ГАОУ ВО «ДАГЕСТАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА»

Утверждена решением
Ученого совета ДГУНХ,
протокол № 9
от 21 марта 2026 г.

Кафедра Финансово – экономических дисциплин

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

ПО ДИСЦИПЛИНЕ «МИКРОЭКОНОМИКА»

НАПРАВЛЕНИЕ ПОДГОТОВКИ 38.03.05
БИЗНЕС-ИНФОРМАТИКА,

ПРОФИЛЬ «МЕНЕДЖМЕНТ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ЭЛЕКТРОННЫЙ БИЗНЕС»

УРОВЕНЬ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ - БАКАЛАВРИАТ

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат: 00A9E2DAF91A2F57E988B751E574CFCC
Владелец: Бучаев Ахмед Гамидович
Действителен: с 23.09.2025 до 17.12.2026

Махачкала – 2026

УДК 330.101.542
ББК 65.012.1

Составители – Абусаламова Наида Абдулмуслимовна, старший преподаватель кафедры финансово – экономических дисциплин ДГУНХ, Муслимова Снежана Юрьевна, старший преподаватель кафедры финансово – экономических дисциплин ДГУНХ, Рустамова Мариям Гасановна, старший преподаватель кафедры финансово – экономических дисциплин ДГУНХ.

Внутренний рецензент – Алиева Зарема Багаутдиновна, кандидат экономических наук, доцент кафедры финансово – экономических дисциплин ДГУНХ.

Внешний рецензент – Цинпаева Фарида Сулеймановна, кандидат экономических наук, доцент кафедры политэкономии Дагестанского государственного университета

Представитель работодателя - Ботвин Тимур Анатольевич, директор по продажам в отделе продаж Яндекс Маркет для бизнеса в ООО «Технолоджикал Деливери Сервисез».

Оценочные материалы по дисциплине «Микроэкономика» разработаны в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.05 Бизнес-информатика, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 29 июля 2021 г., № 838, в соответствии с приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 6.04.2021 г. № 245 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры»

Оценочные материалы по дисциплине «Микроэкономика» размещены на официальном сайте www.dgunh.ru

Абусаламова Н.А., Муслимова С.Ю., Рустамова М.Г. Оценочные материалы по дисциплине «Микроэкономика» для направления подготовки 38.03.05 Бизнес-информатика, профиль «Менеджмент информационных технологий и электронный бизнес». – Махачкала: ДГУНХ, 2026 г., 55 с.

Рекомендована к утверждению Учебно-методическим советом ДГУНХ 10 марта 2026 г.

Рекомендована к утверждению руководителем основной профессиональной образовательной программы высшего образования – программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.05 Бизнес-информатика, профиль «Менеджмент информационных технологий и электронный бизнес», д.э.н., Савзихановой С.Э.

Одобрена на заседании кафедры финансово – экономических дисциплин 24 февраля 2026 г., протокол № 7.

СОДЕРЖАНИЕ

Назначение оценочных материалов……...4

РАЗДЕЛ 1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения дисциплины…….…..……...….5

1.1 Перечень формируемых компетенций……5

1.2 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования…….5

РАЗДЕЛ 2. Задания, необходимые для оценки планируемых результатов обучения по дисциплине……..9

РАЗДЕЛ 3. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания……33

РАЗДЕЛ 4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков, характеризующие этапы формирования компетенций…..37

Лист актуализации оценочных материалов по дисциплине……..……55

Назначение оценочных материалов

Оценочные материалы составляется для текущего контроля успеваемости (оценивания хода освоения дисциплины), для проведения промежуточной аттестации (оценивания промежуточных и окончательных результатов обучения по дисциплине) обучающихся по дисциплине «Микроэкономика» на соответствие их учебных достижений поэтапным требованиям образовательной программы высшего образования 38.03.05 Бизнес-информатика, профиль "Менеджмент информационных технологий и электронный бизнес".

Оценочные материалы по дисциплине «Микроэкономика» включают в себя: перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения ОПОП ВО; описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания; типовые задания репродуктивного, реконструктивного и практикоориентированного уровней, необходимые для оценки знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения ОПОП ВО; методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков , характеризующих этапы формирования компетенций.

Оценочные материалы сформированы на основе ключевых принципов оценивания:

- валидности: объекты оценки должны соответствовать поставленным целям обучения;
- надежности: использование единообразных стандартов и критериев для оценивания достижений;
- объективности: разные обучающиеся должны иметь равные возможности для достижения успеха.

Основными параметрами и свойствами оценочных материалов являются:

- компетентностный подход, соотнесение оценочных материалов с оцениваемыми компетенциями;
- компетентностный подход при формировании критериев оценки знаний, умений и навыков обучающихся;
- содержание (состав и взаимосвязь структурных единиц оценочных материалов);
- объем (количественный состав оценочных материалов);
- качество оценочных материалов в целом, обеспечивающее получение объективных и достоверных результатов при проведении текущего и промежуточного контроля.

РАЗДЕЛ 1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения дисциплины

1.1 Перечень формируемых компетенций

код компетенции	формулировка компетенции
ОПК	**ОБЩЕПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ**
ОПК -1	Способен проводить моделирование, анализ и совершенствование бизнес-процессов и информационно-технологической инфраструктуры предприятия в интересах достижения его стратегических целей с использованием современных методов и программного инструментария.

1.2. Перечень компетенций с указанием видов оценочных средств

Код и формулировка компетенции	***Код и наименование индикатора достижения компетенции***	***Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю)***	***Уровни освоения компетенций***	***Критерии оценивания сформированности компетенций***	***Виды оценочных средств***
ОПК-1 Способен проводить моделирование, анализ и совершенствование бизнес-процессов и информационно-технологической инфраструктуры предприятия в интересах достижения его стратегических целей с использованием современных методов и программного инструментария.	**ИОПК-1.1.** Использует знания об экономических явлениях и процессах на микроуровне и макроуровне для решения профессиональных задач	**<u>Знать:</u>** - особенности, проблемы и закономерности современной экономики; - способы применения знаний экономической теории при решении профессиональных задач.	Пороговый уровень	Обучающийся слабо (частично) знает особенности, проблемы и закономерности современной экономики, способы применения знаний экономической теории при решении профессиональных задач	**Блок А – задания репродуктивного уровня** Тестовые задания Вопросы для устного опроса Вопросы коллоквиума
			Базовый уровень	Обучающийся с незначительными ошибками и отдельными пробелами знает особенности, проблемы и закономерности современной экономики, способы применения знаний экономической теории при решении профессиональных задач	

			Продвинутый уровень	Обучающийся с требуемой степенью полноты и точности знает особенности, проблемы и закономерности современной экономики, способы применения знаний экономической теории при решении профессиональных задач	
		<u>Уметь:</u> - используя современные информационные технологии и программные средства применять знания экономической теории при решении профессиональных задач.	Пороговый уровень	Обучающийся слабо (частично) умеет используя современные информационные технологии и программные средства применять знания экономической теории при решении профессиональных задач	**Блок В – задания реконструктивного уровня** Типовые задачи Задачи по анализу конкретных ситуаций Перечень тем для подготовки рефератов
			Базовый уровень	Обучающийся с незначительными затруднениями умеет используя современные информационные технологии и программные средства применять знания экономической теории при решении профессиональных задач	
			Продвинутый уровень	Обучающийся умеет используя современные информационные технологии и программные средства применять знания экономической теории при решении профессиональных задач	

		<u>Владеть:</u> - навыками систематизации экономических фактов и явлений для решения прикладных задач; -способами применения знаний экономической теории при решении прикладных задач с использованием современных методов и программного инструментария.	Порого-вый уро-вень	Обучающийся слабо (частично) владеет навыками систематизации экономических фактов и явлений для решения прикладных задач, способами применения знаний экономической теории при решении прикладных задач с использованием современных методов и программного инструментария.	**Блок С – задания практико-ориентированного уровня** Задания «кейс-стади» Деловая игра Вопросы для письменной контрольной работы Перечень тем для подготовки эссе Перечень тем для круглого стола
			Базовый уровень	Обучающийся с небольшими затруднениями владеет навыками систематизации экономических фактов и явлений для решения прикладных задач, способами применения знаний экономической теории при решении прикладных задач с использованием современных методов и программного инструментария.	
			Продви-нутый уровень	Обучающийся свободно владеет навыками систематизации экономических фактов и явлений для решения прикладных задач, способами применения знаний экономической теории при решении прикладных задач с использованием современных	

				методов и программного инструментария.	

РАЗДЕЛ 2. Задания, необходимые для оценки планируемых результатов обучения по дисциплине

Для проверки сформированности компетенции ОПК-1: Способен проводить моделирование, анализ и совершенствование бизнес-процессов и информационно-технологической инфраструктуры предприятия в интересах достижения его стратегических целей с использованием современных методов и программного инструментария.

Блок А. Задания репродуктивного уровня («знать»)

А1 Фонд тестовых заданий по дисциплине:

1. Микроэкономика - это наука:
а) о том, как улучшить благосостояние общества;
б) о регулировании государством национальной экономики;
в) о средствах удовлетворения человеческих потребностей;
г) о законах функционирования рыночной экономики.

2.Какая из экономических школ впервые сделала предметом своего анализа процесс производства, а не сферу обращения:
а) меркантилизм;
б) физиократы;
в) классическая политэкономия;
г) маржинализм.

3. Ограниченность означает, что:
а) общество может предложить меньше ресурсов, чем хотели бы иметь люди;
б) хозяйствующие субъекты не умеют рационально вести хозяйство
в) люди много производят и мало потребляют.

4. Право собственности предполагает:
а) владение, пользование, аренда;
б) владение, распоряжение, аренда;
в) владение, пользование, распоряжение;
г) покупка, пользование, распоряжение.

5. К функциям рынка не относится:
А) ценообразующая;
Б) регулирующая;
В) распределительная;
Г) регулирование денежной массы;
Д) информационная;
Е) санирующая.

6. В командной экономике главные вопросы экономики:
а) решаются рынком;
б) решаются государством;

в) не решаются;

г) решаются обществом посредством всеобщего обсуждения.

7. Величина спроса на товар — это:

1) количество денег, которое все покупатели готовы заплатить за товар;

2) количество товара, которое удовлетворяет потребности покупателей;

3) количество товара, которое производители хотят и имеют возможность продать при данной цене;

4) количество товара, которое потребители готовы приобрести по данной цене.

8. Эластичность измеряется в:

а) рублях

б) килограммах

в) штуках

г) процентах

9. Отношение процентного изменения объема спроса к процентному изменению дохода это:

а) эластичность спроса и предложения

б) эластичность спроса к цене

в) эластичность спроса по доходу

г) перекрестная эластичность

10. Бюджетная линия – это:

а) прямая, которая характеризует функциональную зависимость величины расходов потребителя от изменений общего уровня цен данного набора товаров и услуг;

б) линия, отражающая множество наборов благ, приобретение которых требует фиксированной величины денежных затрат;

в) прямая, характеризующая пропорциональную зависимость потребительских расходов от величины дохода потребителя;

г) кривая, которая показывает динамику семейного бюджета во времени.

11. Предпринимательская деятельность – это:

а) любая самостоятельная деятельность;

б) инициативная самостоятельная деятельность, направленная на удовлетворение потребностей и получение прибыли;

в) деятельность, направленная на обеспечение государственных заказов;

г) деятельность, направленная на обеспечение социальных нужд населения.

12. Что в микроэкономике означает долгосрочность периода?

а) это период, в котором предельный продукт труда убывает;

б) это период, длящейся более 10 лет;

в) это период, достаточный для того, чтобы фирма могла поменять количество любого используемого ею фактора;

г) это период, в котором у фирмы все издержки фиксированы.

13. Затраты на производство единицы продукции представляют:

а) общие издержки;

б) средние издержки;

в) средний доход;

г) полные переменные издержки.

14. Формой оплаты труда, где размер заработка устанавливается в зависимости от количества отработанного времени и тарифного разряда, является:

а) сдельная;

б) бестарифная;

в) повременная;

г) сдельно-прогрессивная;

д) сдельно-регрессивная

15. Прибыль как экономическая категория отражает:

а) заработную плату работников, величина которой определяется необходимостью воспроизводства рабочей силы;

б) доход, рассчитанный на основе объема реализованной продукции/услуг, исходя из действующих цен, налогов и скидок;

в) сумму прибылей и убытков от реализации продукции/услуг, не связанных с их производством и реализацией;

г) финансовый результат деятельности предприятия и является основным элементом финансовых ресурсов предприятии.

16. Основной капитал - это:

а) предметы труда.

б) денежный капитал.

в) рабочая сила.

г) машины и оборудование.

17.Товары низшей категории – это товары:

а) плохого качества

б) спрос на которые падает с ростом доходов потребителя

в) дешевые товары

г) товары длительного пользования

18. Коэффициент эластичности спроса по доходу для предметов роскоши:

а) положителен

б) отрицателен

в) равен нулю

г) равен единице

А2. Вопросы для устного опроса

1. Что изучает микроэкономика как наука? Какова ее связь с макроэкономикой и с другими экономическими дисциплинами?
2. Дайте характеристику субъектам и объектам микроэкономики.
3. Что Вы понимаете под позитивной и нормативной экономикой?
4. Что такое экономические потребности и блага?
5. Какие виды экономических ресурсов вы знаете?
6. Что понимается под ограниченностью ресурсов?
7. Как бы вы определили роль механизма цен в рыночной системе? Что

он дает рыночной экономике?

8. Назовите признаки и функции свободного рынка.
9. Раскройте содержание провалов рынка.
10. Определение рынка. Принципы рынка.
11. Спрос, закон спроса, его графическая интерпретация.
12. Индивидуальный и рыночный спрос. Неценовые факторы рыночного спроса.
13. Предложение, закон предложения и его аргументация. Неценовые факторы изменения предложения.
14. Взаимодействие спроса и предложения, равновесная функция цен. Излишек потребителя и производителя.
15. Эластичность спроса по цене, по доходу и определяющие ее факторы
16. Эластичность предложения по цене и определяющие ее факторы
17. В чем состоит сущность полезности как экономической категории? Какие виды полезности вы знаете? Выведите функции полезности и постройте их графики.

А3. Вопросы для коллоквиума

1. В чем сущность понятия «альтернативная стоимость»?
2. Что показывают точки на кривой производственных возможностей?
3. Почему экономисты говорят, что для возникновения рыночных отношений необходима частная собственность?
4. Разграничьте преимущества и недостатки рыночного механизма.
5. Назовите критерии для классификации структуры рынка.
6. Индивидуальный и рыночный спрос. Неценовые факторы рыночного спроса.
7. Предложение, закон предложения и его аргументация. Неценовые факторы изменения предложения.
8. Взаимодействие спроса и предложения, равновесная функция цен. Излишек потребителя и производителя.
9. Сформулируйте свойства кривых безразличия. Чем характеризуются различные формы кривых безразличия?
10. Обоснуйте поведение линий «доход - потребление», «цена - потребление», кривые Энгеля.
11. В чем выражаются эффекты цены? Сделайте графическое обоснование эффектов дохода и замены согласно теориям Хикса и Слуцкого.
12. Производственная функция: в краткосрочном и долгосрочном периоде. Замещение факторов производства. Почему нельзя принимать решение о дальнейшей деятельности фирмы (предприятия), основываясь только на данных, полученных при исследовании производственной функции?
13. Сформулируйте понятие отдачи от масштаба: возрастающая, постоянная, убывающая отдача.
14. Охарактеризуйте функцию Леонтьева.

15. Почему главной задачей фирмы является минимизация издержек производства.

Блок В. Задания реконструктивного уровня («уметь»)

В1. Типовые задачи

Задача 1

В стране выпускают два вида товаров: компьютеры и тостеры. Варианты производства можно представить таблицей:

Варианты
Тостеры (тыс. шт.)
Компьютеры (тыс. шт.)
А
100
0
Б
90
10
В
70
20
Г
40
30
Д
0
40

18. Постройте кривую производственных возможностей страны, откладывая по вертикали тостеры, по горизонтали – компьютеры.

19. Отметьте, какой из следующих вариантов является возможным, невозможным, неэффективным:

20. 80 тыс. тостеров и 20 тыс. компьютеров

21. 50 тыс. тостеров и 22 тыс. компьютеров

22. 20 тыс. тостеров и 35 тыс. компьютеров

23. 60 тыс. тостеров и 30 тыс. компьютеров

3. Как изменится положение кривой производственных возможностей, если:

а) повысится уровень квалификации рабочих в обеих отраслях;

б) увеличится за счет привлечения иностранных рабочих численность занятых в производстве компьютеров;

в) в производстве тостеров станут применять модернизированное оборудование;

г) к власти в стране придет диктаторский режим, запрещающий использовать новые технологии при производстве тостеров и компьютеров;

4. Чему равна альтернативная стоимость увеличения производства компьютеров: с 20 тыс. шт. до 30 тыс. шт.; с 10 тыс. шт. до 40 тыс. шт.; с 30 до 40 тыс. шт.?

Задача 2.

Спрос и предложение фирмы на рынке описываются уравнениями:

Qd = 200 – 5 P; Qs = - 10 + P. Определите параметры равновесия. Является ли равновесие на этом рынке устойчивым?

Задача 3.

Маркетинговые исследования дали следующие результаты: эластичность спроса по цене на шампунь сорта А составила: ЕА = - 3; эластичность спроса по цене на шампунь сорта В составила: ЕВ = - 2,8; перекрестная эластичность спроса на товар А по цене товара В: ЕАВ = 4; эластичность спроса на шампунь этих марок по доходу равна: ЕIА = 1,2; ЕIВ = 2. Определите: а) как изменится объем спроса на шампунь А, если цены на марку В уменьшатся на 2 %; б) как изменится объем спроса на шампунь А и В, если доход покупателе возрастет на 5 %; в) как изменится объем спроса на шампунь В, если цены на марку В уменьшатся на 10 %; г) как отреагируют покупатели шампуня А на повышение цен на 15 %.

Задача 4.

Функции общей полезности двух товаров (где х и у — количества товаров X и Y) для трех потребителей имеют вид:

а) MU1 = 10xy,

б) TU2 = 20x / 66y,

в) TU3 = (14x y) / x.

Какими товарами с точки зрения предпочтений потребителей являются для каждого потребителя товары X и Y: благо, антиблаго, нейтральный товар?

Задача 5.

Технология производства фирмы описывается производственной функцией Q = K0,5L2, где Q – объем выпускаемой продукции, K – объем основных фондов, L – объем использования рабочей силы.

Определите предельный продукт труда, предельный продукт капитала и предельную норму технологического замещения капитала трудом, если К =9, L=4.

Задача 6.

В таблице представлены данные об общих издержках фирмы «Орбита», производящей аккумуляторные батареи для а/м:

Объём производства (Q) шт. в день

Общие издержки (TC), р.

Средние общие издержки (ATC), р.

Предельные издержки MCр./шт.

0

0

1

32

2
48

3
82

4
140

5
228

6
352

Определите величину средних общих и предельных издержек производителя?

Задача 7.

Рассчитать прибыль и рентабельность производства, если цена изделия составляет 1000 руб., себестоимость единицы изделия 800 руб. Объем выпуска продукции составил 900 единиц изделий.

Задача 8.

Численность населения страны – 12 млн. человек. Из этой численности 8 млн. человек находится в трудоспособном возрасте. Безработица в стране характеризовалась следующими данными:

- 240 тыс. человек потеряли работу в связи со структурной перестройкой производства и стоят на учете на бирже труда;
- 500 тыс. человек – лица, проживающие в сельской местности, работы по найму не имеют, занимаются хозяйством на личных подворьях. На бирже труда не зарегистрированы.
- 60 тыс. человек – деклассированные элементы, не имеющие работы и потерявшие надежду ее найти.

Определите уровень безработицы в стране и охарактеризуйте ее формы.

Задача 9.

Издержки фирмы, работающей на монопольном конкурентном рынке, зависят от объема выпуска(q), как TC = 7Q^2 + 4Q (^ - это степень, в данном случае 7q в квадрате). Рыночная цена продукции - 14 руб. Прибыль или убыток будет получать фирма? Какой уровень рыночной цены позволить получать нормальную прибыль в долгосрочном периоде?

Задача 10.

Магазин (продажа шин) работает на рынке совершенной конкуренции, где цена P составляет 530 руб. за 1 шину. Функция предельных издержек имеет вид: MC = 140 + 4Q, где Q - объем продаж в сотнях штук. Компания продала 34 ед. продукции. Максимизирует ли компания прибыль? Указать оптимальное количество шин.

В2. Тематика рефератов

1. Внешние эффекты как стимулирующие и тормозящие развитие рыночной экономики.
2. Естественные монополии и способы их регулирования в современной российской экономике
3. Идентификация монопольной власти на российских рынках
4. Неопределенность в модели потребительского выбора
5. Несовершенство рынка и проблемы функционирования современной экономики
6. Основные концепции экономической теории, используемые в анализе инвестиционных проектов
7. Положительные внешние эффекты и особенности индустриальной политики.
8. Многообразие форм собственности в рыночной экономике. Формы собственности в России.
9. Приватизация: сущность, методы, эффективность.
10. Роль государства в современной экономике. Функции государства в экономике современной России.
11. Проблема рационального поведения хозяйствующего субъекта в современной теории.
12. Современные экономические системы: различные подходы к их анализу.
13. Теория факторов производства и распределения факторных доходов.
14. Сущность общественных благ и их роль в современной экономике. Государство и общественные блага.
15. Внешние эффекты и формы их проявления.
16. Основные положения экономической теории А.Смита
17. Роль рекламы в условиях монополистической конкуренции.
18. Экономический кризис и реальная заработная плата.
19. Эволюция теория земельной ренты.

20. Общее экономическое равновесие и Парето-эффективность: проблема достижения в современных экономических условиях.

21. Особенности рынка труда в РФ.

22. Асимметричность информации и способы ее снижения

23. Экономический человек в теории общественного выбора

24. Фиаско государства: проблема эффективности государственного вмешательства в экономику.

25. Рынок ссудного капитала в современной России.

В3. Задачи по анализу конкретных ситуаций

Ситуация 1.

Описание ситуации: Автоматическая телефонная система фирмы «Такси по телефону» может поставить в очередь максимум 3-х клиентов. Каждый из операторов, работающих в системе, тратит в среднем на принятие заказа такси 2 мин. Звонки же поступают в среднем 1 раз в минуту. Распределение времени обслуживания и интервала времени между звонками – экспоненциальное. Один клиент в среднем приносит прибыль $5. Если клиент не дозванивается, он вызывает такси другой компании. Если в данный момент нет свободных такси, клиент также будет потерян. Данная компания имеет парк из 22 такси, среднее время обслуживания пассажира 20 мин (распределено экспоненциально). Водитель получает $6 в час, а оператор $4.

В настоящий момент фирма имеет четырех операторов.

Контрольные вопросы:

1. Какова упущенная выгода фирмы от потери не дозвонившихся или неудовлетворенных клиентов?

2. Каково оптимальное количество операторов?

Ситуация 2.

На одной лестничной площадке живут соседки Нина Степановна Петрова и Ирина Леонидовна Максимова. Нина Степановна квалифицированная портниха, специализирующаяся на пошиве женского платья. Одно платье она шьет в среднем за 20 часов, зарабатывая при этом за каждый час 20 рублей. Ирина Леонидовна - повар. Она работает в кафе, получая 15 рублей в час.

Кроме того, она неплохо шьет и собирается к Новому году сшить себе новое праздничное платье. Она полагает, что пошив платья займет у нее 30 часов. Нина Степановна собирается встретить Новый год в шумной компании гостей. Для этого ей нужно приготовить праздничный ужин, что отнимет у нее 10 часов. У Ирины Леонидовны на приготовление такого ужина ушло бы только 5 часов.

Располагая данной информацией, ответьте на вопрос: стоит ли Ирине Леонидовне шить платье, а Нине Степановне готовить ужин, если последняя терпеть не может готовить, а первая не получает удовольствия от шитья?

Что бы в этой ситуации посоветовал соседкам квалифицированный экономист?

В4. Контрольные работы
Контрольная работа №1
Вариант 1

Дайте развернутые ответы на следующие вопросы:

1. Дайте определение прибыли предприятия и перечислите функции прибыли как экономической категории. Виды прибыли: балансовая прибыль, валовая прибыль, чистая прибыль, бухгалтерская прибыли, экономическая прибыль. (6 баллов)
2. Издержки в краткосрочном и долгосрочном периодах времени. (6 баллов)

Решите следующие задачи:

Задача 1. (6 баллов)

В таблице дана зависимость общих издержек предприятия от выпуска продукции.

Q	TC
0	50
1	90
2	125
3	165
4	230
5	290
6	360
7	460

Определите общие постоянные, общие переменные и предельные издержки.

Задача 2. (6 баллов)

Домашняя хозяйка решила открыть прачечную и рас считывает получить годовую выручку от этого заведения, равную 120 тыс. р. Для этого ей необходимо:

-арендовать помещение и платить годовую арендную плату в размере 30 тыс. р.;

-нанять двух помощников с оплатой 20 тыс. р. в год, труд которых будет оплачиваться из выручки;

- купить оборудование стоимостью 60 тыс. р.;

-оплатить прочие расходы (инвентарь, стиральный порошок, ополаскиватели и т. д.), которые составляют15 тыс. р. в год.

Для покупки оборудования, срок службы которого составляет 10 лет, она решила использовать семейные сбережения. Банковский процент равен 25%. Определите:

а) величину годовых бухгалтерских и экономических издержек;

б) величину годовой бухгалтерской и экономической прибыли.

Выберите верный ответ: (один верный ответ -1 балл)

1. Чистая прибыль предприятия определяется как:

а) разница между балансовой прибылью и обязательными отчислениями от прибыли в бюджет и фонды предприятия;

б) разница между валовым доходом предприятия и совокупными издержками на производство и реализация продукции/услуг предприятия;

в) разница между балансовой прибылью и прибылью от внереализационных доходов;

г) разница между выручкой и совокупными затратами на производство и реализацию продукции/услуг.

2. Экономические издержки:

а) включают в себя только те издержки, которые отражаются в бухгалтерской отчетности;

б) превышают сумму явных и неявных издержек на величину нормальной прибыли;

c) включают в себя все явные и неявные издержки, в том числе и нормальную прибыль;

d) не включают в себя ни явные, ни неявные издержки.

3. Страна А может производить 2 т пшеницы или 4 т угля, ис пользуя одну единицу ресурсов. Страна В может производить 3 т пшеницы или 5 т угля, используя также одну единицу ресурсов. В этом случае:

а)торговые отношения не могут быть установлены, так как в стране А оба продукта производятся с большими издержками, чем в стране В;

b) страна А, скорее всего, будет специализироваться на производстве пшеницы;

c) страна А имеет сравнительные преимущества в производстве угля;

d) страна В будет экспортировать уголь и импортировать пшеницу.

e) Нет верного ответа.

4. Прибыль как экономическая категория отражает:

а) заработную плату работников, величина которой определяется необходимостью воспроизводства рабочей силы;

б) доход, рассчитанный на основе объема реализованной продукции/услуг, исходя из действующих цен, налогов и скидок;

в) сумму прибылей и убытков от реализации продукции/услуг, не связанных с их производством и реализацией;

г) финансовый результат деятельности предприятия и является основным элементом финансовых ресурсов предприятии.

5. Условное малое предприятие, выпустив 50 изделий, имело следующие издержки: постоянные – 200 ден. ед., средние валовые – 60 ден. ед.. Его средние переменные издержки в этом случае составили:

a. 42 ден. ед.
b. 50 ден. ед.
c. 56 ден ед.
d. 58 ден. ед.
e. 60 ден ед.

Блок С. Задания практикоориентированного уровня для диагностирования сформированности компетенций («владеть»)

С1. Перечень дискуссионных тем для проведения круглого стола

1. Проблема импортозамещения в России
2. Экономическая безопасность России
3. Актуальные проблемы экономики и управления
4. Преодоление технологической отсталости промышленности России
5. Развитие рынка услуг в России

С2. Задания «кейс-стади»

Кейс №1.

Цель. Понимать особенности систем мотивации на предприятиях в различных странах.

Ситуация. А. Морита, основатель корпорации «Sony», называет следующие особенности японской модели мотивации:

«Мы считаем нецелесообразным и ненужным слишком часто определять круг обязанностей каждого работника потому, что всех учат действовать, как в семье, в которой каждый готов делать то, что в данный момент необходимо. Если где-то допущен брак, то считается дурным тоном, если управляющий начнет выяснять, кто допустил ошибку. В своих контактах с иностранными компаниями я очень часто видел, что таким второстепенным вещам, как внешний вид, здания и обстановка кабинетов, уделяется гораздо больше времени, внимания и денег, чем они этого заслуживают. Мы предпочитаем, прежде всего, заботиться об атмосфере на наших заводах, о создании комфортабельной, простой и приятной рабочей обстановки, что, как мы считаем, оказывает прямое воздействие на качество продукции...

В Америке люди приучены к системе, когда человек продает свой труд за определенное вознаграждение. В каком-то отношении это хорошо, потому что люди знают, что они должны трудиться, чтобы заработать деньги, иначе их уволят. В Японии мы идем на риск, обещая людям постоянную занятость, и затем

должны постоянно их мотивировать. Все же я считаю большой ошибкой мнение о том, что деньги — это единственный способ вознаграждения за труд. Людям нужны деньги, но они хотят, прежде всего, получить удовольствие от своей работы и гордиться ею».

Вопросы

1. Как вы относитесь к тезису о том, что в развитых странах зарплата перестает быть существенным мотивационным фактором? Аргументируйте свою позицию.
2. Каково в среднем, по вашей оценке, должно быть соотношение заработной платы руководителей высшего звена и непосредственных исполнителей работы в организации? Различается ли это соотношение в различных странах (например, в США и Германии)?
3. Каковы особенности системы мотивации работников в современной России? Какую роль занимают в ней материальные стимулы? Приведите примеры. Аргументируйте свою точку зрения.

Кейс №2. Рост цен на рынке зерна

По материалам Росстата, рост цен за неделю, с 31 августа по 6 сентября 2010 года, составил 0,2%. Лидерами подорожания стали продовольственные товары. Цены на гречневую крупу за неделю выросли на 8,7%, при том, что за август гречка уже подорожала на треть (в среднем по регионам). На 1-1,5% за неделю выросли цены на муку, сахарный песок, подсолнечное масло, молочные продукты.

Главным импульсом инфляции стала ситуация на рынке зерна. Проблема с урожаем случилась не только в России, но и на Украине; нечто похожее, правда, по противоположным причинам — из-за ливней, произошло и в Канаде. Поэтому цены на зерно выросли во всем мире.

С проблемами на рынке зерна и соответствующим подорожанием кормов эксперты связывают и резкий рост цен на яйца, подорожавшие за первую неделю сентября на 13,7%.

Для борьбы с инфляцией правительство объявило временное эмбарго на экспорт зерна (запрет на вывоз), обсуждается возможность выделения регионам зерна из интервенционного фонда.

Единого мнения о том, как снизить темпы роста цен на продукты питания в правительстве не существует, но очевидно, что необходима грамотная политика на продовольственном рынке, которая не допустила бы трансляции кризиса на зерновом рынке на мясо. Это ключевой вопрос, потому что на зерно завязана большая группа товаров — и хлеб, и крупы, и мясо, и яйца, и алкоголь, и кондитерские изделия.

По материалам журнала «Эксперт», №30, 2010.

Вопросы

1. Какие факторы повлияли на состояние мирового рынка зерна и вызвали рост цен на пшеницу?

2. Изобразите графически, как изменился спрос на российскую пшеницу на мировом рынке из-за неурожая в других странах - экспортерах зерна.

3. Изобразите графически, как введенное правительством эмбарго на экспорт зерна привело к снижению цен на пшеницу на российском рынке.

4. Что изменится на зерновом рынке, если государство начнет выделять регионам зерно из интервенционного фонда?

5. Каким образом подорожание пшеницы вызывает рост цен на рынках молока, мяса, яиц?

Кейс №3. Гонки, которые никогда не кончаются

Производители спортивной обуви участвуют в гонках, которые, похоже, никогда не кончатся. Один из таких производителей — фирма "Найк" (Найк — американский эквивалент имени греческой богини победы Ники) — компания, которая не собирается уступать своим соперникам. Под руководством бывшего университетского спринтера Филлипа Найта и его тренера из Орегонского университета Билла Бауэрмена компания "Найк" с самого начала стала ориентироваться на развитие технологии и производство практичной и высококачественной продукции. Она решилась на эксперимент, наладив выпуск спортивной обуви на уретановой рифленой подошве с шипами, и серьезным бегунам такая обувь понравилась. К 1981 г. Найт и его компания завоевали почти половину рынка спортивной обуви, перегнав такие известные иностранные компании, как "Адидас" и "Пума".

В 1980 г. "Найк" предлагала более 140 моделей обуви. Когда увлечение бегом, характерное для 70-х годов, прошло, Найт понял, что для дальнейшего увеличения объема продаж он не может ограничиваться выпуском высококачественной обуви только для бегунов. Он вычленил целевые сегменты спортивного рынка, в том числе баскетбольный и теннисный, и стал выпускать продукцию, специально предназначенную для этих спортсменов, поэтому "Найк" продолжала процветать.

Но в 1980 г. на рынке произошел новый поворот. Спортивная обувь стала пользоваться популярностью не только у спортсменов-профессионалов. Воспользовавшись модой на аэробику, молодой соперник "Найк" фирма "Рибок" начала смело набирать скорость и в 1986 г., благодаря новой обуви для занятий аэробикой, вышла на первое место в отрасли. Через два года доля фирмы "Рибок" на рынке составила 27%, а доля "Найк" упала с почти 50 до 23%. Вслед за модой на аэробику на американском обувном рынке произошло еще одно очень важное событие. Спортивная обувь вообще стала модной. Людям, которые вовсе не собирались профессионально и даже сколько-нибудь серьезно заниматься спортом, очень понравилась спортивная обувь. И снова фирма "Рибок" быстро отреагировала на эти изменения и обогнала "Найк". Сначала актриса СибиллаШефферд приехала на церемонию вручения приза "Эмми" в элегантном вечернем платье и ярко-оранжевых туфлях фирмы "Рибок". Потом Майкл Дж. Фоке мчался сквозь время в обуви "Рибок" на афише его хит-фильма"Назад в будущее". Обувь, кото-

рая изначально служила неотъемлемой принадлежностью бегунов, превратилась в атрибут высокой моды.

Несмотря на замечательную технологию, поддержку многих знаменитостей и рекламную кампанию, получившую приз в 1986 г., "Найк" в этот период утратила свое прочное положение, а фирма "Рибок" вырвалась вперед. К 1988 г. она ежегодно продавала 75 млн. пар обуви, а "Найк" — лишь 50 млн. Но несгибаемый Найт не собирался отступать и нанес ответный удар, Он созвал новую продукцию, обращая основное внимание на стиль и моду.

В 1990 г. "Найк" вновь возглавила гонку, завоевав 26% рынка и обогнав фирму "Рибок" на 3%. "Рибок" осталась позади, но продолжает изо всех сил рваться вперед, тратя ежегодно 70 млн. дол.на рекламу и привлекая новых знаменитых спортсменов и тренеров для продвижения ее высококачественной модели "Памп". "Л. А. Гиар", лидирующая фирма по производству женской спортивной обуви, занимает третье место, обнаруживая признаки спада, а "Конверс" снова вышла на "финишную прямую" благодаря своей наступательной маркетинговой политике.

Итак, гонки продолжаются.

Вопросы к кейсу:

- Как бы вы поступили на месте Филлипа Найта, чтобы сохранить лидирующее положение "Найк" и защитить ее от конкурентов?
- Как бы вы помогли "Найк" удовлетворять постоянно меняющиеся спрос и вкусы потребителя и не отставать от передовой технологии в обувной промышленности?
- Какой рынок и какие его сегменты вы стали бы искать для будущего роста?
- Как бы вы ознакомили потенциальных потребителей со своими намерениями, и каким образом ваша обувь могла бы стать доступной для более широких слоев покупателей?'

(Источник: Современный бизнес: Учеб. В 2-х т.Пер. с англ. / Д. Дж. Речмен, М.Х. Мескон, К.Л. Боуви, Дж. В. Тилл. - М.: Республика, 1995. - с.13-14)

С3. Деловые игры/ ролевые игры
Деловая игра «Выгодно продать, выгодно купить»

Подготовительная часть

Необходимо обсудить с аудиторией такие понятия как «спрос», «предложение» (спрос – готовность потребителя купить определенное количество товара по определенной цене, а предложение – готовность продавца продать определенное количество товара по определенной цене). Необходимо объяснить механизм взаимодействия спроса и предложения, насколько продавец зависит от покупателя, а покупатель – от продавца.

Задайте аудитории вопрос, на основании чего потребитель принимает решение о покупке, а производитель (продавец) – о производстве (продаже) товара.

Ваша задача как преподавателя подвести аудиторию к выводу, что потребитель принимает решение о покупке, т. е. осуществляет потребительский выбор исходя из: собственных желаний, своих доходов. Стоимости товаров. А вот для производителя важны не только финансовые возможности потребителя, но и его готовность купить данный товар. Здесь вводится понятие «суверенитет потребителя». Оно означает, что потребитель относительно независим в принятии решения о покупке. А продавец вынужден принимать во внимание желания покупателей. Если же продавец не сделает этого, это сделают его конкуренты.

Разумеется, если бы продавцы руководствовались только интересами потребителей, то в магазинах не продавались бы просроченные продукты питания, а мобильные телефоны и другая техника не ломались бы на следующий день после покупки. Но люди далеко не всегда приобретают то, что действительно хотят купить. Поэтому приведите примеры ограниченности свободы потребительского выбора или ошибок покупателей, а затем суммируйте аргументы участников игры и выявите факторы, которые ограничивают суверенитет потребителя. К примеру:

a. Много потребителей, мало продавцов. Таким образом монополист может безнаказанно повышать цены или предлагать некачественный товар.

b. Потребитель, как правило, непрофессионал, а значит не в состоянии следить за многообразием товаров и знать сравнительные характеристики всех марок, поэтому он легко может совершить ошибку при покупке.

c. Продавец знает о своем товаре больше, чем покупатель, поэтому он может либо сознательно обмануть потребителя, либо скрыть какую-то информацию.

d. Продавец может сам формировать потребительские предпочтения, например, через активную рекламу.

Переходим непосредственно к игре.

Необходимо моделировать реальную ситуацию на рынке – добровольную встречу продавцов и покупателей, их торг и заключение сделки купли-продажи. В данной игре все продавцы продают один и тот же товар. Аудитория разбивается на 2 группы – продавцов и покупателей, и эта роль закрепляется за ними до конца игры. Желательно освободить место под игровое пространство, чтобы игроки могли свободно передвигаться и заключать сделки.

Каждому игроку выдается карточка, в которой указано, кем он является (продавцом или покупателем), а также обозначается цена товара.

Для продавца текст карточки должен быть таким: «Вы – продавец. Вы собираетесь продать пылесос (т.е. указывается любое название товара). Цена, ниже которой вы не согласны отдать свой товар (указывается сумма)».

Для покупателя текст карточки должен быть таким: «Вы – покупатель. Вы собираетесь купить (название товара). Максимальная цена, которую вы готовы заплатить не превышает (указывается сумма)».

Примечание. Цена в карточке продавца соответствует его прямым затратам на производство (цена продавца). Если продавец продает товар по этой стоимости, то не получает никакой прибыли, а продажа его по более низкой цене означает прямой убыток. Понятно, что естественное желание каждого продавца – отдать

свой товар подороже, поэтому игрок-продавец не должен показывать никому свою карточку и может рекламировать свой товар.

Игрок – покупатель также не должен показывать свою карточку. Цена в карточке покупателя соответствует максимальной сумме, которую он может позволить себе заплатить. Ясно, что любой покупатель стремится купить товар как можно дешевле. Однако условия игры допускают покупку по более высокой цене, чем указано в карточке. Но это- покупка в убыток.

В ходе игры, как только продавец с покупателем договариваются о сделке преподаватель фиксируют ее на специальном бланке. Игроки получают возможность поменять свои карточки на новые с другими ценами, которые могут оказаться более привлекательными. Если покупатель в начале игры получил неудачную карточку, ему лучше совершить покупку себе в убыток, в надежде получить новую карточку с более привлекательной ценой. При этом необходимо постараться сделать убыток как можно меньше.

На столе ведущего лежат две стопки карточек для продавцов и покупателей лицевой стороной вниз. Всем игрокам, совершившим сделку, ведущий меняет карточки на новые из соответствующей стопки. Старые карточки ведущий кладет вниз каждой стопки. Через 15 минут после начала игры «рынок» заканчивает свою работу. Все подсчитывают результаты.

Обсуждение итогов. Обсудите, кому было легче в ходе игры – продавцам или покупателям. Часто оказывалось, что свободнее себя чувствовали покупатели, а не продавцы. Ведь потребители имеют большее преимущество при выборе партнера. Кроме того, последствия неудачной сделки для продавца более существенны, ведь, в отличие от покупателя к моменту совершения сделки он уже понес расходы в связи с производством товара. Его убыток означает, что он либо продал товар и не смог возместить свои затраты, либо что еще хуже, вообще не смог его сбыть.

Вывод: рынок сам по себе не решает всех потребительских проблем. Благополучие человека как потребителя зависит от его грамотного поведения, от традиций, существующих на рынке, от действующих законов.

Деловая игра «Как сделать бизнес»

Как сделать бизнес (Подготовительная часть)

Здравствуйте, дорогие обучающиеся! Мы собрались здесь для того, чтобы научиться делать бизнес. Как сделать капитал? Ответ на этот вопрос очень простой - нужно быть деловым человеком. Что значит быть деловым человеком? Деловой человек может вложить свой капитал с пользой для дела, так чтобы получить доход. У делового человека каждая вложенная в дело сумма оборачивается через некоторое время доходом, превышающим вложенную сумму. Сколь быстро вложенная сумма даст доход и во сколько раз он превысит вложенную сумму - вот в чем можно измерить деловые качества человека. Давайте поиграем в такую игру... Посмотрим, кто будет в выигрыше, хотя, может быть кто-то останется и в

проигрыше. Бизнес - дело рискованное. Нужно предусматривать и такой исход. Давайте к нашей следующей встрече подготовим весь ваш капитал, все, что можно превратить в условные деньги или в ценные бумаги. Притом, давайте все начнем с капитала в сто долларов. Итак, домашнее задание. Сделайте себе условные деньги в различных купюрах в сумме, составляющей сто долларов. Если вы имеете акции или какие-либо ценные бумаги - тоже нарисуйте их. Наметьте для себя, на чем вы будете делать бизнес. Каждый из присутствующих должен представить себя в двух лицах: как владелец капитала и как умелец, который при помощи капитала может основать дело в любой отрасли, которую выберет для себя. Вкладывать свой капитал вы можете в чужое дело. Вам же могут заказать любую работу за деньги вкладчиков капитала. При этом оплата будет производиться теми условными долларами, которые вы нарисуете. Посмотрим, кто окажется в выигрыше. Может быть, кто-то и проиграет. Но ведь это - игра. Лучше проиграть в игре, чем в жизни. Итак, все готовьтесь. Следующая встреча - проба наших с вами сил, как сделать бизнес. До встречи. (Преподаватель).

Как сделать бизнес (Игровая часть)

Дорогие обучающиеся, мы собрались здесь все, чтобы поиграть в бизнесменов. Возможно, у кого-то это получиться лучше, кого-то постигнет неудача, но лучше неудача в игре, чем в жизни. На ошибках учимся - они неизбежны в любой деятельности. Мы надеемся, каждый из вас принес деньги, нарисованные условными купюрами, в общей сложности сто долларов. Это будет начальный капитал в нашем бизнесе. Помимо этого - многие из вас имеют акции или другие ценные бумаги, которые также могут давать доход. Кроме того, каждый из вас наметил какое-то дело, которым вы сможете заниматься, если получите заказ, то есть финансирование от кого бы того ни было. Вы можете выступить и брокером, то есть, покупая ценные бумаги, создаете потом ситуацию, при которой их ценность повышается, и вы можете с выгодой ее перепродать другому бизнесмену. Итак, ведущий, посмотрите, с чем пришли на деловую встречу участники игры. У каждого должно быть что-то за душой. Пусть все это условность, но за всем этим стоит большой смысл. Итак, посмотрите, и посадите участников игры всех лицом к лицу. Пожалуйста. (Преподаватель). Итак, начинаем деловую встречу. Давайте предоставим по очереди каждому слово.

Под руководством ведущего каждый расскажет о своем бизнесе, и что ему для этого требуется. Ведущий, руководите, пожалуйста. (Преподаватель). Ну, а сейчас самое интересное: частные беседы, деловые контакты партнеров. Через отведенное время (ведущий сообщит об этом заранее) посмотрим, кто какой суммой располагает. Итак, предоставляем всем полную свободу предпринимательства на оговоренное ведущим время. Ведущий, пожалуйста, объявите время для завершения сделок, и мы начинаем наш бизнес. Пожалуйста. (Преподаватель). Итак, время истекает. Подсчитайте, пожалуйста, каждый свой капитал. Приготовьтесь доложить об этом всем. (Преподаватель). А сейчас, ведущий, дайте, пожалуйста, по очереди всем слово. Каждый объявит свой капитал. Ведущий, руководите, пожалуйста. (Преподаватель). Ведущий, подведите, пожалуйста, итог. Мы поздравляем победителей. Пожалуйста. (Преподаватель). А теперь можно дать слово победи-

телям. Пусть они расскажут, как они сделали свой бизнес. Ведущий, руководите, пожалуйста. (Преподаватель). Всем большое спасибо. На этом наша встреча закончена. Пусть выявленным здесь бизнесменам удача сопутствует всегда, а остальные у них учатся. Спасибо всем. (Преподаватель).

Деловая игра "Доходы и расходы"

Цель игры - развить понимание, представление о платности и бесплатности вещей, благ, услуг, на конкретных примерах уяснить функции денег.

Требуемое время - 45 минут.

Ход игры:

Разделите всех играющих на команды по 4-5 человек, объясните, что в игре каждая команда будет представлять отдельное домохозяйство или семью.

Предложите каждой команде вопросы для обсуждения. Они могут быть такими:

"Назовите, за что не принято платить деньги. Почему люди за некоторые вещи и услуги не платят деньги? Действительно ли эти блага достаются им бесплатно? Или, может быть, кто-то платит за них? Например, расходы по обучению детей в школе несут государство и родители, тогда как сами дети свои деньги за обучение не платят.

Какие вещи, предметы, услуги, по вашему мнению, можно и должно просить, получать, использовать, не уплачивая за них? Следует ли платить деньги за воздух, за воду, за свет, за солнечное тепло?

Задание может быть выполнено в устной или письменной форме. Полезно, если ответы на вопросы будут не только оглашены каждой командой, но и останется 5 минут на обсуждение. Поэтому время ответа желательно ограничить - 3-4 минуты.

Победителями признаются ученики, представившие наиболее полные и обстоятельные ответы.

Далее попросите учеников в командах распределить роли членов семьи - отец, мать, бабушка, дедушка, дочь, сын. Могут быть самые разнообразные варианты, это ребята должны определить для своей команды самостоятельно. Например, в команде может не быть "бабушки", но есть двое детей. Далее ребятам выдается следующее задание:

"Перечислите как можно больше видов денежных доходов человека, семьи в виде способов, с помощью, посредством которых можно приобрести, получить деньги. Учитываются только законные способы получения денег, то есть честно заработанные своим трудом деньги, вырученные от продажи собственных вещей, имущества, полученные на законных основаниях от государства, организаций, других лиц".

"Перечислите расходы семьи, которые на ваш взгляд, обязательно будут".

Для облегчения этого задания предложите ученикам заполнить таблицу:

Член семьи

Доходы

Расходы

Мать

Отец

Бабушка

Дедушка

Сын

Дочь

Прочие, проживающие вместе с вами

Время на заполнение таблицы - 7 - 10 минут.

Напомните ребятам, что расходы могут быть самыми разными - покупка лекарств во время болезни, поездка в летний лагерь и так далее.

Раздайте ребятам ножницы и предложите разрезать таблицу пополам (доходы - расходы). Теперь меняемся нашими расходами! Каждая команда вместо своих расходов получает расходы другой семьи! Объясните, что расходы очень часто бывают непредвиденными, необходимо быть готовыми к самым разнообразным тратам.

Дайте ребятам время на обсуждение, попросив их совместить часть своей таблицы с чужой частью. Могут оказаться разнообразные ситуации - "отец семейства" - тратит деньги на учебу, бабушка - решила поехать отдохнуть, сын - заработал денег и так далее.

Теперь каждой команде требуется выступить с предложениями, как они будут выбираться из сложившейся ситуации. Выступление оценивается по 5-бальной системе.

В качестве вопроса, завершающего игру, обсудите с ребятами такую проблему: "Если вы нашли чужие деньги, то можно ли считать это законным заработком, доходом?".

С 5. Тематика эссе

1. «Торговля не разорила еще ни одного народа».

Б. Франклин

2. «Бизнес — искусство извлекать деньги из кармана другого человека, не прибегая к насилию».

М. Амстердам

3. «Богатство не в обладании сокровищами, а в умении ими пользоваться».

Наполеон

4. «Умеренность — это богатство бедняков, алчность — это бедность богачей».

П. Сир

5. «Даже самый щедрый человек старается заплатить подешевле за то, что покупается ежедневно».

Б. Шоу

Блок Д. Задания для использования в рамках промежуточной аттестации

Д1. Перечень экзаменационных вопросов

1. Понятие, предмет, задачи экономической теории.
2. Методы познания экономических явлений.
3. Зарождение и развитие экономической теории.
4. Производительные силы и экономические отношения в экономике.
5. Понятие рынка. Принципы рыночных отношений.
6. Функции рынка.
7. Классификация рынков.
8. Инфраструктура рынка и ее элементы.
9. Понятие спроса, закон спроса. Факторы, влияющие на спрос. Эффект Веблена и парадокс Гиффена. Кривая спроса.
10. Понятие предложения, закон предложения. Факторы влияющие на предложение. Кривая предложения.
11. Взаимодействие спроса и предложения, рыночное равновесие, равновесная цена. Избыток и дефицит.
12. Понятие эластичности. Эластичность спроса по цене, ее виды.
13. Эластичность спроса по доходу. Перекресная эластичность.
14. Эластичность предложения.
15. Понятие фирмы. Внутренняя и внешняя среда фирмы.
16. Жизненный цикл фирмы.
17. Классификация предприятий.
18. Понятие физического и юридического лица. Предпринимательство.
19. Организационно-правовые формы хозяйственной деятельности.
20. Классификация издержек производства.
21. Сущность и виды себестоимости. Формирование цены.
22. Сущность и функции предпринимательства. Его экономическая характеристика. Коммерческий расчет.
23. Понятие прибыли. Виды прибыли (бухгалтерская, экономическая, чистая, валовая, налогооблагаемая, нормальная, предельная, хозяйственная).
24. Факторы, определяющие размер прибыли.

25. Понятие рынка труда. Сегментация рабочей силы. Факторы, влияющие на рынок труда.

26. Спрос и предложение на рынке труда.

27. Занятость и безработица. Виды безработицы. Измерение уровня безработицы.

28. Экономические основы заработной платы. Системы заработной платы. Номинальный и реальный доходы.

29. Понятие «капитал». Денежный, производительный, товарный капитал.

30. Кругооборот капитала. Скорость оборота капитала. Основной и оборотный капитал.

31. Амортизация и методы ее начисления.

32. Рынок совершенной конкуренции

33. Понятие и виды монополии

34. Олигополия

35. Рынок монополистической конкуренции

Д 2. Практические задания

Задание 1. Функция спроса задана уравнением: Qd=1000-40p.

а) Выведите формулу эластичности этого спроса.

б) При какой цене эластичность спроса по цене составит – 0,8?

Задание 2. Функции спроса и предложения имеют следующий вид: Qd =60-5p, Qs= -60+7p.

1. Построить график.
2. Рассчитать излишек потребителя
3. Определить цену, при которой покупатели перестанут приобретать продукцию.
4. Определить величину дефицита или избытка, если

а) максимальная цена будет установлена на 2 руб. ниже равновесной

б) минимальная цена будет установлена на 4 руб. выше равновесной.

Задание 3. Функции спроса и предложения на товар линейны и имеют стандартный вид. При цене 10 ден.ед. на рынке продается некоторое количество товара, и наблюдается дефицит в размере 10 000 единиц товара. При цене 16 ден.ед. на рынке продается некоторое количество товара и наблюдается избыток в размере 5000 единиц товара. Определите равновесную цену.

Задание 4. Оцените степень монополизации рынка в случае, когда доля одной фирмы составляет 80% от всего объема продаж данной продукции, а остальные 20% распределяются между остальными тремя фирмами (с помощью индекса Херфиндаля-Хиршмана).

Задание 5. Спрос на продукцию монополиста описывается функцией Qd=110-0,5p, а функция общих затрат равна TC=1500+40Q+Q2. Найдите максимальную прибыль, которую может получить монополист.

Задание 6. Предприятие работает в условиях совершенной конкуренции. Зависимость общих издержек предприятия от объема производства представлена в таблице.

Выпуск в единицу времени	Общие издержки.
0	4
1	8
2	10
3	14
4	20
5	28

Если цена товара 5 руб., какой объем производства выберет предприятие?

Задание 7. Фирма работает на рынке несовершенной конкуренции. Функция общих затрат имеет вид: TC=2Q+0,5Q2, а функция спроса: P=30-0,5Q. Определите цену и объем производства, при которых фирма максимизирует прибыль.

Задание 8. На рынке имеются три фирмы с объемами продаж 50, 20 и 30 соответственно. Найдите долю суммарного объема продаж двух крупнейших фирм и индекс Герфиндаля:

- в исходном случае;
- после увеличения объема продаж каждой фирмы на 50% от исходного;

Задание 9. Домохозяйка решила открыть прачечную и рассчитывает получить годовую выручку, равную 120 тыс.руб. Для этого ей необходимо: арендовать помещение и платить годовую арендную плату в размере 30 тыс. руб.; нанять двух помощников с оплатой 20 тыс. руб. в год, труд которых будет оплачиваться из выручки; купить оборудование стоимостью 60 тыс. руб.; оплатить прочие расходы (инвентарь, стиральный порошок, ополаскиватели и т.д.), которые составляют 15 тыс. руб. в год. Для покупки оборудования, срок службы которого составляет 10 лет, она решила использовать семейные сбережения. Банковский процент по депозитам равен 25%, а по кредитам – 30% годовых. Определите:

а) величину годовых бухгалтерских и экономических издержек;

б) величину годовой бухгалтерской и экономической прибыли

Задание 10. В отрасли совершенной конкуренции установилась цена P = 30. В эту отрасль входит фирма с общими издержками TC = 1/2 * Q2 + 10 * Q + 100. Найти её объём производства в краткосрочном периоде.

Задание 11. Фирма, находясь в условиях совершенной конкуренции, имеет следующую функцию общих затрат: TC = 140 + 10 × Q + 40 × Q2. При каком выпуске прибыль фирмы достигнет максимума, если цена установилась на уровне 250 ден. ед.? Определить размер прибыли фирмы. Будут ли в длительном периоде в эту отрасль стремиться войти новые фирмы?

Задание 12. Швейный цех при годовом объеме выпуска 2 тыс ед несет издержки за аренду помещения в размере 25 тыс руб и в виде выплаты процентов 11 тыс руб в год. Кроме того затраты на оплату труда при выпуске единицы изделия составляют 20 руб, а затраты на сырье и материалы 12 руб. Рассчитайте общие, постоянные и переменные издержки производства, а также средние общие издержки.

РАЗДЕЛ 3.Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Балльно-рейтинговая система является базовой системой сформированности компетенций обучающихся очной формы обучения.

Итоговая оценка сформированности компетенции(й) обучающихся в рамках балльно-рейтинговой системы осуществляется в ходе текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации и определяется как сумма баллов, полученных обучающимися в результате прохождения всех форм контроля.

Оценка сформированности компетенции(й) по дисциплине складывается из двух составляющих:

✓ первая составляющая – оценка преподавателем сформированности компетенции(й) в течение семестра в ходе текущего контроля успеваемости (максимум 100 баллов). Структура первой составляющей определяется технологической картой дисциплины, которая в начале семестра доводится до сведения обучающихся;

✓ вторая составляющая – оценка сформированности компетенции(й) обучающихся на экзамене (максимум – 30 баллов).

Для студентов очно-заочной и заочной форм обучения применятся 4-балльная шкала оценивания результатов текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся

уровни освоения компетенций	продвинутый уровень	базовый уровень	пороговый уровень	допороговый уровень
100 – балльная шкала	85 и ≥	70 – 84	51 – 69	0 – 50
Бинарная шкала	Зачтено			Не зачтено

Шкала оценок при текущем контроле успеваемости по различным показателям

Показатели оценивания сформированности компетенций	***Баллы***	***Оценка***
Тестирование	0-15	«неудовлетворительно» «удовлетворительно» «хорошо» «отлично»
Ответы на устные вопросы	0-10	неудовлетворительно» «удовлетворительно» «хорошо» «отлично»
Решение задач	0-10	«неудовлетворительно» «удовлетворительно»

		«хорошо» «отлично»
Выполнение и публичная защита реферата	0-15	неудовлетворительно» «удовлетворительно» «хорошо» «отлично»
Участие в дискуссии при проведении «круглого стола»	0-15	неудовлетворительно» «удовлетворительно» «хорошо» «отлично»
Решение кейс-заданий и задач по анализу конкретных ситуаций	0-15	«неудовлетворительно» «удовлетворительно» «хорошо» «отлично»
Выполнение письменных и устных контрольных работ	0-30	«неудовлетворительно» «удовлетворительно» «хорошо» «отлично»

Соответствие критериев оценивания уровню освоения компетенций по текущему контролю успеваемости

Баллы	***Оценка***	***Уровень освоения компетенций***	***Критерии оценивания***
0-50	«неудовлетворительно»	Допороговый уровень	Обучающийся не приобрел знания, умения и не владеет компетенциями в объеме, закрепленном рабочей программой дисциплины
51-69	«удовлетворительно»	Пороговый уровень	Не менее 50% заданий, подлежащих текущему контролю успеваемости, выполнены без существенных ошибок
70-84	«хорошо»	Базовый уровень	Обучающимся выполнено не менее 75% заданий, подлежащих текущему контролю успеваемости, или при выполнении всех заданий допущены незначительные ошибки; обучающийся показал владение навыками систематизации материала и применения его при решении практических заданий; задания выполнены без ошибок

85-100	«отлично»	Продвинутый уровень	100% заданий, подлежащих текущему контролю успеваемости, выполнены самостоятельно и в требуемом объеме; обучающийся проявляет умение обобщать, систематизировать материал и применять его при решении практических заданий; задания выполнены с подробными пояснениями и аргументированными выводами

Наименование формы промежуточной аттестации

Наименование формы промежуточной аттестации	***Баллы***	***Оценка***
Зачет	0-20	«не зачтено» «зачтено»

Соответствие критериев оценивания уровню освоения компетенций по промежуточной аттестации обучающихся

Баллы	***Оценка***	***Уровень освоения компетенций***	***Критерии оценивания***
0-9	«неудовлетворительно»	Допороговый уровень	Обучающийся не приобрел знания, умения и не владеет компетенциями в объеме, закрепленном рабочей программой дисциплины; обучающийся не смог ответить на вопросы
10-16	«удовлетворительно»	Пороговый уровень	Обучающийся дал неполные ответы на вопросы, с недостаточной аргументацией, практические задания выполнены не полностью, компетенции, осваиваемые в процессе изучения дисциплины сформированы не в полном объеме.
17-23	«хорошо»	Базовый уровень	Обучающийся в целом приобрел знания и умения в рамках осваиваемых в процессе обучения по дисциплине компетенций; обучающийся ответил на все вопросы, точно дал определения и понятия, но затрудняется подтвердить теоретические по-

			ложения практическими примерами; обучающийся показал хорошие знания по предмету, владение навыками систематизации материала и полностью выполнил практические задания
25-30	«отлично»	Продвинутый уровень	Обучающийся приобрел знания, умения и навыки в полном объеме, закрепленном рабочей программой дисциплины; терминологический аппарат использован правильно; ответы полные, обстоятельные, аргументированные, подтверждены конкретными примерами; обучающийся проявляет умение обобщать, систематизировать материал и выполняет практические задания с подробными пояснениями и аргументированными выводами

РАЗДЕЛ 4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования компетенций

В ходе самостоятельной подготовки к занятиям обучающемуся необходимо сначала ознакомиться со всем материалом по теме, затем постараться выделить главное, и законспектировать его. Конспект необходимо перечитывать. Новые термины, сложные понятия необходимо также прорабатывать письменно. Сложные понятия необходимо осваивать, используя несколько источников: например, соответствующий раздел основного учебника, дополнительную литературу и электронные ресурсы (ЭБС «Юрайт», ЭБС «Biblioclub», ЭИОС «Прометей»).

При подготовке к практическим занятиям студенты должны прочитать конспекты лекций и изучить рекомендованную литературу.

Целесообразно готовиться к занятиям за несколько дней до их начала, а именно: составить конспект основных определений и понятий по учебной дисциплине на основе изученной рекомендуемой литературы, подготовить развернутые планы ответов и краткое содержание вопросов практических занятий.

Каждую тему занятий важно увязывать с предыдущим учебным материалом и спецификой будущей профессиональной деятельности.

Обучающийся должен быть готов к контрольным опросам на каждом учебном занятии. Одобряются и поощряются инициативные выступления по темам практических занятий.

Следует иметь представление о наиболее общих критериях оценки преподавателем уровня подготовки обучающегося к учебным занятиям:

− уровень освоения материала, предусмотренного программой

− умение выполнить задание, предусмотренное программой

− уровень знакомства с основной литературой, предусмотренной программой

− уровень знакомства с дополнительной литературой

− уровень раскрытия причинно-следственных связей

− уровень раскрытия междисциплинарных связей

− культура речи, владение терминологией, манера общения, умение использовать наглядные пособия и информационные технологии

− качество ответа - общая композиция, логичность, общая эрудиция

− ответы на дополнительные вопросы: полнота, аргументированность, убежденность, умение использовать свою информированность для косвенного ответа, готовность к дискуссии.

− видение данного материала в своей будущей профессиональной деятельности.

Для оценки сформированности компетенций применяются следующие средства контроля:

1. **Тестовые задания** – система стандартизированных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающегося.

2. **Вопросы для устного опроса** –. средство контроля, организованное как специальная беседа преподавателя с обучающимся на темы, связанные с изучаемой дисциплиной, и рассчитанное на выяснение объема знаний обучающегося по определенному разделу, теме, проблеме и т.п.

3. **Решение задач** – средство проверки умений применять полученные знания для решения задач определенного типа по изученному материалу

4. **Реферат** – продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой краткое изложение в письменном виде полученных результатов теоретического анализа определенной научной (учебно-исследовательской) темы, где автор раскрывает суть исследуемой проблемы, приводит различные точки зрения, а также собственные взгляды на нее.

5. **Эссе** - средство, позволяющее оценить умение обучающегося письменно излагать суть поставленной проблемы, самостоятельно проводить анализ этой проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария соответствующей дисциплины, делать выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме.

6. **Перечень дискуссионных тем для проведения круглого стола** – оценочные средства, позволяющие включить обучающихся в процесс обсуждения спорного вопроса, проблемы и оценить их умение аргументировать собственную точку зрения

7. **Задачи по анализу конкретных ситуаций** – задания, позволяющие диагностировать навыки синтеза, анализа, обобщения фактического и теоретического материала с формулировкой конкретных выводов, установлением причинно-следственных связей, интегрированием знания различных областей, аргументацией собственной позиции.

8. **Кейс-задача** – это проблемное задание, в котором обучающемуся предлагается осмыслить реальную профессионально-ориентированную ситуацию, необходимую для решения данной проблемы. В целом методика выполнения студентами кейс-задач почти совпадает с методикой решения задач, так как кейс-задания также носят ситуационный характер и зачастую моделируют реальные жизненные ситуации из правоприменительной практики. Разрешение кейс-задачи также должно основываться на анализе конкретных правовых норм, сопровождаться ее оценкой, выяснением правомерности действий участников.

9. **Деловая игра** – совместная деятельность группы обучающихся и преподавателя под управлением преподавателя с целью решения учебных и профессионально-ориентированных задач путем игрового моделирования реальной проблемной ситуации. Позволяет оценивать умение анализировать и решать типичные профессиональные задачи.

10. **Контрольная работа** - средство проверки умений применять полученные знания для решения задач определенного типа по теме или разделу.

Порядок проведения оценивания сформированных компетенций в ходе проведения тестирования

Тест – инструмент, с помощью которого преподаватель оценивает степень достижения студентом требуемых знаний, умений, навыков. Составление теста включает в себя создание выверенной системы вопросов, собственно процедуру проведения тестирования и способ измерения полученных результатов.

Местом проведения компьютерного тестирования являются компьютерные классы университета. Также возможен удаленный доступ (с использованием личного компьютера) к тестам для самопроверки в **ЭИОС «Прометей»**. Графики компьютерного тестирования студентов составляются в соответствии с расписанием учебных занятий, либо в соответствии с указаниями преподавателя в разделах «Объявления» и «Форум» личного кабинета студента в **ЭИОС «Прометей».**

Содержание тестовых заданий, критерии их оценки, методические рекомендации по их выполнению разрабатываются и утверждаются кафедрами университета. При прохождении компьютерного тестирования, задания для каждого студента выбираются программой случайным образом из общего объема тестовых заданий по дисциплине.

Результат тестирования устанавливается с учетом выбора алгоритма расчета оценки. Тест сдан при условии, если набранные баллы студентом не меньше проходного балла (порога сдачи теста). По окончании работы с тестом студенту предоставляется возможность просмотреть результаты тестирования - количество набранных баллов, перечень вопросов, на которые даны правильные, неправильные и неполные ответы.

Методика оценивания выполнения тестов

Баллы	Оценка	Показатели	Критерии
13-15	«отлично»	1. Полнота выполнения тестовых заданий; 2. Своевременность выполнения; 3. Правильность ответов на вопросы; 4. Самостоятельность тестирования; 5. и т.д.	Выполнено более 85 % заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос
9-12	«хорошо»		Выполнено более 70 % заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос; однако были допущены неточности в определении понятий, терминов и др.
6-8	«удовлетворительно»		Выполнено более 54 % заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан неполный ответ на поставленный вопрос, в ответе не присутствуют доказательные примеры, текст со стилистическими и орфогра-

			фическими ошибками.
0-5	«неудовлетворительно»		Выполнено не более 53 % заданий предложенного теста, на поставленные вопросы ответ отсутствует или неполный, допущены существенные ошибки в теоретическом материале (терминах, понятиях).

Порядок проведения оценивания сформированных компетенций в ходе устного опроса

Устные опросы проводятся во время практических занятий, и могут использоваться в качестве дополнительного испытания при недостаточности результатов тестирования и решения задачи. Вопросы опроса не должны выходить за рамки объявленной для данного занятия темы. Устные опросы необходимо строить так, чтобы вовлечь в тему обсуждения максимальное количество обучающихся в группе, проводить параллели с уже пройденным учебным материалом данной дисциплины и смежными курсами, находить удачные примеры из современной действительности, что увеличивает эффективность усвоения материала на ассоциациях.

Основные вопросы для устного опроса доводятся до сведения обучающихся на предыдущем практическом занятии.

Вопросы для опроса готовятся заранее, формулируются узко, дабы обучающийся имел объективную возможность полноценно его осветить за отведенное время (10-15 мин.).

При оценке опросов анализу подлежит точность формулировок, связность изложения материала, обоснованность суждений, опора на пройденный ранее материал.

Методика оценивания ответов на устные вопросы

Баллы	Оценка	Показатели	Критерии
9-10	«отлично»	1. Полнота и последовательность раскрытия вопроса; 2. Точность использования терминологии; 3. Степень осво-	Полно и аргументировано даны ответы по содержанию задания. Обнаружено понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только по учебнику, но и самостоятельно составленные. Изложение материала последовательно и правильно.

6-8	«хорошо»	енности учебного материала; 4. Культура речи 5. Умение аргументированно излагать и отстаивать собственное мнение.	Обучающимся дан ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «отлично», но допускает 1-2 ошибки, которые сам же исправляет.
3-5	«удовлетворительно»		Присутствует знание и понимание обучающимся основных положений данного задания, но: 1) материал изложен неполно и допущены неточности в определении понятий или формулировке правил; 2) не выявлено умение достаточно глубоко и доказательно обосновывать свои суждения и приводить свои примеры; 3) излагает материал непоследовательно и допускает ошибки.
0-2	«неудовлетворительно»		Обучающийся не может сформулировать ответы на вопросы задания, допускает ошибки в формулировке определений и норм, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал

Порядок проведения оценивания сформированных компетенций в ходе решения задач

Методические рекомендации по выполнению задач:

- задачи решаются студентами устно;
- на решение одной задачи отводится 20-35 минут;
- к каждой задаче сформулирован вопрос/вопросы, на которые нужно ответить, либо дано пояснение, которым нужно руководствоваться при решении задачи;
- по истечении отведенного времени студенты демонстрируют алгоритм, логику и этапы решения задачи в устной форме;
- преподаватель оценивает представленное в устной форме решение задачи в конце занятия семинарского типа;
- в случае неверного решения задачи студентом, преподаватель объясняет допущенные ошибки и дает новую задачу для решения.

Методика оценивания сформированности компетенций при решении задач

Баллы	Оценка	Показатели	Критерии
9-10	«отлично»	1. Полнота и последовательность действий; 2. Обоснованный и	Полное верное решение. В логическом рассуждении и решении нет ошибок, задача решена рациональным способом. Ясно описан способ

		аргументированный выбор правовой нормы 3. Точность использования терминологии; 4. Своевременность выполнения задачи; 5. Самостоятельность решения.	решения. Продемонстрированы умение анализировать ситуацию и находить оптимальное количество решений, умение работать с информацией, в том числе умение затребовать дополнительную информацию, необходимую для уточнения ситуации, навыки четкого и точного изложения собственной точки зрения в устной и письменной форме, убедительного отстаивания своей точки зрения;
6-8	«хорошо»		Основные требования к решению задач выполнены, но при этом допущены недочеты. В логическом рассуждении и решении нет ошибок, но допущена ошибка в изложении правовой позиции. При объяснении сложного юридического явления указаны не все факторы.
3-5	«удовлетворительно»		Имеются существенные отступления от решения задач. В частности, отсутствуют навыки и умения моделировать решения в соответствии с заданием, представлять различные подходы к разработке планов действий, ориентированных на конечный результат
0-2	«неудовлетворительно»		Решение не выполнено, обнаруживается непонимание поставленной проблемы

Порядок проведения оценивания сформированных компетенций в ходе выполнения и публичной защиты реферата

Реферат - краткая запись идей, содержащихся в одном или нескольких источниках, которая требует умения сопоставлять и анализировать различные точки зрения. Реферат - одна из форм интерпретации исходного текста или нескольких источников. Поэтому реферат, в отличие от конспекта, является новым, авторским текстом. Новизна в данном случае подразумевает новое изложение, систематизацию материала, особую авторскую позицию при сопоставлении различных точек зрения.

Реферирование предполагает изложение какого-либо вопроса на основе классификации, обобщения, анализа и синтеза одного или нескольких источников. Специфика реферата (по сравнению с курсовой работой):

1. Не содержит развернутых доказательств, сравнений, рассуждений, оценок;

2. Дает ответ на вопрос, что нового, существенного содержится в тексте.

Задачами реферата являются:

1. Формирование умений самостоятельной работы обучающихся с источниками литературы, их систематизация;

2. Развитие навыков логического мышления;

3. Углубление теоретических знаний по проблеме исследования.

Текст реферата должен содержать аргументированное изложение определенной темы. Реферат должен быть структурирован (по главам, разделам, параграфам) и включать разделы: введение, основная часть, заключение, список используемых источников. В зависимости от тематики реферата к нему могут быть оформлены приложения, содержащие документы, иллюстрации, таблицы, схемы и т. д. Структура реферата:

1) титульный лист;

2) план работы с указанием страниц каждого вопроса, подвопроса (пункта);

3) введение;

4) текстовое изложение материала, разбитое на вопросы и подвопросы (пункты, подпункты) с необходимыми ссылками на источники, использованные автором;

5) заключение;

6) список использованной литературы;

7) приложения, которые состоят из таблиц, диаграмм, графиков, рисунков, схем (необязательная часть реферата). Приложения располагаются последовательно, согласно заголовкам, отражающим их содержание.

Реферат оценивается преподавателем исходя из установленных кафедрой показателей и критериев оценки реферата

Методика оценивания выполнения и публичной защиты реферата

Баллы	Оценка	Показатели	Критерии
13-15	«отлично»	Полнота выполнения рефератов; Своевременность выполнения; Актуальность контента; Правильность ответов на вопросы; 5. Аргумента-	Выполнены все требования к написанию и защите реферата: обозначена проблема и обоснована её актуальность, сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему и логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан объём, соблюдены требования к внешнему оформлению, даны правильные ответы на дополнительные вопросы.

9-12	«хорошо»	ция собственной позиции в ходе защиты реферата	Основные требования к реферату и его защите выполнены, но при этом допущены недочеты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; не выдержан объем реферата; имеются упущения в оформлении; на дополнительные вопросы при защите даны неполные ответы.
6-8	«удовлетворительно»		Имеются существенные отступления от требований к реферированию. В частности: тема освещена лишь частично; допущены фактические ошибки в содержании реферата или при ответе на дополнительные вопросы.
0-5	«неудовлетворительно»		Тема реферата не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы

Порядок проведения оценивания сформированных компетенций в ходе написания эссе

Эссе – это средство, позволяющее оценить умение обучающегося письменно излагать суть поставленной проблемы, самостоятельно проводить анализ этой

проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария соответствующей дисциплины, делать выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме

Некоторые признаки эссе:

- наличие конкретной темы или вопроса. Произведение, посвященное анализу широкого круга проблем, по определению не может быть выполнено в жанре эссе.
- эссе выражает индивидуальные впечатления и соображения по конкретному поводу или вопросу и заведомо не претендует на определяющую или исчерпывающую трактовку предмета.
- как правило, эссе предполагает новое, субъективно окрашенное суждение о чем-либо, такое произведение может иметь философский, историко-биографический, публицистический, литературно-критический, научно-популярный или чисто беллетристический характер.
- в содержании эссе оцениваются в первую очередь личность автора - его мировоззрение, мысли и чувства.

Структура эссе определяется предъявляемыми к нему требованиями:

- мысли автора эссе по проблеме излагаются в форме кратких тезисов;

- мысль должна быть подкреплена доказательствами - поэтому за тезисом следуют аргументы.

При написании эссе важно также учитывать следующие моменты:

Вступление и заключение должны фокусировать внимание на проблеме (во вступлении она ставится, в заключении - резюмируется мнение автора).

Необходимо выделение абзацев, красных строк, установление логической связи абзацев: так достигается целостность работы.

Стиль изложения: эссе присущи эмоциональность, экспрессивность, художественность. Специалисты полагают, что должный эффект обеспечивают короткие, простые, разнообразные по интонации предложения, умелое использование "самого современного" знака препинания - тире. Впрочем, стиль отражает особенности личности, об этом тоже полезно помнить.

Методика оценивания выполнения и публичной защиты эссе

Баллы	Оценка	Показатели	Критерии
13-15	«отлично»	1. Полнота анализа заданной темы 2. Своевременность выполнения; 3. Актуальность контента; 4. Правильность ответов на вопросы; 5. Аргументация собственной позиции в ходе презентации эссе	Обучающийся выразил свое мнение по сформулированной проблеме, аргументировал его, точно определив ее содержание и составляющие. Приведены данные отечественной и зарубежной литературы, статистические сведения, информация нормативно-правового характера. Обучающийся знает и владеет навыком самостоятельной исследовательской работы по теме исследования; методами и приемами анализа теоретических и/или практических аспектов изучаемой области. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет; графически работа оформлена правильно;
9-12	«хорошо»		работа характеризуется смысловой цельностью, связностью и последовательностью изложения; допущено не более 1 ошибки при объяснении смысла или содержания проблемы. Для аргументации приводятся данные отечественных и зарубежных авторов. Продемонстрированы исследовательские умения и навыки. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет. Допущены одна–две ошибки в оформлении работы

6-8	«удовлетворительно»		обучающийся проводит достаточно самостоятельный анализ основных этапов и смысловых составляющих проблемы; понимает базовые основы и теоретическое обоснование выбранной темы. Привлечены основные источники по рассматриваемой теме. Допущено не более 2 ошибок в смысле или содержании проблемы, оформлении работы
0-5	«неудовлетворительно»		работа представляет собой пересказанный или полностью переписанный исходный текст без каких бы, то ни было комментариев, анализа. Не раскрыта структура и теоретическая составляющая темы. Допущено три или более трех ошибок в смысловом содержании раскрываемой проблемы, в оформлении работы

Порядок проведения оценивания сформированных компетенций в ходе решения ситуационных задач и кейс-заданий

Приступая к решению ситуационной задачи или кейс-задания, нужно, прежде всего, внимательно прочесть соответствующую главу (или главы) учебника и другую литературу, а также изучить рекомендованные нормативные акты. Рекомендуется использовать **электронные библиотечные системы (ЭБС) «Юрайт» и «Biblioclub», а также ЭИОС «Прометей»**. Фактические обстоятельства, составляющие содержание ситуационной задачи, считаются доказанными.

Решение кейса представляет собой продукт самостоятельной индивидуальной или групповой работы обучающихся.

Работа с кейсом осуществляется поэтапно:

Первый этап – знакомство с текстом кейса, изложенной в нем ситуацией, ее особенностями.

Второй этап – выявление фактов, указывающих на проблему(ы), выделение основной проблемы (основных проблем), выделение факторов и персоналий, которые могут реально воздействовать.

Третий этап – выстраивание иерархии проблем (выделение главной и второстепенных), выбор проблемы, которую необходимо будет решить.

Четвертый этап – генерация вариантов решения проблемы. Возможно проведение «мозгового штурма».

Пятый этап – оценка каждого альтернативного решения и анализ последствий принятия того или иного решения.

Шестой этап – принятие окончательного решения по кейсу, например, перечня действий или последовательности действий.

Седьмой этап – презентация индивидуальных или групповых решений и общее обсуждение.

Восьмой этап - подведение итогов в учебной группе под руководством преподавателя. В связи с этим каждое из предлагаемых самостоятельных решений имеет право на существование с обязательным обоснованием его с точки зрения соответствия действующему законодательству.

Общая схема работы с кейсом на этапе анализа может быть представлена следующим образом: в первую очередь следует выявить ключевые проблемы кейса и понять, какие именно из представленных данных важны для решения;

войти в ситуационный контекст кейса, определить, кто его главные действующие лица, отобрать информацию необходимую для анализа, понять, какие трудности могут возникнуть при решении задачи.

Максимальная польза из работы над кейсами будет извлечена в том случае, если студенты при предварительном знакомстве с ними будут придерживаться систематического подхода к их анализу, основные шаги которого представлены ниже.

1. Выпишите из соответствующих разделов учебной дисциплины ключевые идеи, для того, чтобы освежить в памяти теоретические концепции и подходы, которые Вам предстоит использовать при анализе кейса.

2. Бегло прочтите кейс, чтобы составить о нем общее представление.

3. Внимательно прочтите вопросы к кейсу и убедитесь в том, что Вы хорошо поняли, что Вас просят сделать.

4. Вновь прочтите текст кейса, внимательно фиксируя все факторы или проблемы, имеющие отношение к поставленным вопросам.

5. Продумайте, какие идеи и концепции соотносятся с проблемами, которые Вам предлагается рассмотреть при работе с кейсом. Для успешного анализа кейсов следует придерживаться ряда принципов: используйте знания, полученные в процессе лекционного курса; внимательно читайте кейс для ознакомления с имеющейся информацией, не торопитесь с выводами; не смешивайте предположения с фактами; При проведении письменного анализа кейса помните, что основное требование, предъявляемое к нему, – краткость.

Методика оценивания решения кейс-заданий и задач по анализу конкретных ситуаций

Баллы	Оценка	Показатели	Критерии
13-15	«отлично»	1. Полнота решения кейс-задач; 2. Своевременность выполнения; 3. Правильность ответов на вопросы; 4. и т.д.	Основные требования к решению кейс-задач выполнены. Продемонстрированы умение анализировать ситуацию и находить оптимальное количества решений, умение работать с информацией, в том числе умение затребовать дополнительную информацию, необходимую для уточнения ситуации, навыки четкого и точного изложения собственной точки зрения в устной и пись-

			менной форме, убедительного отстаивания своей точки зрения;
9-12	«хорошо»		Основные требования к решению кейс-задач выполнены, но при этом допущены недочеты. В частности, недостаточно раскрыты навыки критического оценивания различных точек зрения, осуществление самоанализа, самоконтроля и самооценки, креативности, нестандартности предлагаемых решений
6-8	«удовлетворительно»		Имеются существенные отступления от решения кейс-задач. В частности отсутствуют навыки умения моделировать решения в соответствии с заданием, представлять различные подходы к разработке планов действий, ориентированных на конечный результат
0-5	«неудовлетворительно»		Задача кейса не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы

Порядок проведения оценивания сформированных компетенций в ходе проведения «круглого стола»

Круглый стол предоставляет возможность участникам обсудить проблему с целью определения возможных путей ее решения, обозначить наличие определенной позиции, теоретических знаний и практического опыта, полученного в процессе изучения дисциплины.

Круглый стол организуется с учетом обсуждения преднамеренно заложенных нескольких точек зрения на один и тот же вопрос, обсуждение которых подводит участников к приемлемым для всех позициям и решениям. Таким образом, неотъемлемым составляющим круглого стола становится: неразрешённый вопрос, равноправное участие представителей всех заинтересованных сторон, выработка приемлемых для всех участников решений по обсуждаемому вопросу.

При проведении круглого стола для достижения положительного результата и создания деловой атмосферы предусматривается:

− оптимальное количество участников и приглашенных;

− оснащение помещения мультимедийными средствами с целью поддержания деловой и творческой атмосферы;

− устанавливается регламент выступлений (3-5 мин);

− обеспечивается соответствующее оформление аудитории, коммуникации осуществляются «лицом к лицу», что способствует групповому общению и максимальной вовлеченности в дискуссию.

Методика оценивания сформированности компетенции по итогам проведения «круглого стола»

Баллы	Оценка	Показатели	Критерии
13-15	«отлично»	1.Общая культура и эрудиция 2. Аргументированность, взвешенность и конструктивность предложений 3. Умение вести дискуссию 4. Умение отстаивать своё мнение 5. Активность в обсуждении 6. Масштабность, глубина и оригинальность суждений	Продемонстрированы умение анализировать ситуацию и работать с информацией, навыки четкого и точного изложения собственной точки зрения, убедительного отстаивания своей позиции; кроме того отмечен высокий уровень активности, такта, глубины и оригинальности суждений
9-12	«хорошо»		Отмечены достаточный уровень общей культуры и эрудиции, но при этом допущены пробелы в ведении дискуссии. В частности, недостаточно раскрыты навыки критического оценивания различных точек зрения, осуществление самоанализа, самоконтроля и самооценки, креативности, нестандартности предлагаемых решений
6-8	«удовлетворительно»		Участник ограничивается обозначением собственного мнения, без выраженных попыток его отстаивать, либо недостаточно активен в процессе обсуждения. Суждения не отличаются масштабностью, глубиной и оригинальностью. В частности, слабо выражены навыки и умения моделировать решения в соответствии с поставленной проблематикой, представлять различные подходы к разработке планов действий, ориентированных на конечный результат
0-5	«неудовлетворительно»		Участник пассивен и не демонстрирует выраженного интереса к обозначенной проблематике

Порядок проведения оценивания сформированных компетенций в ходе проведения «деловой игры»

Организация деловой игры осуществляется по определенным правилам, которые озвучивает преподаватель. Темы деловых игр разнообразны, но их условия актуальны и близки к жизненной ситуации, проблеме.

Игроки могут не иметь опыта для ее решения, но обладают базовыми знаниями, воображением и другими способностями. Общий для всей команды - конечный результат, достижение цели, выработанное решение.

Правильных решений может быть несколько. Возможность искать разные пути для решения задачи обычно заложены в условие. Участники сами выбирают роли и модели поведения для успешного решения задачи.

Этапы проведения

1. Подготовительный этап. Выявление проблемы, выбор темы и определение задач. Выбор вида и формы игры, работа над игровой стратегией, подготовка материалов.

2. Ввод участников в игровую ситуацию. Привлечение интереса, целеполагание, формирование команд, мобилизация участников.

3. Групповая или индивидуальная работа по установленным правилам или без них.

4. Выводы и анализ итогов самостоятельно и/или с привлечением экспертов.

Методика оценивания сформированности компетенции по итогам проведения «деловой игры»

Баллы	Оценка	Показатели	Критерии
13-15	«отлично»	1.Общая культура и эрудиция 2. Аргументированность, взвешенность и конструктивность предложений 3. Умение вести дискуссию	Продемонстрированы умение анализировать ситуацию и работать с информацией, навыки четкого и точного изложения собственной точки зрения, убедительного отстаивания своей позиции; кроме того отмечен высокий уровень активности, такта, глубины и оригинальности суждений
9-12	«хорошо»	4. Умение отстаивать своё мнение 5. Активность в обсуждении 6. Масштабность, глубина и оригинальность суждений	Отмечены достаточный уровень общей культуры и эрудиции, но при этом допущены пробелы в ведении дискуссии. В частности, недостаточно раскрыты навыки критического оценивания различных точек зрения, осуществление самоанализа, самоконтроля и самооценки, креативности, нестандартности предлагаемых решений

6-8	«удовлетворительно»		Участник ограничивается обозначением собственного мнения, без выраженных попыток его отстаивать, либо недостаточно активен в процессе обсуждения. Суждения не отличаются масштабностью, глубиной и оригинальностью. В частности, слабо выражены навыки и умения моделировать решения в соответствии с поставленной проблематикой, представлять различные подходы к разработке планов действий, ориентированных на конечный результат
0-5	«неудовлетворительно»		Участник пассивен и не демонстрирует выраженного интереса к обозначенной проблематике

Порядок проведения оценивания сформированных компетенций при проведении контрольной работы

Контрольная работа – средство контроля остаточных знаний, а также проверки умений применять полученные знания для решения задач определенного типа по теме или разделу, обычно состоящее из нескольких вопросов или заданий, которые обучающийся должен решить, выполнить.

Написание контрольной работы является важным звеном в выработке навыков самостоятельного изучения дисциплины, глубоком усвоении положений, выводов, законов, с целью приобретения опыта самостоятельного получения и накопления знаний, что необходимо дипломированному специалисту в его трудовой деятельности.

Контрольная работа, как правило, состоит из небольшого количества средних по трудности вопросов, задач или заданий, требующих поиска обоснованного ответа.

Тщательное изучение теоретических вопросов в рамках контрольной работы позволяет студенту ознакомиться с общей структурой дисциплины, выявить логику изложения отдельных тем дисциплины. Для её выполнения могут привлекаться дополнительный научный, нормативно-законодательный, статистический и прочий материал, что позволяет расширять кругозор студента, знакомить его с современными проблемами в рамках излагаемых вопросов контрольной работы, а также заставляет его сравнивать, сопоставлять, обобщать, делать самостоятельные выводы, способствует выработке собственной точки зрения.

Контрольная работа позволяет преподавателю построить суждение о глубине изучения, степени освоения предмета, уровне подготовки студента к экзамену по учебному курсу. Обучающемуся эта работа дает возможность уяснить объ-

ективные критерии и ориентиры необходимого и желательного уровня подготовки к экзамену по курсу.

Сначала необходимо изучить учебную тему курса в соответствующих разделах учебников и учебных пособий по экономике и экономической теории. Затем желательно ознакомиться с дополнительной литературой: изложением соответствующих разделов отдельных монографий и статей, которые студент может подобрать самостоятельно или воспользоваться работами, рекомендованными в методическом указании.

Изучая литературу, накапливая фактический материал, обучающийся должен составить для себя представление об основных положениях излагаемых вопросов, наиболее важных проблемах, направлениях их решения. В изложении вопросов контрольной работы обучающийся должен строить ответы собственными словами.

Методика оценивания сформированности компетенции по итогам проведения контрольной работы

Баллы	Оценка	Показатели	Критерии
24-30	«отлично»	1.Полнота и четкость изложения теоретического материала; 2. Способность самостоятельного решения практического задания; 3. Умение оперировать экономическими терминами и категориями; 4. Культура речи; 5. Умение обоснованно излагать и отстаивать собственное мнение.	Даны ответы на поставленные вопросы, обучающийся демонстрирует знание основных положений учебной дисциплины, глубокое и прочное усвоение программного материала, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний.
17-23	«хорошо»		Даны развернутые ответы на вопросы контрольной работы, обучающийся демонстрирует знание пройденного материала, сущность и содержание отраслевых понятий, категорий, дает аргументированные и логически последовательные ответы. Однако, допускается неточность в ответе. Предложенные практические задания решены с небольшими неточностями.

10-16	«удовлетворительно»		Даны ответы, свидетельствующие, о том, что обучающийся имеет знания основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, нарушения логической последовательности в изложении пройденного материала, испытывает затруднения при выполнении практических заданий
0-9	«неудовлетворительно»		Даны ответы, которые свидетельствуют о том, что обучающийся не знает значительной части пройденного программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями и ошибками выполняет или вообще не выполняет практические задания.

Методика оценивания ответа на зачете

Баллы	Оценка	Показатели	Критерии
0-9	«не зачтено»	Полнота и четкость изложения теоретического материала; 2. Способность самостоятельного решения практического задания; 3. Умение оперировать экономическими терминами и категориями; 4. Культура речи; 5. Умение обоснованно излагать и отстаивать собственное мнение.	Дан ответ на поставленный вопрос, обучающийся демонстрирует знание основных положений учебной дисциплины, глубокое и прочное усвоение программного материала, 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 ответами при видоизменении заданий, использует в ответе материал дополнительной учебной литературы, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач.
10-14	«зачтено»		Дан развернутый аргументированный ответ на поставленный вопрос, обучающийся демонстрирует

			знание основных положений учебной дисциплины, сущность и содержание отраслевых понятий, категорий, в ответе присутствует свободное владение монологической речью, логичность и последовательность.. Однако допускается неточность в ответе. Предложенные практические задания решены с небольшими неточностями.
15-17	«зачтено»		Дан ответ, свидетельствующий, в основном, о знании базовых положений изучаемой дисциплины Обучающийся имеет знания основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических заданий.
18-20	«зачтено»		Дан ответ, который содержит ряд серьезных неточностей, обнаруживающий незнание процессов изученной предметной области, отличающийся неглубоким раскрытием темы, незнанием основных вопросов теории, несформированными навыками анализа явлений, процессов, неумением давать аргументированные ответы, слабым владением монологической речью, отсутствием логичности и последовательности. Выводы поверхностны. С большими затруднениями и ошибками выполнены или вообще не выполнены практические задания

Лист актуализации оценочных материалов по дисциплине «Микроэкономика»

Оценочные материалы пересмотрены,
обсуждены и одобрены на заседании кафедры

Протокол от «_____»_____ 20___ г. №_____

Зав. кафедрой _____

Оценочные материалы пересмотрены,
обсуждены и одобрены на заседании кафедры

Протокол от «_____»_____ 20___ г. №_____

Зав. кафедрой _____

Оценочные материалы пересмотрены,
обсуждены и одобрены на заседании кафедры

Протокол от «_____»_____ 20___ г. №_____

Зав. кафедрой _____

Оценочные материалы пересмотрены,
обсуждены и одобрены на заседании кафедры

Протокол от «_____»_____ 20___ г. №_____

Зав. кафедрой _____