

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Воронежский государственный технический университет»

УТВЕРЖДАЮ
Декан факультета экономики,
менеджмента и
информационных технологий
_____ Баркалов С.А.
«31» августа 2021 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
дисциплины
«Микроэкономика»

Направление подготовки 38.03.01 Экономика

Профиль Финансы, кредит, страхование

Квалификация выпускника бакалавр

Нормативный период обучения 4 года / 5 лет / 4 года и 11 м.

Форма обучения очная / очно-заочная / заочная

Год начала подготовки 2021

Автор программы _____ /С.В. Беляева,
Я.А. Андрюнина /

Заведующий кафедрой
Цифровой и отраслевой
экономики _____ /Н.В. Сироткина/

Руководитель ОПОП _____ /Е.А. Шарапова/

Воронеж 2021

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Цели дисциплины: формирование у студентов экономического образа мышления, умения анализировать экономические ситуации и закономерности поведения хозяйственных субъектов в условиях рыночной экономики.

1.2. Задачи освоения дисциплины

В ходе изучения дисциплины студент должен решать такие задачи как овладение базовыми понятиями экономики; усвоение основных понятий и категорий; изучение механизма рыночного спроса и предложения, поведения основных хозяйствующих субъектов рыночной экономики, специфики различных рыночных структур; ознакомление с текущими микроэкономическими проблемами РФ.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП

Дисциплина «Микроэкономика» относится к дисциплинам обязательной части блока Б1.

3. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Процесс изучения дисциплины «Микроэкономика» направлен на формирование следующих компетенций:

ОПК-1 - Способен применять знания (на промежуточном уровне) экономической теории при решении прикладных задач;

ОПК-3 - Способен анализировать и содержательно объяснять природу экономических процессов на микро- и макроуровне;

Компетенция	Результаты обучения, характеризующие сформированность компетенции
ОПК-1	Знать - основы рынка, основы бизнеса и предпринимательства, теорию поведения потребителя на рынке.
	Уметь - анализировать поведение экономических субъектов в процессе производственно-экономической деятельности.
	Владеть - методологией микроэкономического исследования.
ОПК-3	Знать - теорию экономических систем, основы товарного производства, теорию производства фирмы, основы менеджмента и маркетинга.
	Уметь - анализировать и прогнозировать

	производственно-экономические процессы микроуровня.
	Владеть - методами анализа микроэкономических явлений и процессов.

4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

Общая трудоемкость дисциплины «Микроэкономика» составляет 9 з.е.

Распределение трудоемкости дисциплины по видам занятий

очная форма обучения

Виды учебной работы	Всего часов	Семестры	
		1	2
Аудиторные занятия (всего)	162	90	72
В том числе:			
Лекции	72	36	36
Практические занятия (ПЗ)	90	54	36
Самостоятельная работа	99	18	81
Курсовой проект	+		+
Часы на контроль	63	36	27
Виды промежуточной аттестации - экзамен	+	+	+
Общая трудоемкость:			
академические часы	324	144	180
зач.ед.	9	4	5

очно-заочная форма обучения

Виды учебной работы	Всего часов	Семестры	
		1	2
Аудиторные занятия (всего)	108	54	54
В том числе:			
Лекции	36	18	18
Практические занятия (ПЗ)	72	36	36
Самостоятельная работа	144	54	90
Курсовой проект	+		+
Часы на контроль	72	36	36
Виды промежуточной аттестации - экзамен	+	+	+
Общая трудоемкость:			
академические часы	324	144	180
зач.ед.	9	4	5

заочная форма обучения

Виды учебной работы	Всего часов	Семестры	
		1	2
Аудиторные занятия (всего)	24	12	12
В том числе:			

Лекции	12	6	6
Практические занятия (ПЗ)	12	6	6
Самостоятельная работа	282	123	159
Курсовой проект	+		+
Часы на контроль	18	9	9
Виды промежуточной аттестации - экзамен	+	+	+
Общая трудоемкость: академические часы зач.ед.	324 9	144 4	180 5

5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

5.1 Содержание разделов дисциплины и распределение трудоемкости по видам занятий

очная форма обучения

№ п/п	Наименование темы	Содержание раздела	Лекц	Прак зан.	СРС	Всего, час
1	Введение в микроэкономику	Предмет микроэкономики, ее функции. Формирование и эволюция современной экономической мысли. Методы анализа экономических процессов и явлений. Производственные возможности общества.	9	11	12	32
2	Собственность и экономические системы	Экономическое содержание собственности. Типы и формы собственности. Экономические системы и их характеристика, модели в рамках экономических систем.	9	11	12	32
3	Основы товарного производства. Альтернативные подходы к определению стоимости	Формы общественного хозяйства. Товар и его свойства. Величина стоимости товара. Деньги, их сущность, функции. Законы денежного обращения. Альтернативные подходы к определению стоимости.	9	11	13	33
4	Общие основы рынка. Рынок и рыночный механизм	Рынок: сущность, функции, структура. Рыночный механизм и его основные элементы. Эластичность спроса и предложения. Конкуренция, монополия и олигополия. Рыночные структуры.	9	12	12	33
5	Теория поведения потребителя на рынке	Анализ поведения потребителя. Понятие кривой безразличия. Бюджетная линия.	9	11	13	33
6	Основы бизнеса и предпринимательства	Понятие бизнеса и предпринимательства. Типы фирм и организационно-правовые формы предпринимательства. Крупный бизнес и его формы. Малый бизнес и его роль в современном рыночном хозяйстве.	9	11	13	33
7	Теория производства фирмы. Издержки производства и прибыль	Производственная функция. Издержки производства. Доход фирмы и прибыль.	9	12	12	33
8	Менеджмент и маркетинг	Сущность менеджмента. Маркетинг и его функции.	9	11	12	32
Контроль						63
Итого			72	90	99	324

очно-заочная форма обучения

№ п/п	Наименование темы	Содержание раздела	Лекц	Прак зан.	СРС	Всего, час
1	Введение в микроэкономику	Предмет микроэкономики, ее функции. Формирование и эволюция современной экономической мысли. Методы анализа экономических процессов и явлений. Производственные возможности общества.	4	8	18	30
2	Собственность и	Экономическое содержание собственности. Типы и	4	8	18	30

	экономические системы	формы собственности. Экономические системы и их характеристика, модели в рамках экономических систем.				
3	Основы товарного производства. Альтернативные подходы к определению стоимости	Формы общественного хозяйства. Товар и его свойства. Величина стоимости товара. Деньги, их сущность, функции. Законы денежного обращения. Альтернативные подходы к определению стоимости.	4	8	18	30
4	Общие основы рынка. Рынок и рыночный механизм	Рынок: сущность, функции, структура. Рыночный механизм и его основные элементы. Эластичность спроса и предложения. Конкуренция, монополия и олигополия. Рыночные структуры.	5	10	18	33
5	Теория поведения потребителя на рынке	Анализ поведения потребителя. Понятие кривой безразличия. Бюджетная линия.	5	10	18	33
6	Основы бизнеса и предпринимательства	Понятие бизнеса и предпринимательства. Типы фирм и организационно-правовые формы предпринимательства. Крупный бизнес и его формы. Малый бизнес и его роль в современном рыночном хозяйстве.	5	10	18	33
7	Теория производства фирмы. Издержки производства и прибыль	Производственная функция. Издержки производства. Доход фирмы и прибыль.	5	10	18	33
8	Менеджмент и маркетинг	Сущность менеджмента. Маркетинг и его функции.	4	8	18	30
Контроль						72
Итого			36	72	144	324

заочная форма обучения

№ п/п	Наименование темы	Содержание раздела	Лекц	Прак зан.	СРС	Всего, час
1	Введение в микроэкономику	Предмет микроэкономики, ее функции. Формирование и эволюция современной экономической мысли. Методы анализа экономических процессов и явлений. Производственные возможности общества.	1	1	35	37
2	Собственность и экономические системы	Экономическое содержание собственности. Типы и формы собственности. Экономические системы и их характеристика, модели в рамках экономических систем.	1	1	35	37
3	Основы товарного производства. Альтернативные подходы к определению стоимости	Формы общественного хозяйства. Товар и его свойства. Величина стоимости товара. Деньги, их сущность, функции. Законы денежного обращения. Альтернативные подходы к определению стоимости.	1	1	36	38
4	Общие основы рынка. Рынок и рыночный механизм	Рынок: сущность, функции, структура. Рыночный механизм и его основные элементы. Эластичность спроса и предложения. Конкуренция, монополия и олигополия. Рыночные структуры.	2	2	35	39
5	Теория поведения потребителя на рынке	Анализ поведения потребителя. Понятие кривой безразличия. Бюджетная линия.	2	2	35	39
6	Основы бизнеса и предпринимательства	Понятие бизнеса и предпринимательства. Типы фирм и организационно-правовые формы предпринимательства. Крупный бизнес и его формы. Малый бизнес и его роль в современном рыночном хозяйстве.	2	2	35	39
7	Теория производства фирмы. Издержки производства и прибыль	Производственная функция. Издержки производства. Доход фирмы и прибыль.	2	2	35	39
8	Менеджмент и маркетинг	Сущность менеджмента. Маркетинг и его функции.	1	1	36	38
Контроль						18
Итого			12	12	282	324

5.2 Перечень лабораторных работ

Не предусмотрено учебным планом

6. ПРИМЕРНАЯ ТЕМАТИКА КУРСОВЫХ ПРОЕКТОВ (РАБОТ) И КОНТРОЛЬНЫХ РАБОТ

В соответствии с учебным планом освоение дисциплины предусматривает выполнение курсового проекта в 2 семестре для очной формы обучения, в 2 семестре для очно-заочной формы обучения, в 2 семестре для заочной формы обучения.

Примерная тематика курсового проекта:

1. Основные факторы спроса и предложения: значение и проблемы измерения.
2. Понятие, виды и показатели эластичности спроса и предложения.
3. Теоретические основы функционирования рыночной экономики.
4. Предложение и его анализ в микроэкономике. Предложение и его характеристика. Закон предложения. Функция предложения.
5. Теория потребительского выбора. Потребитель в рыночной экономике.
6. Кривые безразличия и бюджетная линия: теоретические основы и практическое использование.
7. Содержание, функции и результаты производственной деятельности фирмы.
8. Издержки производства и их виды.
9. Доходы фирмы и их виды.
10. Ценовая и неценовая конкуренция в условиях современного рынка: положительные и отрицательные аспекты.
11. Монополия, её характерные черты и виды.
12. Ценовая дискриминация: экономическая природа, виды и место в рыночной экономике.
13. Основные характеристики рынков факторов производства.
14. Рынок производственных ресурсов: степень развитости в условиях России.
15. Рынок капитала; физический и денежный капитал. Роль и значение процентных ставок.
16. Рынок земли в России в современных условиях: структура, особенности, основные тенденции развития.
17. Информация и знания как факторы производства: сущность, особенности, проблемы измерения.
18. Роль цен, тарифов, льгот, субсидий, компенсаций в регулировании рынка.
19. Трансакционные издержки в современной рыночной экономике.
20. Олигополия как явление современного рынка (отечественный и мировой опыт).
21. Рынок труда и заработная плата.
22. Понятие, источники, элементы и показатели предпринимательского дохода.

23. Риски. Неопределенность и асимметрия информации.
24. Общее равновесие и экономическая эффективность.
25. Государственное регулирование рыночной экономики.

Задачи, решаемые при выполнении курсового проекта:

- приобретение практических навыков анализа и интерпретации показателей, характеризующих социально-экономические процессы и явления на микроуровне;
- понимание содержания и сущности рыночного механизма и его основных элементов.

Курсовой проект включает в себя теоретическую и расчетно-графическую части.

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

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

7.1.1 Этап текущего контроля

Результаты текущего контроля знаний и межсессионной аттестации оцениваются по следующей системе:

«аттестован»;

«не аттестован».

Компетенция	Результаты обучения, характеризующие сформированность компетенции	Критерии оценивания	Аттестован	Не аттестован
ОПК-1	Знать - основы рынка, основы бизнеса и предпринимательства, теорию поведения потребителя на рынке.	Выполнение практических работ	Выполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах	Невыполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах
	Уметь - анализировать поведение экономических субъектов в процессе производственно-экономической деятельности.	Решение стандартных практических задач	Выполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах	Невыполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах
	Владеть - методологией микроэкономического исследования.	Решение прикладных задач в конкретной предметной области	Выполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах	Невыполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах
ОПК-3	Знать - теорию экономических систем, основы товарного производства, теорию производства фирмы, основы менеджмента и маркетинга.	Выполнение практических работ	Выполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах	Невыполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах
	Уметь - анализировать и прогнозировать производственно-экономические процессы	Решение стандартных практических задач	Выполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах	Невыполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах

	микроуровня.			
	Владеть - методами анализа микроэкономических явлений и процессов.	Решение прикладных задач в конкретной предметной области	Выполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах	Невыполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах

7.1.2 Этап промежуточного контроля знаний

Результаты промежуточного контроля знаний оцениваются в 1, 2 семестре для очной формы обучения, 1, 2 семестре для очно-заочной формы обучения, 1, 2 семестре для заочной формы обучения по четырехбалльной системе:

«отлично»;

«хорошо»;

«удовлетворительно»;

«неудовлетворительно».

Компетенция	Результаты обучения, характеризующие сформированность компетенции	Критерии оценивания	Отлично	Хорошо	Удовл.	Неудовл.
ОПК-1	Знать - основы рынка, основы бизнеса и предпринимательства, теорию поведения потребителя на рынке.	Тест	Выполнение теста на 90-100%	Выполнение теста на 80-90%	Выполнение теста на 70-80%	В тесте менее 70% правильных ответов
	Уметь - анализировать поведение экономических субъектов в процессе производственно-экономической деятельности.	Решение стандартных практических задач	Задачи решены в полном объеме и получены верные ответы	Продемонстрирован верный ход решения всех, но не получен верный ответ во всех задачах	Продемонстрирован верный ход решения в большинстве задач	Задачи не решены
	Владеть - методологией микроэкономического исследования.	Решение прикладных задач в конкретной предметной области	Задачи решены в полном объеме и получены верные ответы	Продемонстрирован верный ход решения всех, но не получен верный ответ во всех задачах	Продемонстрирован верный ход решения в большинстве задач	Задачи не решены
ОПК-3	Знать - теорию экономических систем, основы товарного производства, теорию производства фирмы, основы менеджмента и маркетинга.	Тест	Выполнение теста на 90-100%	Выполнение теста на 80-90%	Выполнение теста на 70-80%	В тесте менее 70% правильных ответов
	Уметь - анализировать и прогнозировать производственно-экономические процессы микроуровня.	Решение стандартных практических задач	Задачи решены в полном объеме и получены верные ответы	Продемонстрирован верный ход решения всех, но не получен верный ответ во всех задачах	Продемонстрирован верный ход решения в большинстве задач	Задачи не решены

	Владеть - методами анализа микроэкономических явлений и процессов.	Решение прикладных задач в конкретной предметной области	Задачи решены в полном объеме и получены верные ответы	Продемонстрирован верный ход решения всех, но не получен верный ответ во всех задачах	Продемонстрирован верный ход решения в большинстве задач	Задачи не решены
--	--	--	--	---	--	------------------

7.2 Примерный перечень оценочных средств (типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности)

7.2.1 Примерный перечень заданий для подготовки к тестированию

1. Первой крупной экономической школой была?

- 1) школа физиократов
- 2) школа меркантилистов
- 3) школа классической экономики
- 4) школа марксистов

2. Какая экономика является единственно реальной, собирательной системой, извлекающей положительные качества возвышенных систем социальной экономики государства?

- 1) рыночная система
- 2) командная экономика
- 3) традиционная экономика
- 4) смешанная экономика

3. В функции денег как средство платежа:

- 1) деньги служат посредником в обмене товаров
- 2) деньги обслуживают безналичные расчеты и они связаны, в основном, с кредитными отношениями
- 3) деньги служат мерой воплощенного в товарах общественного труда
- 4) деньги являются всеобщим эквивалентом

4. Общественные блага отличаются от частных тем, что они:

- 1) делимы
- 2) находятся в индивидуальном пользовании
- 3) делимы и находятся в индивидуальном пользовании
- 4) неделимы и не находятся в индивидуальном пользовании

5. Исторически первой экономической формой хозяйства было

- 1) товарное производство
- 2) натуральное производство
- 3) промышленность
- 4) капиталистическое производство

6. Закон денежного обращения гласит:

1) необходимое количество денег прямо пропорционально сумме цен товаров, подлежащих реализации в течение года, и обратно пропорционально скорости оборота одноименной денежной единицы за этот же период

2) при прочих равных условиях, чем цена на товар ниже, тем больше величина спроса

3) необходимое количество денег обратно пропорционально сумме цен товаров, подлежащих реализации в течение года, и прямо пропорционально скорости оборота одноименной денежной единицы за этот же период

4) при прочих равных условиях, чем цена на товар ниже, тем меньше величина предложения

7. Экономический закон, гласящий, что с увеличением цены уменьшается количество покупаемых товаров, известен как закон ...

1) спроса

2) предложения

3) маржинальной полезности

4) эластичности.

8. Какой спрос во много зависит от размеров денежных средств, находящихся на руках населения?

1) спрос на факторы производства

2) спрос на предметы потребления

9. Абсолютная монополия:

1) способствует техническому перевооружению предприятия

2) исключает механизм свободной конкуренции

3) обостряет борьбу между монополиями

4) увеличивает доходы государства.

10. В условиях монополистической конкуренции предельная выручка всегда:

1) превышает цену

2) равна цене

3) ниже цены

4) не зависима от цены

11. Какие признаки характерны для любой фирмы?

1) объединяет факторы производства различных экономических благ

2) не имеет статуса юридического лица

3) самостоятельно принимает решения относительно объема производства и рынках сбыта

4) необязательно получение прибыли

12. Предприятия бывают коммерческими и некоммерческими, по какому признаку?

- 1) по экономическим целям
- 2) по формам собственности
- 3) по виду или назначению
- 4) по масштабам деятельности

13. Что представляют собой чистые издержки?

- 1) затраты на сырье, материалы, заработную плату рабочих
- 2) формируется в процессе реализации товара
- 3) затраты на хранение, транспортировку, сортировку, упаковку
- 4) затраты на торговлю, заработную плату продавцов, торговое оборудование, рекламу

14. Денежная сумма, поступающая от продажи определенного количества товара это:

- 1) средний доход
- 2) общий доход
- 3) предельный доход
- 4) валовой доход

15. Какие из названных затрат относятся к постоянным издержкам?

- 1) расходы на содержание производственных зданий, рентные платежи, процентные выплаты по долгам, зарплата управленческого персонала;
- 2) расходы на покупку сырьевых ресурсов
- 3) затраты на приобретение топлива, энергии
- 4) расходы на заработную плату рабочим и служащим

7.2.2 Примерный перечень заданий для решения стандартных задач

1. Уравнение функции спроса имеет следующий вид: $Q_d = 29 - 6p$. Уравнение функции предложения: $Q_s = 4p - 1$. Определите равновесную цену. Как изменится равновесная цена, если спрос сократится на 10%, а предложение увеличится на 20% (для каждого уровня цены)?

2. Уравнение функции спроса имеет следующий вид: $Q_d = 21 - p$. Уравнение функции предложения: $Q_s = -6 + 2p$. Найдите равновесную цену и равновесный объем. Если на данный товар будет установлена фиксированная цена, равная 7 ден.ед., чему будет равен объем неудовлетворенного спроса.

3. При цене за 1 пакет апельсинового сока – 25руб., объем продаж в магазине составляет 20 пакетов в день. Сколько пакетов будет продано в магазине, если цена пакета увеличится на 10 руб. Эластичность спроса составляет (-0,5).

4. Цена на товар падает с 30 руб. до 20 руб. Это увеличивает объем спроса с 40 до 70 единиц. Определите, будет ли спрос на этот товар эластичным.

5. Используя данные таблицы, рассчитайте предельные издержки производства первой единицы продукции:

Объём производства, ед.	1	2	3
Средние постоянные издержки, руб.	60	30	20
Средние переменные издержки, руб.	100	75	70

6. Функция спроса на продукцию монополиста $Q_d = 16 - P$, функция общих издержек фирмы имеет вид $TC = 14 + Q^2$, тогда максимальную прибыль монополисту обеспечат цена и объём продаж, соответственно равные?

7. Определите рентабельно ли производство 300 изделий, если цена единицы – 95 руб., переменные затраты – 15000руб., средние постоянные 25руб.

8. Определить выручку от продажи 400 изделий, если средние переменные затраты составляют 10 руб., постоянные – 2500руб., а прибыль 10% от общих затрат предприятия.

9. Определите, как изменились цены на товары и услуги, если номинальный доход увеличился на 10%, а реальный доход снизился на 10%.

10. Определите, как изменится стоимость выпуска продукции, если рентабельность производства увеличилась на 10%, а прибыль – на 5%.

7.2.3 Примерный перечень заданий для решения прикладных задач

1. Л. Н. Гумилев излагает следующую версию упадка Вавилона: был основан амореями в XIX в. до н. э.; завоеван ассирийцами в VII в. до н. э., которых в 612 г. до н. э. разгромили халдеи. Хозяйство Вавилонии базировалось на системе ирригации междуречья Тигра и Евфрата. Так как воды Тигра и Евфрата во время половодий несут много взвеси с Армянского

нагорья, а засорение плодородной по вы песком и гравием бессмысленно, то избыточные воды сбрасывались в море через Тигр. По совету жены – египетской царевны Нитокрис – царь халдеев Навуходоносор II построил канал Паллукат, начинавшийся выше Вавилона и оросивший крупные земельные массивы за пределами речных пойм Тигра и Евфрата. Евфрат стал течь медленнее, в оросительных каналах накапливались селевые отложения. Это способствовало увеличению трудовых затрат на поддержание оросительной сети в прежнем состоянии; воды Паллуката, проходившего через сухие территории, вызвали засоление почв. Земледелие перестало быть рентабельным. Вавилон пустел и в 129 г. до н. э. стал добычей парфян. К началу нашей эры от него остались только руины, в которых ютилось небольшое поселение иудеев. Потом исчезло и оно. Исправить последствия мелиорации в Двуречье не удалось и потомкам.

Вопрос: Проанализируйте изложенную ситуацию. Покажите, как менялись производственные возможности Вавилонии непосредственно после строительства канала и с течением времени.

2. В квартире устанавливают новые окна производства компании «Окна Роста». В беседе с монтажниками оконных систем выяснилось, что в их квартирах уже стоят пластиковые окна этой компании. «Компания продала нам пластиковые окна со скидкой в 45%, а монтаж был бесплатный, так как устанавливали окна мы сами», – поделились они. Своим заказчикам компания поставляет пластиковые окна по цене 15 278 руб., а оконно-балконные блоки по цене 17 301 руб. Стоимость монтажных работ составляет 15% стоимости изделия. Для выполнения работ по замене одного окна (или оконно-балконного блока) требуется бригада из двух монтажников. В течение одного дня такая бригада может установить два окна (или одно окно и один оконно-балконный блок). Информа- 8 ция об оплате труда монтажников в «Окнах Роста» является конфиденциальной и третьим лицам не разглашается. Поэтому относительно заработной платы монтажников прием предположение, что за установку одного окна (или оконно-балконного блока) каждому монтажнику компания платит 600 руб. Далее выяснилось, что и другие производители пластиковых окон продают своим сотрудникам окна со скидкой. Так, в деловых контактах с разными сотрудниками фирмы «Фабрика окон» была получена следующая информация: для внешних заказчиков фирма поставляет пластиковые окна по цене 18 746 руб., установка одного окна стоит покупателю 6600 руб. Оконно-балконный блок поставляется по цене 27 955,2 руб., его монтаж обходится внешним клиентам в 9900 руб. Монтаж одного изделия осуществляется силами одного работника. Со слов монтажника «Фабрики окон», за установку одного окна он получает 585 руб., а за установку оконно-балконного блока – 870 руб. Себе он купил у фирмы «Фабрика окон» со скидкой в 30% два пластиковых окна и один оконнобалконный блок, а монтаж этих изделий ему ничего не стоил, поскольку их установку он осуществлял собственными силами.

Вопросы: 1. Действительно ли для монтажников компании «Окна

Роста» и фирмы «Фабрика окон» монтажные работы были бесплатными? Что такое альтернативные издержки (альтернативная стоимость)? Каковы альтернативные издержки замены одного окна для монтажников компании «Окна Роста» и для монтажника фирмы «Фабрика окон»? Одного оконно-балконного блока? 2. Какова выгода каждого монтажника при замене одного окна? При замене одного оконно-балконного блока? 3. Каковы альтернативные издержки замены всех старых окон и оконнобалконных блоков в квартирах монтажников на новые, пластиковые? Допустим, в каждой из двух квартир заменили по два окна и одному оконнобалконному блоку. 4. Какую выгоду в целом получила бригада монтажников из компании «Окна Роста» при замене старых окон и оконно-балконных блоков на новые по сравнению с обычными потребителями? Какую выгоду в целом получил монтажник фирмы «Фабрика окон»?

3. Экономическая теория в средствах массовой информации. Спрос и величина спроса В информационной программе, журналист телеканала в репортаже о состоянии мирового рынка нефти говорил о том, что в результате роста мировых цен на нефть следует ожидать падения мирового спроса на этот ресурс.

Вопрос. Что видится некорректным в высказывании журналиста? Как правильно формулировать утверждение о последствиях для мирового рынка повышения цены на нефть?

4. По данным Российской антипиратской организации, в России в 2004 г. было продано 70 млн. DVD-дисков примерно на 70 млн. долл., из них легально – около 10 млн. Warner Home Video и Univesal Pictures International решили снизить цену на лицензионные DVD-диски, продаваемые в России, с 300–350 руб. до 199 руб. за диск. За счет этого лидеры продаж видеопродукции надеются потеснить пиратов, продающих нелегальные копии по 150 руб. и ниже. Продавцы DVD-дисков полагают, что новая цена благотворно отразится на объемах продаж лицензионной продукции. Они прогнозируют рост объема продаж DVD-дисков на легальном рынке на 30%.

Вопрос: С позиций теории спроса и предложения проанализируйте ситуацию на рынке видеопродукции. Дайте на содержательном уровне экономическое обоснование ожиданиям продавцов лицензионной видеопродукции. Почему им удастся потеснить пиратов, ведь цена на лицензионные DVD-диски будет все-таки выше цены пиратских дисков?

5. Для американских производителей апельсинов текущий год может оказаться самым худшим за последнюю четверть века, – считают местные эксперты. Проблемы поставщиков связаны со значительным превышением предложения апельсинового сока над спросом на мировых рынках. В Бразилии и США, главных «апельсиновых» державах мира, в последние годы собирают рекордное количество апельсинов. В прошлом году, например, поставки свежего сока из Флориды составили 619 млн. л., увеличившись по

сравнению почти в два раза. По оценкам американских экспертов, сегодня производители апельсинов в США зарабатывают на ящике цитрусовых весом 90 фунтов (40,5 кг) всего 2,55 долл., что существенно меньше, чем в 1980-е годы и начале 1990-х годов. Помимо перепроизводства в Америке есть и ряд других причин, отрицательно влияющих на цены. Проявляют себя новые конкуренты. В нынешнем году в Азии, одном из крупнейших рынков реализации американских и бразильских апельсиновых натуральных соков, может появиться несколько крупных производителей апельсинов. Китай, например, в этом году должен собрать до 12 млн. т. этих цитрусовых. По мнению экспертов, Китай сможет самостоятельно обеспечивать свои потребности в одном из самых популярных безалкогольных напитков.

Мешает и почти полное отсутствие координации между участниками мирового апельсинового рынка. В прошлом году бразильские компании начали на рынке соков ценовую войну, что привело к снижению мировых цен сразу на 40–50%. Цены опустились до самого низкого уровня за последние 14 лет, и рынку пришлось восстанавливаться в течение нескольких месяцев.

Вопросы. 1. Выделите мировые рынки, о которых идет речь в статье. 2. Почему рекордные урожаи апельсинов, которые получили американские производители их не обрадовали? Объясните логику возникновения проблем у американских производителей апельсинов. Приведите графическую интерпретацию. 3. Как динамика цен на цитрусовые сказалась на мировом рынке натуральных апельсиновых соков? 4. Как сказались на мировых рынках апельсинов и апельсинового сока появление в Азии крупных производителей апельсинов? Приведите графическую интерпретацию. Укажите четко, изменение спроса или изменение предложения повлекло за собой отрицательную динамику цен на цитрусовые. 5. Что такое ценовая война? Почему бразильские компании вели ее на рынке соков, если это привело к снижению мировых цен на 40–50%? Разве бразильским компаниям невыгодны высокие цены на цитрусовые?

6. Панзано, Италия – сотни поклонников знаменитых тосканских стейков фьюрентино толпились перед мясной лавкой Дарио Чеккини. На появление хозяина лавки толпа отреагировала одобрительным гулом – Чеккини объявил об 15 открытии необычного аукциона. Лотами на нем были сочные куски сырой говядины на косточке. С 1 апреля сего года в большинстве европейских стран стейки фьюрентино попали в список продуктов, запрещенных к продаже, – так Европа пытается бороться против распространения губчатой энцефалопатии (BSE), более известной под названием «коровье бешенство». Медики полагают, что люди заболевают в результате употребления в пищу мяса больных животных. Из страха перед болезнью в Европе были забиты сотни тысяч голов рогатого скота. Участников аукциона, организованного Чеккини, ничуть не обеспокоило то, что куски мяса, выставленные на торги, были на косточках – по мнению специалистов, именно в костной ткани гнездится основное количество патогенных микробов, вызывающих заболевание. Не смущало их и то, что

стейки были получены от мясоперерабатывающего комбината Cremonini, а первый в Италии случай BSE был зарегистрирован на одной из боен, принадлежащих именно этой компании. Несмотря ни на что, стейки весом до 2,5 кг, обычная цена которых не превышает 50 долл., на этом аукционе уходили за 5000 долл. Максимальную цену – 5000 долл. – за вожделенный и запретный кусок мяса заплатил ювелир из Флоренции Стефано Гушелли Брандимарте. – Я знаю, что BSE – тяжелое заболевание, – говорит он, – и запрет на такие стейки, может быть, вполне обоснован. Но те, кто ест фьюрентино, ничего не боятся и будут есть их всегда! Недавние страхи перед BSE, охватившие Европу, не слишком сильно умили любовь европейцев к мясу. Поначалу, когда в октябре 2000 г. на континенте были обнаружены первые случаи коровьего бешенства, некоторые и впрямь вознамерились пересмотреть свои гастрономические привычки. Однако сейчас, по данным Еврокомиссии потребление говядины снова начало расти. В апреле этого года потребление мяса на континенте было на 18% ниже, чем в апреле предыдущего года, однако оно заметно выросло по сравнению с февралем, когда потребление говядины было на 28% меньше, чем в феврале предыдущего года. По мнению производителей продуктов питания, к концу года спрос на говядину вернется к «допаническому» уровню. Европейцы любят мясо. В недавнем опросе, который проводился германским журналом для женщин, 63% опрошенных заявили, что вегетарианская кухня менее питательна, а около 30% опрошенных сказали, что их домашние обещали бойкотировать обеды без мяса. Попытки использовать страх людей перед BSE, чтобы протолкнуть на массовый рынок такие экзотические продукты, как мясо страуса, кенгуру или крокодила, успехом не увенчались.

Вопросы. 1. Нарисуйте карту кривых безразличия для товарного набора, состоящего из мяса и прочих продуктов, для европейцев. 2. Какие изменения претерпели предпочтения европейцев (которые следует отразить на карте кривых безразличия) в связи с угрозой заболевания и последующими событиями? 3. Каким образом будет выглядеть карта кривых безразличия для европейцев, если в набор включены говядина и другие виды мяса (страуса, кенгуру или крокодила)? 4. Как будет выглядеть карта кривых безразличия для итальянцев, участвовавших в аукционе, о котором идет речь в статье, по сравнению с предпочтениями прочих европейцев?

7. Доступный суперпремиум По мнению авторов книги «Зачем платить больше? Новая роскошь для среднего класса» Майкла Сильверстайна и Нила Фиска, сегодня на американском рынке появился новый тип товаров и услуг – так называемые товары новой роскоши, обладателями которых стремится стать все большее количество средних американцев. Товары «новой роскоши» принципиально отличаются от товаров «старой роскоши». Потребление «старой роскоши» основано в первую очередь на статусе, на возможности продемонстрировать окружающим свою значимость и богатство. А вот люди, стремящиеся к обладанию товарами «новой роскоши», в первую очередь хотят эмоционально поддержать себя, доставить себе

удовольствие. «Старая роскошь» – это высокие цены, люксовое качество, элитарные марки. «Новая роскошь» – это более доступные цены, высокое качество, не самые изысканные, но безусловно престижные бренды. Например, автомобиль Rolls Royce, сумочка от Chanel или часы Patek Philippe – это «старая роскошь», а вот стиральная машина Whirlpool, водка Belvedere или автомобиль BMW – «новая». «Новая роскошь» – это товары, занимающие «тепленькое местечко» на рынке между экономклассом и люксом. Число средних американцев, которые сегодня желают и могут платить за товары «новой роскоши», ежегодно увеличивается на 15%, а объем продаж этих товаров в прошлом году составил 400 млрд долл. Основные категории товаров, за которые американцы «готовы платить больше», – это товары для дома (прежде всего для кухни и ванной), автомобили, продукты питания, рестораны и товары по уходу за собой. Почему средний американец, традиционно в основной своей массе отдававший предпочтение дешевому функциональному товару, неожиданно захотел «роскоши»? Одна из главных причин, считают авторы книги, – это «женская революция» в Америке. Число разводов в США существенно возросло, женщины стали больше работать и зарабатывать, они находятся в постоянном поиске очередного партнера и поэтому тратят много денег на себя, в семье женщины принимают решения о покупках, их вкусовые предпочтения являются доминирующими. Другими причинами являются рост реальных доходов населения, экономия средств за счет дискаунтеров, изменения во вкусах и прочее. Стало меняться и предложение товаров на рынке. Сегодня американская индустрия «создания потребностей» достигла своего предела, и американские производители в поисках уникальных рыночных ниш стали уделять больше внимания поиску инноваций, в том числе эмоциональных. – Бойтесь среднего! Нет среднего потребителя! Нет средней цены! Нет среднего продукта! Посередине вам угрожает смерть! – предостерегает Майкл Сильверстайн. Сегодня, считает он, путь к процветанию компании лежит через индивидуализацию продукта, повышение его цены, эксплуатацию феномена «притягательности дорогого». Но при этом созданный продукт должен иметь реальные технические и функциональные преимущества и вызывать у покупателя эмоциональную привязанность. По мнению на Сильверстайна, феномен готовности покупателей платить больше сегодня наблюдается на многих рынках – британском, японском, скандинавском. Большие перспективы у товаров «новой роскоши» и на российском рынке. И производители товаров «массового престижа» у нас уже есть. Например, компании «Дикая орхидея», Одинцовская кондитерская фабрика («А. Коркунов») и «Тинькофф». Они смогли представить потребителю не просто качественный товар, но и легенду, историю, бренд. И им удалось занять более дорогую, по отношению к конкурентам, рыночную нишу. Перспективы у российского рынка товаров «новой роскоши», безусловно, роскошные. Если в Америке «переплатить» – это неожиданный феномен, то в России «жить не по средствам» – глубинная культурная традиция.

Вопросы 1. Можно ли готовность американцев «платить больше»

назвать рациональным поведением? 2. Нет ли противоречия между законом спроса и готовностью американцев «переплачивать» за товар? 3. Проанализируйте факторы, повлекшие рост спроса средних американцев, традиционно в основной своей массе отдававших предпочтение дешевому функциональному товару, на товары «роскоши»? 4. В чем суть концепции независимости потребителя? Различаются ли понятия «суверенитет» и «независимость потребителя»? 5. «Бойтесь среднего! Нет среднего потребителя!.. Нет среднего продукта! Посередине вам угрожает смерть!» К какому типичному влиянию вкусов и предпочтений потребителей на поведение других потребителей апеллирует Майкл Сильверстайн? 6. Назовите другие эффекты, противоречащие концепции независимости поведения потребителя. Объясните, в чем их суть.

8. В программе диктором телеканала в 15.10 сообщалась следующая информация о финансовом положении производителей зерна: «Прибыль от продажи зерна не покрывает расходы на горючее»; в 21.00 то же сообщение предлагалось слушателям в такой редакции: «Прибыль не успевает за расходами на горючее».

Вопрос: почему используемые в программе ОРТ формулировки являются неверными? Как взаимосвязаны выручка, затраты и прибыль производителей? Какое высказывание о финансовом положении производителей зерна было бы корректным? Какой вывод о прибыли производителей можно сделать на основе корректно приводимых данных о финансовом положении производителей зерна?

9. Тем, кто читал «Театр» Сомерсета Моэма, запомнились главные действующие лица – супружеская пара актеров – Джулия Ламберт и Майкл Госселин. У них собственный театр. В сравнении с женой Майкл – посредственный актер. Но он – «стихийный» экономист. Вот соответствующие выдержки из романа. Майкл вел театр тем же методом и с той же бережливостью, что и дом, извлекая каждое пенни из тех спектаклей, которые имели успех, когда же спектакль проваливался, что, естественно, порой случалось, потери их бывали сравнительно невелики. Майкл льстил себя мыслью, что во всем Лондоне не найдется 20 театра, где бы так мало тратили на постановки. Он проявлял великую изобретательность, преобразая старые декорации в новые, а используя на все лады мебель, которую постепенно собрал на складе, не должен был тратиться на прокат. Он выискивал актеров, которые не имели случая создать себе имя и не претендовали поэтому на высокую оплату. И сделал несколько удачных находок. Мало-помалу Майкл все реже стал появляться на сцене. Его куда больше привлекала административная деятельность. – Я хочу поставить наш театр на такие же деловые рельсы, на каких стоит любая фирма в Сити, – говорил он. Майкл считал, что с большей пользой потратит вечер, если, в то время как Джулия выступает, он будет посещать периферийные театры в поисках талантов. У него была записная книжка, куда он вносил имена всех

актеров, которые, как ему казалось, подавали надежды. Затем Майкл взялся за режиссуру. Его всегда возмущало, что режиссеры требуют такие большие деньги за постановку спектакля, а в последнее время кое-кто из них даже претендовал на долю со сборов. Джулии Майкл положил очень большой оклад и с гордостью заявлял, что она - самая высокооплачиваемая актриса в Англии, но, когда играл сам, никогда не назначал себе больше того, что, по его мнению, стоила его роль, а ставя пьесу, записывал в статью расхода гонорар, который они дали бы второразрядному режиссеру. «Ты – лучшая актриса в Англии. В труппе есть всего три человека, которые приносят деньги в кассу независимо от пьесы, и ты – одна из них. Ты получаешь больше меня потому, что стоишь дороже, – говорил Джулии Майкл. – Я назначаю тебе такую плату потому, что ты зарабатываешь ее».

Вопросы. 1. Если рассматривать театр Майкла и Джулии как фирму, то для постановки спектаклей требуются факторы производства. Какие из них приобретаются у внешних поставщиков и являются покупными? Какие ресурсы являются собственными? Какая из отвергаемых альтернатив является лучшей для Майкла Госселина? 2. Как соотносятся экономические и бухгалтерские издержки, экономическая и бухгалтерская прибыль в театре Джулии Ламберт и Майкла Госселина?

10. Американская авиация на грани банкротства В конце октября три из четырех крупнейших авиакомпаний США объявили об убытках за третий квартал. Так, Delta Airlines завершила июль–сентябрь с убытками в размере 646 млн долл., American Airlines – 214 млн долл. и Northwestern Airlines – 46 млн долл. В прошлом году третий квартал с убытком (164 млн долл.) завершила лишь Delta, остальные работали хоть и с небольшой, но прибылью. Причин столь печального положения американской авиации несколько. Во-первых, это резкий рост цен на нефть – на 92% с сентября прошлого года. Столь серьезный рост цен вынудил многие компании ввести «надбавки за топливо». Но они были невелики – 10–30 долл. на билет в зависимости от маршрута и не покрывали возросших издержек. Во-вторых, ряд компаний, прибегших к ст. 11 американского закона о банкротстве, продолжали расширять сеть маршрутов, предлагая пассажирам искусственно низкие тарифы. В-третьих, крупнейшие авиакомпании почувствовали на себе рост деятельности компаний-дискаунтеров, которые предлагают недорогие билеты на местных рейсах внутри США. На трансатлантических же рейсах конкуренцию американцам составили европейские авиакомпании. Наконец, в-четвертых, свою роль сыграли пять сильных ураганов, прокатившихся в течение трех месяцев по восточным штатам. В результате сотни рейсов были отменены, а американцы предпочитали пользоваться наземными видами транспорта. Обычно авиакомпании в странах северного полушария зарабатывают значительную часть своей прибыли именно летом, во время отпусков и школьных каникул. Убытки в третьем квартале означают, что по результатам года Delta, American и Northwestern также окажутся в минусе. Статья 11 Кодекса законов о банкротстве США оставляет за компанией,

объявившей себя банкротом, имущество и право продолжения деятельности, но требует проведения реорганизации существующего бизнеса для того, чтобы погасить долги перед кредиторами. План реорганизации компании-банкрота должен быть предоставлен кредиторам компании и одобрен решением суда. Три компании собираются заняться реструктуризацией, отказавшись от невыгодных маршрутов и сократив число занятых. Delta не исключает, что в ближайшее время компания обратится к ст. 11 закона о банкротстве.

Вопросы. 1. Дайте определения понятий «выручка», «прибыль», «убытки». 2. Объясните логику получения убытков тремя крупными американскими авиакомпаниями в результате воздействия тех факторов, которые названы в статье. 3. В координатах «услуги наземного транспорта – услуги авиакомпаний» изобразите схематично кривые безразличия американцев до сильных ураганов и после них. Объясните, как наклон кривой безразличия отражает предпочтения покупателя относительно одного из товаров. 4. Проанализируйте меры, которые хотят предпринять авиакомпании для исправления положения.

7.2.4 Примерный перечень вопросов для подготовки к зачету

Не предусмотрено учебным планом

7.2.5 Примерный перечень вопросов для подготовки к экзамену

1. Предмет микроэкономики, ее функции.
2. Формирование и эволюция современной экономической мысли.
3. Методы анализа экономических процессов и явлений.
4. Производственные возможности общества.
5. Экономическое содержание собственности.
6. Типы и формы собственности.
7. Экономические системы и их характеристика, модели в рамках экономических систем.
8. Формы общественного хозяйства.
9. Товар и его свойства.
10. Величина стоимости товара.
11. Деньги, их сущность, функции.
12. Законы денежного обращения.
13. Альтернативные подходы к определению стоимости.
14. Рынок: сущность, функции, структура.
15. Рыночный механизм и его основные элементы.
16. Эластичность спроса и предложения.
17. Конкуренция, монополия и олигополия.
18. Анализ поведения потребителя.
19. Понятие кривой безразличия.
20. Бюджетная линия.
21. Понятие бизнеса и предпринимательства.

22. Типы фирм и организационно-правовые формы предпринимательства.
23. Крупный бизнес и его формы.
24. Малый бизнес и его роль в современном рыночном хозяйстве.
25. Производственная функция. Издержки производства.
26. Доход фирмы и прибыль.
27. Сущность менеджмента.
28. Маркетинг и его функции.

7.2.6. Методика выставления оценки при проведении промежуточной аттестации

Экзамен проводится по билетам, каждый из которых содержит 2 вопроса и задачу. Каждый правильный ответ на вопрос оценивается 5 баллами, задача оценивается в 10 баллов (5 баллов верное решение и 5 баллов за верный ответ). Максимальное количество набранных баллов – 20.

1. Оценка «Неудовлетворительно» ставится в случае, если студент набрал менее 5 баллов.
2. Оценка «Удовлетворительно» ставится в случае, если студент набрал от 5 до 10 баллов
3. Оценка «Хорошо» ставится в случае, если студент набрал от 10 до 15 баллов.
4. Оценка «Отлично» ставится, если студент набрал от 15 до 20 баллов

7.2.7 Паспорт оценочных материалов

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Код контролируемой компетенции	Наименование оценочного средства
1	Введение в микроэкономику	ОПК-1, ОПК-3	Тест, курсовой проект, экзамен
2	Собственность и экономические системы	ОПК-1, ОПК-3	Тест, курсовой проект, экзамен
3	Основы товарного производства. Альтернативные подходы к определению стоимости	ОПК-1, ОПК-3	Тест, курсовой проект, экзамен
4	Общие основы рынка. Рынок и рыночный механизм	ОПК-1, ОПК-3	Тест, курсовой проект, экзамен
5	Теория поведения потребителя на рынке	ОПК-1, ОПК-3	Тест, курсовой проект, экзамен
6	Основы бизнеса и предпринимательства	ОПК-1, ОПК-3	Тест, курсовой проект, экзамен
7	Теория производства фирмы. Издержки производства и прибыль	ОПК-1, ОПК-3	Тест, курсовой проект, экзамен
8	Менеджмент и маркетинг	ОПК-1, ОПК-3	Тест, курсовой проект, экзамен

7.3. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

Тестирование осуществляется, либо при помощи компьютерной системы тестирования, либо с использованием выданных тест-заданий на бумажном носителе. Время тестирования 30 мин. Затем осуществляется проверка теста экзаменатором и выставляется оценка согласно методики выставления оценки при проведении промежуточной аттестации.

Решение стандартных задач осуществляется, либо при помощи компьютерной системы тестирования, либо с использованием выданных задач на бумажном носителе. Время решения задач 30 мин. Затем осуществляется проверка решения задач экзаменатором и выставляется оценка, согласно методики выставления оценки при проведении промежуточной аттестации.

Решение прикладных задач осуществляется, либо при помощи компьютерной системы тестирования, либо с использованием выданных задач на бумажном носителе. Время решения задач 30 мин. Затем осуществляется проверка решения задач экзаменатором и выставляется оценка, согласно методики выставления оценки при проведении промежуточной аттестации.

Защита курсовой работы, курсового проекта или отчета по всем видам практик осуществляется согласно требованиям, предъявляемым к работе, описанным в методических материалах. Примерное время защиты на одного студента составляет 20 мин.

8 УЧЕБНО МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

8.1 Перечень учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

1. Германова, О. Е. Микроэкономика. Промежуточный уровень. Задачи с решениями [Электронный ресурс] : Учебное пособие / О. Е. Германова. - Ростов-на-Дону, Таганрог : Издательство Южного федерального университета, 2018. - 281 с. - ISBN 978-5-9275-2855-4.

URL: <http://www.iprbookshop.ru/87727.html>

2. Дукарт, С. А. Экономическая теория. Микроэкономика [Электронный ресурс] : Учебное пособие / С. А. Дукарт, Е. В. Полицинская, В. Г. Лизунков. - Томск : Томский политехнический университет, 2017. - 131 с. - ISBN 2227-8397.

URL: <http://www.iprbookshop.ru/84045.html>

3. Микроэкономика [Электронный ресурс] : Учебное пособие / Г. Г. Балабанова [и др.]; ред. В. В. Шильковой. - Белгород : Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова, ЭБС АСВ, 2018. - 229 с. - ISBN 978-5-361-00583-3.

URL: <http://www.iprbookshop.ru/92268.html>

4. Розанова, Н. М. Микроэкономика. Задачи и упражнения [Электронный ресурс] : Учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / Н. М. Розанова. - Микроэкономика.

Задачи и упражнения ; 2021-02-20. - Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. - 559 с.
- Лицензия до 20.02.2021. - ISBN 978-5-238-01920-8.
URL: <http://www.iprbookshop.ru/74895.html>

9 МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ БАЗА, НЕОБХОДИМАЯ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА

Лицензионное программное обеспечение

1. Office Professional Plus 2013 Single MVL A Each Academic
2. 1С:Предприятие 8. Комплект для обучения в высших и средних учебных заведениях. Электронная поставка

Свободное ПО

1. LibreOffice
2. Moodle
3. OpenOffice
4. Skype
5. Zoom

Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

1. <http://www.edu.ru/>
2. Образовательный портал ВГТУ

Информационные справочные системы

1. <http://window.edu.ru>
2. <https://wiki.cchgeu.ru/>

Современные профессиональные базы данных

1. Федеральная служба государственной статистики
Адрес ресурса: <http://www.gks.ru/>
2. Центральный банк Российской Федерации
Адрес ресурса: <http://www.cbr.ru/>
3. Ресурсы издательства World Bank
Адрес ресурса: <https://www.worldbank.org/>
4. РосБизнесКонсалтинг — информационное аналитическое агентство
Адрес ресурса: <https://www.rbc.ru/>
5. Россия и всемирная торговая организация
Адрес ресурса: <https://wto.ru/>
6. Бухгалтерский учет и налоги
Адрес ресурса: <http://businessuchet.ru/>
7. АК&М — экономическое информационное агентство
Адрес ресурса: <http://www.akm.ru/>
8. Bloomberg -Информационно-аналитическое агентство
Адрес ресурса: <https://www.bloomberg.com/europe>
9. CATBACK.RU — Справочник для экономистов
Адрес ресурса: <http://www.catback.ru/>
10. Библиотека конгресса США
Адрес ресурса: <https://www.loc.gov/>
11. Единый портал бюджетной системы Российской Федерации

Адрес ресурса: <http://budget.gov.ru/>

12. Независимый финансовый портал

Адрес ресурса: <https://www.finweb.com/>

10. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

По дисциплине «Микроэкономика» читаются лекции, проводятся практические занятия, выполняется курсовой проект.

Основой изучения дисциплины являются лекции, на которых излагаются наиболее существенные и трудные вопросы, а также вопросы, не нашедшие отражения в учебной литературе.

Практические занятия направлены на приобретение практических навыков расчета, характеризующих экономические процессы и явления на микроуровне. Занятия проводятся путем решения конкретных задач в аудитории.

Методика выполнения курсового проекта изложена в учебно-методическом пособии. Выполнять этапы курсового проекта должны своевременно и в установленные сроки.

Контроль усвоения материала дисциплины производится проверкой курсового проекта, защитой курсового проекта.

Вид учебных занятий	Деятельность студента
Лекция	Написание конспекта лекций: кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы, формулировки, обобщения; пометать важные мысли, выделять ключевые слова, термины. Проверка терминов, понятий с помощью энциклопедий, словарей, справочников с выписыванием толкований в тетрадь. Обозначение вопросов, терминов, материала, которые вызывают трудности, поиск ответов в рекомендуемой литературе. Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на лекции или на практическом занятии.
Практическое занятие	Конспектирование рекомендуемых источников. Работа с конспектом лекций, подготовка ответов к контрольным вопросам, просмотр рекомендуемой литературы. Прослушивание аудио- и видеозаписей по заданной теме, выполнение расчетно-графических заданий, решение задач по алгоритму.
Самостоятельная работа	Самостоятельная работа студентов способствует глубокому усвоению учебного материала и развитию навыков самообразования. Самостоятельная работа предполагает следующие составляющие: - работа с текстами: учебниками, справочниками, дополнительной литературой, а также проработка конспектов лекций; - выполнение домашних заданий и расчетов; - работа над темами для самостоятельного изучения; - участие в работе студенческих научных конференций, олимпиад; - подготовка к промежуточной аттестации.
Подготовка к промежуточной	Готовиться к промежуточной аттестации следует систематически, в течение всего семестра. Интенсивная подготовка должна начинаться не

аттестации	позднее, чем за месяц-полтора до промежуточной аттестации. Данные перед экзаменом, экзаменом, экзаменом, экзаменом, экзаменом, экзаменом три дня эффективнее всего использовать для повторения и систематизации материала.
------------	--