

Федеральное государственное образовательное бюджетное  
учреждение высшего образования  
**«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»**  
**(Финуниверситет)**

Тульский филиал Финуниверситета

**Кафедра «Экономика и менеджмент»**

СОГЛАСОВАНО

ООО «Каэтана»»

Генеральный директор

А.О. Птачек

24 апреля 2024 г.



УТВЕРЖДАЮ

Директор филиала

Г.В. Кузнецов

24 апреля 2024 г.



**Е.А. Мелай**

**Экономическая теория в управлении бизнесом**  
**Рабочая программа дисциплины**

для студентов, обучающихся по направлению подготовки  
38.04.02 - Менеджмент,  
направленность программы магистратуры: Стратегия и финансы бизнеса  
**(очная форма обучения)**

*Рекомендовано Ученым советом Тульского филиала Финуниверситета*  
(протокол от 23 апреля 2024г. № 14)

*Одобрено заседанием кафедры «Экономика и менеджмент»*  
(протокол от 18 апреля 2024г. № 9)

Тула 2024

## СОДЕРЖАНИЕ

1 Наименование дисциплины .....	3
2 Перечень планируемых результатов освоения образовательной программы (перечень компетенций) с указанием индикаторов их достижения и планируемых результатов обучения по дисциплине .....	3
3 Место дисциплины в структуре образовательной программы .....	6
4 Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах и в академических часах с выделением объема аудиторной (лекции, семинары) и самостоятельной работы обучающихся .....	6
5 Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) дисциплины с указанием их объемов (в академических часах) и видов учебных занятий .....	7
5.1 Содержание дисциплины .....	7
5.2 Учебно-тематический план .....	12
5.3 Содержание семинаров, практических занятий .....	13
6 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине .....	17
6.1 Перечень вопросов, отводимых на самостоятельное освоение дисциплины, формы внеаудиторной самостоятельной работы .....	17
6.2 Перечень вопросов, заданий, тем для подготовки к текущему контролю (согласно таблице 3) .....	19
7 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине .....	23
7.1 Типовые контрольные задания, необходимые для оценки индикаторов достижения компетенций, умений и знаний .....	24
7.2 Иные материалы, необходимые для оценки индикаторов достижения компетенций, умений и знаний .....	<b>Ошибка! Закладка не определена.</b>
Наглядность и качество иллюстративного материала....	<b>Ошибка! Закладка не определена.</b>
8 Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины .....	<b>Ошибка! Закладка не определена.</b>
9 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины .....	<b>Ошибка! Закладка не определена.</b>
10 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины...	<b>Ошибка! Закладка не определена.</b>
11 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень необходимого программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости) .....	30
11.1 Комплект лицензионного программного обеспечения .....	35
11.2 Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы .....	35
11.3 Сертифицированные программные и аппаратные средства защиты информации .....	35
12 Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине .....	35

## 1 Наименование дисциплины

«Экономическая теория в управлении бизнесом»

## 2 Перечень планируемых результатов освоения образовательной программы (перечень компетенций) с указанием индикаторов их достижения и планируемых результатов обучения по дисциплине

Таблица 1

Код компетенции	Наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Результаты обучения (умения и знания), соотнесенные с индикаторами достижения компетенции
<b>ПКН-1</b>	Способность к выявлению проблем и тенденций в современной экономике и решению профессиональных задач на основе знания (продвинутый уровень) экономической и управленческой теории, а также обобщения и критического анализа актуальных практик управления	1. Демонстрирует знания теории и практики управления, а также современных тенденций развития менеджмента как науки	<i>Знать:</i> теоретические положения и ключевые концепции всех разделов микроэкономики и макроэкономики, направления развития экономической науки, основные закономерности функционирования современной экономики для формирования мировоззренческой позиции в профессиональной деятельности, обобщения и критического анализа актуальных практик управления бизнесом <i>Уметь:</i> использовать методы теоретического анализа экономики на различных этапах её развития; анализировать дискуссионные моменты применения инструментов экономической политики для выявления современных тенденций развития менеджмента как науки
		2. Обладает умением выявлять необходимость изменений в социально-экономических системах и организовывать реализацию таких изменений	<i>Знать:</i> современные методы сбора, обработки и анализа экономических и социальных данных из различных источников экономической, социальной, управленческой информации для планирования текущих и долгосрочных финансовых целей <i>Уметь:</i> сформулировать задачу и спрогнозировать ситуацию в зависимости от принятия того или иного решения для управления бизнесом в условиях риска и асимметрии информации
		3. Применяет навыки обоснования стратегии	<i>Знать:</i> методы обоснования стратегии разделения частей ко-

		разделения частей котируемой компании, оценки финансовых и других выгод отказ укрупнения бизнеса.	тируемой компании и оценки финансовых выгод отказа от укрупнения бизнеса <i>Уметь:</i> применять навыки обоснования стратегии разделения частей котируемой компании и оценки финансовых выгод отказа от укрупнения бизнеса
<b>ПКН-5</b>	Способность обобщать и критически оценивать научные исследования в менеджменте и смежных областях, выполнять научно-исследовательские проекты и участвовать в распространении экономических и управленческих знаний	1. Реализует способность организовывать проведение современных научных исследований в таких научных областях как экономика и управление	<i>Знать:</i> методы и приемы анализа экономических явлений и процессов с помощью стандартных теоретических и эконометрических моделей <i>Уметь:</i> анализировать основные социально-экономические явления; применять различные концепции экономической науки и использовать современные методы решения управленческих и ситуационных задач
		2. Владеет навыками публичных выступлений, презентаций по тематике, связанной с экономикой и управлением.	<i>Знать:</i> основы ораторского искусства, основные способы и методы коммуникативного воздействия на аудиторию для формирования у нее определенных моделей поведения <i>Уметь:</i> демонстрировать аудитории поведение менеджеров, управляющих бизнесом, которые пользуются у нее доверием и авторитетом
		3. Использует навыки подготовки и планирования выступления, привлечения, удержания и выбора правильного стиля взаимодействия с аудиторией	<i>Знать:</i> структуру выступления, принципы логической подачи материала, правила построения аргументации, способы обращения к интересам слушателей, аргументации точки зрения менеджмента компании <i>Уметь:</i> осуществлять поиск информации, необходимой для планирования и подготовки выступления по тематике, связанной с экономикой и управлением бизнесом
<b>УК-1</b>	Способность к абстрактному мышлению, критическому анализу проблемных	1. Использует методы абстрактного мышления, анализа информации и синтеза проблемных ситуаций, формализованных моделей процессов и	<i>Знать:</i> Основные признаки методов абстрактного мышления, анализа и синтеза эмпирического материала, их роль в построении формализованных моделей управления бизнесом

	ситуаций на основе системного подхода, разработке стратегий действий	явлений в профессиональной деятельности.	<i>Уметь:</i> с учетом вида деятельности, специфики и структуры компании быстро находить и обобщать необходимую информацию, редактировать ее и вносить изменения согласно специфике работы компании
		2. Демонстрирует способы осмысления и критического анализа проблемных ситуаций.	<i>Знать:</i> современные методы экономического анализа <i>Уметь:</i> проводить научные исследования в профессиональной сфере, применять концептуальный и теоретический инструментарий для осмысления критического анализа проблемных ситуаций с целью успешного их разрешения
		3. Предлагает нестандартное решение проблем, новые оригинальные проекты, вырабатывает стратегию действий на основе системного подхода.	<i>Знать:</i> источники информации по экономическому развитию хозяйствующих субъектов России <i>Уметь:</i> с учетом вида деятельности, специфики и структуры компании быстро находить и обобщать необходимую информацию для разработки новых оригинальных проектов, редактировать ее и вносить изменения в стратегию компании на основе использования обобщенной информации и системного подхода
<b>УК-7</b>	Способность проводить научные исследования, оценивать и оформлять их результаты	1. Применяет методы прикладных научных исследований	<i>Знать:</i> методы прикладных научных исследований и оценки их результатов <i>Уметь:</i> проводить научные исследования, оценивать их результаты для повышения эффективности в решении управленческих и ситуационных задач
		2. Самостоятельно изучает новые методики и методы исследования, в том числе в новых видах профессиональной деятельности	<i>Знать:</i> новые методики и методы прикладных научных исследований, в том числе в новых видах профессиональной деятельности <i>Уметь:</i> самостоятельно изучить новые методики и методы прикладных научных исследований и проводить новые исследования в целях расширения имеющихся и получения новых знаний и проверки научных гипотез

		3. Выдвигает самостоятельные гипотезы	<i>Знать:</i> методологию и методику научных исследований, как сформулировать цель и задачи исследования <i>Уметь:</i> планировать и проводить эксперименты, обрабатывать полученную информацию, систематизировать новые знания и выдвигать самостоятельные гипотезы
		4. Оформляет результаты исследований в форме аналитических записок, докладов и научных статей	<i>Знать:</i> основные требования, предъявляемые к оформлению аналитических записок, научных докладов и статей <i>Уметь:</i> обработать данные, необходимые для решения поставленных экономических задач, выявить конкурентные преимущества компании

### 3 Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Экономическая теория в управлении бизнесом» является дисциплиной обязательной части общенаучного модуля направленности программы магистратуры «Стратегия и финансы бизнеса» в рамках учебного плана подготовки магистров по направлению 38.04.02 «Менеджмент» (очная форма обучения)

### 4 Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах и в академических часах с выделением объема аудиторной (лекции, семинары) и самостоятельной работы обучающихся

Таблица 2.1

Вид учебной работы по дисциплине	Всего (в з/е и часах)	модуль 1 (в часах)
<b>Общая трудоёмкость дисциплины</b>	<b>3/108</b>	<b>108</b>
<i>Контактная работа – аудиторные занятия</i>	<i>32</i>	<i>32</i>
<i>Лекции</i>	<i>8</i>	<i>8</i>
<i>Семинары, практические занятия</i>	<i>24</i>	<i>24</i>
<b>Самостоятельная работа</b>	<b>76</b>	<b>76</b>
Вид текущего контроля	<i>Контрольная работа</i>	
Вид промежуточной аттестации	Экзамен	Экзамен

## **5 Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) дисциплины с указанием их объемов (в академических часах) и видов учебных занятий**

### **5.1 Содержание дисциплины**

#### **Тема 1. Фирма как особый экономический агент рынка и как менеджеральная компания**

Фирма: границы, цели, производственная и технологическая структура. Производственная функция и аксиомы производственного выбора.

Многопродуктовая фирма: совместный выпуск и альтернативный выпуск продукции. Эволюция взглядов экономистов на природу, функции и механизм реализации функций фирмы. Основные теории (концепции) фирмы: технологическая, контрактная и стратегическая концепции. Стратегия фирмы как сознательное, целенаправленное поведение фирмы в краткосрочном и долгосрочном периодах. Управление параметрами стратегического поведения фирмы.

Продукт фактора производства, стадии производства. Продукт как экономическая переменная. Качество как многомерная переменная.

Индивидуальный собственник и его выбор. Проблемы отношений собственников и менеджеров.

Современная фирма как менеджеральная компания. Максимизация объемов продаж и темпов роста фирмы. Взаимоотношения в рамках модели «принципалагент». Ограничения на недобросовестное поведение менеджеров.

Поведение самоуправляемой фирмы: выбор оптимальной занятости, Реакция менеджера фирмы на изменение цены товара, рост цены капитала.

Особенности выбора некоммерческой организации и государственного предприятия. Способы гармонизации конфликтующих целей.

#### **Тема 2. Предприниматель как субъект управления бизнесом в рыночной экономике.**

##### **Рыночное ценообразование и принципы управления спросом**

Предприниматель XIX века – предприниматель-собственник. Предприниматель XXI века – менеджер с имеющимся потенциалом предпринимательских, управленческих и коммерческих знаний и умений.

Рыночная экономика как основа инициативы и предприимчивости частных лиц, гибкости в хозяйственной деятельности, научно-технического прогресса. Людвиг фон Мизес: человеческая деятельность и предпринимательство - «Человеческая деятельность: трактат по экономической теории» (Human Action: A Treatise of Economics, 1949). Предприниматели Ричарда Кантильона, Жана-Батиста Сэя, Максимилиана Вебера, Вернера Зомбарта.

Современное понимание предпринимательства: Йозеф А. Шумпетер «Теория экономического развития» (1912): внутренние свойства предпринимателя, цели и мотивы. Израэл Кирцнер «Конкуренция и предпринимательство» (Competition and Entrepreneurship, 1973): предприниматель как обязательное условие существования рынка, как своеобразный вектор совмещения спроса и предложения, как необходимая предпосылка формирования рыночных цен. Принципы конкурентоспособности и проявления предпринимательской бдительности. «Модель чистого предпринимателя».

Предприниматель как субъект установления и нарушения рыночного равновесия. Равновесие на рынке. Неравновесные ситуации: подход Л. Вальраса. Подход Альфреда Маршала: доминирующая сила в формировании рыночной конъюнктуры - предприниматели.

Понимание менеджером неравновесного состояния рынка как неполноты информации у участников рынка. Неравновесие как дисбаланс интересов продавца и покупателя, обусловленный нехваткой на стороне покупателя и продавца точной информации о состоянии рынка.

Устранение неравновесия предпринимателем - источник исключительно прибыльной деятельности. Спекуляция – простейшая форма предпринимательства в условиях неравновесия и неполноты информации.

Государственное вмешательство в процессы рыночного ценообразования: реакция менеджера. Поведение менеджера при установлении «потолка цены» и «пола цены». Распределение налогового бремени (тяжесть косвенного налога для фирмы, управляемой менеджером) - зависимость от ставки налога, эластичности спроса и предложения. Поведение менеджера при введении новых налогов в условиях различной эластичности спроса и предложения. Поведение менеджера на рынке в зависимости от объема информации об уровне спроса на продукцию.

Современный рынок как сложный, нечеткий и быстро меняющийся объект. Состав рынка с экономической точки зрения. Границы рынка. Географически ограниченный рынок – критерии выделения. Оценка менеджером рынка товаров, производимых фирмой. Этапы оценки спроса. Пассивные методы сбора информации: построение временных рядов, структурный анализ. Активные методы сбора информации - специальные усилия менеджера по получению необходимых сведений: лабораторный и рыночный эксперименты, опросы (интервью) – достоинства и недостатки. Определение менеджером формы модели – выбор уравнений, которые отражают характер действия выявленных переменных на спрос: проведение регрессионного анализа, применение метода эконометрики для выведения уравнений и интерпретации полученных результатов

Принципы управления спросом. Стратегические переменные, с помощью которых фирма способна влиять на объем спроса. Неконтролируемые переменные (внешние факторы): поведение конкурентов, потребителей, государства.

Общий принцип управления величиной спроса: оптимальное использование контролируемых стратегических переменных; влияние на частично поддающиеся воздействию переменные; прогнозирование развития неконтролируемых переменных.

### **Тема 3. Концепции издержек: использование в практике управления бизнесом.**

#### **Монополистические преимущества фирмы как стимул предпринимательства**

Управление издержками – одна из главных целей практического менеджмента. Трансформационные издержки, организационные издержки и издержки контроля. Концепции издержек в зависимости от метода оценки затрат ресурсов: бухгалтерские издержки и издержки упущенных возможностей. Концепция бухгалтерских издержек - оценка менеджером коммерческой деятельности фирмы. Недостатки бухгалтерского метода. Концепция альтернативных издержек или издержек упущенных возможностей. Бухгалтерский и экономический подходы оценки ресурсов в практике управления бизнесом. Необратимые издержки как издержки входа на рынок: экзогенные и эндогенные издержки.

Доход предпринимателя – предпринимательский доход. Бухгалтерская, нормальная и экономическая прибыль. Принципы максимизации прибыли и валового дохода фирмы. Динамика издержек фирмы в краткосрочном и долгосрочном периодах. Зависимости между издержками в краткосрочном периоде. Наиболее эффективный объем выпуска по уровню затрат. Чувствительность изменения издержек производства к изменению объема – эластичность производства по издержкам. Эффект масштаба на уровне фирмы на одном и нескольких заводах. Мотивы слияний и поглощений. Вертикально интегрированная фирма.

Основные проблемы практического управления издержками фирмы, с которыми сталкивается менеджер. Классификация издержек менеджером на переменные и постоянные с помощью анализа менеджером экономического смысла ситуации, складывающейся в каждом конкретном случае, пересчета исходных статей бухгалтерской отчетности.

Проблема совместных издержек (проблема распределения издержек между разными видами одновременно производимых продуктов в целях устранения искажения уровня рентабельности разных видов продукции). Повышение эффективности управления издерж-



ками за счет перенесения в разряд прямых и привязки к выпуску определенного товара большей части совместных издержек.

Определение менеджером предельных издержек фирмы, связанных с предельно малыми изменениями объемов производства. Приблизительно оцененные предельные издержки - градиент, или инкрементальные издержки.

Анализ критических точек в управлении фирмой - анализ объемов производства, при которых фирма входит в зону прибыльности и выходит из нее. Анализ критических точек в трех основных ситуациях: при определении целевых параметров производства и реализации продукта (при анализе бизнес-плана выпуска продукта); при формировании ассортимента на многопродуктовой фирме; при выборе технологии производства и уровня производительности новых установок.

Монополистическая прибыль – стимул управления бизнесом. Патентная монополия - условие для технического прогресса и частный случай краткосрочной (временной) монополии. Патент как временная монополия с целью стимулирования инвестиций в инновации. Управление менеджером фирмой в условиях краткосрочной (временной) монополии: оценка длительности периода краткосрочной монополии; определение наилучшего способа воспользоваться краткосрочной монополией; установление мер, которые могут продлить период краткосрочной монополии.

Решение менеджером проблем промышленного шпионажа и дублирования усилий; проблем с антимонопольным законодательством, взаимодействия с антимонопольными органами.

#### **Тема 4. Информация и бизнес. Информационные ловушки менеджера.**

##### **Риск и управление риском**

Роль информации в деятельности менеджера. Информация как ресурс особого рода. Ценовая информация и феномен неосведомленности. Информационная асимметрия: Кеннет Эрроу - «Экономический смысл познания через практику» (The Economic Implication of Learning by Doing, 1962), Джордж Акерлоф («Рынок лимонов», 1970), Майкл Спенс («Конкурентное и оптимальное реагирование на сигналы: анализ эффективности и распределение», 1974).

Формы информационной асимметрии: проблемы внутрифирменной групповой организации – определение менеджером степени участия каждого исполнителя. Рынок труда и проблема найма работника. Рынок управляющих — проблема «заказчик — исполнитель». Асимметричная информация – последствия для производителей высококачественных товаров. Сигналы производителей о качестве товаров и услуг. Возможности выполнения менеджером условий существования рынка высококачественных товаров фирмы. Дисконтированная стоимость потерь, связанная с утратой репутации фирмы.

Информационные ловушки как препятствие в принятии менеджером эффективных бизнес-решений. Релевантная информация и информационный «шум». Движение информации в компании применительно к конкретной бизнес-задаче. Действие принципа когнитивного диссонанса и поведение управляющего. «Информационная ловушка прошлого опыта» и «ловушка инсайтера». Возможность предотвращения попадания управляющих бизнесом в информационные ловушки – анализ структуры движения информации внутри компании. Модели движения информации в компании в зависимости от уровня, на котором отслеживается новая информация. Информационные ловушки и стиль управления на фирме. Мозговой штурм и единоличное принятие решения.

Методы сжатия информации в управлении бизнесом: рутины и инструкции. Рутины как типовые, повторяющиеся бизнес-процессы и как нормальные и предсказуемые процедуры решения бизнес-проблемы.

Рыночная неопределенность: последствия. Управленческие решения в условиях неопределенности. Риск. Чистый риск и спекулятивный риск. Фрэнк Найт - «Риск, неопределенность и прибыль» (Risk, Uncertainty and Profit, 1921). Вероятность: априорная, статистическая, ожидаемая. Методики количественной оценки риска.

Стратегия отношения к риску, преобладающая в хозяйственной практике. Особенности отношения управляющих бизнесом к риску. Неопределенность и феномен частного предпринимательства. Неопределенность первой, второй и третьей степени и волевое решение управляющего.

Уменьшение управляющим фирмой величины риска: перераспределение риска между разными проектами и субъектами. Защита от информационной асимметрии: гарантии, бренды, дипломы, сертификаты, судебная защита, контрактная система.

Контракты как способ устранения субъективной неопределенности Концепции обеспечения контрактов: агентские контракты (agency relationship), саморегулирующиеся контракты (self-enforcing contract), отношенческие (несовершенные) контракты (relational contract). Оппортунизм в деятельности управляющих бизнесом.

Управление риском: выбор уровня, распределение, объединение. Типичные «шаги» менеджера по управлению риском. Коэффициент риска. Переговоры с контрагентом и отказ от рисков. Самострахование сделки. Варианты распределения и объединения рисков. Контрактное разделение риска. Поручительство (гарантия) и факторинг. Диверсификация риска и хеджирование. Фьючерс.

## Тема 5. Проектный подход в управлении бизнесом

Инкрементальный анализ. Модификация правила максимизации прибыли:

$MC=MR$  в рамках инкрементального анализа. Решение менеджером задачи максимизации прибыли в бизнес-практике - в условиях реакции предельных издержек и предельных доходов на бесконечно малые изменения выпуска продукции методом аппроксимации (приближения) с использованием инкрементального анализа.

Инкрементальный анализ как практическое приложение маржинального анализа. Инкрементальные издержки  $IC$  (Incremental costs) - издержки, возникающие в результате принятия определенного управленческого решения. Инкрементальные доходы  $IR$  (Incremental revenue) - доходы, являющиеся следствием принятия определенного управленческого решения. Реализация принципа полноты учета инкрементальных издержек и доходов применительно к конкретному управленческому решению.

Инкрементальные бухгалтерские издержки и доходы. Инкрементальные альтернативные издержки и доходы. Будущие инкрементальные издержки и доходы. Максимизация прибыли при инкрементальном анализе: рассмотрение управленческих решений, которые приносят прибыль (условие:  $IC < IR$ ); сохранение наиболее выгодных из числа взаимоисключающих решений; упорядочение решений (ранжирование) по убыванию прибыльности. Шаг алгоритма последнего решения - в зависимости от размеров имеющихся ресурсов: при неограниченных ресурсах:  $IC \approx IR$ ; при ограниченных ресурсах - действия управляющего - одобрить все наиболее прибыльные (из не исключаящих друг друга) решения, на реализацию которых имеется (может быть привлечен) достаточный объем ресурсов. Принятие решений по правилу:  $IC < IR$ . Использование правила:  $MC=MR$  - если параметры рассматриваемого проекта предполагают установление точного объема производства. Сфера применения инкрементального анализа: «сделать или купить», «принять или отклонить».

Инвестиционный проект фирмы: организационные, управленческие и иные усилия управляющего фирмой. Проект как разовая (уникальная для данной фирмы) коммерческая задача, ограниченная по времени своего решения, требующая последовательного уточнения деталей в ходе ее решения.

Инициация инвестиционного проекта и принятие принципиального решения об осу-

ществлении проекта (либо об отказе от него). Планирование, исполнение, контроль и завершение инвестиционного проекта. Способы анализа и отбора инвестиционных проектов. Базисные принципы отбора инвестиционных проектов менеджером.

Использование менеджером в инвестиционном анализе фундаментальных показателей: будущей стоимости вложенных денежных средств (future value — *FV*) и дисконтированной стоимости будущих поступлений (present value — *PV*. Компаундинг (compounding). Стадии отбора инвестиционных проектов и виды инвестиционных проектов. Методы выбора оптимального инвестиционного проекта: преимущества и недостатки. Учет менеджером при дисконтировании чистых денежных поступлений уровня (темпов) инфляции.

Основные компоненты, учитываемые менеджером при оценке инвестиционных проектов в условиях риска и неопределенности: анализ чувствительности (эластичности - sensitivity analysis) дисконтированной стоимости проекта на изменение таких показателей, как цена товара, величина спроса, цена фактора производства (труда или капитала), объемы ресурсов (ограничения на ресурсы), цены сырья и материалов; составление сценариев (scenario analysis) - с такими исходами, как очень благоприятная ситуация, благоприятная ситуация, нейтральная ситуация, неблагоприятная ситуация, крайне неблагоприятная ситуация; составление дерева решений для анализа всех возможных альтернатив по ходу осуществления проекта, нахождения точек уязвимости — варианты, при которых дисконтированная стоимость проекта отрицательна, либо подвержена высокой изменчивости (волатильности), принятие мер по смягчению или нейтрализации данной проблемы.

Приложение теории дисконтирования к финансовым инвестициям, к управлению собственностью. Бюджетирование капитала. Использование метода дисконтирования при управлении собственностью (к тем видам имущества, которые не относятся к основному бизнесу фирмы). Применение дисконтирования при финансовых инвестициях, оценке капитализации. Графическая интерпретация бюджетирования капитала.

## **Тема 6. Макроэкономическая среда бизнеса: влияние на управленческие решения фирмы**

Макроэкономическая среда бизнеса – влияние на принятие менеджерами управленческих решений. Взаимодействие основных регулирующих сил экономической системы: государство, бизнес, общество. Макроэкономическое равновесие: причины нарушения.

Денежно-кредитная политика Центрального банка страны. Ключевая ставка. Рынок ценных бумаг. Операции с государственными облигациями на рынке ценных бумаг. Управление менеджером портфелем ценных бумаг фирмы.

Инфляция. Эффект Фишера и отслеживание его фирмами для принятия и изменения управленческих бизнес-решений. Налогово-бюджетная политика. Налоги и субсидии. Доходы населения и социальная политика. Проблема бедности – обострение в период пандемии Covid-19. Влияние сокращения внутреннего спроса в России на бизнес-процессы фирмы.

Экономический рост. Инновационный тип экономического роста в современной России. Использование бизнесом трудосберегающего типа научно-технического прогресса: показатели.

## 5.2 Учебно-тематический план

Таблица 3.1

№ п/ п	Наименование тем (разделов) дисциплины	Трудоемкость в часах					Формы текущего контроля успеваемости
		Всего	Контактная работа - Аудиторная работа			Самостоятельная работа	
			Общая, в т.ч.:	Лекции	Семинары, практические занятия		
1.	Тема 1. Фирма как особый экономический агент рынка и как менеджеральная компания	17	2	-	2	15	Устный опрос, решение ситуационных задач
2.	Тема 2.Предприниматель как субъект управления бизнесом в рыночной экономике. Рыночное ценообразование и принципы управления спросом	18	6	2	4	12	Устный опрос, тестирование, решение кейсов
3.	Тема 3.Концепции издержек: использование в практике управления бизнесом. Монополистические преимущества фирмы как стимул предпринимательства	18	8	2	6	10	Устный опрос, тестирование, решение задач, кейсов
4.	Тема 4.Информация и бизнес. Информационные ловушки менеджера. Риск и управление риском	19	6	2	4	13	Решение ситуационных задач
5.	Тема 5.Проектный подход в управлении бизнесом	21	8	2	6	13	Устный опрос, тестирование, решение кейсов
6.	Тема 6. Макроэкономическая среда бизнеса: влияние на управленческие решения фирмы	15	2	-	2	13	Устный опрос, тестирование, решение ситуационных задач
	В целом по дисциплине	108	32	8	24	76	Согласно учебному плану: контрольная работа

### 5.3 Содержание семинаров, практических занятий

Таблица 4

Наименование тем (разделов) дисциплины	Перечень вопросов для обсуждения на семинарских, практических занятиях, рекомендуемые источники из разделов 8,9 (указывается раздел и порядковый номер источника)	Формы проведения занятий
<i>Тема 1. Фирма как особый экономический агент рынка и как менеджериальная компания</i>	<p>1. Фирма: границы, цели, производственная и технологическая структура. Производственная функция и аксиомы производственного выбора.</p> <p>2. Многопродуктовая фирма: совместный выпуск и альтернативный выпуск продукции.</p> <p>3. Эволюция взглядов экономистов на природу, функции и механизм реализации функций фирмы. Основные теории (концепции) фирмы: технологическая, контрактная и стратегическая концепции.</p> <p>4. Стратегия фирмы как сознательное, целенаправленное поведение фирмы в краткосрочном и долгосрочном периодах. Параметры стратегического поведения фирмы.</p> <p>5. Продукт фактора производства, стадии производства. Продукт как экономическая переменная. Качество как многомерная переменная.</p> <p>6. Индивидуальный собственник и его выбор. Проблемы отношений собственников и менеджеров.</p> <p>7. Современная фирма как менеджериальная компания. Максимизация объемов продаж и темпов роста фирмы. Взаимоотношения в рамках модели «принципал-агент». Ограничения на недобросовестное поведение менеджеров.</p> <p>8. Поведение самоуправляемой фирмы: выбор оптимальной занятости, Реакция менеджера фирмы на изменение цены товара, рост цены капитала.</p> <p>9. Особенности выбора некоммерческой организации и государственного предприятия. Способы гармонизации конфликтующих целей.</p> <p><b>Рекомендуемые источники: 8 (1, 2, 4, 7)</b></p>	<p>Устный опрос.</p> <p>Дискуссия по теме.</p> <p>Разбор кейсов.</p> <p>Решение задач. Обсуждение научных докладов</p>
<i>Тема 2. Предприниматель как субъект управления бизнесом в рыночной экономике. Рыночное ценообразование и принципы управления спросом</i>	<p>1. Современное понимание предпринимательства: Й.А. Шумпетер: внутренние свойства предпринимателя, цели и мотивы. Израэл Кирцнер: принципы конкурентоспособности и проявления предпринимательской бдительности. «Модель чистого предпринимателя».</p> <p>2. Предприниматель как субъект установления и нарушения рыночного равновесия. Равновесие на рынке. Неравновесные ситуации: подход Л. Вальраса. Подход А. Маршала: Устранение неравновесия предпринимателем - источник для исключительно прибыльной деятельности. Спекуляция – простейшая форма предпринимательства в условиях неравновесия и неполноты информации.</p> <p>3. Государственное вмешательство в процессы рыночного ценообразования: реакция менеджера. Поведение менеджера при установлении «потолка цены» и «пола цены».</p> <p>4. Поведение менеджера при введении новых налогов в условиях различной эластичности спроса и предложения.</p>	<p>Устный опрос.</p> <p>Дискуссия по теме.</p> <p>Разбор кейсов.</p> <p>Решение задач. Обсуждение научных докладов.</p>

	<p>5. Оценка менеджером рынка товаров, производимых фирмой. Этапы оценки спроса. Пассивные и активные методы сбора информации. Специальные усилия менеджера по получению необходимых сведений: лабораторный и рыночный эксперименты, опросы (интервью) – достоинства и недостатки.</p> <p>6. Определение менеджером формы модели – выбор уравнений, которые отражают характер действия выявленных переменных на спрос: проведение регрессионного анализа, применение метода эконометрики для выведения уравнений и интерпретации полученных результатов</p> <p>7. Принципы управления спросом. Стратегические переменные. Неконтролируемые переменные (внешние факторы). Общий принцип управления величиной спроса: оптимальное использование контролируемых стратегических переменных; влияние на частично поддающиеся воздействию переменные; прогнозирование развития неконтролируемых переменных.</p> <p><b>Рекомендуемые источники: 8 (1, 2, 5, 7)</b></p>	
<p><i>Тема 3. Концепции издержек: использование в практике управления бизнесом. Монополистические преимущества фирмы как стимул предпринимательства</i></p>	<p>1. Управление издержками – цель практического менеджмента. Трансформационные издержки, организационные издержки и издержки контроля. Концепции издержек в зависимости от метода оценки затрат ресурсов: бухгалтерские издержки и издержки упущенных возможностей.</p> <p>2. Концепция бухгалтерских издержек - оценка менеджером коммерческой деятельности фирмы. Недостатки бухгалтерского метода. Концепция альтернативных издержек или издержек упущенных возможностей.</p> <p>3. Доход предпринимателя – предпринимательский доход. Бухгалтерская, нормальная и экономическая прибыль. Принципы максимизации прибыли и валового дохода фирмы.</p> <p>4. Динамика издержек фирмы в краткосрочном и долгосрочном периодах. Чувствительность изменения издержек производства к изменению объема – эластичность производства по издержкам. Эффект масштаба на уровне фирмы на одном и нескольких заводах. Мотивы слияний и поглощений. Вертикально интегрированная фирма.</p> <p>5. Основные проблемы практического управления издержками фирмы. Классификация издержек менеджером на переменные и постоянные с помощью анализа экономического смысла ситуации, складывающейся в конкретном случае, пересчета исходных статей бухгалтерской отчетности.</p> <p>6. Проблема совместных издержек. Повышение эффективности управления издержками за счет перенесения в разряд прямых и привязки к выпуску определенного товара большей части совместных издержек.</p> <p>7. Определение предельных издержек фирмы, которые связаны с предельно малыми изменениями объемов производства. Приблизительно оцененные предельные издержки - градиент, или инкрементальные издержки.</p> <p>8. Анализ критических точек в управлении фирмой - анализ объемов производства, при которых фирма входит в зону прибыльности и выходит из нее.</p> <p>9. Монополистическая прибыль – стимул управления бизнесом. Патентная монополия - условие для технического прогресса и частный случай краткосрочной (временной) монополии. Патент как временная монополия с целью стимулирования инвестиций в инновации.</p>	<p>Устный опрос. Дискуссия по теме. Разбор кейсов. Решение задач. Обсуждение научных докладов</p>

	<p>10. Управление менеджером фирмой в условиях краткосрочной (временной) монополии: оценка длительности периода краткосрочной монополии; определение наилучшего способа воспользоваться ею; установление мер, которые могут продлить этот период.</p> <p>11. Решение менеджером проблем промышленного шпионажа и дублирования усилий, проблем с антимонопольным законодательством взаимодействия с антимонопольными органами.</p> <p><b>Рекомендуемые источники: 8 (1, 2, 3, 5, 6)</b></p>	
<p><i>Тема 4. Информация и бизнес. Информационные ловушки менеджера. Риск и управление риском</i></p>	<p>1. Роль информации в деятельности менеджера. Информация как ресурс особого рода. Ценовая информация и феномен неосведомленности. Информационная асимметрия: Кеннет Эрроу, Джордж Акерлоф, Майкл Спенс.</p> <p>2. Формы информационной асимметрии: проблемы внутрифирменной групповой организации – определение менеджером степени участия каждого исполнителя.</p> <p>3. Рынок труда и проблема найма работника. Рынок управляющих — проблема «заказчик — исполнитель». Асимметричная информация – последствия для продавцов высококачественных товаров. Сигналы производителей о качестве товаров и услуг.</p> <p>4. Возможности выполнения менеджером условий существования рынка высококачественных товаров фирмы. Дисконтированная стоимость потерь, связанная с утратой репутации фирмы.</p> <p>5. Информационные ловушки как препятствие в принятии управляющим фирмой эффективных бизнес-решений. Релевантная информация и информационный «шум».</p> <p>6. Движение информации в компании применительно к конкретной бизнес-задаче. Действие принципа когнитивного диссонанса и поведение управляющего.</p> <p>7. «Информационная ловушка прошлого опыта» управляющего и «ловушка инсайтера». Возможность предотвращения попадания управляющих бизнесом в информационные ловушки – анализ структуры движения информации внутри компании. Модели движения информации в компании в зависимости от уровня, на котором отслеживается новая информация.</p> <p>8. Информационные ловушки и стиль управления на фирме. Мозговой штурм и единоличное принятие решения.</p> <p>9. Методы сжатия информации в управлении бизнесом: рутины и инструкции. Рутины как типовые, повторяющиеся бизнес-процессы, как нормальные и предсказуемые процедуры решения бизнес-проблемы.</p> <p>10. Рыночная неопределенность: последствия. Управленческие решения в условиях неопределенности. Риск. Чистый риск и спекулятивный риск.</p> <p>11. Вероятности: априорная, статистическая, ожидаемая. Методики количественной оценки риска. Стратегия отношения к риску, преобладающая в хозяйственной практике.</p> <p>12. Особенности отношения управляющих бизнесом к риску. Неопределенность и феномен частного предпринимательства. Неопределенность первой, второй и третьей степени и волевое решение управляющего.</p>	<p>Устный опрос. Дискуссия по теме. Разбор кейсов. Решение задач. Обсуждение научных докладов</p>

	<p>13. Уменьшение управляющим фирмой величины риска: перераспределение риска между разными проектами и субъектами. Защита от информационной асимметрии такими способами, как гарантии, бренды, дипломы, сертификаты, судебная защита, контрактная система.</p> <p>14. Контракты как способ устранения субъективной неопределенности Концепции обеспечения контрактов: агентские контракты (agency relationship), саморегулирующиеся контракты (self-enforcing contract), отношенческие (несовершенные) контракты (relational contract). Оппортунизм в деятельности управляющих бизнесом.</p> <p>15. Управление риском: выбор уровня, распределение, объединение. Типичные «шаги» управляющего фирмой по управлению риском. Коэффициент риска. Переговоры с контрагентом и отказ от рисков. Самострахование сделки.</p> <p>Варианты распределения и объединения рисков. Контрактное разделение риска. Поручительство (гарантия) и факторинг. Диверсификация риска и хеджирование. Фьючерс.</p> <p><b>Рекомендуемые источники 8 (1, 2, 3, 5, 6)</b></p>	
Тема 5. Проектный подход в управлении бизнесом	<p>1. Инкрементальный анализ. Модификация правила максимизации прибыли: <math>MC = MR</math> в рамках инкрементального анализа. Решение менеджером задачи максимизации прибыли в бизнес-практике.</p> <p>2. Инкрементальный анализ - практическое приложение маржинального анализа. Инкрементальные издержки <math>IC</math> (Incremental costs), инкрементальные доходы <math>IR</math> (Incremental revenue). Реализация принципа полноты учета инкрементальных издержек и доходов применительно к конкретному управленческому решению.</p> <p>3. Инкрементальные бухгалтерские издержки и доходы. Инкрементальные альтернативные издержки и доходы. Будущие инкрементальные издержки и доходы. Максимизация прибыли при инкрементальном анализе.</p> <p>4. Сфера применения инкрементального анализа: «сделать или купить», «принять или отклонить».</p> <p>5. Инвестиционный проект фирмы: организационные, управленческие и иные усилия управляющего фирмой. Инициация инвестиционного проекта и принятие принципиального решения об осуществлении проекта (либо об отказе от него). Планирование, исполнение, контроль и завершение инвестиционного проекта. Базисные принципы отбора инвестиционных проектов менеджером. Компаундинг (compounding). Учет менеджером при дисконтировании чистых денежных поступлений уровня (темпов) инфляции.</p> <p>6. Основные компоненты, учитываемые менеджером при оценке инвестиционных проектов в условиях риска и неопределенности: анализ чувствительности дисконтированной стоимости проекта к изменению цены товара, величины спроса, цен факторов производства, объемов ресурсов, составление сценариев с исходами: очень благоприятная ситуация, благоприятная ситуация, нейтральная ситуация, неблагоприятная ситуация, крайне неблагоприятная ситуация.</p> <p>7. Составление дерева решений для анализа возможных альтернатив по ходу осуществления проекта, нахождения точек уязвимости — вариантов, при которых дисконтированная стоимость отрицательна, либо подвержена волатильности и принятие мер по смягчению или нейтрализации данной проблемы.</p>	Устный опрос. Дискуссия по теме. Разбор кейсов. Решение задач. Обсуждение научных докладов



	<p>8. Приложение теории дисконтирования к управлению собственностью. Бюджетирование капитала. Графическая интерпретация бюджетирования капитала.</p> <p><b>Рекомендуемые источники 8 (1, 2, 3, 5, 6)</b></p>	
<p><i>Тема 6. Макроэкономическая среда бизнеса: влияние на управленческие решения фирмы</i></p>	<p>1. Взаимодействие основных регулирующих сил экономической системы: государство, бизнес, общество. Макроэкономическое равновесие: причины нарушения.</p> <p>2. Денежно-кредитная политика Центрального банка страны. Ключевая ставка.</p> <p>3. Рынок ценных бумаг. Операции с государственными облигациями на рынке ценных бумаг. Управление менеджером портфелем ценных бумаг фирмы.</p> <p>4. Инфляция. Эффект Фишера и отслеживание его фирмами для принятия и изменения управленческих бизнес-решений.</p> <p>5. Налогово-бюджетная политика. Налоги и субсидии.</p> <p>6. Доходы населения и социальная политика. Проблема бедности – обострение в период пандемии Covid-19. Влияние сокращения внутреннего спроса в России на бизнес-процессы фирмы.</p> <p>7. Экономический рост. Инновационный тип экономического роста в современной России. Использование бизнесом трудосберегающего типа научно-технического прогресса: показатели.</p> <p><b>Рекомендуемые источники 8 (3, 4, 6, 8)</b></p>	<p>Устный опрос. Дискуссия по теме. Разбор кейсов. Решение задач. Обсуждение научных докладов</p>

## 6 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

### 6.1 Перечень вопросов, отводимых на самостоятельное освоение дисциплины, формы внеаудиторной самостоятельной работы

Таблица 5

Наименование тем (разделов) дисциплины	Перечень вопросов, отводимых на самостоятельное освоение	Формы внеаудиторной самостоятельной работы
<p><i>Тема 1. Фирма как особый экономический агент рынка и как менеджериальная компания</i></p>	<p>Фирма: границы, цели, производственная и технологическая структура. Производственная функция и аксиомы производственного выбора.</p> <p>Многопродуктовая фирма: совместный выпуск и альтернативный выпуск продукции. Эволюция взглядов экономистов на природу, функции и механизм реализации функций фирмы. Основные теории (концепции) фирмы: технологическая, контрактная и стратегическая концепции.</p> <p>Стратегия фирмы как сознательное, целенаправленное поведение фирмы в краткосрочном и долгосрочном периодах. Параметры стратегического поведения фирмы.</p> <p>Продукт фактора производства, стадии производства. Продукт как экономическая переменная. Качество как многомерная переменная.</p> <p>Индивидуальный собственник и его выбор.</p>	<p>- Работа с конспектом лекции. Подготовка к докладу с презентацией.</p>

	<p>Проблемы отношений собственников и менеджеров.</p> <p>Современная фирма как менеджеральная компания. Максимизация объемов продаж и темпов роста фирмы. Взаимоотношения в рамках модели «принципал-агент». Ограничения на недобросовестное поведение менеджеров. <b>Рекомендуемые источники: 8 (1, 2, 4, 7)</b></p>	
<p><b>Тема 2.</b> Предприниматель как субъект управления бизнесом в рыночной экономике. Рыночное ценообразование и принципы управления спросом</p>	<p>Предприниматель XIX века – предприниматель - собственник.</p> <p>Предприниматель XXI века – менеджер с имеющимся потенциалом предпринимательских, управленческих и коммерческих знаний и умений.</p> <p>Рыночная экономика как основа инициативы и предприимчивости частных лиц, гибкости в хозяйственной деятельности, научно-технического прогресса. Людвиг фон Мизес: человеческая деятельность и предпринимательство - «Человеческая деятельность: трактат по экономической теории»(Human Action: A Treatise of Economics, 1949).</p> <p>Предприниматели Ричарда Кантильона, Жана-Батиста Сэя, Максимилиана Вебера, Вернера Зомбарта.</p> <p>Современный рынок как сложный, нечеткий и быстро меняющийся объект. Состав рынка с экономической точки зрения. Границы рынка. Географически ограниченный рынок – критерии выделения.</p> <p><b>Рекомендуемые источники: 8(1, 2, 3, 5, 6)</b></p>	<p>- Работа с конспектом лекции. Подготовка к докладу с презентацией. Подбор материала для написания контрольной работы.</p>
<p><b>Тема 3.</b> Концепции издержек: использование в практике управления бизнесом. Монополистические преимущества фирмы как стимул предпринимательства</p>	<p>Монополистическая прибыль – стимул управления бизнесом. Патентная монополия - условие для технического прогресса и частный случай краткосрочной (временной) монополии. Патент как временная монополия с целью стимулирования инвестиций в инновации.</p> <p>Управление менеджером фирмой в условиях краткосрочной (временной) монополии: оценка длительности периода краткосрочной монополии; определение наилучшего способа воспользоваться ею; установление мер, которые могут продлить этот период.</p> <p>Решение менеджером проблем промышленного шпионажа и дублирования усилий, проблем с антимонопольным законодательством взаимодействия с антимонопольными органами.</p> <p><b>Рекомендуемые источники: 8(1, 2, 6)</b></p>	<p>- Работа с конспектом лекции; подготовка к решению задач, подбор материала для написания контрольной работы</p>

<p><i>Тема 4. Информация и бизнес. Информационные ловушки менеджера. Риск и управление риском</i></p>	<p>Информация как ресурс особого рода. Ценовая информация и феномен неосведомленности. Информационная асимметрия: Кеннет Эрроу - «Экономический смысл познания через практику» (The Economic Implication of Learning by Doing, 1962), Джордж Акерлоф («Рынок лимонов», 1970), Майкл Спенс («Конкурентное и оптимальное реагирование на сигналы: анализ эффективности и распределение», 1974).</p> <p>Рынок труда и проблема найма работника. Рынок управляющих — проблема «заказчик — исполнитель». Асимметричная информация – последствия для продавцов высококачественных товаров. Сигналы производителей о качестве товаров и услуг. Возможности выполнения менеджером условий существования рынка высококачественных товаров фирмы. Дисконтированная стоимость потерь, связанная с утратой репутации фирмы.</p> <p><b>Рекомендуемые источники:</b> 8(1, 2, 3, 5, 6, 7)</p>	<p>Работа с конспектом лекции. Подготовка к докладу с презентацией. Выполнение контрольной работы</p>
<p><i>Тема 5. Проектный подход в управлении бизнесом</i></p>	<p>Инвестиционный проект фирмы: организационные, управленческие и иные усилия управляющего фирмой. Проект как разовая (уникальная для данной фирмы) коммерческая задача, ограниченная по времени своего решения, требующая последовательного уточнения деталей в ходе ее решения.</p> <p>Инициация инвестиционного проекта и принятие принципиального решения об осуществлении проекта (либо об отказе от него). Планирование, исполнение, контроль и завершение инвестиционного проекта. Способы анализа и отбора инвестиционных проектов. Базисные принципы отбора инвестиционных проектов менеджером.</p> <p><b>Рекомендуемые источники:</b> 8(1, 2, 3, 5, 6, 7)</p>	<p>Работа с конспектом лекции. Подготовка к докладу с презентацией. Выполнение контрольной работы</p>
<p><i>Тема 6. Макроэкономическая среда бизнеса: влияние на управленческие решения фирмы</i></p>	<p>Налогово-бюджетная политика. Налоги и субсидии.</p> <p>Доходы населения и социальная политика. Проблема бедности – обострение в период пандемии Covid-19. Влияние сокращения внутреннего спроса в России на бизнес-процессы фирмы.</p> <p><b>Рекомендуемые источники:</b> 8(3, 4, 7, 8)</p>	<p>Работа с конспектом лекции. Подготовка к докладу с презентацией. Выполнение контрольной работы</p>

**6.2 Перечень вопросов, заданий, тем для подготовки к текущему контролю (согласно таблице 3)**

### ЗАДАЧА 1

Какое решение примет производитель, функционирующий на рынке несовершенной конкуренции при следующих условиях (таблица 2)

Таблица 2 – Исходные данные

Q	0	1	2	3	4	5	6	7
P		29	28,5	28	27,5	27	26,3	26
TFC	38							
TVC	0	14	30	40	53	71	94	123

Провести необходимые расчеты, определить прибыль или убыток фирмы, функционирующей на данном рынке. Решение представить в числовом виде и графически.

### ЗАДАЧА 2

Какое решение примет производитель, функционирующий на рынке несовершенной конкуренции при следующих условиях (таблица 3)

Таблица 3 – Исходные данные

Q	0	1	2	3	4	5	6	7
P		27	27	26,5	26,5	26,2	25,0	24,5
TFC	28							
TVC	0	10	23	30	50	75	110	148

Провести необходимые расчеты, определить прибыль или убыток фирмы, функционирующей на данном рынке. Решение представить в числовом виде и графически.

### ЗАДАЧА 3

Какое решение примет производитель, функционирующий на рынке несовершенной конкуренции при следующих условиях (таблица 4)

Таблица 4 – Исходные данные

Q	0	1	2	3	4	5	6	7
P		10	9	8	7	6	5	4
TFC	10							
TVC	0	12	14	17	21	28	36	49

Провести необходимые расчеты, определить прибыль или убыток фирмы, функционирующей на данном рынке. Решение представить в числовом виде и графически.

### ЗАДАЧА 4

Какое решение примет производитель, функционирующий на рынке несовершенной конкуренции при следующих условиях (таблица 4)

Таблица 4 – Исходные данные

Q	0	1	2	3	4	5	6	7
P		22	20	18	16	13	10	7
TFC	20							
TVC	0	15	22	30	40	50	68	75

Провести необходимые расчеты, определить прибыль или убыток фирмы, функционирующей на данном рынке. Решение представить в числовом виде и графически.

### ЗАДАЧА 5-6

Какое решение примет производитель, функционирующий на рынке несовершенной конкуренции при следующих условиях (таблица 5)

Таблица 5 – Исходные данные

Q	0	1	2	3	4	5	6	7
P		22	20	18	16	13	10	7
AFC	-	20						
AVC	-	15	11	10	10	10	11,3	10,7

Провести необходимые расчеты, определить прибыль или убыток фирмы при оптимальном объеме производства. Решение представить в числовом виде и графически.

**ЗАДАЧА 7-8**

Какое решение примет производитель, функционирующий на рынке несовершенной конкуренции при следующих условиях (таблица 6)

Таблица 6 – Исходные данные

Q	0	1	2	3	4	5	6	7
P		10	9	8	7	6	5	4
AFC	-	10						
AVC	-	12	7	5,7	5,25	5,6	6	7

Провести необходимые расчеты, определить прибыль или убыток фирмы при оптимальном объеме производства. Решение представить в числовом виде и графически.

**ЗАДАЧА 9-10**

Какое решение примет производитель, функционирующий на рынке несовершенной конкуренции при следующих условиях (таблица 7)

Таблица 7 – Исходные данные

Q	0	1	2	3	4	5	6	7
P		29	28,5	28	27,5	27	26,3	26
AFC	-	38						
AVC	-	14	15	13,3	13,3	14,2	15,7	17,6

Провести необходимые расчеты, определить прибыль или убыток фирмы при оптимальном объеме производства. Решение представить в числовом виде и графически.

**ЗАДАЧА 11-12**

Какое решение примет производитель, функционирующий на рынке несовершенной конкуренции при следующих условиях (таблица 8)

Таблица 8 – Исходные данные

Q	0	1	2	3	4	5	6	7
P		27	27	26,5	26,5	26,2	25,0	24,5
AFC	-	28,0						
AVC	-	10	11,5	10,0	12,5	15,0	18,3	21,1

Провести необходимые расчеты, определить прибыль или убыток фирмы при оптимальном объеме производства. Решение представить в числовом виде и графически.

**ЗАДАЧА 13-16**

На основе статистических данных по различным отраслям определить тип рынка, на котором функционирует предприятие, и степень концентрации. Данные по обороту (выручке в отрасли) в Тульской области представлены по адресу: [https://gks.ru/bgd/regl/b21\\_14p/Main.htm](https://gks.ru/bgd/regl/b21_14p/Main.htm)  
Данные по отдельным предприятиям использовать с сайта: <https://zachestnyibiznes.ru>

В каждой из представленной по вариантам отрасли (таблица 9), выбрать 5 наиболее крупных

предприятий и рассчитать индекс концентрации и индекс Херфиндаля -Хиршмана, на основании которых сделать выводы.

Таблица 9 – Отрасли для рассмотрения по вариантам

№ варианта	№ задачи	Название отрасли
1	13	сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство
2	14	добыча полезных ископаемых
3	15	строительство
4	16	Транспортировка и хранение

### Примерные темы докладов

1. Обобщенные принципы применения правила:  $MR=MC$  для многопродуктовой, многозаводской и мультирыночной фирм.
2. Неполнота информации об уровне спроса на продукцию фирмы. Этапы оценки объема спроса.
3. Использование концепций бухгалтерских и альтернативных издержек в практике предпринимательства.
4. Переменные, постоянные, совместные, предельные, средние переменные издержки. Основные проблемы практического управления издержками фирмы.
5. Концепция временного горизонта, изменения уровня издержек и прибыли при изменении временного горизонта. Учет эффекта временного горизонта в предпринимательской практике.
6. Основные проблемы практического управления издержками в условиях неполной информации.
7. Графики валовых издержек и валовых доходов, средних издержек и средних доходов. Анализ критических точек и его использование в управлении фирмой.
8. Анализ критических точек в управлении фирмой. Критический объем производства. Операционная маржа.
9. Необходимость применения анализа критических точек в процессе управления фирмой. Графическая и алгебраическая интерпретация менеджером фирмы критических точек.
10. Использование анализа критических точек в управлении фирмой: определение целевых параметров производства и реализации продукта, формирование ассортимента на многопродуктовой фирме, выбор технологии производства.
11. Закономерности спроса на однотипные товары, их последствия для практики ценообразования.
12. Закономерности спроса на дифференцированные товары, их последствия для практики ценообразования.
13. Способы устранения информационной асимметрии и предотвращение фиаско рынка с помощью гарантий, брендов, сертификатов, судебной защиты.
14. Информационные ловушки менеджера. Ловушка инсайдера.
15. Роль контрактов в снижении риска. Саморегулирующие контракты. Отношенческий контракт, его обеспечение и применимость.

16. Управление риском: типичные шаги фирмы по управлению риском.
17. Инкрементальный анализ. Модификация правила максимизации прибыли в рамках инкрементального анализа.
18. Принципы управления спросом на продукцию фирмы.
19. Предпосылки ценовой дискриминации и ее разновидности. Легальная дискриминация и ее использование в управлении фирмой.
20. Инвестиционный проект: виды, методы выбора оптимального инвестиционного проекта.
21. Инвестиционный проект: оценка в условиях риска и неопределенности.
22. Процесс бюджетирования капитала фирмы.
23. Инфляция. Эффект Фишера и отслеживание его фирмами для принятия и изменения управленческих бизнес-решений.
24. Операции с государственными облигациями на рынке ценных бумаг. Управление менеджером портфелем ценных бумаг фирмы.
25. Использование бизнесом трудосберегающего типа научно-технического прогресса: показатели

### **Критерии балльной оценки различных форм текущего контроля успеваемости**

Организация текущего контроля успеваемости обучающихся по итогам семестра (модуля), по программам бакалавриата и магистратуры в соответствии с учебными планами по направлениям подготовки высшего образования утверждена приказом ФУ по основной деятельности № 0557/о от 23.03.2017

Таблица 6 – Виды работ обучающегося, формирующие текущий контроль по дисциплине

№ п/п	Вид учебной деятельности	Баллы	Максимум за семестр (модуль)
<b>Измеримые виды контроля самостоятельной работы обучающихся</b>			
1	Выполнение и защита контрольной работы	10	10
3	Решение задач	0,5	8
4	Тестирование/экспресс-опросы	0,5	6
5	Защита различных работ/презентаций по заданной теме	0,5	4
<b>Интерактивные формы проведения занятий</b>			
6	Посещение занятий, ведение конспекта лекции/семинара и работа с ним	0,1	4
7	Активное участие в интерактивном процессе	0,1	4
8	Ответы на вопросы на семинарском занятии	0,1	4
<b>Всего за семестр (модуль)</b>		<b>40</b>	

### **7 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине**

Перечень планируемых результатов освоения образовательной программы (перечень компетенций) с указанием индикаторов их достижения и планируемых результатов обучения по дисциплине содержится в разделе «2. Перечень планируемых результатов освоения образовательной программы (перечень компетенций) с указанием индикаторов их достижения и планируемых результатов обучения по дисциплине».

**7.1 Типовые контрольные задания, необходимые для оценки индикаторов достижения компетенций, умений и знаний**

<b><u>Компетенция</u></b>	<b><u>Типовые задания</u></b>
<p><b>ПК-4</b> Способность разрабатывать систему мероприятий для осуществления корпоративной реструктуризации и реорганизации бизнеса</p>	<p><b>1. Демонстрирует знания теории и практики управления, а также современных тенденций развития менеджмента как науки</b></p> <p><b>Задание 1.</b> Федеральный закон от 27.12.2002 № 184-ФЗ «О техническом регулировании» определяет: «Техническое регулирование — правовое регулирование отношений в области установления, применения и исполнения обязательных требований к продукции, процессам производства, эксплуатации, хранения, перевозки, реализации и утилизации, а также в области установления и применения на добровольной основе требований к продукции, процессам производства, эксплуатации, хранения, перевозки, реализации и утилизации, выполнению работ или оказанию услуг и правовое регулирование отношений в области оценки соответствия».</p> <p>Может ли данное техническое регулирование составлять барьер входа фирмы на рынок?</p> <p><b>Задание 2</b> Супермаркет (<i>supermarket</i>, «сверхрынок») — крупный универсам по продаже полного ассортимента</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ продуктов питания и напитков</li> <li>✓ предметов домашнего хозяйства (мыла, порошки для стирки и мойки посуды, предметов санитарии и гигиены, бумажных изделий, книг в бумажных обложках, комнатных цветов и растений, продуктов для домашних животных, автомобильных товаров, игрушек, открыток, косметики, посуды, лекарств, бытовой техники и т. п.) – разные цены, размеры, скорости реализации.</li> </ul> <p>Задача менеджера – упростить данную сложную ситуацию – выбрать адекватную переменную – длину прилавка и взглянуть на супермаркет как на однопродуктовую фирму, «продающую» длину прилавка. Предельный доход супермаркета будет зависеть от торговой наценки (части цены товара), которая достается супермаркету и от скорости реализации товаров. Какие решения вы приняли бы для оптимизации ассортимента данного супермаркета?</p> <p><b>2. Обладает умением выявлять необходимость изменений в социально-экономических системах и организовывать реализацию таких изменений</b></p> <p><b>Задание 1.</b> Специфическое знание о продукте или технологии выпуска продукта, позволяющее какой-либо фирме резко оторваться от конкурентов на рынке, называется:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. торговая марка</li> <li>2. награда за инновацию</li> <li>3. ключевая технология</li> <li>4. второстепенная инновация</li> </ol>



	<p>5. патент</p> <p style="text-align: center;"><b>Задание 2.</b></p> <p>Какие виды защиты от имитации, на ваш взгляд, являются наиболее эффективными? Наименее эффективными? Почему последние все-таки продолжают использоваться фирмами на рынках?</p>																																									
	<p><b>3. Критически оценивает и обобщает имеющиеся теоретические концепции, подходы и управленческие практики</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Задание 1.</b></p> <p>Проанализируйте условный пример формирования стоимости привлечения капитала для трех необходимых объемов денежных средств: в 10 млн. руб., 20 млн. руб. и 30 млн. руб. За счет каких источников могут быть профинансированы суммы в 10, 20 и 30 млн руб.? Какой вывод вы сделаете о средней стоимости привлечения капитала?</p> <table><tr><th rowspan="2">Источник финансирования</th><th colspan="2">10 млн. руб.</th><th colspan="2">20 млн. руб.</th><th colspan="2">30 млн. руб.</th></tr><tr><th>Сумма, млн. руб.</th><th>%</th><th>Сумма, млн. руб.</th><th>%</th><th>Сумма, млн. руб.</th><th>%</th></tr><tr><td>Амортизация и прибыль</td><td>8</td><td>10</td><td>8</td><td>10</td><td>8</td><td>10</td></tr><tr><td>кредиты</td><td>1</td><td>15</td><td>4</td><td>15</td><td>14</td><td>15</td></tr><tr><td>Размещение акций</td><td>1</td><td>12</td><td>8</td><td>12</td><td>8</td><td>12</td></tr><tr><td>Всего</td><td>10</td><td>10,7</td><td>20</td><td>11,8</td><td>30</td><td>12,9</td></tr></table> <p style="text-align: center;"><b>Задание 2.</b></p> <p>Чьи интересы, на ваш взгляд, среди экономических субъектов фирмы выражает следующая фраза: «Корпорациям нельзя разрешать заниматься благотворительной деятельностью. Сумма благотворительных взносов должна быть перечислена в фонд распределяемой прибыли»?</p>	Источник финансирования	10 млн. руб.		20 млн. руб.		30 млн. руб.		Сумма, млн. руб.	%	Сумма, млн. руб.	%	Сумма, млн. руб.	%	Амортизация и прибыль	8	10	8	10	8	10	кредиты	1	15	4	15	14	15	Размещение акций	1	12	8	12	8	12	Всего	10	10,7	20	11,8	30	12,9
Источник финансирования	10 млн. руб.		20 млн. руб.		30 млн. руб.																																					
	Сумма, млн. руб.	%	Сумма, млн. руб.	%	Сумма, млн. руб.	%																																				
Амортизация и прибыль	8	10	8	10	8	10																																				
кредиты	1	15	4	15	14	15																																				
Размещение акций	1	12	8	12	8	12																																				
Всего	10	10,7	20	11,8	30	12,9																																				
<p><b>ПКН-5</b> Способность обобщать и критически оценивать научные исследования в менеджменте и смежных областях, выполнять научно-исследовательские проекты и участвовать в распространении экономических и управленческих знаний</p>	<p><b>1. Реализует способность организовывать проведение современных научных исследований в таких научных областях как экономика и управление</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Задание 1</b></p> <p>В «Евродиснее» (Франция) плата за вход составляет 150 евро для взрослого и 100 евро для ребенка. При этом все аттракционы являются бесплатными. Известно, что максимальная цена одного аттракциона в Париже составляет 0,50 евро.</p> <p>Найдите функцию совокупного спроса на аттракционы в «Евродиснее» при условии, что она выражается линейно (предельные издержки на аттракционы считать равными нулю).</p> <p style="text-align: center;"><b>Задание 2</b></p> <p>Что собой представляет «проблема сетевых эффектов»? Как бы вы определили сетевые эффекты и охарактеризовали рынки, для которых имеет место сильный сетевой эффект? Каковы результаты сетевых эффектов для инновационных отраслей и экономики в целом? Приведите примеры прямых и косвенных сетевых эффектов из практики открытий и инноваций в различных отраслях экономики.</p>																																									

	<p><b>2. Владеет навыками публичных выступлений и презентаций по тематике, связанной с экономикой и управлением</b></p> <p><b>Задание 1</b></p> <p>Раскройте роль инноваций как фактора экономического роста. Что, по вашему мнению, препятствует переходу России к инновационной модели экономики? Выскажите свои предложения по решению данной проблемы. Оформите ваше выступление в виде презентации.</p> <p><b>Задание 2</b></p> <p>Антимонопольный орган страны <math>X</math> установил, что фирма, являющаяся монополией на данном рынке, производит 100 тыс. шт. товара в неделю. При этом ее цена завышена на 10%, а выпуск занижен на 25% по сравнению с условиями свободной конкуренции.</p> <p>Каковы чистые потери благосостояния от монополии на данном рынке, если предельные издержки выпуска постоянны и составляют 10 тыс. ден. ед.?</p>
<p><b>УК-1</b></p> <p>Способность к абстрактному мышлению, критическому анализу проблемных ситуаций на основе системного подхода, работе стратегий действий</p>	<p><b>3. Использует навыки подготовки и планирования выступления, привлечения, удержания и выбора правильного стиля взаимодействия с аудиторией</b></p> <p><b>Задание 1</b></p> <p>Если производитель закрепил за собой репутацию продавца высококачественного товара – не будет ли у него в последующий период стимулов к оппортунистическому поведению? Задайте этот вопрос аудитории. Выясните, к какому ответу склоняется большинство присутствующих? Почему?</p> <p><b>Задание 2</b></p> <p>На одной из гонок в рамках соревнования «Формула- 1», проходившего в Малайзии, победитель гонок – команда «Ferrari» - была дисквалифицирована, поскольку ширина новых дефлекторов (аэродинамических элементов ее нового болида) отличалась от регламентированной почти на 10 мм (что и позволило ей получить выигрыш в скорости болида).</p> <p>Как вы думаете, стратегия Ferrari является типичным примером горизонтальной или вертикальной продуктовой дифференциации?</p>
	<p><b>1. Использует методы абстрактного мышления, анализа информации и синтеза проблемных ситуаций, формализованных моделей процессов и явлений в профессиональной деятельности</b></p> <p><b>Задание 1</b></p> <p>Назовите основные предпосылки, необходимые для современного экономического анализа. С какими из них Вы не выразили бы согласия?</p> <p><b>Задание 2</b></p> <p>Предположим, что спрос на конкурентном рынке равен: <math>P = 100 - 2Q</math> и что текущие предельные издержки производства постоянны и составляют 60 ден.ед. Теперь предположим, что в результате инновации предельные издержки удастся снизить до 40 ден.ед.</p> <p>А) Докажите, что это незначительная</p>

	<p>(некардинальная) инновация.</p> <p>Б) Определите, насколько нововведение должно было снизить предельные издержки, чтобы данную инновацию можно было отнести к кардинальной?</p> <p>В) Какова прибыль инноватора в этих двух случаях?</p>
	<p><b>2. Демонстрирует способы осмысления и критического анализа проблемных ситуаций</b></p> <p><b>Задание 1</b></p> <p>Современные исследования показывают, что обсуждения в группах (мозговой штурм) являются менее эффективными, чем единоличное принятие решения. Как вы думаете, почему?</p> <p><b>Задание 2</b></p> <p>О каком рынке (или каких рынках) идет речь в этом аналитическом отрывке?</p> <p>«Молоко — это полезный и важный продукт питания, и рынок молока — это один из важнейших российских продовольственных рынков. Молоко и молочные продукты составляют около 15% минимального набора продуктов, необходимых человеку.</p> <p>Производство молока в мире выросло и составляет сейчас примерно 675 млн т в год. Движущей силой в отрасли становятся хорошая продуктивность и высокие мировые цены. Это относится к развитым и развивающимся странам. В некоторых странах этой группы рост производства очень высок — 8% в Аргентине, 18% — в Китае, 3% — в Бразилии, 3% — в Индии.</p> <p>Доля ЕС в мировой торговле молочными продуктами постоянно сокращается. В конечном счете, ЕС может уступить Новой Зеландии свои позиции крупнейшего экспортера молочной продукции в количественном выражении».</p>
	<p><b>3. Предлагает нестандартное решение проблем, новые оригинальные проекты, вырабатывает стратегию действий на основе системного подхода</b></p> <p><b>Задание 1</b></p> <p>По расчетам ФАС России, на территории пяти федеральных округов (Центральный, Северо-Западный, Приволжский, Южный, Уральский) группа «Евроцемент» производит более 50% цемента.</p> <p>Можно ли на основании данной информации отнести компанию «Евроцемент» к доминирующей фирме? Какая еще информация вам необходима для того, чтобы принять компетентное решение?</p> <p><b>Задание 2</b></p> <p>Компания «Sony» продавала электронику (в частности, телевизоры) на рынке США по более низким ценам, чем на своем национальном японском рынке. Американские компании обвинили «Sony» в демпинге и подали на нее в суд.</p>

	Как бы вы установили — это демпинг или нормальная конкурентная практика ценообразования на рынке?																																																												
УК-7 Способность проводить научные исследования, оценивать и оформлять их результаты	<p><b>1. Применяет методы прикладных научных исследований</b></p> <p><b>Задание 1</b></p> <p>На рынке поддержанных автомобилей присутствуют автомобили высокого качества по цене продавца 1000 ден. ед. и автомобили низкого качества по цене продавца 500 ден. ед. Известно, что покупатель готов заплатить за поддержанный автомобиль высокого качества 700 ден. ед., а хорошего — 1300 ден. ед.</p> <p>Существует вероятность, что рынок поддержанных автомобилей может исчезнуть. Однако государство не заинтересовано в этом.</p> <p>Определите, какую минимальную долю продавцов автомобилей высокого качества должно поддерживать государство, при котором рынок автомобилей будет существовать, и оцените правильность предположения.</p> <p><b>Задание 2</b></p> <p>Рыночный спрос описывается уравнением: <math>P = 100 - (q_1 + q_2)</math>, где <math>q_1</math> - выпуск укоренившейся фирмы (старожила), а <math>q_2</math> - потенциальный выпуск входящей в отрасль фирмы. Функция общих издержек укоренившейся на рынке фирмы равна: <math>C(q_1) = 40q_1</math>, а функция фирмы-новичка составляет: <math>C(q_2) = 100 + 40q_2</math>, где 100 - затраты на вход в отрасль. Фирма-новичок наблюдает уровень выпуска укоренившейся фирмы, предполагая, что таким выпуск будет оставаться и дальше.</p> <p>Определите, каков минимальный уровень выпуска укоренившейся фирмы, удерживающий фирму-новичка от входа в отрасль?</p>																																																												
	<p><b>2. Самостоятельно изучает новые методики и методы исследования, в том числе в новых видах профессиональной деятельности</b></p> <p><b>Задание 1</b></p> <p>Дерево решений: возможность выхода на рынок с новым продуктом</p> <div><table><thead><tr><th>Альтернативы (1)</th><th>Уровень спроса (2)</th><th>Вероятность (3)</th><th>Дисконтированная годовая прибыль (4)</th><th>(5) = (3) × (4)</th></tr></thead><tbody><tr><td rowspan="3">Построить большой цех. Инвестиции = 5 млн руб.</td><td>Высокий</td><td>0,5</td><td>8 800 000</td><td>4 400 000</td></tr><tr><td>Средний</td><td>0,3</td><td>3 500 000</td><td>1 050 000</td></tr><tr><td>Низкий</td><td>0,2</td><td>-400 000</td><td>-80 000</td></tr><tr><td colspan="3"></td><td><math>PDV_x</math></td><td>5 370 000</td></tr><tr><td colspan="3"></td><td>Сумма инвестиций</td><td>5 000 000</td></tr><tr><td colspan="3"></td><td><math>NPV</math></td><td>370 000</td></tr><tr><td rowspan="3">Построить малый цех. Инвестиции = 2 млн руб.</td><td>Высокий</td><td>0,5</td><td>2 600 000</td><td>1 300 000</td></tr><tr><td>Средний</td><td>0,3</td><td>2 400 000</td><td>720 000</td></tr><tr><td>Низкий</td><td>0,2</td><td>1 400 000</td><td>280 000</td></tr><tr><td colspan="3"></td><td><math>PDV_x</math></td><td>2 300 000</td></tr><tr><td colspan="3"></td><td>Сумма инвестиций</td><td>2 000 000</td></tr><tr><td colspan="3"></td><td><math>NPV</math></td><td>300 000</td></tr></tbody></table></div> <p>Известно, что результаты нейтрального риска менеджер может обобщить в виде дерева решений (decision tree), которое схематически показывает</p>	Альтернативы (1)	Уровень спроса (2)	Вероятность (3)	Дисконтированная годовая прибыль (4)	(5) = (3) × (4)	Построить большой цех. Инвестиции = 5 млн руб.	Высокий	0,5	8 800 000	4 400 000	Средний	0,3	3 500 000	1 050 000	Низкий	0,2	-400 000	-80 000				$PDV_x$	5 370 000				Сумма инвестиций	5 000 000				$NPV$	370 000	Построить малый цех. Инвестиции = 2 млн руб.	Высокий	0,5	2 600 000	1 300 000	Средний	0,3	2 400 000	720 000	Низкий	0,2	1 400 000	280 000				$PDV_x$	2 300 000				Сумма инвестиций	2 000 000				$NPV$
Альтернативы (1)	Уровень спроса (2)	Вероятность (3)	Дисконтированная годовая прибыль (4)	(5) = (3) × (4)																																																									
Построить большой цех. Инвестиции = 5 млн руб.	Высокий	0,5	8 800 000	4 400 000																																																									
	Средний	0,3	3 500 000	1 050 000																																																									
	Низкий	0,2	-400 000	-80 000																																																									
			$PDV_x$	5 370 000																																																									
			Сумма инвестиций	5 000 000																																																									
			$NPV$	370 000																																																									
Построить малый цех. Инвестиции = 2 млн руб.	Высокий	0,5	2 600 000	1 300 000																																																									
	Средний	0,3	2 400 000	720 000																																																									
	Низкий	0,2	1 400 000	280 000																																																									
			$PDV_x$	2 300 000																																																									
			Сумма инвестиций	2 000 000																																																									
			$NPV$	300 000																																																									

	<p>все возможные исходы и вероятности Сравните возможные исходы для каждого из «маршрутов» карты и выберите, на ваш взгляд, самый прибыльный. Какие показатели и расчеты лежат в основе вашего решения?</p> <p style="text-align: center;"><b>Задание 2</b></p> <p>В отрасли одна крупная фирма-лидер и группа аутсайдеров. Предложение аутсайдеров: <math>Q_A^S = -1 + 2P</math>. При цене <math>P = 13</math> фирмы-аутсайдеры полностью удовлетворяют отраслевой спрос без лидера. В отрасли установилось равновесие: при <math>P = 10</math>; <math>Q = 28</math>.</p> <p>А) Выведите функцию отраслевого спроса и функцию спроса на продукцию фирмы-лидера.</p> <p>Б) Рассчитайте общий объем продаж и объем продаж фирмы-лидера при цене <math>P = 10</math>.</p>
	<p><b>3. Выдвигает самостоятельные гипотезы</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Задание 1</b></p> <p>Золотодобывающая промышленность России до последнего времени не могла похвастаться высокими доходами. Причина - информационная ловушка прошлого опыта.</p> <p>В чем суть информационных ловушек менеджера?</p> <p style="text-align: center;"><b>Задание 2</b></p> <p>Как вы думаете, если бы в отрасли не было патентов, расходы на НИОКР были бы больше или меньше оптимального для экономики? Что лучше, с точки зрения достижения оптимального уровня расходов на НИОКР, патенты или другие методы, такие, как: премии, научные гранты, исследовательские контракты, венчурные фирмы?</p> <p>Почему вы так думаете? Каков оптимальный срок патента для оптимального решения дилеммы между положительными и отрицательными последствиями патентов?</p>
	<p><b>4. Оформляет результаты исследований в форме аналитических записок, докладов и научных статей</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Задание 1</b></p> <p>Вы решили организовать свой магазин по продаже компьютеров и нужно принять решение об объеме закупок. Если Вы закажете 1 тыс. компьютеров, то цена одного составит 7 тыс. рублей. Если вы закажете 500 компьютеров, то цена одного составит 8 тыс. руб. В любом случае Вы будете продавать компьютеры по 10 тыс. руб. Однако Вы не имеете точной информации об объеме сбыта. С одинаковой степенью вероятности Вы можете продать как 500 штук, так и 1 тыс. штук. Причем нереализованная часть компьютеров может быть возвращена поставщику, но по цене на 40% ниже первоначальной.</p> <p>Определите, сколько вы будете готовы заплатить за обладание полной информацией о возможных объемах сбыта компьютеров, чтобы точно определить размеры</p>

## ***Примеры оценочных средств для проверки компетенций, формируемых дисциплиной***

### ***Примерный перечень вопросов к экзамену***

1. Фирма: границы, цели, производственная и технологическая структура. Производственная функция и аксиомы производственного выбора.
2. Стратегия фирмы как сознательное, целенаправленное поведение фирмы в краткосрочном и долгосрочном периодах. Параметры стратегического поведения фирмы.
3. Эволюция взглядов экономистов на природу, функции и механизм реализации функций фирмы. Основные теории (концепции) фирмы: технологическая, контрактная и стратегическая концепции.
4. Современная фирма как менеджериальная компания. Максимизация объемов продаж и темпов роста фирмы. Взаимоотношения в рамках модели «принципал-агент». Ограничения на недобросовестное поведение менеджеров.
5. Поведение самоуправляемой фирмы: выбор оптимальной занятости, Реакция менеджера фирмы на изменение цены товара, рост цены капитала.
6. Обобщенные принципы применения правила  $MR=MC$  для различных фирм.
7. Неравновесные состояния рынка. Неравновесие и недостаток информации. Использование неравновесных и равновесных ситуаций в деятельности экономиста-практика. Менеджер как субъект установления равновесия.
8. Государственное вмешательство в процессы рыночного ценообразования: реакция менеджера.
9. Трансформационные издержки, организационные издержки и издержки контроля. Концепции издержек в зависимости от метода оценки затрат ресурсов: бухгалтерские издержки и издержки упущенных возможностей.
10. Концепция бухгалтерских издержек - оценка менеджером коммерческой деятельности фирмы. Недостатки бухгалтерского метода. Концепция альтернативных издержек или издержек упущенных возможностей.
11. Бухгалтерский и экономический подходы оценки ресурсов в практике управления бизнесом. Необратимые издержки как издержки входа на рынок: экзогенные и эндогенные издержки.
12. Принцип нулевой экономической прибыли и его значение для практической деятельности предприятия.
13. Переменные, постоянные, совместные, предельные, средние переменные издержки. Основные проблемы практического управления издержками фирмы.
14. Основные проблемы практического управления издержками в условиях неполной информации.
15. Графики валовых издержек и валовых доходов, средних издержек и средних доходов. Анализ критических точек и его использование в управлении фирмой.
16. Анализ критических точек в управлении фирмой. Критический объем производства. Операционная маржа.
17. Информация как ресурс. Информационная асимметрия и рынок «лимонов».
18. Способы устранения информационной асимметрии и предотвращение фиаско рынка с помощью гарантий, брендов, сертификатов, судебной защиты потребителя.
19. Информация и бизнес. Информационные ловушки менеджера. Ловушка инсайдера.
20. Риск и неопределенность. Основные методы снижения риска.
21. Управление риском (выбор уровня, распределение, объединение)
22. Управление риском: типичные шаги фирмы по управлению риском.
23. Управление риском и предпринимательская бдительность.
24. Правило максимизации прибыли
25. Принципы управления спросом на продукцию фирмы.
26. Монополистические преимущества как стимул. Менеджер и краткосрочная монополия.
27. Предпосылки ценовой дискриминации и ее разновидности. Легальная дискриминация и ее использование фирмой.
28. Инвестиционный проект в широком и узком толковании, его стадии.

29. Инвестиционный проект: оценка в условиях риска и неопределенности.
30. Дисконтирование. Приложение теории дисконтирования к производственным проектам, управлению собственностью, финансовым инвестициям.
31. Координация производственных ресурсов и несение риска как основные функции предпринимательства. Шумпетеровский и Кирцнеровский предприниматели.
32. Сетевые экономические структуры. Особенности развития сетевого бизнеса в мировой практике и в условиях российской экономики.
33. Сетевые экономические структуры. Кластеры, аутсорсинг, сетевые компании.
34. Основные регулирующие силы экономической системы: государство, бизнес, общество: взаимодействие.
35. Макроэкономическое равновесие. Причины нарушения макроэкономического равновесия. Структурные кризисы.
36. Денежно-кредитная политика Банка России. Ключевая ставка.
37. Проблема бедности в России. Влияние сокращения внутреннего спроса в России на бизнес-процессы фирмы.
38. Инновационный тип экономического роста в современной России. Использование бизнесом трудосберегающего типа научно-технического прогресса: показатели.

## **7.2 Иные материалы, необходимые для оценки индикаторов достижения компетенций, умений и знаний**

Порядок проведения промежуточной аттестации и система оценивания результатов промежуточной аттестации по итогам семестра (модуля) по программам бакалавриата и магистратуры в соответствии с учебными планами по направлениям подготовки высшего образования утверждены приказом ФУ по основной деятельности № 0557/о от 23.03.2017.

## **8 Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины**

### ***Основная литература:***

1. Микроэкономика. Практический подход (Managerial Economics) : учебник / О.В. Карамова, М.А. Абрамова, В.Н. Сумароков [и др.] , под ред. А.Г. Грязновой, А.Ю. Юданова. 8-е изд., стер. Москва : КноРус, 2021. 681 с. (Бакалавриат и магистратура). ЭБС BOOK.ru. URL: <https://book.ru/book/941558>
2. Микроэкономика. Теория и российская практика: учебник для студ. вузов, обуч. по экономич. спец. "Финансы и кредит", "Бух.учет, анализ и аудит", "Мировая экономика", "Налоги и налогообложение" /А.Г. Грязнова, Н.Н. Думная , М.А. Эскиндаров [и др.]; под ред. А.Г. Грязновой, А.Ю. Юданова. Москва: КноРус, 2022. 635 с. ЭБС BOOK.ru. URL: <https://book.ru/book/944644>. Текст : электронный.
3. Управленческая экономика : учебник и практикум для вузов / Е. В. Пономаренко, В.А. Исаев, О.Б. Дигилина [и др.] ; под общей редакцией Е. В. Пономаренко, В. А. Исаева. Москва : Издательство Юрайт, 2021. 216 с. ЭБС Юрайт. URL: <https://urait.ru/bcode/469091> Текст : электронный.
4. Макроэкономика. Теория и российская практика: учебник для студ., обуч. по эконом. спец. / А.Г. Грязнова, М.А. Эскиндаров, А.Ю. Юданов [и др.]; под ред. А.Г. Грязновой, Н.Н. Думной. Москва: КноРус, 2021. 675 с. ЭБС BOOK.ru. URL: <https://book.ru/book/936941> Текст : электронный.

### ***Дополнительная литература:***

5. Чеканский А.Н. Управленческая экономика: практика применения: учебное пособие / А.Н. Чеканский, В.А. Коцоева, С.Е. Варюхин. Москва: ИД Дело, 2015. 172 с. ЭБС ZNANIUM.com. URL: <https://new.znanium.com/catalog/product/493525> Текст : электронный.

6. Макконнелл К. Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика: учебник/ К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю, Ш.М. Флинн; пер. с англ. 19-е изд. Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2018. 1028 с. ЭБС ZNANIUM.com. URL: <http://znanium.com/catalog/product/944318>. Текст: электронный.

7. Олейник А. Н. Институциональная экономика: учебное пособие. Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2020. 416 с. ЭБС ZNANIUM.com. URL: <http://new.znanium.com/go.php?id=1052225>. Текст: электронный

8. Нуреев Р. М. Микроэкономика: практикум. Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2020. 352 с. ЭБС ZNANIUM.com. URL: <https://znanium.com/catalog/product/1938082> Текст: электронный.

#### **9 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины**

1. Министерство финансов Российской Федерации - [www.minfin.ru](http://www.minfin.ru)
2. Бюро экономического анализа ИА «Интерфакс» - [www.analytics.interfax.ru](http://www.analytics.interfax.ru)
3. Рейтинговое агентство «Эксперт» - [www.raexpert.ru](http://www.raexpert.ru).
4. Фондовая биржа «РТС» - [www.rts.ru](http://www.rts.ru).
5. Федеральная служба по финансовым рынкам - [www.fcsm.ru](http://www.fcsm.ru)
6. Московская фондовая биржа - [www.mse.ru](http://www.mse.ru)
7. Московская Межбанковская валютная биржа - [www.micex.ru](http://www.micex.ru)
8. Федеральная служба государственной статистики - [www.gks.ru](http://www.gks.ru)

#### **10 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины**

##### ***Методические рекомендации по выполнению различных форм самостоятельной работы***

Основная цель самостоятельной работы студента при изучении дисциплины – закрепить теоретические знания, полученные в ходе лекционных занятий, а также сформировать практические навыки работы в соответствии с компетенциями, содержащимися в учебной программе. Самостоятельная работа студента в процессе освоения дисциплины «Управление инвестициями» включает в себя:

- подготовку к семинарским занятиям;
- работу с электронными учебными ресурсами;
- изучение основной и дополнительной литературы по дисциплине;
- выполнение тестов;
- выполнение контрольной работы;
- участие в научно-практических конференциях и публикации своих научных материалов;
- подготовка к экзамену.

##### ***Методические рекомендации по выполнению контрольной работы***

В соответствии с учебным планом магистранты выполняют контрольную работу, которая должна быть результатом самостоятельного осмысления теоретических положений по избранной теме, творческого обобщения конкретных практических знаний, полученных из научной литературы, публицистики, личных наблюдений и других источников.



Структура контрольной работы состоит из заданий, различной степени сложности. Выбор заданий осуществляется, согласно варианту, определяемому таблицей.

В соответствии с учебным планом студенты выполняют контрольную работу согласно варианту, определяемому номером в журнале.

Номер в журнале	Номер варианта	Номера задач
1, 6, 11 и т.д.	1	1, 7, 12, 16, 20
2, 7, 12 и т.д.	2	2, 8, 13, 17, 21
3, 8, 13 и т.д.	3	3, 9, 15, 18, 23
4, 9, 14 и т.д.	4	4, 10, 14, 18, 22
5, 10, 15 и т.д.	5	5, 6, 11, 16, 19

Студенту следует тщательно готовиться к выполнению контрольной работы. Положительный результат её будет получен, если студент систематически посещает лекции, активно участвует на семинарских занятиях, самостоятельно работает по программе курса. Успешное выполнение контрольной работы во многом зависит от правильной организации её подготовки и написания, а также соблюдения основных требований, которые к ней предъявляются.

Основные этапы работы студента над контрольной работой:

- 1) подбор и изучение литературы по теме работы;
- 2) написание и оформление контрольной работы в целом;
- 3) подготовка к собеседованию по контрольной работе.

**1-этап: Подбор и изучение литературы по теме работы.**

Начинать работу нужно с подбора необходимой научной литературы по соответствующей теме. В первую очередь это должны быть учебники и учебные пособия. Необходимо придерживаться списка рекомендуемой кафедрой литературы, так как он соответствует программе курса. В других учебниках может не оказаться анализа современных управленческих ситуаций, а отдельные точки зрения могут быть неправильными с позиций сегодняшнего дня.

Наряду с учебниками при написании контрольной работы можно пользоваться периодическими изданиями.

Публикуемые в периодической печати статьи и сообщения содержат четко и профессионально скомпонованный материал, отличаются оперативностью информации, обилием новых фактов и цифровыми данными. При изучении материалов периодики следует обращать внимание на последние события, использовать актуальные фактические данные и статистические обзоры как российских, так и зарубежных авторов.

**2-этап: Написание и оформление контрольной работы в целом**

Главная польза и ценность контрольной работы состоит в том, что при ее написании студент не ограничен в глубине и формах своих творческих изысканий, в своей критике и рекомендациях по рассматриваемой теме. Уровень творческой активности, самостоятельности, оригинальности выполнения контрольной работы является свидетельством зрелости студента, его высоких потенциальных возможностей.

Контрольная работа должна быть оформлена на компьютере в текстовом редакторе WORD, шрифт – Times New Roman, 14, через 1,5 интервала. Страницы должны быть пронумерованы в верхней части листа по центру, обязательные поля по левому краю страницы (3 см) для пометок рецензента. работе должен предшествовать титульный лист, который является первой страницей (номер страницы на нем не ставится), он оформляется согласно образцу, утвержденному кафедрой (см. приложение 1). На 2-й странице должно быть помещено содержание контрольной работы.

В конце работы приводится список использованной литературы и других источников информации. Список оформляется с соблюдением библиографических правил:

- все источники приводятся в алфавитном порядке (по начальным буквам фамилий

авторов; если автор не указан или у книги более трех авторов – по начальным буквам названия книги);

- в списке указываются фамилии и инициалы всех авторов (если их не более трех), полное название книги (как оно написано на ее титульном листе), фамилия и инициалы ответственного (если книга является коллективной работой), номер издания книги (если оно не первое), название издательства, выпустившего книгу, место и год издания, а также общее количество страниц в книге. Если в список включается статья, указывается фамилия и инициалы автора; название статьи, название журнала или сборника берется в кавычки (например, «Международная жизнь»), год издания, том или номер журнала;

- название книги или статьи не следует заключать в кавычки, после года издания слово «год» или сокращение «г» не пишутся, а ставится точка.

#### **4- этап. Подготовка к собеседованию**

Проверив работу, преподаватель на титульном листе отмечает «Допущена к собеседованию» или «Не допущена к собеседованию», а в конце работы отмечает её недостатки и дает вопросы к собеседованию.

Оценка «Допущена к собеседованию» предполагает подготовку студентом ответов на вопросы и исправление указанных ошибок. Так как темы дисциплины взаимосвязаны

### **Методические рекомендации**

#### **по использованию интерактивных методов обучения**

**Интерактивные методы обучения** – это способы активизации учебно-познавательной деятельности студентов, которые побуждают их к активной мыслительной деятельности и стимулируют интерес к использованию полученных знаний на практике. Осознанное изучение материала обеспечивают следующие методы: проблемная лекция, лекция-визуализация, круглый стол, деловая игра, дискуссия, пресс-конференция, мозговая атака, презентационное сопровождение доклада с использованием мультимедийных, анализ конкретных ситуаций, и т.д.

**Подготовка научного доклада** выступает в качестве одной из важнейших форм самостоятельной работы студентов. Научный доклад представляет собой исследование по конкретной проблеме, изложенное перед аудиторией слушателей. Работа по подготовке научного доклада включает не только знакомство с литературой по избранной тематике, но и самостоятельное изучение определенных вопросов. Она требует от студента умения провести анализ изучаемых экономических процессов, способности наглядно представить итоги проделанной работы, и что очень важно — заинтересовать аудиторию результатами своего исследования. Следовательно, подготовка научного доклада требует определенных навыков.

Научный доклад может быть подготовлен для выступления на семинарском занятии, конференции научного студенческого общества (Неделе Науки) или в рамках проводимого в Финансовом университете круглого стола. В любом случае успешное выступление во многом зависит от правильной организации самого процесса подготовки научного доклада.

#### **Подготовка научного доклада включает несколько этапов работы:**

- I. Выбор темы научного доклада
- II. Подбор материалов
- III. Составление плана доклада. Работа над текстом
- IV. Оформление материалов выступления
- V. Подготовка к выступлению

При проведении практических занятий используются презентации.

**Презентация** – это передача информации в виде изложения различных материалов, методологических подходов с использованием информационных ресурсов. Формы презентации различны и могут варьироваться от обычного изложения материалов до некоторого вовлечения аудитории в процесс через вопросы и участие в дискуссии. Презентация наиболее часто используется в практической деятельности компаний и организаций.

Метод используется для наглядного представления какого-либо материала и для моделирования постепенного подхода к решению задачи. Может быть использован при проведении научной дискуссии, выступлении с докладом, проведении ролевых и деловых игр, защите проекта и т.п. Этапы процесса: определение содержания материала и цели презентации; составление примерного плана презентации; разработка системы наглядного материала, иллюстрирующего материал презентации; подведение итогов, изложение самых главных моментов представленного материала и его наглядных иллюстраций; обсуждение (вопросы – ответы); выявление достоинств и недостатков проведенной презентации.

## **11 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень необходимого программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)**

### **11.1 Комплект лицензионного программного обеспечения**

1. лицензионное отечественное:  
Astra Linux, Libre Office
2. лицензионное импортное:  
ПО для ТСО лиц с ограниченными возможностями здоровья
3. свободно распространяемое:  
Архиватор KDE (Ark)

### **11.2 Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы**

1. Информационно-правовая система «Гарант»
2. Информационно-правовая система «Консультант Плюс»
3. информационно-образовательные ресурсы личных кабинетов обучающихся платной формы Финансового университета -<https://org.fa.ru/>

### **11.3 Сертифицированные программные и аппаратные средства защиты информации**

Не используются.

## **12 Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине**

Образовательный процесс по учебной дисциплине осуществляется в учебных аудиториях для проведения учебных занятий. При освоении дисциплины используются технические средства мультимедийной техники аудиторий. Для проведения учебных занятий используются аудитории, оборудованные следующими техническими средствами: мультимедиа-проектором, экраном настенным или доской интерактивной с встроенной акустической системой для воспроизведения аудио файла, персональным (-ными) компьютером (-рами) с доступом к Internet-ресурсам и электронно-образовательной среде Финансового университета.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения в сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронно-образовательную среду Финансового университета