



1920

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

филиал Федерального государственного бюджетного образовательного  
учреждения высшего образования  
«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
в г. Новороссийске  
Кафедра информатики и математики

**УТВЕРЖДАЮ**



Проректор по работе с филиалами  
ФГБОУ ВО «Кубанский  
государственный университет»  
А.А.Евдокимов

«31» 08 2017 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**Б1.Б.12 МИКРОЭКОНОМИКА**

Направление подготовки: 38.03.01 Экономика  
Направленность (профиль): Финансы и кредит  
Программа подготовки: академическая  
Форма обучения: очная  
Квалификация (степень) выпускника: Бакалавр

Краснодар 2017

Рабочая программа составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации № 1327 от 12 ноября 2015 года.

Программу составил(и):

И.Г.Рзун, доцент канд.физ.-мат.наук

Е.Ю. Маслова, преподаватель

Рабочая программа дисциплины утверждена на заседании кафедры информатики и математики  
протокол № 1 от 28.08.2017 г.

Заведующий кафедрой (разработчика) Рзун И.Г.

Рабочая программа обсуждена на заседании кафедры информатики и математики  
протокол № 1 от 28.08.2017 г.

Заведующий кафедрой (выпускающей) Рзун И.Г.

Рабочая программа одобрена на заседании учебно-методической комиссии филиала по УГСН 38.00.00 «Экономика и управление»  
протокол № 1 30.08.2017 г.

Председатель УМК

О.С. Хлусова

Рецензенты:

Директор ООО «ИВС» Индейкина В.С.

Директор ООО «СТАР» Личман Т.Л.

## Содержание рабочей программы дисциплины

- 1 Цели и задачи изучения дисциплины.
  - 1.1 Цель освоения дисциплины
  - 1.2 Задачи дисциплины.
- 1.3 Место дисциплины в структуре образовательной программы
  - 1.4 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.
2. Структура и содержание дисциплины.
  - 2.1 Распределение трудоёмкости дисциплины по видам работ.
  - 2.2 Структура дисциплины
  - 2.3 Содержание разделов дисциплины
    - 2.3.1 Занятия лекционного типа.
    - 2.3.2 Занятия семинарского типа.
    - 2.3.3 Лабораторные занятия.
  - 2.4 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)
3. Образовательные технологии.
4. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.
  - 4.1 Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля.
  - 4.2 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации.
5. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля).
  - 5.1 Основная литература
  - 5.2 Дополнительная литература
  - 5.3. Периодические издания:
6. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля).
7. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля).
8. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю).
  - 8.1 Перечень информационных технологий.
  - 8.2 Перечень необходимого программного обеспечения.
  - 8.3 Перечень информационных справочных систем
9. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю).

## **1 Цели и задачи изучения дисциплины.**

### **1.1 Цель освоения дисциплины.**

Цели изучения дисциплины Б1.Б.12 «Микроэкономика» определены государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования и соотнесены с общими целями ООП ВО по направлению подготовки Экономика, в рамках которой преподается дисциплина.

Цель курса – углубление знаний обучающихся в области микроэкономики, формирование представления о современном состоянии микроэкономической теории, формирование навыков анализа микроэкономических закономерностей с помощью современных моделей и методов, являющихся основой изучения специальных теоретических и прикладных курсов, базирующихся на микроэкономической теории.

### **1.2 Задачи дисциплины.**

Задачи изучения дисциплины вытекают из требований к результатам освоения и условиям реализации основной образовательной программы и компетенций, установленных Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению Экономика.

В ходе изучения дисциплины ставятся задачи:

- углубить анализ концепции экономической эффективности на основе моделей общего равновесия;
- показать возможности обсуждения ряда прикладных проблем на основе методов, освоенных в рамках курса «Общая экономическая теория»;
- приобретение знаний об основах рыночных отношений; факторах, определяющих поведение потребителя и производителя на рынке товаров (услуг) и рынках факторов производства;
- изучение деятельности фирмы в условиях совершенной и несовершенной конкуренции;
- приобретение навыков практического применения методов микроанализа, экономической оценки организационно-технических процессов и решений.

### **1.3 Место дисциплины в структуре образовательной программы**

Дисциплина «Микроэкономика» относится к дисциплинам базового цикла Б1. Общая трудоемкость дисциплины составляет 6 зачетных единиц, 216 часов.

Для ее изучения обучающийся должен обладать системными входными знаниями по дисциплинам «Общая экономическая теория», «Мировая экономика и международные экономические отношения», «История экономических учений».

**1.4 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.** Изучение данной учебной дисциплины направлено на формирование у обучающихся общепрофессиональных и профессиональных компетенций:  
ПК-1, ПК-4; ОК-3

| №<br>п.п. | Индекс<br>компете<br>нции | Содержание<br>компетенции (или её<br>части)                                                                                                                                               | В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся<br>должны                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|-----------|---------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|           |                           |                                                                                                                                                                                           | знать                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | уметь                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | владеть                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| 2.        | ПК-1                      | способность собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов | <ul style="list-style-type: none"> <li>- основные понятия, категории и инструменты микроэкономики и экономики организации;</li> <li>- основы построения, расчета и анализа современной системы показателей, характеризующей деятельность хозяйствующих субъектов;</li> <li>- систему показателей, характеризующих обеспеченность экономического субъекта финансовыми, материальными, трудовыми ресурсами;</li> <li>- систему показателей инвестиционной и финансовой деятельности экономического субъекта;</li> <li>- систему статистических показателей деятельности экономического субъекта;</li> <li>- основные методы проведения финансовых вычислений.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- использовать необходимые для проведения расчетов источники финансовой и управленческой информации;</li> <li>- рассчитывать на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы экономические и социально-экономические показатели;</li> <li>- собрать и систематизировать данные, характеризующие обеспеченность экономического субъекта финансовыми, материальными и трудовыми ресурсами;</li> <li>- проанализировать данные, характеризующие обеспеченность экономического субъекта финансовыми, материальными, трудовыми ресурсами и уровня эффективности их использования;</li> <li>- рассчитывать показатели инвестиционной и финансовой деятельности экономических субъектов;</li> <li>- применять методы финансовых вычислений для принятия обоснованных экономических</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- навыками сбора и обработки информации для проведения анализа;</li> <li>- приемами систематизации экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность экономических субъектов;</li> <li>- типовой методикой расчета показателей эффективности использования хозяйствующим субъектом финансовых, материальных и трудовых ресурсов;</li> <li>- методами проведения экономического и финансового анализа деятельности организации;</li> <li>- навыками оптимального выбора и использования вычислительных средств в аналитической практике;</li> <li>- навыками подготовки аналитического заключения</li> </ul> |

| №<br>п.п. | Индекс<br>компете<br>нции | Содержание<br>компетенции (или её<br>части)                                                                                                                                                        | В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся<br>должны                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                             |
|-----------|---------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|           |                           |                                                                                                                                                                                                    | знать                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | уметь                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | владеть                                                                                                                                                                     |
|           |                           |                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | решений.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                             |
| 3.        | ПК-4                      | способность на основе описания экономических процессов и явлений строить стандартные теоретические и эконометрические модели, анализировать и содержательно интерпретировать полученные результаты | <ul style="list-style-type: none"> <li>- основы построения, расчета и анализа современной системы показателей, характеризующей деятельности экономических субъектов на микро- и макроуровне;</li> <li>- современные методики экономического и финансового анализа деятельности организации;</li> <li>- методы количественного выражения взаимосвязей экономических процессов и явлений;</li> <li>- методы прогнозирования показателей деятельности экономического субъекта и развития бизнес-процессов;</li> <li>- основные способы и методы количественной оценки социально-экономических процессов, получаемых на основе эмпирических наблюдений</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- анализировать во взаимосвязи экономические явления, процессы и институты на микро- и макроуровне;</li> <li>- анализировать и интерпретировать данные отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических явлениях и процессах, выявлять тенденции изменения социально-экономических показателей;</li> <li>- строить на основе описания ситуаций стандартные теоретические и эконометрические модели, анализировать и содержательно интерпретировать полученные результаты;</li> <li>- пользоваться актуальными версиями табличных и текстовых процессоров для проведения экономических расчетов и представления их результатов;</li> <li>- принимать рациональные экономические решения на основе экономико-математических моделей;</li> <li>- применять</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- методами и приемами анализа экономических явлений и процессов с помощью стандартных теоретических экономических моделей</li> </ul> |

| № п.п. | Индекс компетенции | Содержание компетенции (или её части) | В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны |                                                                               |         |
|--------|--------------------|---------------------------------------|-------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|---------|
|        |                    |                                       | знать                                                       | уметь                                                                         | владеть |
|        |                    |                                       |                                                             | методы финансовых вычислений для принятия обоснованных экономических решений. |         |

## 2. Структура и содержание дисциплины.

### 2.1 Распределение трудоёмкости дисциплины по видам работ.

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 6 зач.ед. (216 часов), их распределение по видам работ представлено в таблице

Таблица 1 -Вид промежуточной аттестации–экзамен3 семестр.

| Вид учебной работы                                                                                                                                   |                                      | Всего часов | Семестры (часы) |  |   |   |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------|-------------|-----------------|--|---|---|
|                                                                                                                                                      |                                      |             | 3               |  |   |   |
| <b>Контактная работа, в том числе:</b>                                                                                                               |                                      | <b>94,3</b> | <b>94,3</b>     |  |   |   |
| <b>Аудиторные занятия (всего):</b>                                                                                                                   |                                      | <b>86,3</b> | <b>86,3</b>     |  |   |   |
| Занятия лекционного типа                                                                                                                             |                                      | 34          | 34              |  | - | - |
| Лабораторные занятия                                                                                                                                 |                                      | -           | -               |  | - | - |
| Занятия семинарского типа (семинары, практические занятия)                                                                                           |                                      | 52          | 52              |  | - | - |
| Промежуточная аттестация (ИКР)                                                                                                                       |                                      | 0,3         | 0,3             |  |   |   |
| <b>Иная контактная работа:</b>                                                                                                                       |                                      | <b>8</b>    | <b>8</b>        |  |   |   |
| Контроль самостоятельной работы (КСР)                                                                                                                |                                      | 8           | 8               |  |   |   |
| <b>Самостоятельная работа, в том числе:</b>                                                                                                          |                                      | <b>95</b>   | <b>95</b>       |  |   |   |
| <i>Курсовая работа</i>                                                                                                                               |                                      | -           | -               |  | - | - |
| <i>Проработка учебного (теоретического) материала</i>                                                                                                |                                      | 30          | 30              |  | - | - |
| <i>Выполнение индивидуальных заданий (решение задач по темам занятий; выполнение домашней контрольной работы; подготовка сообщений, презентаций)</i> |                                      | 35          | 35              |  | - | - |
| <i>Реферат</i>                                                                                                                                       |                                      | 30          | 30              |  | - | - |
| Подготовка к текущему контролю                                                                                                                       |                                      |             |                 |  | - | - |
| <b>Контроль:</b>                                                                                                                                     |                                      | <b>26,7</b> | <b>26,7</b>     |  |   |   |
| Подготовка к экзамену                                                                                                                                |                                      | 26,7        | 26,7            |  |   |   |
| <b>Общая трудоемкость</b>                                                                                                                            | <b>час.</b>                          | <b>216</b>  | <b>216</b>      |  | - | - |
|                                                                                                                                                      | <b>в том числе контактная работа</b> | <b>86,3</b> | <b>86,3</b>     |  |   |   |
|                                                                                                                                                      | <b>зач. ед</b>                       | <b>6</b>    | <b>6</b>        |  |   |   |

Курсовые не предусмотрены.

### 2.2 Структура дисциплины:

Распределение видов учебной работы и их трудоемкости по разделам дисциплины.

Разделы дисциплины, изучаемые в 3 семестре (*очная форма*).

Распределение видов учебной работы и их трудоемкости по разделам дисциплины  
(для студентов очной формы)

Таблица 2

| №<br>раздела | Наименование разделов                                                 | Количество часов |                   |           |    |                        |
|--------------|-----------------------------------------------------------------------|------------------|-------------------|-----------|----|------------------------|
|              |                                                                       | Всего            | Контактная работа |           |    | Самостоятельная работа |
|              |                                                                       |                  | Л                 | ПЗ        | ЛР |                        |
| 1            | 2                                                                     | 3                | 4                 | 5         | 6  | 7                      |
| 1.           | Рыночная система: спрос и предложение. Теория поведения потребителей. | 50               | 8                 | 12        |    | 30                     |
| 2.           | Теория фирмы.                                                         | 42               | 6                 | 10        |    | 26                     |
| 3.           | Фирмы на рынках совершенной и несовершенной конкуренции.              | 44               | 8                 | 10        |    | 26                     |
| 4.           | Конкуренция и монопольная власть на рынке ресурсов.                   | 40               | 6                 | 10        |    | 24                     |
| 5.           | Теория общественного благосостояния                                   | 40               | 6                 | 10        |    | 24                     |
|              | Итого по дисциплине                                                   | <b>181</b>       | <b>34</b>         | <b>52</b> |    | <b>95</b>              |
|              | Промежуточная аттестация (ИКР)                                        | 0,3              |                   |           |    |                        |
|              | Иная контактная работа:                                               | 8                |                   |           |    |                        |
|              | Контроль:                                                             | 26,7             |                   |           |    |                        |
|              | <i>Всего:</i>                                                         | <b>216</b>       | <b>34</b>         | <b>52</b> |    | <b>95</b>              |

Примечание: Л – лекции, ПЗ – практические занятия / семинары, ЛР – лабораторные занятия, СР – самостоятельная работа обучающегося

### 2.3 Содержание разделов дисциплины:

Таблица 4.

| №<br>раздела             | Наименование раздела                                                  | Содержание раздела                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | Форма<br>текущего<br>контроля | Разработано с<br>участием<br>представителей<br>работодателей |
|--------------------------|-----------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------|--------------------------------------------------------------|
| Раздел 1<br>ПК-1<br>ПК-4 | Рыночная система: спрос и предложение. Теория поведения потребителей. | Спрос. Кривая спроса. Закон спроса. Неценовые факторы (детерминанты спроса). Прямая и обратная функция спроса.<br>Предложение. Кривая предложения. Закон предложения. Неценовые факторы (детерминанты предложения). Прямая и обратная функция предложения. Изменения в спросе и предложении.<br>Равновесие спроса и предложения. Излишек (выигрыш) потребителя. Выигрыш (излишек) производителя. Установление равновесия на конкурентном рынке | (Р)<br>(Т)                    |                                                              |

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |  |  |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|
|  |  | <p>по А. Маршаллу и по Л. Вальрасу. Устойчивое и неустойчивое равновесие конкурентного рынка. Понятие эластичности. Эластичность спроса. Эластичность предложения. Применение теории эластичности в микроанализе.</p> <p>Полезность блага. Общая и предельная полезность. Аксиома всеобщности. Аксиома транзитивности. Аксиома ненасыщенности. Аксиома независимости.</p> <p>Кардиналистский подход к анализу полезности. Ординалистский подход к анализу полезности. Кривые безразличия и их свойства. Примеры предпочтений: случай абсолютно взаимозаменяемых товаров, случай абсолютно взаимодополняющих товаров, случай антиблаг, возможность насыщения. Дополнительные свойства предпочтений: монотонность, выпуклость.</p> <p>Функция полезности; построение функции полезности на основе кривых безразличия; примеры функций полезности (для абсолютно взаимозаменяемых товаров, случай для абсолютно взаимодополняющих товаров, для квазилинейных предпочтений, для предпочтений Кобба-Дугласа); предельная полезность и предельная норма замещения.</p> <p>Бюджетное ограничение потребителя. Изменение бюджетного ограничения при изменении цен и дохода; учет налогов, субсидий и рациионирования.</p> <p>Выбор потребителя. Задача максимизации полезности при бюджетном ограничении и ее графическое представление для случая двух товаров, внутренний оптимум и угловое решение. Равновесие потребителя.</p> <p>Влияние изменения номинального дохода на выбор потребителя. Кривая «доход – потребление». Кривые Энгеля. Эффект дохода и эффект замещения. Кривая «цена-потребление».</p> |  |  |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|

|                                         |                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                       |  |
|-----------------------------------------|----------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|--|
|                                         |                      | <p>Некачественные блага. Парадокс Гиффена. Взаимодополняемость и взаимозаменяемость товаров и услуг.</p> <p>Декомпозиция Слуцкого (эффекты замещения и дохода по Слуцкому); знаки эффектов замещения и дохода; особенности эффектов замещения и дохода для абсолютно взаимозаменяемых и абсолютно взаимодополняющих товаров, а также для квазилинейных предпочтений; эффект замещения по Хиксу, компенсированный спрос по Хиксу.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                       |  |
| <p>Раздел 2</p> <p>ПК-1</p> <p>ПК-4</p> | <p>Теория фирмы.</p> | <p>Производство и факторы производства. Рабочая сила, физический капитал. Производственная функция. Закон убывающей предельной производительности. Правило наименьших издержек. Правило максимизации прибыли.</p> <p>Изокванты. Типы производственных функций. Заменяемость ресурсов. Предельная норма технологического замещения. Показатель эластичности замещения. Изокосты. Равновесие производителя.</p> <p>Минимизация затрат фирмы при данном объеме выпуска. Условие минимизации затрат: равенство предельной нормы технологического замещения отношению цен ресурсов. Выбор технологии производства и «путь развития» технологии. Эффект замещения и эффект выпуска при изменении цены ресурса. Отдача от масштаба (эффект масштаба) производственной функции.</p> <p>Минимизация издержек как необходимое условие максимизации прибыли; решение задачи минимизации издержек; издержки в долгосрочном периоде; издержки в краткосрочном периоде; геометрия кривых издержек: связь между долгосрочными и краткосрочными кривыми издержек.</p> <p>Максимизация прибыли и предложение конкурентной фирмы. Графическое представление задачи максимизации прибыли при одном переменном факторе, анализ сравнительной статистики в задаче</p> | <p>(P)</p> <p>(T)</p> |  |

|                                   |                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                    |  |
|-----------------------------------|-----------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|--|
|                                   |                                                                 | <p>максимизации прибыли, выбор объема производства в долгосрочном и краткосрочном периодах; прибыль производителя и излишек производителя; графическое представление прибыли фирмы и излишка производителя.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                    |  |
| <p>Раздел 3<br/>ПК-1<br/>ПК-4</p> | <p>Фирмы на рынках совершенной и несовершенной конкуренции.</p> | <p>Понятие структуры рынка. Классификация рыночных структур. Совершенная и несовершенная конкуренция. Барьеры входа на рынок и выхода.</p> <p>Модель совершенной конкуренции. Равновесие конкурентной фирмы в краткосрочном и долгосрочном периоде. Частичное равновесие и эффективность совершенно конкурентного рынка. Государственное регулирование товарных рынков и потери в общественном благосостоянии.</p> <p>Чистая монополия. Ценообразование монополиста. Правило «большого пальца» в ценообразовании; неэффективность распределения ресурсов: безвозвратные потери от монополии. Максимизация прибыли монополистом. Сравнительная статика: введение налога/субсидии на продукцию монополиста. Показатели монопольной власти. Ценовая дискриминация. Прикладные проблемы ценовой дискриминации.</p> <p>Проблемы естественной монополии. Ценообразование на продукцию естественной монополии. Проблемы государственного регулирования деятельности естественных монополий.</p> <p>Олигополия. Основные характеристики олигополии. Модели поведения фирм в условиях олигополии. Ценовая война. Одновременный выбор выпусков: модель Курно, Формирование параметров рыночного равновесия в модели Курно. Одновременный выбор цен: модель Бертрана.</p> <p>Основные понятия теории игр. Стимулы к ценовой конкуренции: «дилемма заключённого» на рынке</p> | <p>(P)<br/>(T)</p> |  |

|                          |                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |     |  |
|--------------------------|--------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|--|
|                          |                                            | <p>олигополии. Равновесие по Нэшу. Равновесие по Парето.</p> <p>Взаимозависимость фирм на рынке олигополии. Учёт возможной реакции других фирм на выбор цены и количества: модель «ломаной кривой спроса», модель ценового лидерства. «Жёсткость цен» при олигополии.</p> <p>Картельное соглашение: цена и квоты продаж. Потери общества от картельных соглашений.</p> <p>Модель монополистической конкуренции. Выбор степени дифференциации продукта. Издержки монополистической конкуренции.</p> <p>Антимонопольное законодательство. Регулирование естественных монополий.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |     |  |
| Раздел 4<br>ПК-1<br>ПК-4 | Конкуренция и монополия на рынке ресурсов. | <p>Рынок труда. Спрос на труд. Формирование предложения на рынке труда. Определение среднего уровня заработной платы. Экономическая рента. Модель выбора между трудом и отдыхом. Эффект дохода и эффект замещения. Человеческий капитал.</p> <p>Монополия: причины возникновения и принципы поведения. Максимизация прибыли монополистом. Условие определения оптимального выпуска; неэффективность распределения ресурсов: безвозвратные потери от монополии. Пример: монополия и монополия на рынках факторов производства. Анализ последствий введения минимальной заработной платы в случае монополии, сравнение со случаем конкурентного рынка труда.</p> <p>Профсоюз на рынке труда. Возможные цели деятельности профсоюза. Деятельность профсоюза, максимизирующего экономическую ренту: монополия на стороне предложения труда. Рынок труда с двусторонней монополией.</p> <p>Принципы определения спроса на капитал. Дисконтирование. Чистый денежный поток, приведенная (дисконтированная) стоимость, внутренняя норма доходности. Рыночный спрос на инвестиции.</p> | (Т) |  |

|                                         |                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                       |  |
|-----------------------------------------|----------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|--|
|                                         |                                                          | <p>Критерии эффективности инвестиционных решений.</p> <p>Особенности рынка земли. Экономическая рента. Земельная рента. Дифференциальная рента. Цена земли.</p> <p>Распределение доходов. Кривая Лоренца. Коэффициент Джини. Перераспределение доходов.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                       |  |
| <p>Раздел 5</p> <p>ПК-1</p> <p>ПК-4</p> | <p>Теория общественног<br/>о<br/>благосостоян<br/>ия</p> | <p>Принципы анализа общего равновесия. Модель общего равновесия Л. Вальраса.</p> <p>Диаграмма («ящик») Эджуорта. Эффективное по Парето распределение благ. Кривая потребительских возможностей.</p> <p>Размещение ресурсов в диаграмме Эджуорта. Эффективное по Парето размещение ресурсов. Кривая производственных контрактов и граница производственных возможностей.</p> <p>Выбор в условиях неопределённости.</p> <p>Неопределённость: технологическая, внутренней и внешней среды. Измерение риска. Отношение к риску. Снижение риска. Страхование. Экономическая безопасность.</p> <p>Эффективность системы конкурентных рынков. «Провалы рынка»: монопольная власть, внешние эффекты, общественные блага, асимметрия информации. Влияние монополии на размещение ресурсов. Внешние эффекты и корректирующие налоги.</p> <p>Графическое представление безвозвратных потерь, как при отрицательных, так и при положительных внешних воздействиях. Внешние эффекты и права собственности: теорема Коуза. Общественные блага, общественный выбор и проблема «безбилетника».</p> <p>Асимметрия информации. Модель «рынка лимонов» Акерлофа. Моральный риск. Сигналы рынка.</p> <p>Общественное благосостояние. Проблемы максимизации общественного благосостояния.</p> | <p>(Р)</p> <p>(Т)</p> |  |

### 2.3.1 Занятия лекционного типа.

| №  | Наименование раздела                                                  | Содержание раздела                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | Форма текущего контроля                 |
|----|-----------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------|
| 1  | 2                                                                     | 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | 4                                       |
| 1. | Рыночная система: спрос и предложение. Теория поведения потребителей. | <p>Спрос. Кривая спроса. Закон спроса. Неценовые факторы (детерминанты спроса). Прямая и обратная функция спроса.</p> <p>Предложение. Кривая предложения. Закон предложения. Неценовые факторы (детерминанты предложения). Прямая и обратная функция предложения. Изменения в спросе и предложении.</p> <p>Равновесие спроса и предложения. Излишек (выигрыш) потребителя. Выигрыш (излишек) производителя. Установление равновесия на конкурентном рынке по А. Маршаллу и по Л. Вальрасу. Устойчивое и неустойчивое равновесие конкурентного рынка.</p> <p>Понятие эластичности. Эластичность спроса. Эластичность предложения. Применение теории эластичности в микроанализе.</p> <p>Полезность блага. Общая и предельная полезность. Аксиома всеобщности. Аксиома транзитивности. Аксиома ненасыщенности. Аксиома независимости.</p> <p>Кардиналистский подход к анализу полезности. Ординалистский подход к анализу полезности. Кривые безразличия и их свойства. Примеры предпочтений: случай абсолютно взаимозаменяемых товаров, случай абсолютно взаимодополняющих товаров, случай антиблаг, возможность насыщения. Дополнительные свойства предпочтений: монотонность, выпуклость.</p> <p>Функция полезности; построение функции полезности на основе кривых безразличия; примеры функций полезности (для абсолютно взаимозаменяемых товаров, случай для абсолютно взаимодополняющих товаров, для квазилинейных предпочтений, для предпочтений Кобба-Дугласа); предельная полезность и предельная норма замещения.</p> <p>Бюджетное ограничение потребителя. Изменение бюджетного ограничения при изменении цен и дохода; учет налогов, субсидий и рационирования.</p> <p>Выбор потребителя. Задача максимизации полезности при бюджетном ограничении и ее графическое представление для случая двух товаров, внутренний оптимум и угловое решение. Равновесие потребителя.</p> <p>Влияние изменения номинального дохода на выбор потребителя. Кривая «доход – потребление». Кривые Энгеля. Эффект дохода и эффект замещения. Кривая «цена-потребление». Некачественные блага. Парадокс Гиффена.</p> | написание реферата (Р) тестирование (Т) |

|    |                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                  |
|----|----------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|
|    |                                                          | <p>Взаимодополняемость и взаимозаменяемость товаров и услуг.</p> <p>Декомпозиция Слуцкого (эффекты замещения и дохода по Слуцкому); знаки эффектов замещения и дохода; особенности эффектов замещения и дохода для абсолютно взаимозаменяемых и абсолютно взаимодополняющих товаров, а также для квазилинейных предпочтений; эффект замещения по Хиксу, компенсированный спрос по Хиксу.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                  |
| 2. | Теория фирмы.                                            | <p>Производство и факторы производства. Рабочая сила, физический капитал. Производственная функция. Закон убывающей предельной производительности. Правило наименьших издержек. Правило максимизации прибыли.</p> <p>Изокванты. Типы производственных функций. Заменяемость ресурсов. Предельная норма технологического замещения. Показатель эластичности замещения. Изокосты. Равновесие производителя.</p> <p>Минимизация затрат фирмы при данном объеме выпуска. Условие минимизации затрат: равенство предельной нормы технологического замещения отношению цен ресурсов. Выбор технологии производства и «путь развития» технологии. Эффект замещения и эффект выпуска при изменении цены ресурса. Отдача от масштаба (эффект масштаба) производственной функции.</p> <p>Минимизация издержек как необходимое условие максимизации прибыли; решение задачи минимизации издержек; издержки в долгосрочном периоде; издержки в краткосрочном периоде; геометрия кривых издержек: связь между долгосрочными и краткосрочными кривыми издержек.</p> <p>Максимизация прибыли и предложение конкурентной фирмы. Графическое представление задачи максимизации прибыли при одном переменном факторе, анализ сравнительной статистики в задаче максимизации прибыли, выбор объема производства в долгосрочном и краткосрочном периодах; прибыль производителя и излишек производителя; графическое представление прибыли фирмы и излишка производителя.</p> | тестирование (Т) |
| 3. | Фирмы на рынках совершенной и несовершенной конкуренции. | <p>Понятие структуры рынка. Классификация рыночных структур. Совершенная и несовершенная конкуренция. Барьеры входа на рынок и выхода.</p> <p>Модель совершенной конкуренции. Равновесие конкурентной фирмы в краткосрочном и долгосрочном периоде. Частичное равновесие и эффективность совершенно конкурентного рынка. Государственное регулирование товарных рынков и потери в общественном благосостоянии.</p> <p>Чистая монополия. Ценообразование монополиста. Правило «большого пальца» в</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | тестирование (Т) |

|    |                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                  |
|----|-----------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|
|    |                                                     | <p>ценообразовании; неэффективность распределения ресурсов: безвозвратные потери от монополии. Максимизация прибыли монополистом. Сравнительная статика: введение налога/субсидии на продукцию монополиста. Показатели монопольной власти. Ценовая дискриминация. Прикладные проблемы ценовой дискриминации.</p> <p>Проблемы естественной монополии. Ценообразование на продукцию естественной монополии. Проблемы государственного регулирования деятельности естественных монополий.</p> <p>Олигополия. Основные характеристики олигополии. Модели поведения фирм в условиях олигополии. Ценовая война. Одновременный выбор выпусков: модель Курно, Формирование параметров рыночного равновесия в модели Курно. Одновременный выбор цен: модель Бертрана.</p> <p>Основные понятия теории игр. Стимулы к ценовой конкуренции: «дилемма заключённого» на рынке олигополии. Равновесие по Нэшу. Равновесие по Парето.</p> <p>Взаимозависимость фирм на рынке олигополии. Учёт возможной реакции других фирм на выбор цены и количества: модель «ломаной кривой спроса», модель ценового лидерства. «Жёсткость цен» при олигополии.</p> <p>Картельное соглашение: цена и квоты продаж. Потери общества от картельных соглашений.</p> <p>Модель монополистической конкуренции. Выбор степени дифференциации продукта. Издержки монополистической конкуренции.</p> <p>Антимонопольное законодательство. Регулирование естественных монополий.</p> |                  |
| 4. | Конкуренция и монопольная власть на рынке ресурсов. | <p>Рынок труда. Спрос на труд. Формирование предложения на рынке труда. Определение среднего уровня заработной платы. Экономическая рента. Модель выбора между трудом и отдыхом. Эффект дохода и эффект замещения. Человеческий капитал.</p> <p>Монопосония: причины возникновения и принципы поведения. Максимизация прибыли монополистом. Условие определения оптимального выпуска; неэффективность распределения ресурсов: безвозвратные потери от монополии. Пример: монопосония и монополия на рынках факторов производства. Анализ последствий введения минимальной заработной платы в случае монополии, сравнение со случаем конкурентного рынка труда.</p> <p>Профсоюз на рынке труда. Возможные цели деятельности профсоюза. Деятельность профсоюза, максимизирующего экономическую ренту: монополия на стороне предложения труда. Рынок труда с двусторонней монополией.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | тестирование (Т) |

|    |                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                  |
|----|-------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|
|    |                                     | <p>Принципы определения спроса на капитал. Дисконтирование. Чистый денежный поток, приведенная (дисконтированная) стоимость, внутренняя норма доходности. Рыночный спрос на инвестиции. Критерии эффективности инвестиционных решений.</p> <p>Особенности рынка земли. Экономическая рента. Земельная рента. Дифференциальная рента. Цена земли.</p> <p>Распределение доходов. Кривая Лоренца. Коэффициент Джини. Перераспределение доходов.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                  |
| 5. | Теория общественного благосостояния | <p>Принципы анализа общего равновесия. Модель общего равновесия Л. Вальраса.</p> <p>Диаграмма («ящик») Эджуорта. Эффективное по Парето распределение благ. Кривая потребительских возможностей.</p> <p>Размещение ресурсов в диаграмме Эджуорта. Эффективное по Парето размещение ресурсов. Кривая производственных контрактов и граница производственных возможностей.</p> <p>Выбор в условиях неопределённости. Неопределённость: технологическая, внутренней и внешней среды. Измерение риска. Отношение к риску. Снижение риска. Страхование. Экономическая безопасность.</p> <p>Эффективность системы конкурентных рынков. «Провалы рынка»: монопольная власть, внешние эффекты, общественные блага, асимметрия информации. Влияние монополии на размещение ресурсов. Внешние эффекты и корректирующие налоги. Графическое представление безвозвратных потерь, как при отрицательных, так и при положительных внешних воздействиях. Внешние эффекты и права собственности: теорема Коуза. Общественные блага, общественный выбор и проблема «безбилетника». Асимметрия информации. Модель «рынка лимонов» Акерлофа. Моральный риск. Сигналы рынка.</p> <p>Общественное благосостояние. Проблемы максимизации общественного благосостояния.</p> | тестирование (Т) |

### 2.3.2 Занятия семинарского (практического) типа.

На основе лекционного материала, изучения основной и дополнительной научной литературы бакалавры продолжают изучение дисциплины на практических занятиях. Основная цель этих занятий состоит в углубленном изучении наиболее значимых разделов курса, приобретении практических навыков анализа конкретных социально-экономических явлений и процессов, выявлении имеющихся проблем, обосновании возможных путей их решения. Практические занятия позволяют закрепить полученные на лекциях и при чтении учебной и научной литературы знания. Используются различные формы организации практических занятий: решение задач, представление рефератов в интерактивной форме, тестирование.

| №  | Наименование практического занятия                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | Форма текущего контроля                                   |
|----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|
| 1  | 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | 4                                                         |
| 1. | <p>Спрос. Кривая спроса. Закон спроса. Неценовые факторы (детерминанты спроса). Прямая и обратная функция спроса.</p> <p>Предложение. Кривая предложения. Закон предложения. Неценовые факторы (детерминанты предложения). Прямая и обратная функция предложения. Изменения в спросе и предложении.</p> <p>Равновесие спроса и предложения. Излишек (выигрыш) потребителя. Выигрыш (излишек) производителя. Установление равновесия на конкурентном рынке по А. Маршаллу и по Л. Вальрасу. Устойчивое и неустойчивое равновесие конкурентного рынка.</p> <p>Понятие эластичности. Эластичность спроса. Эластичность предложения. Применение теории эластичности в микроанализе.</p> <p>Полезность блага. Общая и предельная полезность. Аксиома всеобщности. Аксиома транзитивности. Аксиома ненасыщенности. Аксиома независимости.</p> <p>Кардиналистский подход к анализу полезности. Ординалистский подход к анализу полезности. Кривые безразличия и их свойства. Примеры предпочтений: случай абсолютно взаимозаменяемых товаров, случай абсолютно взаимодополняющих товаров, случай антиблаг, возможность насыщения. Дополнительные свойства предпочтений: монотонность, выпуклость.</p> <p>Функция полезности; построение функции полезности на основе кривых безразличия; примеры функций полезности (для абсолютно взаимозаменяемых товаров, случай для абсолютно взаимодополняющих товаров, для квазилинейных предпочтений, для предпочтений Кобба-Дугласа); предельная полезность и предельная норма замещения.</p> <p>Бюджетное ограничение потребителя. Изменение бюджетного ограничения при изменении цен и дохода; учет налогов, субсидий и рационирования.</p> <p>Выбор потребителя. Задача максимизации полезности при бюджетном ограничении и ее графическое представление для случая двух товаров, внутренний оптимум и угловое решение. Равновесие потребителя.</p> <p>Влияние изменения номинального дохода на выбор потребителя. Кривая «доход – потребление». Кривые Энгеля. Эффект дохода и эффект замещения. Кривая «цена-потребление». Некачественные блага. Парадокс Гиффена. Взаимодополняемость и взаимозаменяемость товаров и услуг.</p> <p>Декомпозиция Слуцкого (эффекты замещения и дохода по Слуцкому); знаки эффектов замещения и дохода; особенности эффектов замещения и дохода для абсолютно взаимозаменяемых и абсолютно взаимодополняющих товаров, а также для квазилинейных предпочтений; эффект замещения по Хиксу, компенсированный спрос по Хиксу.</p> | <p>Реферат.</p> <p>Решение задач.</p>                     |
| 2. | <p>Производство и факторы производства. Рабочая сила, физический капитал. Производственная функция. Закон убывающей предельной производительности. Правило наименьших издержек. Правило максимизации прибыли.</p> <p>Изокванты. Типы производственных функций. Заменяемость</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | <p>Тестирование.</p> <p>Реферат</p> <p>Решение задач.</p> |

|    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                  |
|----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|
|    | <p>ресурсов. Предельная норма технологического замещения. Показатель эластичности замещения. Изокосты. Равновесие производителя.</p> <p>Минимизация затрат фирмы при данном объеме выпуска. Условие минимизации затрат: равенство предельной нормы технологического замещения отношению цен ресурсов. Выбор технологии производства и «путь развития» технологии. Эффект замещения и эффект выпуска при изменении цены ресурса. Отдача от масштаба (эффект масштаба) производственной функции.</p> <p>Минимизация издержек как необходимое условие максимизации прибыли; решение задачи минимизации издержек; издержки в долгосрочном периоде; издержки в краткосрочном периоде; геометрия кривых издержек: связь между долгосрочными и краткосрочными кривыми издержек.</p> <p>Максимизация прибыли и предложение конкурентной фирмы. Графическое представление задачи максимизации прибыли при одном переменном факторе, анализ сравнительной статистики в задаче максимизации прибыли, выбор объема производства в долгосрочном и краткосрочном периодах; прибыль производителя и излишек производителя; графическое представление прибыли фирмы и излишка производителя.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                  |
| 3. | <p>Понятие структуры рынка. Классификация рыночных структур. Совершенная и несовершенная конкуренция. Барьеры входа на рынок и выхода.</p> <p>Модель совершенной конкуренции. Равновесие конкурентной фирмы в краткосрочном и долгосрочном периоде. Частичное равновесие и эффективность совершенно конкурентного рынка. Государственное регулирование товарных рынков и потери в общественном благосостоянии.</p> <p>Чистая монополия. Ценообразование монополиста. Правило «большого пальца» в ценообразовании; неэффективность распределения ресурсов: безвозвратные потери от монополии. Максимизация прибыли монополистом. Сравнительная статика: введение налога/субсидии на продукцию монополиста. Показатели монопольной власти. Ценовая дискриминация. Прикладные проблемы ценовой дискриминации.</p> <p>Проблемы естественной монополии. Ценообразование на продукцию естественной монополии. Проблемы государственного регулирования деятельности естественных монополий.</p> <p>Олигополия. Основные характеристики олигополии. Модели поведения фирм в условиях олигополии. Ценовая война. Одновременный выбор выпусков: модель Курно, Формирование параметров рыночного равновесия в модели Курно. Одновременный выбор цен: модель Бертрана.</p> <p>Основные понятия теории игр. Стимулы к ценовой конкуренции: «дилемма заключённого» на рынке олигополии. Равновесие по Нэшу. Равновесие по Парето.</p> <p>Взаимозависимость фирм на рынке олигополии. Учёт возможной реакции других фирм на выбор цены и количества: модель «ломаной кривой спроса», модель ценового лидерства. «Жёсткость цен» при олигополии.</p> <p>Картельное соглашение: цена и квоты продаж. Потери общества от картельных соглашений.</p> <p>Модель монополистической конкуренции. Выбор степени</p> | <p>Контрольная работа.</p> <p>Решение задач.</p> |

|    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                           |
|----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|
|    | <p>дифференциации продукта. Издержки монополистической конкуренции.</p> <p>Антимонопольное законодательство. Регулирование естественных монополий.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                           |
| 4. | <p>Рынок труда. Спрос на труд. Формирование предложения на рынке труда. Определение среднего уровня заработной платы. Экономическая рента. Модель выбора между трудом и отдыхом. Эффект дохода и эффект замещения. Человеческий капитал.</p> <p>Монополия: причины возникновения и принципы поведения. Максимизация прибыли монополистом. Условие определения оптимального выпуска; неэффективность распределения ресурсов: безвозвратные потери от монополии. Пример: монополия и монополия на рынках факторов производства. Анализ последствий введения минимальной заработной платы в случае монополии, сравнение со случаем конкурентного рынка труда.</p> <p>Профсоюз на рынке труда. Возможные цели деятельности профсоюза. Деятельность профсоюза, максимизирующего экономическую ренту: монополия на стороне предложения труда. Рынок труда с двусторонней монополией.</p> <p>Принципы определения спроса на капитал. Дисконтирование. Чистый денежный поток, приведенная (дисконтированная) стоимость, внутренняя норма доходности. Рыночный спрос на инвестиции. Критерии эффективности инвестиционных решений.</p> <p>Особенности рынка земли. Экономическая рента. Земельная рента. Дифференциальная рента. Цена земли.</p> <p>Распределение доходов. Кривая Лоренца. Коэффициент Джини. Перераспределение доходов.</p> | <p>Тестирование.</p> <p>Решение задач.</p> <p>Реферат</p> |
| 5. | <p>Принципы анализа общего равновесия. Модель общего равновесия Л. Вальраса.</p> <p>Диаграмма («ящик») Эджуорта. Эффективное по Парето распределение благ. Кривая потребительских возможностей.</p> <p>Размещение ресурсов в диаграмме Эджуорта. Эффективное по Парето размещение ресурсов. Кривая производственных контрактов и граница производственных возможностей.</p> <p>Выбор в условиях неопределённости. Неопределённость: технологическая, внутренней и внешней среды. Измерение риска. Отношение к риску. Снижение риска. Страхование. Экономическая безопасность.</p> <p>Эффективность системы конкурентных рынков. «Провалы рынка»: монополия, внешние эффекты, общественные блага, асимметрия информации. Влияние монополии на размещение ресурсов. Внешние эффекты и корректирующие налоги. Графическое представление безвозвратных потерь, как при отрицательных, так и при положительных внешних воздействиях. Внешние эффекты и права собственности: теорема Коуза. Общественные блага, общественный выбор и проблема «безбилетника». Асимметрия информации. Модель «рынка лимонов» Акерлофа. Моральный риск. Сигналы рынка.</p> <p>Общественное благосостояние. Проблемы максимизации общественного благосостояния.</p>                                                                                          | <p>Реферат</p> <p>Решение задач.</p>                      |

### 2.3.3 Лабораторные занятия.

Занятия лабораторного типа не предусмотрены.

## 2.4 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

При изучении дисциплины «Микроэкономика» обязательными являются следующие формы самостоятельной работы:

- проработка учебного (теоретического) материала;
- выполнение индивидуальных заданий (решение задач по темам занятий; выполнение домашней контрольной работы; подготовка сообщений, презентаций);
- подготовка рефератов.

Таблица – Методическое обеспечение самостоятельной работы.

| № | Вид СРС                                                                                                                          | Перечень учебно-методического обеспечения дисциплины по выполнению самостоятельной работы                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|---|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | 2                                                                                                                                | 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| 1 | проработка учебного (теоретического) материала                                                                                   | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Гребенников, П. И. Микроэкономика : учебник и практикум для академического бакалавриата / П. И. Гребенников, Л. С. Тарасевич, А. И. Леусский. — 8-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 547 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-03921-4. ЭБС. URL: <a href="https://biblio-online.ru/viewer/AF657A20-706F-4D28-9250-1A9F88A37AC8#page/1">https://biblio-online.ru/viewer/AF657A20-706F-4D28-9250-1A9F88A37AC8#page/1</a></li> <li>2. Розанова, Н. М. Микроэкономика. Практикум : учебное пособие для бакалавров / Н. М. Розанова. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 690 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-2369-8. ЭБС. URL: <a href="https://biblio-online.ru/viewer/B5DDE5B5-47DE-4A44-B655-0C8F900BC4AB#page/1">https://biblio-online.ru/viewer/B5DDE5B5-47DE-4A44-B655-0C8F900BC4AB#page/1</a></li> <li>3. Корнейчук, Б. В. Микроэкономика : учебник и практикум для академического бакалавриата / Б. В. Корнейчук. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 320 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-00788-6. ЭБС. URL: <a href="https://biblio-online.ru/viewer/5F1CD753-BCAE-4361-8DD5-E4F1ED24AEF2#page/1">https://biblio-online.ru/viewer/5F1CD753-BCAE-4361-8DD5-E4F1ED24AEF2#page/1</a></li> </ol> |
| 2 | выполнение индивидуальных заданий (решение задач по темам занятий; выполнение домашней контрольной работы; подготовка сообщений, | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Гребенников, П. И. Микроэкономика : учебник и практикум для академического бакалавриата / П. И. Гребенников, Л. С. Тарасевич, А. И. Леусский. — 8-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 547 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-03921-4. ЭБС. URL: <a href="https://biblio-online.ru/viewer/AF657A20-706F-4D28-9250-1A9F88A37AC8#page/1">https://biblio-online.ru/viewer/AF657A20-706F-4D28-9250-1A9F88A37AC8#page/1</a></li> <li>2. Розанова, Н. М. Микроэкономика. Практикум : учебное пособие для бакалавров / Н. М. Розанова. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 690 с. — (Серия :</li> </ol>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |

|   |                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|---|----------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|   | презентаций)         | <p>Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-2369-8. ЭБС. URL<a href="https://biblio-online.ru/viewer/B5DDE5B5-47DE-4A44-B655-0C8F900BC4AB#page/1">https://biblio-online.ru/viewer/B5DDE5B5-47DE-4A44-B655-0C8F900BC4AB#page/1</a></p> <p>3. Корнейчук, Б. В. Микроэкономика : учебник и практикум для академического бакалавриата / Б. В. Корнейчук. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 320 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-00788-6. ЭБС. URL<a href="https://biblio-online.ru/viewer/5F1CD753-BCAE-4361-8DD5-E4F1ED24AEF2#page/1">https://biblio-online.ru/viewer/5F1CD753-BCAE-4361-8DD5-E4F1ED24AEF2#page/1</a></p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| 3 | подготовка рефератов | <p>4. Гребенников, П. И. Микроэкономика : учебник и практикум для академического бакалавриата / П. И. Гребенников, Л. С. Тарасевич, А. И. Леусский. — 8-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 547 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-03921-4. ЭБС. URL: <a href="https://biblio-online.ru/viewer/AF657A20-706F-4D28-9250-1A9F88A37AC8#page/1">https://biblio-online.ru/viewer/AF657A20-706F-4D28-9250-1A9F88A37AC8#page/1</a></p> <p>5. Розанова, Н. М. Микроэкономика. Практикум : учебное пособие для бакалавров / Н. М. Розанова. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 690 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-2369-8. ЭБС. URL<a href="https://biblio-online.ru/viewer/B5DDE5B5-47DE-4A44-B655-0C8F900BC4AB#page/1">https://biblio-online.ru/viewer/B5DDE5B5-47DE-4A44-B655-0C8F900BC4AB#page/1</a></p> <p>6. Корнейчук, Б. В. Микроэкономика : учебник и практикум для академического бакалавриата / Б. В. Корнейчук. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 320 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-00788-6. ЭБС. URL<a href="https://biblio-online.ru/viewer/5F1CD753-BCAE-4361-8DD5-E4F1ED24AEF2#page/1">https://biblio-online.ru/viewer/5F1CD753-BCAE-4361-8DD5-E4F1ED24AEF2#page/1</a></p> |

### Тематика самостоятельных работ.

#### Вопросы для самостоятельной работы студентов

1. Установление равновесия на конкурентном рынке по А. Маршаллу и по Л. Вальрасу.
2. Устойчивое и неустойчивое равновесие конкурентного рынка.
3. Паутинообразная модель равновесия
4. Декомпозиция Слуцкого (эффекты замещения и дохода по Слуцкому); знаки эффектов замещения и дохода
5. Эффект замещения по Хиксу, компенсированный спрос по Хиксу.
6. Выбор технологии производства и «путь развития» технологии.
7. Эффект замещения и эффект выпуска при изменении цены ресурса.
8. Антимонопольное законодательство.
9. Основные понятия теории игр.

10. Стимулы к ценовой конкуренции: «дилемма заключённого» на рынке олигополии.
11. Равновесие по Нэшу.
12. Равновесие по Парето.
13. Человеческий капитал.
14. Монополия: причины возникновения и принципы поведения.
15. Профсоюз на рынке труда.
16. Критерии эффективности инвестиционных решений.
17. Внешние эффекты и корректирующие налоги.
18. Модель «рынка лимонов» Акерлофа.
19. Моральный риск.
20. Проблемы максимизации общественного благосостояния.

### Примеры задач для самостоятельного решения

#### ЗАДАНИЕ № 1.

Спрос, предложение, эластичность.

Исходные данные для варианта № 0 приведены в табл. 1.

Таблица 1.

| №<br>п/п | Величина<br>спроса, т. | Цена, руб./кг. | Величина<br>предложения, т. | Коэффициент ценовой<br>эластичности |             |
|----------|------------------------|----------------|-----------------------------|-------------------------------------|-------------|
|          |                        |                |                             | спроса                              | предложения |
| 1.       | 2.                     | 3.             | 4.                          | 5.                                  | 6.          |
| 1.       | 510                    | 0,25           | 25                          |                                     |             |
| 2.       | 425                    | 0,5            | 45                          |                                     |             |
| 3.       | 355                    | 0,75           | 70                          |                                     |             |
| 4.       | 295                    | 1,0            | 110                         |                                     |             |
| 5.       | 250                    | 1,25           | 160                         |                                     |             |
| 6.       | 215                    | 1,50           | 215                         |                                     |             |
| 7.       | 175                    | 1,75           | 270                         |                                     |             |
| 8.       | 125                    | 2,0            | 330                         |                                     |             |
| 9.       | 100                    | 2,25           | 410                         |                                     |             |
| 10.      | 50                     | 2,50           | 500                         |                                     |             |

Для получения цифр, для расчетов по своему варианту следует к табличным данным последних пяти строк столбцов 2 и 4 добавить последнюю цифру номера зачетной книжки, без учета номера года поступления.

Например, номер зачетной книжки – 1722/01 (01 – год поступления). Тогда столбец №2 выглядит так: 510, 425, 355, 295, 250, 217 (215+2), 177 (175+2), 127 (125+2), 102 (100+2), 52 (50+2).

Столбец №4 – так: 25, 45, 70, 110, 160, 217 (215+2), 272 (270+2), 332 (330+2), 412 (410+2), 502 (500+2).

#### ОПРЕДЕЛИТЬ:

1. равновесное состояние рынка;
2. графики спроса и предложения;
3. коэффициенты ценовой эластичности (результаты расчетов свести в табл.1, столбцы № 5,6);
4. диапазон цен, при котором возможно снижение/увеличение цены для увеличения объема и общей выручки;
5. основные условия, при которых спрос может быть эластичным и неэластичным;

6. последствия вмешательства государства в механизм установления рыночного равновесия; что произойдет, если государством будет установлена рыночная цена на 0,75 руб. выше/ниже равновесной.

## ЗАДАНИЕ №2.

Издержки производства

| <i>Q</i> | <i>FC</i> | <i>VC</i> | <i>TC</i> | <i>AFC</i> | <i>AVC</i> | <i>ATC</i> | <i>MC</i> |
|----------|-----------|-----------|-----------|------------|------------|------------|-----------|
| 1        | 2         | 3         | 4         | 5          | 6          | 7          | 8         |
| 1        | 75        | 50        |           |            |            |            |           |
| 2        | 75        | 100       |           |            |            |            |           |
| 3        | 75        | 135       |           |            |            |            |           |
| 4        | 75        | 165       |           |            |            |            |           |
| 5        | 75        | 200       |           |            |            |            |           |
| 6        | 75        | 240       |           |            |            |            |           |
| 7        | 75        | 285       |           |            |            |            |           |
| 8        | 75        | 340       |           |            |            |            |           |
| 9        | 75        | 405       |           |            |            |            |           |
| 10       | 75        | 480       |           |            |            |            |           |

## ОПРЕДЕЛИТЬ:

- линии и, по возможности, функции постоянных, переменных и общих издержек и объяснить, как закон убывающей отдачи воздействует на форму линии переменных и общих издержек;
- линии и, по возможности, функции средних переменных, средних постоянных, средних общих, и предельных издержек. Объяснить способ вычисления и форму каждой из четырех линий, а также характер их взаимодействия. В частности объяснить **БЕЗ ПОМОЩИ МАТЕМАТИЧЕСКИХ ФОРМУЛ**, почему линия предельных издержек пересекает линии средних переменных и средних общих издержек в точках их минимума;
- как изменится расположение каждой из этих четырех линий, если:
  - .1. сумма постоянных издержек возрастет на 25 руб.;
  - .2. сумма переменных издержек будет на 10 руб. меньше при каждом данном объеме производства.

## ЗАДАНИЕ № 3

Определение цены и объема производства при совершенной конкуренции

Исходные данные для расчетов приведены в табл.

| Цена блага*, руб. | Количество, шт. | Валовой доход, руб. | Предельный доход, руб. |
|-------------------|-----------------|---------------------|------------------------|
| 1                 | 2               | 3                   | 4                      |
|                   | 0               |                     |                        |
|                   | 1               |                     |                        |
|                   | 2               |                     |                        |
|                   | 3               |                     |                        |
|                   | 4               |                     |                        |
|                   | 5               |                     |                        |

\*) цена товара соответствует последней цифре номера зачетки, без учета года поступления.

## ОПРЕДЕЛИТЬ:

1. валовой и предельный доход для каждого возможного уровня продаж;
2. структуру отрасли, в которой действует фирма, и объяснить свой вывод;
3. линии спроса, валового и предельного дохода, а также дать их характеристику;

4. свое согласие или несогласие с утверждением: «Предельный доход является изменением в валовом доходе».

Согласно письма Министерства образования и науки РФ № МОН-25486 от 21.06.2017г «О разработке адаптированных образовательных программ» -Разработка адаптивной программы необходима в случае наличия в образовательной организации хотя бы одного обучающегося с ограниченными возможностями здоровья.

Учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ) предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

Для лиц с нарушениями зрения:

- в печатной форме увеличенным шрифтом,
- в форме электронного документа,
- в форме аудиофайла,
- в печатной форме на языке Брайля.

Для лиц с нарушениями слуха:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа,
- в форме аудиофайла.

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

### **3. Образовательные технологии.**

С точки зрения применяемых методов используются как традиционные информационно-объяснительные лекции, так и подача материала с мультимедийной системой. Компьютерные технологии в данном случае обеспечивают возможность разнопланового отображения алгоритмов и демонстрационного материала. Такое сочетание позволяет оптимально использовать отведенное время и раскрывать логику и содержание дисциплины.

Лекции представляют собой систематические обзоры основных аспектов дисциплины.

Практические занятия позволяют научить применять теоретические знания при решении и исследовании конкретных задач. Подход разбора конкретных ситуаций широко используется как преподавателем, так и студентами при проведении анализа результатов самостоятельной работы. Это обусловлено тем, что в процессе исследования часто встречаются задачи, для которых единых подходов не существует. Каждая конкретная задача при своем исследовании имеет множество подходов, а это требует разбора и оценки целой совокупности конкретных ситуаций.

При освоении дисциплины используются следующие сочетания видов учебной работы с методами и формами активизации познавательной деятельности бакалавров для достижения запланированных результатов обучения и формирования компетенций.

Использование метода «кейс-стади» особенно ценно при изучении тех разделов учебных дисциплин, где необходимо осуществить сравнительный анализ, и где нет однозначного ответа на поставленный вопрос, а имеется несколько научных подходов, взглядов, точек зрения. Результатом использования «кейс-стади» являются не только полученные знания, но и сформированные навыки профессиональной деятельности, профессионально-значимых качества личности.

**Проблемная лекция** - на этой лекции новое знание вводится через проблемность вопроса, задачи или ситуации. При этом процесс познания студентов в сотрудничестве и диалоге с преподавателем приближается к исследовательской деятельности. Содержание проблемы раскрывается путем организации поиска ее решения или суммирования и анализа традиционных и современных точек зрения. Проблемная лекция начинается с вопросов, с постановки проблемы, которую в ходе изложения материала необходимо решить. Проблемные вопросы отличаются от не проблемных тем, что скрытая в них проблема требует не однотипного решения, то есть, готовой схемы решения в прошлом опыте нет. Лекция строится таким образом, чтобы обусловить появление вопроса в сознании студента. Учебный материал представляется в форме учебной проблемы. Она имеет логическую форму познавательной задачи, отмечающей некоторые противоречия в ее условиях и завершающейся вопросами, которые это противоречие объективируют. Проблемная ситуация возникает после обнаружения противоречий в исходных данных учебной проблемы. Для проблемного изложения отбираются важнейшие разделы курса, которые составляют основное концептуальное содержание учебной дисциплины, являются наиболее важными для профессиональной деятельности и наиболее сложными для усвоения слушателей. Учебные проблемы должны быть доступными по своей трудности для слушателей.

**Лекция – визуализация.** Данный вид лекции является результатом нового использования принципа наглядности. Подготовка данной лекции преподавателем состоит в том, чтобы изменить, переконструировать учебную информацию по теме лекционного занятия в визуальную форму для представления студентам через технические средства обучения или вручную (схемы, рисунки, чертежи и т.п.). Чтение лекции сводится к связному, развернутому комментированию преподавателем подготовленных наглядных материалов, полностью раскрывающему тему данной лекции. Лучше всего использовать разные виды визуализации - натуральные, изобразительные, символические, - каждый из которых или их сочетание выбирается в зависимости от содержания учебного материала. Этот вид лекции лучше всего использовать на этапе введения слушателей в новый раздел, тему, дисциплину.

#### **4. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.**

##### **4.1 Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля.**

В качестве оценочных средств программой дисциплины предусматривается:

- текущий контроль (контрольная работа) ;
- промежуточная аттестация (экзамен)

Фонд оценочных средств дисциплины состоит из средств текущего контроля выполнения заданий и средств для промежуточной аттестации:

- контрольные работы;
- тесты и задачи по каждому разделу;
- рефераты.

Эти средства содержат перечень:

- вопросов, ответы на которые дают возможность студенту продемонстрировать, а преподавателю оценить степень усвоения теоретических и фактических знаний на уровне знакомства;

- заданий, позволяющих оценить приобретенные студентами практические умения на репродуктивном уровне.

Входной и выходной контроль знаний осуществляется в форме тестирования. Предусмотрено прохождение централизованного федерального тестирования остаточных знаний по дисциплине. Оценка успеваемости бакалавров осуществляется по результатам:

- самостоятельного выполнения контрольной работы,
- взаимного рецензирования бакалаврами работ друг друга,
- анализа подготовленных бакалаврами рефератов,
- устного опроса при сдаче выполненных индивидуальных заданий для выявления знания и понимания теоретического материала дисциплины.

##### **4.2. Требования к зачету/экзамену**

- Иметь целостное представление о микроэкономике и её роли в развитии общества.

Знать:

- основные закономерности функционирования рыночной экономики в целом и отдельного экономического субъекта.

- основы построения, расчета и анализа современной системы показателей, характеризующей деятельности экономических субъектов на микро- и макроуровне.

- основные понятия, категории и инструменты микроэкономки и экономики организации;

- сущность современных способов и методов экономического анализа деятельности экономического субъекта;

- основы построения, расчета и анализа современной системы показателей, характеризующей деятельность хозяйствующих субъектов.

Уметь:

- применять экономический понятийно-категориальный аппарат;

- выявлять проблемы экономического характера при анализе конкретных ситуаций;

- строить на основе описания ситуаций стандартные теоретические и эконометрические модели, анализировать полученные результаты и прогнозировать развития экономических процессов и явлений на макроуровне;

- анализировать и интерпретировать данные отечественной и зарубежной

статистики о социально-экономических явлениях и процессах, выявлять тенденции изменения социально-экономических показателей.

- использовать необходимые для проведения расчетов источники финансовой и управленческой информации;
- рассчитывать на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы экономические и социально-экономические показатели;
- собрать и систематизировать данные, характеризующие обеспеченность экономического субъекта финансовыми, материальными и трудовыми ресурсами.

Владеть:

- навыками практического применения теоретических знаний при проведении анализа и прогнозирования экономических процессов;
- методами и приемами анализа экономических явлений и процессов с помощью стандартных теоретических и эконометрических моделей;
- навыками сбора и обработки информации для проведения анализа;
- приемами систематизации экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность экономических субъектов;
- типовой методикой расчета показателей эффективности использования хозяйствующим субъектом финансовых, материальных и трудовых ресурсов.

### **Вопросы к экзамену.**

1. Предмет и метод микроэкономики.
  2. Излишек потребителя и производителя. Дефицит и излишки. Влияние налогообложения на рыночное равновесие.
  3. Теории спроса и предложения: законы и парадоксы.
  4. Эластичность спроса и предложения: формы, виды, факторы.
  5. Взаимодействие спроса и предложения.
  6. Модель и эффективность рыночного равновесия
  7. Концепция и модель рационального экономического поведения потребителя.
- Кардиналистский подход
8. Концепция и модель рационального экономического поведения потребителя.
- Одиналистский подход.
9. Двухфакторная модель потребительского поведения. Максимизация ограниченной полезности.
  10. Построение линий "цена-потребление" и "доход-потребление" и их использования для объяснения поведения потребителей.
  11. Эффект дохода и эффект замены по Хиксу и по Слуцкому.
  12. Линии спроса по Маршаллу, Хиксу и Слуцкому.
- Тема 2. Теория фирмы
13. Понятие фирмы: модель рационального поведения производителя.
  14. Технология производства и производственная функция.
  15. Техническая результативность производства. Экстенсивное и интенсивное производство.
  16. Двухфакторная модель производства. Производственная функция "Кобба-Дугласа".
  17. Использование изоквант для моделирования производства
  18. Продукты фирмы. Стадии производства.
  19. Прибыль фирмы: и максимизации при заданной системе цен.
  20. Понятие и функция затрат производства. Условие минимизации затрат.
  21. Сопоставление функций затрат при разных эффектах масштаба.
  22. Равновесие производителя. Изокосты и изокванты.

Тема 3. Фирмы на рынках совершенной и несовершенной конкуренции

23. Характеристика основных типов рыночных структур.
  24. Совершенная конкуренция: условия существования; предложение фирм  
максимизация прибыли в кратко- и долгосрочном периоде
  25. Монополия: условия существования, естественная монополия; факторы  
возникновения монополии, максимизация прибыли в кратко- и долгосрочном периоде
  26. Монополистическая конкуренция: условия существования; кратко- и  
долгосрочное равновесие; максимизация прибыли; эффективность монополистической  
конкуренции
  27. Олигополия: условия существования, основные модели (дуополия Курно,  
сговор (картель), модель Штакельберга).
  28. Проблема устойчивости цен в условиях олигополии и модель ломаной  
кривой спроса.
  29. Ценовая дискриминация: понятие и виды.
- Тема 4. Конкуренция и монопольная власть на рынке ресурсов.
30. Рынок труда. Спрос, предложение и цена на рынке труда. Равновесие на  
рынке труда.
  31. Монополия и монополия на рынке труда.
  32. Экономическая сущность заработной платы. Виды, функции заработной  
платы.
  33. Спрос, предложение и цена на рынке труда. Эффект замещения. Эффект  
дохода.
  34. Капитал и процент. Инвестиции.
  35. Спрос, предложение и цена на рынке земли.
  36. Теоремы экономики благосостояния
  37. Рента как цена земли. Виды ренты.
- Тема 5. Теория общественного благосостояния
38. Частное и общее экономическое равновесие: взаимосвязь рынков в  
экономике, эффект обратной связи; система уравнений общего равновесия.
  39. Парето-эффективность в обмене. Кривая контрактов в модели Эджуорта.
  40. Парето-эффективность в производстве. Кривая производственных  
контрактов.
  41. Особенности, роль трансакционных издержек в экономике. Их виды и  
подходы к классификации.
  42. «Провалы» рынка. Государственное регулирование рыночной экономики.
  43. Асимметрия информации в рыночной экономике.
  44. Положительные и отрицательные экстерналии. Субсидии и налоги как  
инструменты регулирования экстерналий.

**Образцы промежуточных и итоговых контрольных работ**

**Образец Контрольных работ.**

**Требование:** Контрольная работа (может использоваться для самостоятельной работы) оформляется в программе Word по заданным индивидуальным условиям форматирования.

**Тема 1.**

1. Дать определение: Предельная полезность
2. Написать уравнение текущей стоимости доходов в двухпериодной модели потребления
3. Изобразить на графике эффект замещения
4. Цена продукта А = 1 руб. Цена продукта В - 2 руб. Доход потребителя - 28 руб. Набор безразличия двух товаров задан (в штуках):

|         |    |    |   |   |
|---------|----|----|---|---|
| Товар А | 16 | 12 | 8 | 4 |
|---------|----|----|---|---|

|         |   |   |    |    |
|---------|---|---|----|----|
| Товар В | 6 | 8 | 12 | 24 |
|---------|---|---|----|----|

Построить бюджетную линию и кривую безразличия. Определить точку равновесия потребителя, наклон бюджетной линии, предельную норму замещения.

5. Функция полезности потребителя  $U = c_1^2 * c_2$ . Доход потребителя в текущем периоде составил 100 д.е., в будущем периоде составит 200 д.е., ставка процента по кредитам и вкладам равна 20%.

Определить:

А) Будет потребитель выступать кредитором или заемщиком?

Б) Как изменится поведение потребителя, если ставка по кредитам увеличится до 50%?

Оценочные средства для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья выбираются с учетом их индивидуальных психофизических особенностей.

– при необходимости инвалидам и лицам с ограниченными возможностями здоровья предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на экзамене;

– при проведении процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья предусматривается использование технических средств, необходимых им в связи с их индивидуальными особенностями;

– при необходимости для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов процедура оценивания результатов обучения по дисциплине может проводиться в несколько этапов.

Процедура оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по дисциплине (модулю) предусматривает предоставление информации в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

Для лиц с нарушениями зрения:

- в печатной форме увеличенным шрифтом,
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями слуха:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

## **5. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля).**

### **5.1 Основная литература:**

1. Гребенников, П. И. Микроэкономика [Электронный ресурс]: учебник и практикум для академического бакалавриата / П. И. Гребенников, Л. С. Тарасевич, А. И. Леусский. — 8-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 547 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс). — URL:[https://biblionline.ru/viewer/mikroekonomika-431067?share\\_image\\_id=#page/1](https://biblionline.ru/viewer/mikroekonomika-431067?share_image_id=#page/1)
2. Родина, Г. А. Микроэкономика : учебник для бакалавров / Г. А. Родина, С. В. Тарасова ; отв. ред. Г. А. Родина, С. В. Тарасова. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 263 с. — (Серия : Бакалавр. Прикладной курс).-URL: <https://biblionline.ru/viewer/0833DACD-2E88-436C-B53F-87445693A8C4>
3. Экономическая теория: микроэкономика-1, 2, мезоэкономика : учебник / Г.П. Журавлева, В.В. Громыко, М.И. Забелина и др. ; под общ. ред. Г.П. Журавлевой ; Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова. - 7-е изд. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2016. - 936 с. : ил. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-394-02630-0 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=453886>;

### **5.2 Дополнительная литература:**

1. Микроэкономика. Теория и российская практика [Текст] : учебник для студентов вузов / под ред. А. Г. Грязновой, А. Ю. Юданова ; Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации. - 9-е стер. изд. - М. : КНОРУС, 2011. - 619 с.
2. Розанова, Надежда Михайловна. Микроэкономика. Задачи и упражнения [Текст] : учебное пособие для студентов вузов / Н. М. Розанова. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2010. - 559 с.
3. Чалдаева, Лариса Алексеевна. Экономика предприятия [Текст] : учебник для академического бакалавриата : учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим направлениям и специальностям / Л. А. Чалдаева. - 4-е изд., испр. и доп. - Москва : Юрайт, 2015. - 410 с. : ил. - (Бакалавр. Академический курс). - Библиогр.: с. 408-410
4. Национальная экономика [Текст] : учебник / под ред. Р. М. Нуреева ; Федеральное агентство по образованию ГОУ ВПО "Рос. эконом. акад. им. Г. В. Плеханова". - Москва : ИНФРА-М, 2014. - 654 с. : ил. - (Высшее образование. Бакалавриат). 8
5. Розанова, Н.М. Микроэкономика[Электронный ресурс]: задачи и упражнения : учебное пособие / Н.М. Розанова. - Москва : Юнити-Дана, 2015. - 559 с. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=115028>
6. Базиков, А.А. Микроэкономика (продвинутый уровень) : учебно-методическое пособие / А.А. Базиков. - Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2016. - 141 с. : схем., табл. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-4475-8424-5 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=443455>;

### **5.3. Периодические издания:**

1. “Финансовый менеджмент”/Научный журнал/Периодичность – 6 раз в год сайт: <https://elibrary.ru/contents.asp?issueid=1268662>

## **6. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля).**

1. Российское образование, федеральный портал [Официальный сайт] — URL: <http://www.edu.ru>

2. Образовательный портал «Учеба» [Официальный сайт] URL: <http://www.ucheba.com/>
3. Портал «Российское образование» [Официальный сайт] URL: <http://www.edu.ru/>
4. Единое окно доступа к образовательным ресурсам «Единое окно» [Официальный сайт] URL: <http://window.edu.ru/>
5. Федеральная университетская компьютерная сеть России [Официальный сайт] URL: <http://www.runnet.ru/>
6. Служба тематических толковых словарей [Официальный сайт] URL: <http://www.glossary.ru/>
7. Образовательный портал [Официальный сайт] URL: «Академик» <http://dic.academic.ru/>
8. WebofSciense (архив с 2002 года) рефераты [Официальный сайт] URL: <http://webofknowledge.com>.
9. Лекториум «(Минобрнауки РФ) единая Интернет-библиотека лекций [Официальный сайт] URL: <http://www.lektorium.tv/>
10. Электронный архив документов КубГУполнотекстов[Официальный сайт] URL: <http://docspace.kubsu.ru>
11. Электронная библиотечная система "Университетская библиотека ONLINE"[Официальный сайт] URL: <http://www.biblioclub.ru/>
12. Электронная библиотечная система издательства "Лань"[Официальный сайт] URL: <http://e.lanbook.com/>
13. Электронная библиотечная система "Юрайт"[Официальный сайт] URL: <https://biblio-online.ru/>
14. Электронная библиотечная система "ZNANIUM.COM"[Официальный сайт] URL: <http://znanium.com>
15. Бухгалтерская справочная система (БСС) «Главбух» [Официальный сайт] — URL: <http://www.1gl.ru>

## **7. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины**

Согласно письма Министерства образования и науки РФ № МОН-25486 от 21.06.2017г «О разработке адаптированных образовательных программ» -Разработка адаптивной программы необходима в случае наличия в образовательной организации хотя бы одного обучающегося с ограниченными возможностями здоровья.

В освоении дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья большое значение имеет индивидуальная учебная работа (консультации) – дополнительное разъяснение учебного материала.

Индивидуальные консультации по предмету являются важным фактором, способствующим индивидуализации обучения и установлению воспитательного контакта между преподавателем и обучающимся инвалидом или лицом с ограниченными возможностями здоровья.

Система обучения основывается на рациональном сочетании нескольких видов учебных занятий (в первую очередь, лекций и практических (лабораторных) занятий), работа на которых обладает определенной спецификой.

### **Подготовка к лекциям.**

Знакомство с дисциплиной происходит уже на первой лекции, где от требуется не просто внимание, но и самостоятельное оформление конспекта. Конспектирование лекций – сложный вид аудиторной работы, предполагающий интенсивную умственную деятельность студента. Конспект является полезным тогда, когда записано самое

существенное. Не надо стремиться записать дословно всю лекцию. Такое «конспектирование» приносит больше вреда, чем пользы. Целесообразно вначале понять основную мысль, излагаемую лектором, а затем записать ее. Желательно запись осуществлять на одной странице листа или оставляя поля, на которых позднее, при самостоятельной работе с конспектом, можно сделать дополнительные записи, отметить непонятные места.

Конспект лекции лучше подразделять на пункты, соблюдая красную строку. Этому в большой степени будут способствовать вопросы плана лекции, предложенные преподавателям. Следует обращать внимание на акценты, выводы, которые делает лектор, отмечая наиболее важные моменты в лекционном материале замечаниями «важно», «хорошо запомнить» и т.п. Можно делать это и с помощью разноцветных маркеров или ручек, подчеркивая термины и определения.

Работая над конспектом лекций, Вам всегда необходимо использовать не только учебник, но и ту литературу, которую дополнительно рекомендовал лектор. Именно такая серьезная, кропотливая работа с лекционным материалом позволит глубоко овладеть теоретическим материалом.

### **Подготовка к практическим (лабораторным) занятиям.**

Подготовку к каждому практическому занятию необходимо начать с ознакомления с планом практического занятия, который отражает содержание предложенной темы. Тщательное продумывание и изучение вопросов плана основывается на проработке текущего материала лекции, а затем изучения обязательной и дополнительной литературы, рекомендованной к данной теме. Все новые понятия по изучаемой теме необходимо выучить наизусть и внести в глоссарий, который целесообразно вести с самого начала изучения курса.

Подготовка к лабораторным занятиям и практикумам носит различный характер, как по содержанию, так и по сложности исполнения. Проведение прямых и косвенных измерений предполагает детальное знание измерительных приборов, их возможностей, умение вносить своевременные поправки для получения более точных результатов. Многие лабораторные занятия требуют большой исследовательской работы, изучения дополнительной научной литературы.

В процессе подготовки к практическим занятиям, необходимо обратить особое внимание на самостоятельное изучение рекомендованной литературы. При всей полноте конспектирования лекции в ней невозможно изложить весь материал. Поэтому самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной литературой, материалами периодических изданий и Интернета является наиболее эффективным методом получения дополнительных знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала.

Защита лабораторных работ должна происходить, как правило, в часы, отведенные на лабораторные занятия. Студент может быть допущен к следующей лабораторной работе только в том случае, если у него не защищено не более двух предыдущих работ.

### **Рекомендации по работе с литературой.**

Работу с литературой целесообразно начать с изучения общих работ по теме, а также учебников и учебных пособий. Далее рекомендуется перейти к анализу монографий и статей, рассматривающих отдельные аспекты проблем, изучаемых в рамках курса, а также официальных материалов и неопубликованных документов (научно-исследовательские работы, диссертации), в которых могут содержаться основные вопросы изучаемой проблемы.

Работу с источниками надо начинать с ознакомительного чтения, т.е. просмотреть текст, выделяя его структурные единицы. При ознакомительном чтении закладками отмечаются те страницы, которые требуют более внимательного изучения.

В зависимости от результатов ознакомительного чтения выбирается дальнейший способ работы с источником. Если для разрешения поставленной задачи требуется изучение некоторых фрагментов текста, то используется метод выборочного чтения. Если в книге нет подробного оглавления, следует обратить внимание ученика на предметные и именные указатели.

Избранные фрагменты или весь текст (если он целиком имеет отношение к теме) требуют вдумчивого, неторопливого чтения с «мысленной проработкой» материала. Такое чтение предполагает выделение: 1) главного в тексте; 2) основных аргументов; 3) выводов. Особое внимание следует обратить на то, вытекает тезис из аргументов или нет.

Необходимо также проанализировать, какие из утверждений автора носят проблематичный, гипотетический характер, и уловить скрытые вопросы.

Понятно, что умение таким образом работать с текстом приходит далеко не сразу. Наилучший способ научиться выделять главное в тексте, улавливать проблематичный характер утверждений, давать оценку авторской позиции – это сравнительное чтение, в ходе которого Вы знакомитесь с различными мнениями по одному и тому же вопросу, сравниваете весомость и доказательность аргументов сторон и делаете вывод о наибольшей убедительности той или иной позиции.

Если в литературе встречаются разные точки зрения по тому или иному вопросу из-за сложности прошедших событий и правовых явлений, нельзя их отвергать, не разобравшись. При наличии расхождений между авторами необходимо найти рациональное зерно у каждого из них, что позволит глубже усвоить предмет изучения и более критично оценивать изучаемые вопросы. Знакомясь с особыми позициями авторов, нужно определять их схожие суждения, аргументы, выводы, а затем сравнивать их между собой и применять из них ту, которая более убедительна.

Следующим этапом работы с литературными источниками является создание конспектов, фиксирующих основные тезисы и аргументы..

Таким образом, при работе с источниками и литературой важно уметь:

- сопоставлять, сравнивать, классифицировать, группировать, систематизировать информацию в соответствии с определенной учебной задачей;
- обобщать полученную информацию, оценивать прослушанное и прочитанное;
- фиксировать основное содержание сообщений; формулировать, устно и письменно, основную идею сообщения; составлять план, формулировать тезисы;
- готовить и презентовать развернутые сообщения типа доклада;
- работать в разных режимах (индивидуально, в паре, в группе), взаимодействуя друг с другом;
- пользоваться реферативными и справочными материалами;
- контролировать свои действия и действия своих товарищей, объективно оценивать свои действия;
- обращаться за помощью, дополнительными разъяснениями к преподавателю, другим студентам;
- пользоваться лингвистической или контекстуальной догадкой, словарями различного характера, различного рода подсказками, опорами в тексте (ключевые слова, структура текста, предваряющая информация и др.);
- использовать при говорении и письме перифраз, синонимичные средства, слово-описания общих понятий, разъяснения, примеры, толкования, «словотворчество»;
- повторять или перефразировать реплику собеседника в подтверждении понимания его высказывания или вопроса;
- обратиться за помощью к собеседнику (уточнить вопрос, переспросить и др.);
- использовать мимику, жесты (вообще и в тех случаях, когда языковых средств не хватает для выражения тех или иных коммуникативных намерений).

### **Подготовка к промежуточной аттестации.**

При подготовке к промежуточной аттестации целесообразно:

- внимательно изучить перечень вопросов и определить, в каких источниках находятся сведения, необходимые для ответа на них;
- внимательно прочитать рекомендованную литературу;
- составить краткие конспекты ответов (планы ответов).

## **8. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю).**

### **8.1 Перечень информационных технологий.**

- Проверка домашних заданий и консультирование посредством электронной почты.
- Использование электронных презентаций при проведении практических занятий.

### **8.2 Перечень необходимого программного обеспечения.**

| №  | Перечень лицензионного программного обеспечения                                                     |
|----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1  | CodeGear RAD StudioArchitect, Государственный контракт №13-ОК/2008-1                                |
| 2  | MATLAB Suite, Государственный контракт №13-ОК/2008-1                                                |
| 3  | CorelDRAWGraphicSuite X3, Государственный контракт №13-ОК/2008-1                                    |
| 4  | WinRAR, Государственный контракт №13-ОК/2008-3                                                      |
| 5  | CS3 Design STANDARD 3.0 (PhotoShop), Государственный контракт №13-ОК/2008-1                         |
| 6  | PageMaker 7.0.2 AcademicEdition, Государственный контракт №13-ОК/2008-1                             |
| 7  | MicrosoftWindows XP, Государственный контракт №13-ОК/2008-3                                         |
| 8  | MicrosoftWindowsServerStd 2003, Государственный контракт №13-ОК/2008-2 (Номер лицензии - 43725353)  |
| 9  | 1С предприятие, Акт на передачу прав - РНк-45425 от 28.04.09                                        |
| 10 | MicrosoftWindowsOffice 2003 Pro, Государственный контракт №13-ОК/2008-3 (Номер лицензии - 43725353) |
| 11 | Консультант Плюс, Договор №177/948 от 18.05.2000                                                    |

### **8.3 Перечень информационных справочных систем:**

1. Банк России (ЦБ): [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru).
2. Московская биржа: [www.moex.com](http://www.moex.com)
3. Федеральная служба государственной статистики: [www.gks.ru](http://www.gks.ru)
4. Информационный портал Всемирного банка: <http://data.worldbank.org>.

## **9. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю).**

| №  | Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы                     | Номера аудиторий / кабинетов                                                                         |
|----|-----------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. | учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа                                     | 501,502,503,505,506,507,508, 509, 510,513,514                                                        |
| 2. | учебные аудитории для проведения занятий семинарского типа                                    | 501,502,503,505,506,507,508, 509, 510,513,514                                                        |
| 3. | Компьютерные классы с выходом в Интернет                                                      | 503,509,510                                                                                          |
| 4. | учебные аудитории для выполнения научно – исследовательской работы (курсового проектирования) | Кабинет курсового проектирования (выполнения курсовых работ) - № 503<br>Оборудование: мультимедийный |

|    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | проектор, экран, персональные компьютеры, учебная мебель, доска учебная, выход в Интернет, учебно-наглядные пособия (тематические иллюстрации), принтер, презентации на электронном носителе, сплит-система                                                                           |
| 5. | учебные аудитории для самостоятельной работы, с рабочими местами, оснащенными компьютерной техникой с подключением к сети «Интернет» и обеспечением неограниченного доступа в электронную информационно-образовательную среду организации для каждого обучающегося, в соответствии с объемом изучаемых дисциплин | Кабинет для самостоятельной работы - № 504<br>Оборудование: персональные компьютеры, учебная мебель, доска учебная, выход в Интернет, МФУ (многофункциональное устройство)                                                                                                            |
| 6. | Исследовательские лаборатории (центров), оснащенные лабораторным оборудованием                                                                                                                                                                                                                                   | Компьютерный класс № 510 : мультимедийный проектор, экран, персональные компьютеры, учебная мебель, доска учебная, выход в Интернет, наглядные пособия. Сетевое оборудование CISCO (маршрутизаторы, коммутаторы, 19-ти дюймовый сетевой шкаф) сплит-система, стенд «Архитектура ПЭВМ» |
| 7. | учебные аудитории групповых и индивидуальных консультаций                                                                                                                                                                                                                                                        | №508<br>Оборудование: персональный компьютер, учебная мебель, доска учебная, учебно-наглядные пособия (тематические иллюстрации), сканер, доска магнитно-маркерная, стеллажи с учебной и периодической литературой                                                                    |
| 8. | Помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования                                                                                                                                                                                                                                    | Помещение № 511, Помещение № 516, Помещение № 517, Помещение № 518                                                                                                                                                                                                                    |
| 9. | учебные аудитории для проведения текущей и промежуточной аттестации                                                                                                                                                                                                                                              | 501,502,503,505,506,507,508, 509, 510,513,514                                                                                                                                                                                                                                         |

Согласно письма Министерства образования и науки РФ № МОН-25486 от 21.06.2017г «О разработке адаптированных образовательных программ» -Разработка адаптивной программы необходима в случае наличия в образовательной организации хотя бы одного обучающегося с ограниченными возможностями здоровья

Для обучающихся из числа инвалидов обучение проводится организацией с учетом

особенностей их психофизического развития, их индивидуальных возможностей и состояния здоровья (далее - индивидуальные особенности).

При проведении обучения инвалидов обеспечивается соблюдение следующих общих требований:

- проведение обучения для инвалидов в одной аудитории совместно с обучающимися, не имеющими ограниченных возможностей здоровья, если это не создает трудностей для обучающихся;

- присутствие в аудитории ассистента (ассистентов), оказывающего обучающимся инвалидам необходимую техническую помощь с учетом их индивидуальных особенностей;

- пользование необходимыми обучающимся инвалидам техническими средствами с учетом их индивидуальных особенностей;

- обеспечение возможности беспрепятственного доступа обучающихся инвалидов в аудитории, туалетные и другие помещения, а также их пребывания в указанных помещениях;

В зависимости от индивидуальных особенностей обучающихся с ограниченными возможностями здоровья, организация обеспечивает выполнение следующих требований при проведении занятий:

*а) для слепых:*

- задания и иные материалы оформляются рельефно-точечным шрифтом Брайля или в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением для слепых, либо зачитываются ассистентом;

- письменные задания выполняются обучающимися на бумаге рельефно-точечным шрифтом Брайля или на компьютере со специализированным программным обеспечением для слепых, либо надиктовываются ассистенту;

- при необходимости обучающимся предоставляется комплект письменных принадлежностей и бумага для письма рельефно-точечным шрифтом Брайля, компьютер со специализированным программным обеспечением для слепых;

*б) для слабовидящих:*

- задания и иные материалы оформляются увеличенным шрифтом;

- обеспечивается индивидуальное равномерное освещение не менее 300 люкс;

- при необходимости обучающимся предоставляется увеличивающее устройство, допускается использование увеличивающих устройств, имеющихся у обучающихся;

*в) для глухих и слабослышащих, с тяжелыми нарушениями речи:*

- обеспечивается наличие звукоусиливающей аппаратуры коллективного пользования, при необходимости обучающимся предоставляется звукоусиливающая аппаратура индивидуального пользования;

*г) для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата (тяжелыми нарушениями двигательных функций верхних конечностей или отсутствием верхних конечностей):*

- письменные задания выполняются обучающимися на компьютере со специализированным программным обеспечением или надиктовываются ассистенту;

Обучающийся инвалид при поступлении подает письменное заявление о необходимости создания для него специальных условий при проведении обучения с указанием особенностей его психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья (далее - индивидуальные особенности). К заявлению прилагаются документы, подтверждающие наличие у обучающегося индивидуальных особенностей (при отсутствии указанных документов в организации).