущества;
- 2) уровень претензионной работы;
- 3) система налогообложения.

17. К субъективным факторам, влияющим на прибыль предприятия, относятся:

- 1) рациональное использование имущества;

- 2) система налогообложения;
- 3) цены на приобретаемые материалы.

18. Определите требуемую сумму вклада, чтобы через год получить накопления в сумме 100 тыс. руб. Банк начисляет проценты по ставке 25 % годовых:

- 1) 40 тыс. руб.
- 2) 75 тыс. руб.;
- 3) 80 тыс. руб.;

19. Будущая стоимость текущего капитала:

- 1) ниже его текущей стоимости;
- 2) выше его текущей стоимости;
- 3) равна его текущей стоимости.

20. К числу экономических целей предпринимателя не относится:

- 1) обеспечение жизнеспособности своей фирмы;
- 2) создание дополнительных рабочих мест в обществе;
- 3) наращивание масштабов производства;
- 4) повышение эффективности функционирования фирмы.

21. Текущая стоимость текущего капитала:

- 1) выше его будущей стоимости;
- 2) ниже его будущей стоимости;
- 3) равна его будущей стоимости.

22. Достижение технологического превосходства, завоевание большей доли рынка относят к целям фирмы:

- 1) Качественным экономическим.
- 2) Количественным экономическим.
- 3) Неэкономическим.
- 4) Социально-психологическим.

23. Расчет прибыли, которая изменяется по годам, определяется по формуле:

- 1) $PV = CF \left[\frac{1 - (1+r)^{-n}}{r} \right]$
- 2) $PV = \frac{U}{r}$
- 3) $PV = \sum_{i=1}^T \frac{CF_i}{(1+r)^i} = \frac{CF_1}{(1+r)} + \frac{CF_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{CF_n}{(1+r)^n}$

24. Максимизация благосостояния акционеров – показатель, определяемый по формуле:

- 1) $PV = \frac{U}{r}$
- 2) $V = \frac{E}{r}$
- 3) $PV = CF \left[\frac{1 - (1+r)^{-n}}{r} \right]$

25. Модели, которые помогают объяснить поведение фирмы на рынке:

- 1) Модель максимизации продаж.
- 2) Модель максимизации роста.
- 3) Модель управленческого поведения.
- 4) Все ответы правильные.

Тема 1.3. Выработка решений фирмы в условиях определенности, риска и неопределенности**1. Какие переменные будут базисными в задаче линейного программирования?**

$$z = x_1 - 6x_2 \rightarrow \max;$$

$$\begin{cases} x_1 + 7x_2 + x_3 = 2, \\ 2x_2 - 6x_3 + x_4 = 3, \end{cases}$$

$$x_1 \geq 0, x_2 \geq 0, x_3 \geq 0, x_4 \geq 0$$

- а) x_1, x_2 ;
- б) x_1, x_3 ;
- в) x_1, x_4 ;
- г) x_3, x_4 .

2. Матрица системы основных ограничений для некоторой задачи линейного программирования имеет вид:

$$\begin{matrix} & x_1 & x_2 & x_3 & x_4 & x_5 \\ \begin{pmatrix} 1 & 0 & 4 & 0 & 1 \\ 0 & 0 & 1 & 1 & 0 \\ 1 & 1 & -1 & 0 & 0 \end{pmatrix} \end{matrix}.$$

Какие переменные будут базисными?

- а) x_1, x_2, x_4 ;
- б) x_2, x_4, x_5 ;
- в) x_3, x_4, x_5 ;
- г) x_2, x_3, x_5 .

3. Что необходимо сделать, чтобы привести задачу линейного программирования к каноническому виду?

$$z = 2x_1 + 3x_2 \rightarrow \max;$$

$$\begin{cases} 2x_1 - 3x_2 \leq 17, \\ x_1 - x_2 \geq 24, \end{cases}$$

$$x_j \geq 0 \quad (j = \overline{1;2})$$

а) прибавить дополнительные переменные в левой части первого и второго неравенств;

б) вычесть дополнительные переменные из левой части первого и второго неравенств;

в) добавить дополнительную переменную к левой части первого неравенства, а из

левой части второго неравенства дополнительную переменную отнять;

г) вычесть дополнительную переменную из левой части первого неравенства, а к левой части второго неравенства дополнительную переменную добавить

4. Что необходимо сделать, чтобы привести задачу линейного программирования к каноническому виду?

$$z = 2x_1 + 3x_2 + 0x_3 + 0x_4 \rightarrow \max;$$

$$\begin{cases} 2x_1 - x_2 - x_3 = 17, \\ x_1 - 5x_2 + x_4 = 24, \end{cases}$$

$$x_j \geq 0 \quad (j = \overline{1;4})$$

- а) минимизировать целевую функцию;
- б) систему равенства преобразовать в систему неравенств;
- в) ввести дополнительные переменные;
- г) ничего.

5. Целевая функция задачи линейной оптимизации достигает экстремального значения...

- а) во внутренней точке области допустимых решений системы ограничений;
- б) в любой точке области допустимых решений системы ограничений;
- в) в крайней точке (крайних точках) области допустимых решений системы ограничений.

6. Условие не обязательно должно выполняться при приведении ЗЛП к канонической форме?

- а) правая часть ограничений должна быть ненегативной;
- б) все ограничения вида "=";
- в) целевая функция должна стремиться к максимуму;
- г) все переменные должны входить в систему ограничений со знаком "+";
- д) на все переменные накладывается условие положительности;

7. Основную задачу линейного программирования можно записать в виде:

$$а) f = \sum c_j x_j (\max)$$

$$\sum a_{ij} x_j \leq b_i, \quad i = \overline{1, m}$$

$$x_j \geq 0, \quad j = \overline{1, n}$$

$$б) f = \sum_{j=1}^n c_j x_j (\min)$$

$$\sum_{j=1}^n a_{ij} x_j \geq b_i, \quad i = \overline{1, m}$$

$$x_j \geq 0, \quad j = \overline{1, n}$$

$$в) f = \sum c_j x_j (\max)$$

$$\sum a_{ij} x_j = b_i, \quad i = \overline{1, m}$$

$$x_j \geq 0, \quad j = \overline{1, n}$$

8. Каноническая форма записи задачи линейного программирования имеет вид:

$$а) f = \sum c_j x_j (\min)$$

$$\sum a_{ij} x_j \leq b_i, \quad i = \overline{1, m}$$

$$x_j \geq 0, \quad j = \overline{1, n}$$

$$б) f = \sum_{j=1}^n c_j x_j (\min)$$

$$\sum_{j=1}^n a_{ij} x_j \geq b_i, \quad i = \overline{1, m}$$

$$x_j \geq 0, \quad j = \overline{1, n}$$

$$в) f = \sum c_j x_j (\max)$$

$$\sum a_{ij} x_j = b_i, \quad i = \overline{1, m}$$

$$x_j \geq 0, \quad j = \overline{1, n}$$

9. Найдите верное преобразования неравенства $12x_1 + 6x_2 \geq -20$ при его приведении к каноническому виду:

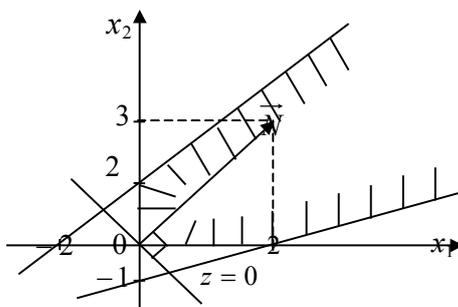
а) $12x_1 + 6x_2 - x_3 = -20$;

б) $-12x_1 - 6x_2 + x_3 = -20$;

в) $-12x_1 - 6x_2 + x_3 = 20$;

г) $-12x_1 + 6x_2 - x_3 = -20$.

10. В какой из точек построенной области допустимых решений функция достигает минимального значения?



- а) в точке (0; 0);
 б) (0;2);
 в) (2;0);
 г) нет такой точки.

11. Какие координаты имеет направляющий вектор \vec{N} в следующей задаче линейного программирования:

$$z = 3x_1 - 4x_2 \rightarrow \max;$$

$$\begin{cases} -x_1 + x_2 \geq 2; \\ 3x_1 + 5x_2 \leq 15; \end{cases}$$

$$x_1 \geq 0; x_2 \geq 0.$$

- а) (-3;-4);
 б) (3;4);
 в) (3;-4);
 г) нет решения

12. В результате решения задачи линейного программирования симплексным методом нахождение максимального значения получена таблица:

базисные переменные	коэф-т целевой функции	Свободные переменные	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5
x_3	0	2	4	5	1	0	0
x_4	0	3	1	3	0	1	0
x_5	0	4	1	0	0	0	1
		0	1	-5	0	0	0

Выпишите план, который содержится в ней.

- а) $x_1=0, x_2=0, x_3=0$;
 б) $x_3=0, x_4=0, x_5=0$;
 в) $x_1=1, x_2=-5, x_3=0$;
 г) $x_1=2, x_2=3, x_3=4$;

13. Решается задача линейного программирования нахождение максимального значения. Некоторый неоптимальный план записан в симплексной таблице.

Базисные переменные	коэф-т целевой функции	Свободные переменные	x_1	x_2	x_3	x_4
x_3	0	7	-2	1	1	0
x_4	0	6	3	10	0	1
Δ_j		0	-1	-2	0	0

Какой элемент надо выбрать как ведущий при переходе к следующей таблице?

- а) 1;
- б) 10;
- в) -2;
- г) 3.

14. Решается задача линейного программирования нахождение максимального значения. Некоторый неоптимальный план записан в виде симплексной таблицы.

Базисные переменные	коэф-т целевой функции	Свободные переменные	x_1	x_2	x_3	x_4
x_3	0	7	-2	1	1	0
x_4	0	6	3	10	0	1
Δ_j		0	-4	-2	0	0

Какая переменная вводится в базис?

- а) x_1 ;
- б) x_2 ;
- в) x_3 ;
- г) x_4 .

15. В результате решения задачи линейного программирования симплексным методом нахождение максимального значения получена таблица:

Базисные переменные	коэф-т целевой функции	Свободные переменные	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5
x_3	0	20	4	5	1	0	0
x_4	0	3	1	3	0	1	0
x_5	0	4	1	0	0	0	1
Δ_j		0	1	-5	0	0	0

План, содержащийся в таблице, не оптимальный. Какую переменную надо ввести в базис?

- а) x_1 ;
- б) x_2 ;
- в) x_3 ;
- г) x_4 ;
- д) x_5 .

16. Принятие управленческих решений может осуществляться в следующих средах:

- 1) Определенности.
- 2) Неопределенности.
- 3) Риска.
- 4) Все ответы правильные.

17. Примерами ситуаций принятия управленческих решений в условиях определенности можно назвать:

- 1) Задачи оптимального планирования производства.
- 2) Транспортная задача.
- 3) Задача о назначениях.
- 4) Все ответы правильные.

18. Теория игр – это:

- 1) Форма деятельности в условных ситуациях, направленная на воссоздание и усвоение общественного опыта, фиксированного в социально закрепленных способах осуществления предметных действий, в предметах науки и культуры.
- 2) Раздел математической экономики, изучающий решение конфликтов между игроками и оптимальность их стратегий.
- 3) Ситуации принятия решений (нахождения оптимального решения) в условиях полной определенности.
- 4) Задача об оптимальном плане перевозок однородного продукта из однородных пунктов наличия в однородные пункты потребления.

Тема 1.4. Анализ спроса и потребительское поведение

Тема 1.5. Функция спроса. Подход к оценке спроса в исследовании рынка

1. Закон экономики, который гласит, что предельная полезность для потребителя убывает по мере роста потребления – это:

- 1) Закон убывающей предельной полезности.
- 2) Закон убывающей предельной производительности.
- 3) Закон убывающей отдачи.
- 4) Закон спроса и предложения.

2. Предельная полезность определяется по формуле:

- 1) $MU_x = \frac{dTU_x}{dQ_x}$
- 2) $MU_M = \frac{MU_N}{P_N}$
- 3) $MU_x = \frac{\Delta TU_x}{\Delta Q_x}$
- 4) $CS = \sum_{i=1}^{n-1} (P_{wi} - P_i) \cdot S_i$

3. Разница между тем, что потребитель готов платить, и тем, что фактически выплачено, называется:

- 1) Потребительские излишки.
- 2) Предельная полезность.
- 3) Состояние равновесия.
- 4) Кривая безразличия.

4. Назовите верное определение.

1) Поскольку предельная полезность представляет собой наклон кривой полезности, то она определяется как точка, в которой и общая и предельная полезность равна нулю.

2) Поскольку предельная полезность представляет собой наклон кривой полезности, то она определяется как точка, в которой и общая и предельная полезность являются максимальными величинами.

3) Поскольку предельная полезность представляет собой наклон кривой общей полезности, точка насыщения, в которой общая полезность является максимальной, легко определяется как точка, в которой предельная полезность равна нулю.

4) Поскольку предельная полезность представляет собой наклон кривой общей полезности, точка насыщения, в которой предельная полезность является максимальной, легко определяется как точка, в которой общая полезность равна нулю.

5. Снижение цены с P_{X_1} до P_{X_2} , которое приводит к перемещению вдоль кривой спроса из точки А в точку В по мере того, как требуемое количество меняется от X_1 до X_2 определяется как:

- 1) Изменение спроса.
- 2) Изменение дохода.
- 3) Изменение в требуемом количестве.
- 4) Ухудшение качества.

6. Процентное изменение зависимой переменной Y, которое вызвано изменением на 1% в независимой переменной X, при условии, что все другие независимые переменные остаются постоянными, определяется как:

- 1) Эластичность.
- 2) Спрос.
- 3) Предельная полезность.
- 4) Общая полезность.

7. Показатель, который измеряет реакцию объема продаж на изменения в ценах – это:

- 1) Эластичность спроса по доходам.
- 2) Ценовая эластичность.
- 3) Перекрестная эластичность.
- 4) Эластичность спроса по рекламе.

8. Точечная эластичность определяется по формуле:

$$1) \varepsilon_D = \frac{dQ_x}{dP_x} \cdot \frac{P_x}{Q_x}$$

$$2) E_D = \frac{(Q_2 - Q_1)(P_2 + P_1)}{(Q_2 + Q_1)(P_2 - P_1)}$$

$$3) \varepsilon_D = \frac{\Delta Q_x}{\Delta P_x} \cdot \frac{P_x}{Q_x}$$

$$4) CS = \sum_{i=1}^{n-1} (P_{wi} - P_i) \cdot S_i$$

9. Дуговая эластичность определяется следующим образом:

- 1) $\varepsilon_D = \frac{dQ_x}{dP_x} \cdot \frac{P_x}{Q_x}$
- 2) $E_D = \frac{(Q_2 - Q_1)(P_2 + P_1)}{(Q_2 + Q_1)(P_2 - P_1)}$
- 3) $\varepsilon_D = \frac{\Delta Q_x}{\Delta P_x} \cdot \frac{P_x}{Q_x}$
- 4) $CS = \sum_{i=1}^{n-1} (P_{wi} - P_i) \cdot S_i$

Тема 2.1. Анализ производства

1. Процесс преобразования людьми природных ресурсов с целью создания экономических благ, удовлетворяющих потребности человека и общества – это:

- 1) Услуга.
- 2) Производство.
- 3) Внешнеэкономическая деятельность.
- 4) Труд.

2. Экономико-математическая количественная зависимость между затратами фирмы и максимальным объемом, который она может произвести в течение определенного периода времени при определенном уровне развития технологии ...

- 1) Функция спроса.
- 2) Функция предложения.
- 3) Производственная функция.
- 4) Фискальная функция.

3. Объем выпуска продукции, произведенный с использованием определенного количества переменного фактора производства представляет собой:

- 1) Общий (совокупный, валовой) продукт (*TP*).
- 2) Предельный (маржинальный) продукт (*MP*).
- 3) Средний продукт (*AP*).
- 4) Изокосту.

4. Величина, показывающая изменение объема выпуска продукции, в результате использования дополнительной единицы какого-либо фактора производства при неизменном количестве остальных – это...

- 1) Общий (совокупный, валовой) продукт (*TP*).
- 2) Предельный (маржинальный) продукт (*MP*).
- 3) Средний продукт (*AP*).
- 4) Изокоста.

5. Величина, показывающая количество объема продукции, приходящееся на единицу переменного фактора производства:

- 1) Общий (совокупный, валовой) продукт (*TP*).
- 2) Предельный (маржинальный) продукт (*MP*).
- 3) Средний продукт (*AP*).
- 4) Изокоста.

6. Выберите правильное утверждение.

Функция Кобба-Дугласа ...

1) Используется для анализа динамики и воздействия факторов как на доходность отдельных фирм, так и при прогнозировании объёма валового внутреннего продукта, конечного продукта и национального дохода для анализа сравнительной эффективности основных факторов экономического роста.

2) Описывает совершенно не гибкую технологию производства с очень большим количеством факторов, которые не могут заменить друг друга.

3) Предполагает, что приращение функции пропорционально приращению аргумента – зависимость между объемом произведенной продукции и затратами различных видов ресурсов, необходимых для выпуска этой продукции прямо пропорциональна.

4) Может выражаться в виде полиномиальной, гиперболической, обратной, степенной, показательной, экспоненциальной, мультипликативной функции.

7. Максимальное количество товаров или услуг, которое может быть произведено при использовании набора факторов производства (ресурсов), причем предполагается, что объем одного типа ресурсов остается неизменным – это...

- 1) Долгосрочная производственная функция.
- 2) Среднесрочная производственная функция.
- 3) Краткосрочная производственная функция.
- 4) Тактическая производственная функция.

8. Закон убывающей предельной производительности (убывающая отдача) заключается в том, что:

1) При увеличении использования переменного ресурса, в то время как другие ресурсы и технология неизменны, предельный продукт этого ресурса будет снижаться.

2) Снижение затрат на единицу продукции при укрупнении производства.

3) Выражает внутренне необходимые и устойчивые связи между прогрессом системы производительных сил и эволюцией отношений собственности, а также обратное действие последних на развитие производительных сил.

4) Цена товара или услуги находится в прямой зависимости от имеющегося предложения относительно спроса на момент приобретения.

9. Ситуация, которая приводит к увеличению затрат и соответственно к большему увеличению выпуска, называется:

- 1) Убывающей отдачей.
- 2) Эффектом масштаба.
- 3) Изоквантой.
- 4) Изокостой.

10. Пропорциональная (взаимодополняющая) зависимость между ресурсами, используемыми для производства данного вида продукции – это:

- 1) Совершенное замещение.
- 2) Несовершенное замещение.
- 3) Несовершенное дополнение.
- 4) Совершенное дополнение.

Тема 2.2.

Анализ издержек. Динамика издержек и стратегия управления

1. Издержки производства – это:

1) расходы, денежные траты, которые необходимо осуществить для создания товара.

2) издержки фирмы или предприятия на переработку исходного сырья и материалов в готовую продукцию, предназначенную для продажи на рынке.

3) издержки, возникающие в процессе поиска партнера, ведения переговоров о коммерческой сделке, ее заключения и контроля за ходом ее выполнения.

4) затраты тех ресурсов, которые фирма тратит, чтобы произвести данный товар и приобретает их со стороны (внешние).

2. Издержки, возникающие в процессе поиска партнера, ведения переговоров о коммерческой сделке, ее заключения и контроля за ходом ее выполнения:

- 1) прямые бухгалтерские (явные) издержки.
- 2) косвенные (накладные) бухгалтерские (явные) издержки.
- 3) трансформационные издержки производства.
- 4) трансакционные издержки.

3. Существуют два подхода к определению издержек фирмы:

- 1) трансформационные и трансакционные.
- 2) бухгалтерские и экономические.
- 3) явные и неявные.
- 4) прямые и косвенные (накладные)

4. Экономические издержки можно разделить на

- 1) актуальные и «невозвратные»
- 2) трансформационные и трансакционные.
- 3) явные и неявные.
- 4) прямые и косвенные (накладные)

5. Неявными (внутренними) издержками фирмы являются:

1) расходы на содержание административного аппарата; амортизационные отчисления; расходы на маркетинг, рекламу, юридическое обеспечение сделок ит. д.; прочие расходы (платежи банку, проценты за кредит, арендные платежи и т. д.).

2) материальные затраты (сырье, материалы, топливо, энергия, покупные комплектующие изделия, полуфабрикаты); затраты на оплату труда (заработная плата наемных работников и другие выплаты, предусмотренные трудовыми договорами); отчисления на социальные нужды.

3) ресурсы, которые находятся в собственности фирмы, и их не нужно нигде покупать и отражать в бухгалтерских документах называют.

4) затраты на те виды ресурсов, которые не имеют альтернативного использования (расходы на специализированное оборудование, изготовленное по заказу фирмы).

6. Определите верное высказывание:

1) Экономическая прибыль превышает бухгалтерскую на величину неявных (внутренних) издержек.

2) Бухгалтерская прибыль превышает экономическую на величину неявных (внутренних) издержек.

3) Бухгалтерская прибыль превышает экономическую на величину явных (внешних) издержек.

4) Бухгалтерская прибыль равна экономической прибыли.

7. В краткосрочном периоде различают:

- 1) актуальные и «невозвратные»

- 2) трансформационные и трансакционные.
- 3) явные и неявные.
- 4) постоянные и переменные издержки.

8. Общие (валовые) издержки производства (ТС) определяются как:

- 1) сумма постоянных и переменных издержек.
- 2) разница между актуальными и «невозвратными» издержками.
- 3) разница между трансформационными и трансакционными издержками.
- 4) сумма явных и неявных издержек.

9. Предельные (маржинальные) издержки (МС) показывают:

- 1) ресурсы, которые находятся в собственности фирмы, и их не нужно нигде покупать и отражать в бухгалтерских документах называют.
- 2) затраты на те виды ресурсов, которые не имеют альтернативного использования (расходы на специализированное оборудование, изготовленное по заказу фирмы).
- 3) изменение общих издержек предприятия при увеличении объема выпуска на единицу.
- 4) издержки, возникающие в процессе поиска партнера, ведения переговоров о коммерческой сделке, ее заключения и контроля за ходом ее выполнения.

10. Если при увеличении размеров фирмы средние издержки уменьшаются – это означает, что:

- 1) эффект масштаба может быть положительным.
- 2) эффект масштаба может быть отрицательным.
- 3) эффект масштаба нулевой.
- 4) инвестиционные затраты необратимы без значительных безвозвратных издержек.

11. В долгосрочном периоде:

- 1) Все издержки являются условно-переменными.
- 2) Все издержки являются условно-постоянными.
- 3) Издержки делятся на условно-переменные и условно-постоянные независимо от периода.
- 4) Нет верного ответа.

12. Предельные затраты – это:

- 1) Сумма условно-постоянных и условно-переменных затрат.
- 2) Затраты, при которых достигается нулевая точка прибыли.
- 3) Изменение общих производственных затрат при выпуске одной дополнительной единицы продукции.
- 4) Нет правильного ответа.

Тема 2.3. Прибыль: концепции, измерение, планирование и управление

1. В кругообороте текущих активов участвуют средства:

- 1) Дебиторская задолженность
- 2) Денежные средства
- 3) Производственно-материальные запасы и готовая продукция
- 4) Все ответы верны.

2. Какая прибыль является единственным источником для выплаты

дивидендов в акционерных обществах?

- 1) выручка
- 2) налогооблагаемая прибыль
- 3) чистая прибыль
- 4) маржинальная прибыль

3. При расчете прибыли учитывается НДС / налог с оборота?

- 1) Да
- 2) Нет

4. В какой форме бухгалтерской отчетности отражается чистая прибыль предприятия?

- 1) бухгалтерский баланс (форма №1)
- 2) отчет о прибылях и убытках (форма №2)
- 3) отчет о движении денежных средств (форма №3)
- 4) отчет о собственном капитале (форма №4).

5. Базой для начисления налога на прибыль предприятия является:

- 1) себестоимость
- 2) чистая прибыль
- 3) резервный фонд
- 4) налогооблагаемая прибыль
- 5) заемные средства

6. Отношение чистой прибыли предприятия к величине собственного капитала показывает:

- 1) рентабельность собственного капитала
- 2) рентабельность пассивов
- 3) рентабельность активов
- 4) рентабельность продаж

7. Рентабельность продаж определяется:

- 1) отношением выручки к чистой прибыли
- 2) отношением чистой прибыли к выручке
- 3) отношением чистой прибыли к величине собственного капитала
- 4) отношением чистой прибыли к величине оборотных активов

8. Отношение чистой прибыли к величине оборотных активов показывает:

- 1) рентабельность собственного капитала
- 2) рентабельность пассивов
- 3) рентабельность активов
- 4) рентабельность продаж

9. Выручка от реализации, при которой предприятие уже не имеет убытков, но еще не имеет и прибылей — это:

- 1) Порог рентабельности (нулевая точка прибыли).
- 2) Убыток.
- 3) Рентабельность.
- 4) Прибыль.

Тема 2.4. Рыночная структура и анализ ценообразования
Тема 2.5. Практика ценообразования и принятие решений фирмы

1. Как называется ценовая стратегия, зависящая от возможностей покупателя торговаться, и используется при заключении индивидуальных сделок по каждой партии неоднородных товаров?

- 1) стратегия дифференцированных цен
- 2) стратегия нестабильных цен
- 3) стратегия гибких (эластичных) цен
- 4) стратегия льготных цен

2. Какая стратегия связана с реакцией производителей на снижение цен конкурентами?

- 1) стратегия ценового лидерства
- 2) стратегия «психологических» цен
- 3) стратегия гибких цен
- 4) стратегия конкурентных цен

3. Метод полных затрат относится:

- 1) К затратным методам ценообразования.
- 2) К рыночным методам определения цен.
- 3) К эконометрическим методам определения цен.
- 4) к «прайсинговым» методам ценообразования.

4. Количество денег, которое продавец хочет получить от продажи товара, это:

- 1) цена предложения
- 2) цена спроса на товар
- 3) рыночная цена

5. На конкурентном рынке под влиянием спроса и предложения формируется:

- 1) монополярная цена
- 2) регулируемая цена
- 3) свободная, рыночная цена

6. В зависимости от разных рынков, их сегментов и покупателей выделяют:

- 1) Стратегию дифференцированных цен, стратегию льготных цен и стратегию дискриминационных цен
- 2) Стратегию единых цен и стратегию гибких, эластичных цен.
- 3) Стратегию ценообразования, ориентированную на конкретную ситуацию на рынке.

7. Продажи, которые требуют, чтобы покупатели объединяли другие закупки с особыми товарами с тем, чтобы в результате продавец мог предлагать покупателю совокупный продукт (особый, или «леверный» товар должен быть труднозаменяемым, труднореализуемым и сравнительно более неэластичным в спросе, чем позиция-заменителя):

- 1) Товар, продаваемый в убыток.
- 2) Продажи с принудительным ассортиментом.
- 3) Двухчастный тариф.

8. Если два товара взаимозаменяемы, то рост цены на первый, вызовет:

- 1) рост спроса на второй товар.

- 2) Рост предложения на первый товар.
- 3) Снижение спроса и на первый, и на второй товар.
- 4) Не произойдет изменений.

9. Признаки плохого функционирования ценовых стратегий:

- 1) цены на товар меняются слишком часто и существует слишком много вариантов цен;
- 2) ценовую политику сложно объяснить потребителям;
- 3) при проведении ценовой политики фирма вступает в противоречия с законодательно установленным порядком ценообразования.
- 4) Все ответы верны.

Шкалы оценок: 90 – 100% – оценка «отлично»

75 – 89% – оценка «хорошо»

60 – 74% – оценка «удовлетворительно»

0 - 60% – оценка «неудовлетворительно».

Тематика рефератов (презентаций)

1. Оценка эффективности организации производства.
2. Оценка стоимости бизнеса.
3. Антикризисное управление экономическими процессами.
4. Оценка и управление инвестиционными решениями.
5. Бизнес-планирование на предприятии.
6. Принятие управленческих решений с учетом риска.
7. Определение зон и способов защиты предприятия от угроз в условиях ограниченности средств.
8. Управление ресурсами фирмы в кризисных условиях.
9. Прибыльность и выход фирмы на мировой рынок.
10. Многонациональные корпорации и их риски в условиях глобализации.
11. Репутационный риск предприятия: основные понятия и необходимость оценки.
12. Предпринимательский риск и способы его измерения.
13. Управление деловой репутацией коммерческих банков.
14. Основные характеристики деятельности фирмы в рыночной экономике.
15. Содержание, функции и результаты производственной деятельности фирмы.
16. Издержки производства и их виды.
17. Динамика и стратегия управления издержками предприятия.
18. Максимизация прибыли предприятия.
19. Доходы фирмы и их виды.
20. Анализ безубыточности и его применение в планировании прибыли предприятия.
21. Стратегии ценообразования и среда их применения.
22. Практика ценообразования и принятие решений фирмы.
23. Рыночная структура и анализ ценообразования.
24. Привлечение иностранных инвестиций, их значение для развития предприятия.
25. Экономическая эффективность инвестиционной деятельности предприятия.
26. Выбор инвестиционного проекта.
27. Особенности управления предприятием АПК.
28. Методы оптимизации ассортимента продукции.
29. Управление процессами развития отрасли (ТЭК, АПК, ВПК, машиностроение и т.д.) в условиях международной интеграции.
30. Управление экономикой фирмы на основе теории жизненного цикла товара.

31. Границы государственного вмешательства в экономику.
32. Государственное регулирование транснациональных корпораций в экономике государства.
33. Экономическая политика государства и ее влияние на микроэкономические процессы.
34. Эволюция теоретических взглядов на проблемы государственного регулирования рыночной экономики.
35. Изменение международных экономических отношений на современном этапе.
36. Инициативная тема.

Критерии оценивания реферата

№ п/п	Параметры оценки	Критерии оценки	Балл
1	2	3	4
1.	Выполнение программы практики и качество выполнения заданий	1.1. Полностью и качественно	отлично
		1.2. Не полностью, незначительные отклонения от качественных параметров	хорошо
		1.3. С существенными нарушениями качественных параметров	удовлетворительно
		1.4. С грубыми нарушениями качественных параметров	неудовлетворительно
2.	Соблюдение сроков сдачи отчетной документации	2.1. Полное соблюдение установленных сроков	отлично
		2.2. Незначительные отклонения от установленных сроков (до 3 рабочих дней)	хорошо
		2.3. Существенные отклонения от установленных сроков (от 4 до 7 рабочих дней)	удовлетворительно
		2.4. Отклонение свыше 7 рабочих дней	неудовлетворительно
3.	Сбор и обобщение обучающимися данных для оформления отчетной документации по практике. Степень раскрытия сущности проблемы	3.1. Соответствие плана теме реферата	5 / 4 / 3 / 2 (в зависимости от полноты и глубины раскрытия темы)
		3.2. Соответствие содержания теме и плану реферата	
		3.3. Полнота и глубина раскрытия основных понятий проблемы	
		3.4. Умение работать с литературой, систематизировать и структурировать материал	
		3.5. Обоснованность способов и методов работы с материалом	
		3.6. Умение обобщать, сопоставлять различные точки зрения по рассматриваемому вопросу, аргументировать основные положения и выводы	
4.	Соблюдение требований к	4.1. Четкость формулировки поставленных задач при	5 / 4 / 3 / 2 (в зависимости от

	содержанию отчетной документации по практике	прохождении конкретного вида практики, объекта и предмета изучения, используемых методов исследования.	степени соблюдения требований к содержанию отчетной документации по практике)
		4.2. Достаточное количество источников информации (полнота и новизна использованной специализированной литературы, применение справочных изданий, публикаций в научных периодических изданиях)	
		4.3. Наличие критического анализа существующих подходов к выполнению индивидуального задания	
		4.4. Логичность изложения (наличие логических связей как внутри, так и между главами отчета)	
		4.5. Наличие выводов к главам отчета и обобщения полученных результатов в заключительной части отчета	
		4.6. Обеспечение наглядности результатов исследования (визуализация информации посредством использования таблиц, графиков, диаграмм, алгоритмов, схем)	
5.	Соответствие требованиям оформления	5.1. Полное соответствие стандартам Академии	отлично
		5.2. Незначительные отклонения от принятых стандартов Академии	хорошо
		5.3. Существенные отклонения от принятых стандартов Академии	удовлетворительно
		5.4. Грубое отклонение от принятых стандартов Академии	неудовлетворительно
6.	Оценка руководителя практики	6.1. Отлично	отлично
		6.2. Хорошо	хорошо
		6.3. Удовлетворительно	удовлетворительно
		6.4. Неудовлетворительно	неудовлетворительно
7.	Ответы на вопросы при защите отчета по практике	7.1. Отлично	отлично
		7.2. Хорошо	хорошо
		7.3. Удовлетворительно	удовлетворительно
		7.4. Неудовлетворительно	неудовлетворительно

Оценка на экзамене определяется: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

Оценка «отлично» выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его

излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами,

вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при

видоизменении заданий, использует в ответе материал монографической литературы,

правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач.

Оценка «хорошо» выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос,

правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и

задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.

Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно

правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении

программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы. Как правило,

оценка «неудовлетворительно» ставится студентам, которые не могут продолжить обучение без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.

8.3.2. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и/или опыта деятельности

Процедура оценивания знаний, умений, навыков по дисциплине включает учет успеваемости по всем видам заявленных оценочных средств.

Устный опрос проводится на каждом семинарском занятии и затрагивает как тематику прошедшего занятия, так и лекционный материал. Применяется групповое оценивание ответа или оценивание преподавателем.

Тестирование проводится на семинарских занятиях и включают вопросы по предыдущей теме или разделу. Проводится письменно. Преподаватель до следующего занятия проверяет работы студентов и на ближайшем семинарском занятии объявляет результат.

Темы рефератов-презентаций распределяются на первом занятии, готовые доклады сообщаются в соответствующие сроки согласно графика учебного процесса и расписания занятий.

По окончании освоения дисциплины проводится промежуточная аттестация в виде экзамена, что позволяет оценить совокупность приобретенных в процессе обучения компетенций. При выставлении итоговой оценки применяется бально-рейтинговая система оценки результатов обучения.

9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Освоение дисциплины должно завершиться овладением необходимыми профессиональными знаниями, умениями и навыками. Этот результат может быть

достигнут только после весьма значительных усилий. При этом важными окажутся не только старание и способности, но и хорошо продуманная организация труда студента. В первую очередь это правильная организация времени.

При изучении дисциплины наименьшие затраты времени обеспечит следующая последовательность действий. Прежде всего, необходимо в начале изучения данной дисциплины выяснить, какой объем информации следует усвоить, какие умения приобрести для успешного освоения дисциплины, какие задания выполнить для того, чтобы получить достойную оценку.

Сведения об этом, т. е. список рекомендуемой литературы, темы семинарских занятий и вопросы к ним, а также другие необходимые материалы имеются в разработанном учебно-методическом комплексе.

Регулярное посещение лекций и семинарских занятий не только способствует успешному овладению профессиональными знаниями, но и помогает наилучшим образом организовать время, т.к. все виды занятий распределены в семестре планомерно, с учетом необходимых временных затрат.

Важнейшей частью работы студента является изучение существующей практики. Учебник, при всей его важности для процесса изучения дисциплины, как правило, содержит лишь минимум необходимых теоретических сведений. Университетское образование предполагает более глубокое знание предмета. Кроме того, оно предполагает не только усвоение информации, но и формирование навыков исследовательской работы.

В процессе освоения дисциплины при подготовке к занятиям рекомендуется не только использовать предложенную в программном блоке литературу, но и материалы периодических изданий, информацию Internet-ресурсов, баз данных, электронных библиотек.

Работу по конспектированию следует выполнять, предварительно изучив планы семинарских занятий. В этом случае ничего не будет упущено и студенту не придется конспектировать источник повторно, тратя на это время. Правильная организация работы, чему должны способствовать данные выше рекомендации, позволит студенту своевременно выполнить все задания, получить достойную оценку и избежать, таким образом, необходимости тратить время на переподготовку и передачу предмета.

При освоении дисциплины необходимо пользоваться материалами конспекта лекций, основной и дополнительной литературой. Любую тему необходимо изучать в следующей последовательности:

1. Изучить материал лекционного конспекта и соответствующих разделов учебников.
2. Отобрать материал по дополнительным литературным источникам и справочной литературе и изучить его.
3. Составить краткий конспект ответов на поставленные вопросы
 - написать план ответа или краткий конспект, выделить в нем главное и четко структурировать текст;
 - проработать устный или письменный ответ.

В ходе подготовки к занятиям рекомендуется составлять планы – конспекты ответов, формулировать сложные вопросы для коллективного обсуждения, составлять блок-схемы и рисунки, являющиеся опорными конспектами при ответе на вопрос. Основой изучения дисциплины является освоение ее понятийного аппарата. Простое заучивание терминов часто расценивается как бесполезная трата времени, а также снижает мотивацию изучения курса. Поэтому для освоения терминологии рекомендуется использовать такие формы работы как составление и решение кроссвордов и логических задач.

Для контроля процесса усвоения знаний используется текущий и итоговый контроль. Текущий контроль осуществляется в ходе опроса, контрольных работ, подготовки рефератов по темам семинарских занятий, тестирования и др. По результатам

текущего контроля производится аттестация, допуск к экзамену.

Итоговый контроль осуществляется в письменно-устной форме.

9.1 Рекомендации по работе с учебной и научной литературой

Самостоятельная работа предполагает тщательное освоение студентами учебной и научной литературы по изучаемым темам дисциплины.

При самостоятельном изучении основной рекомендованной литературы студентам необходимо обратить главное внимание на узловые положения, излагаемые в изучаемом тексте. Для этого необходимо внимательно ознакомиться с содержанием соответствующего блока информации, структурировать его и выделить в нем центральное звено. Обычно это бывает ключевое определение или совокупность существенных характеристик рассматриваемого объекта. Для того, чтобы убедиться насколько глубоко усвоено содержание темы, в конце соответствующих глав и параграфов учебных пособий обычно дается перечень контрольных вопросов, на которые студент должен уметь дать четкие и конкретные ответы.

Работа с дополнительной литературой предполагает умение студентов выделять в ней необходимый аспект изучаемой темы (то, что в данном труде относится непосредственно к изучаемой теме). Это важно в связи с тем, что к дополнительной литературе может быть отнесен широкий спектр текстов (учебных, научных, публицистических и т.д.), в которых исследуемый вопрос рассматривается либо частично, либо с какой-то одной точки зрения, порой нетрадиционной. В своей совокупности изучение таких подходов существенно обогащает научный кругозор студентов. В данном контексте следует учесть, что дополнительную литературу целесообразно прорабатывать, во-первых, на базе уже освоенной основной литературы, и, во-вторых, изучать комплексно, всесторонне, не абсолютизируя чью-либо субъективную точку зрения.

Обязательный элемент самостоятельной работы студентов с правовыми источниками и литературой - ведение необходимых записей. Основными общепринятыми формами записей являются конспект, выписки, тезисы, аннотации, резюме, план.

Конспект - это краткое письменное изложение содержания правового источника, статьи, доклада, лекции, включающее в сжатой форме основные положения и их обоснование.

Выписки - это краткие записи в форме цитат (дословное воспроизведение отрывков источника, произведения, статьи, содержащих существенные положения, мысли автора), либо лаконичное, близкое к тексту изложение основного содержания.

Тезисы - это сжатое изложение ключевых идей прочитанного источника или произведения.

Аннотации, резюме - это соответственно предельно краткое обобщающее изложение содержания текста, критическая оценка прочитанного документа или произведения.

В целях структурирования содержания изучаемой работы целесообразно составлять ее план, который должен раскрывать логику построения текста, а также способствовать лучшей ориентации студента в содержании изучаемой работы.

9.2 Методические указания студентам по написанию рефератов

1. Написание рефератов является одной из форм обучения студентов, направленных на организацию и повышение уровня самостоятельной работы студентов, а также усиление контроля за такой работой.

Целью написания рефератов является привитие студентам навыков самостоятельной работы с различными источниками, чтобы на основе их анализа и обобщения студенты могли делать собственные выводы, обосновывая их соответствующим образом.

В отличие от теоретических семинаров, при проведении которых студент

приобретает, в частности, навыки высказывания своих суждений, изложения мнений других авторов в устной форме, написание рефератов даст ему навыки лучше делать то же самое, но уже в письменной форме, грамотным языком и в научном стиле.

2. Представляется, что в зависимости от содержания и назначения в учебном процессе рефераты можно подразделить на две основные группы (типы):

- научно-проблемные рефераты;
- обзорно-информационные рефераты.

Научно-проблемный реферат. При написании такого реферата студент должен изучить и кратко изложить имеющиеся в литературе суждения по определенному спорному в теории вопросу и выработать собственную точку зрения с соответствующим ее обоснованием.

В зависимости от изучаемой темы, состава и уровня подготовки студентов тема реферата может быть одной для всех студентов или таких тем может быть несколько, и они распределяются между студентами учебной группы.

На основе написанных рефератов возможна организация «круглого стола» студентов данной учебной группы. В таких случаях может быть поставлен доклад студента, реферат которого преподавателем признан лучшим, с последующим обсуждением проблемы всей группой студентов.

Обзорно-информационный реферат. Разновидностями такого реферата могут быть:

1) краткое изложение основных положений той или иной книги монографии, другого издания (или их частей: разделов, глав и т.д.), как правило, только что опубликованных, содержащих материалы, относящиеся к изучаемой теме (разделу) дисциплины. По рефератам, содержание которых может представлять познавательный интерес для других студентов, целесообразно заслушивать в учебных группах сообщения их авторов (15-20 минут);

2) подбор и краткое изложение содержания статей по определенной проблеме или вопросу, опубликованных в периодической печати. Темы рефератов определяются преподавателем, ведущим занятия в студенческой группе. Объем реферата должен быть в пределах 12-15 страниц, через 1,5 интервал.

9.3 Методические рекомендации студентам по подготовке презентаций

Проведение презентаций предусмотрено для дополнительного контроля, для расширения представлений о предмете.

Проведение презентаций в качестве самостоятельной работы студентов направлено на формирование навыков самостоятельной работы с дополнительными источниками информации. В процессе внеаудиторной работы обучающийся в большей степени сталкивается с различными сторонами реальности, что способствует развитию у обучающихся новых навыков и умений. В первую очередь тех умений, которые относятся к организации собственной работы. Это - планирование своей деятельности, реалистичное восприятие своих возможностей, умение работать с информацией.

Электронная презентация – электронный документ, представляющий набор слайдов, предназначенный для демонстрации проделанной работы. Целью любой презентации является визуальное представление замысла автора, максимально удобное для восприятия. Электронная презентация, выполненная в среде Microsoft PowerPoint или ее аналогах — удобный способ преподнести информацию самой разной аудитории — учащимся, коллегам, подчиненным, руководству.

Основным преимуществом презентации является, очевидно, возможность демонстрации текста, графики (фотографий, рисунков, схем), анимации и видео в любом сочетании для просмотра изображений. Для проведения успешной презентации, способной завоевать внимание слушателей и произвести на них должное впечатление, необходимо подготовить грамотную речь, правильно ее озвучить, соблюдая несложные правила поведения при публичном выступлении, а также уделить определенное внимание

оформлению слайдов.

Планирование презентации. Любое планирование включает в себя выяснение следующих вопросов:

- что конкретно нужно донести до аудитории по заданной теме;
- за какое время;
- в какой последовательности;
- какова будет роль, функция презентации (сопровождение, иллюстрация и пр.).

Планирование своего выступления с презентацией – это начало, первый этап планирования презентации.

Презентация начинается со слайда, содержащего ее название и, возможно, имена авторов. Также на первый слайд целесообразно поместить логотип учебного заведения.

Второй этап планирования презентации включает в себя решение о том, какие разделы необходимо включить, каково назначение каждого из них. Разместите их в логическом порядке и определите порядок выступления.

При планировании презентации желательно рассортировать возможные элементы на группы:

1. То, что обязательно должно быть включено.
2. То, что желательно включить.
3. То, что можно будет сказать, если будет время.

Необходимо помнить, что нельзя охватить все. Стройте презентацию только на тех фактах, которые могут заинтересовать всю аудиторию целиком или на тех, без которых нельзя обойтись при объяснении (пусть и не интересных). Старайтесь не включать ничего утомительного, неизвестного для большинства.

Третий этап планирования презентации – ее завершение. Продумайте логически выверенное завершение. Цель презентации обязательно диктует окончание, которое должно быть обдуманно заранее. Оно может включать:

- краткое описание изложенных фактов и аргументов – в этом случае завершение – это обобщение, подведение итогов, суммирование;
- список использованных источников – в этом случае завершение презентации словно вовлекает слушателей в самостоятельное изучение
- эмоциональные эффекты (изображения, вопросы, цитаты) – в этом случае финал предлагает некие размышления, есть ориентация на сохранение эмоционального, а не рационального эффекта.

Планируя презентацию, необходимо точно представлять себе ее роль в ходе выступления. Тут возможны различные варианты. Рассмотрим некоторые из них.

1. Презентация как организация деятельности. Можно использовать в тех ситуациях, когда есть необходимость создания проблемной ситуации, сравнения и сопоставления, организации самоконтроля и самопроверки и пр. В этом случае презентация будет предлагать материал для выполнения аудиторией заданий.

2. Презентация как иллюстрация. В этом случае на слайде должны быть представлены материалы, которые иллюстрируют выступление (фото, графические изображения, диаграммы, таблицы и пр.) Выступающий в этом случае просто обращается к слайдам, рекомендуя аудитории их внимательно рассмотреть. В этом случае он избавлен от необходимости зачитывать трудно воспринимаемые на слух данные, например, цифровые. Такие презентации экономят время докладчика.

3. Презентация как дополнительная информация. Используется, например, когда есть необходимость вводить термины и понятия, демонстрировать разные точки зрения через цитаты, выстраивать хронологию, вводить библиографические ссылки. В этом случае докладчик, выступая, использует термины, но не объясняет их, отсылая слушателей к слайду с определениями.

4. Презентация как структурирование материала. В таких презентациях велика роль плана и тезисов. План позволяет выступающему и слушателям не терять логику, а

лаконичные тезисы становятся итогом рассуждений выступающего, выводом, который аудитория должна запомнить.

5. Оформление презентации. Презентация начинается со слайда, содержащего ее название и, возможно, имена авторов. Эти элементы обычно выделяются более крупным шрифтом, чем основной текст презентации. В качестве фона первого слайда можно использовать рисунок или фотографию, имеющую непосредственное отношение к теме презентации, однако текст поверх такого изображения должен читаться очень легко. Подобное правило соблюдается и для фона остальных слайдов. Тем не менее, монотонный фон или фон в виде мягкого градиента будет смотреться на первом слайде тоже вполне эффектно. Для оформления презентации следует использовать стандартные, широко распространенные пропорциональные шрифты, такие как Arial, Tahoma, Verdana, Times New Roman, Georgia и др. Использование шрифтов, не входящих в комплект, устанавливаемый по умолчанию вместе с операционной системой, может привести к некорректному отображению вашей презентации на другом компьютере, т. к. нестандартных шрифтов, которые решили использовать вы, там может просто не оказаться. Кроме того, большинство дизайнерских шрифтов, используемых обычно для набора крупных заголовков в печатных изданиях, оформления фирменного стиля, упаковок и т. д., в рамках презентации будут смотреться слишком броско, отвлекают внимание от ее содержания, а порой и просто вызывают раздражение аудитории.

Ни в коем случае не стоит стараться разместить на одном слайде как можно больше текста. Для того, чтобы прочесть мелкий текст, многим необходимо существенно напрягать зрение, и, скорее всего, по своей воле никто этого делать не будет. Поэтому, чем больше текста на одном слайде вы предложите аудитории, тем с меньшей вероятностью она его прочтает. Хорошо известно, что любая речь воспринимается намного лучше, если она произносится докладчиком, обратившим свой взор к слушателям, фактически, находящимся с аудиторией в прямом зрительном контакте.

Если же докладчик начинает читать с листа, то эффективность передачи информации значительно снижается. И уж совсем нелепо выглядит человек, делающий презентацию, когда ему приходится читать текст непосредственно со слайда. В этом случае слушатели, как правило, перестают и слушать, и читать то, что изображено на экране. Докладчику, потерявшему в такой момент внимание аудитории, очень сложно вернуть его в дальнейшем. Старайтесь не использовать текст на слайде как часть вашей речи; лучше поместите туда важные тезисы и лишь один-два раза обернитесь к ним, посвятив остальное время непосредственной коммуникации с вашими слушателями.

Обязательно иллюстрируйте презентацию рисунками, фотографиями, наглядными схемами, графиками и диаграммами. Яркие картинки привлекают внимание куда эффективнее, чем сухой текст или, порой, даже очень неплохая речь. Изображению всегда следует придавать как можно больший размер; если это возможно, иллюстрации стоит распределить по нескольким слайдам, нежели размещать их на одном, но в уменьшенном виде. Подписи вполне допустимо располагать не над и не под изображением, а сбоку, если оно, например, имеет вертикальную ориентацию. Нет ничего забавнее, чем маленькая картинка и подпись к ней, выполненная крупным шрифтом. Тема презентации предлагается студенту на выбор, как вариант это может быть тематика рефератов.

9.4 Методические рекомендации студентам по решению экономических тестов

Тест определяется как система вопросов определенного содержания, специфической формы. Тест состоит из тестовых заданий и ответов к ним. В задании формулируется вопрос или утверждение, содержащее постановку проблемы, и готовые ответы, которые студент подбирает самостоятельно. Среди ответов правильным обычно бывает только один, неправильных ответов должно быть 2-3. В тексте задания должна быть устранена всякая двусмысленность или неясность формулировок. В основную часть задания следует включать как можно больше слов, оставляя для ответа не более двух-трех

наиболее важных, ключевых слов для данной проблемы. Тесты составлены так, что они охватывают все темы учебной дисциплины. Всего студентам предлагается ответить на тесты, которые разбиты по темам изученного материала. Каждый тест включает вопрос и несколько вариантов ответов. Студенту достаточно выбрать один или несколько вариантов из предложенных ответов.

10. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Нет необходимости

11. Иные сведения и (или) материалы: (включаются на основании решения кафедры)

Общие рекомендации по оформлению рабочей программы учебной дисциплины

РПУД оформляется с использованием средств, которые предоставляются текстовым процессором MS Word (различными версиями) и распечатывается на принтере с хорошим качеством печати.

Оформление текста РПУД: текст должен располагаться на одной стороне листа белой бумаги формата А4 (210x297 мм), иметь книжную ориентацию для основного текста, и альбомную, если это необходимо для размещения схем, рисунков, таблиц, иллюстраций и др. Для страниц с книжной ориентацией рекомендуется устанавливать следующие размеры полей: верхнее – 2 см, нижнее – 2 см, левое – 3 см, правое – 1,5 см.

Для ввода (и форматирования) текста используются: шрифт – Times New Roman, размер – 12 пт, межстрочный интервал – одинарный, способ выравнивания – по ширине для основного текста. Кавычки в тексте оформляются единообразно (либо « », либо “”).

Инициалы нельзя отрывать от фамилии и всегда следует размещать перед фамилией, а не наоборот (исключением являются библиографические списки, внутритекстовые и подстрочные примечания, в которых инициалы ставятся всегда после фамилии).

Нумерация страниц: все страницы РПУД нумеруются по порядку от титульного листа до последней страницы без пропусков, повторений. Первой страницей является титульный лист, номер страницы на нем не ставится. Порядковый номер страницы следует проставлять арабскими цифрами в середине верхнего поля страницы.