


АНО ВО «МОСКОВСКИЙ ГУМАНИТАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебной работе
 Н. А. Михайличенко
«22» июня 2020 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
«УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА»
Б1.В.ОД.11

Направление подготовки — 38.04.02 «Менеджмент»

Программа подготовки — «Аналитический маркетинг»

Квалификация (степень) выпускника — магистр

Форма обучения — очная, заочная

Кафедра экономических и финансовых дисциплин

Москва 2020

Рабочая программа дисциплины «Управленческая экономика» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.04.02 «Менеджмент» программой подготовки «Аналитический маркетинг» и с рабочими учебными планами, утвержденными ректором АНО ВО «Московский гуманитарный университет».

Автор: Крылова Е. Б. — д.э.н., профессор, заведующий кафедрой экономических и финансовых дисциплин Московского гуманитарного университета

Эксперты: Зяблюк Р. Т. – д.э.н., профессор, профессор кафедры экономических и финансовых дисциплин Московского гуманитарного университета

Назарова И. А. – к.э.н., доцент, доцент кафедры экономики, организации и управления инновационным развитием предприятий Российского технологического университета (МИРЭА)

ОБСУЖДЕНО

на заседании кафедры экономических и финансовых дисциплин
«14» мая 2020 г., протокол № 10.

ОДОБРЕНО

Методической комиссией факультета экономики, управления и международных отношений
« 10 » июня 2020 г., протокол № 4.

1. Цель и задачи освоения дисциплины

Цель дисциплины: формирование у обучающихся умения использовать экономические понятия и методы анализа при выработке и принятии управленческих решений.

Задачи дисциплины:

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

2. Место дисциплины в структуре ОПОП магистратуры

Учебная дисциплина «Управленческая экономика» дисциплина вариативной части блока 1 «Дисциплины» ФГОС ВО по направлению 38.04.02 «Менеджмент».

Дисциплина «Управленческая экономика» базируется на знаниях, полученных обучающимися в результате усвоения содержания таких дисциплин блока 1, как «Методы исследований в менеджменте», «Современный стратегический анализ», «Теория организации и организационное поведение», «Корпоративные финансы (продвинутый уровень)», «Современные экономические концепции», «Современные проблемы менеджмента и управления персоналом», «Маркетинговые стратегии и маркетинговый анализ в управлении проектами».

Дисциплина «Управленческая экономика» является методологической основой для написания магистерской диссертации.

3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

В данном разделе содержится описание перечня планируемых результатов обучения по дисциплине «Управленческая экономика», соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы по направлению 38.04.02 «Менеджмент».

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование элементов следующих компетенций в соответствии с ФГОС ВО и образовательной программы по данному направлению подготовки:

ОПК-3 — способностью проводить самостоятельные исследования, обосновывать актуальность и практическую значимость избранной темы научного исследования.

ПК-5 — владение методами экономического и стратегического анализа поведения экономических агентов и рынков в глобальной среде.

По завершению курса обучения обучающийся должен:

Знать основы экономических процессов, необходимые для принятия управленческих решений.

Уметь принимать решения по оптимальному распределению ограниченных ресурсов между конкурирующими направлениями как в частном, так и в государственном секторах экономики.

Владеть навыками принятия основных типов решений, которые должны принимать менеджеры применительно к распределению дефицитных ресурсов, ценовой политики и объемов производства компании; методами выстраивания результативных отношений между властными структурами и бизнесом.

4. Структура и содержание дисциплины «Управленческая экономика»

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 зачетных единицы, 72 часа.

4.1. Структура дисциплины

Для очной формы обучения

Вид учебной работы	Всего часов	Трудоемкость по семестрам
		4 семестр
		72 час.
Аудиторные занятия (всего)	28	28
Занятия лекционного типа	8	8
Занятия семинарского типа (практич., семин., лаб.)	20	20
Самостоятельная работа (всего)	43,75	43,75
Промежуточная аттестация	0,25	0,25
Вид промежуточной аттестации		<i>Зачет</i>

Для заочной формы обучения

Вид учебной работы	Всего часов	Трудоемкость по семестрам
		3 семестр
		72 час.
Аудиторные занятия (всего)	8	8
Занятия лекционного типа	2	2
Занятия семинарского типа (практич., семин., лаб.)	6	6
Самостоятельная работа (всего)	63,75	63,75
Промежуточная аттестация	0,25	0,25
Вид промежуточной аттестации		<i>Зачет</i>

4.2. Учебно-тематический план дисциплины

Для очной формы обучения

Номер раздела	Наименование раздела/темы	Часов по учебной (рабочей) программе					Отрабатываемые компетенции
		Всего в уч. плане по разделу / теме	Аудиторная работа			Самостоятельная работа обучающихся	
			Всего	в том числе			
				Лекции (все-го/интеракт.)	Занятия семинарского типа (практич., семин., лаб.)		
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Тема 1. Введение. Предмет, содержание и задачи курса	6	2	-	2	4	ПК-5
2	Тема 2. Экономическое содержание фирмы и оптимальное принятие решений. Альтернативные модели поведения фирмы	6	2	-	2	4	ПК-5
3	Тема 3. Спрос и предложение. Эластичность спроса	10	4	2	2	6	ОПК-3
4	Тема 4. Теория и оценка производства. Значение издержек в управленческих решениях	8	2	-	2	6	ПК-5
5	Тема 5. Решения по поводу ценовой политики и объемов производства	10	4	2	2	6	ОПК-3
6	Тема 6. Экономический анализ эффективности намечаемых капиталовложений и степень риска	12	6	2	4	6	ОПК-3
7	Тема 7. Глобализация и управление многонациональной корпорацией	10	4	2	2	6	ОПК-3

8	Тема 8. Проблемы правительственного вмешательства в рыночную экономику	9,75	4	-	4	5,75	ПК-5
	Промежуточная аттестация	0,25					
	ВСЕГО:	72	28	8	20	43,75	

Для заочной формы обучения

Номер раздела	Наименование раздела/темы	Часов по учебной (рабочей) программе					Отрабатываемые компетенции
		Всего в уч. плане по разделу / теме	Аудиторная работа			Самостоятельная работа обучающихся	
			Всего	в том числе			
				Лекции (все-го/интеракт.)	Занятия семинарского типа (практич., семин., лаб.)		
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Тема 1. Введение. Предмет, содержание и задачи курса	8	-	-	-	8	ПК-5
2	Тема 2. Экономическое содержание фирмы и оптимальное принятие решений. Альтернативные модели поведения фирмы	8	-	-	-	8	ПК-5
3	Тема 3. Спрос и предложение. Эластичность спроса	8	-	-	-	8	ОПК-3
4	Тема 4. Теория и оценка производства. Значение издержек в управленческих решениях	10	2	-	2	8	ПК-5
5	Тема 5. Решения по поводу ценовой политики и объемов производства	8	-	-	-	8	ОПК-3
6	Тема 6. Экономический анализ эффективности намечаемых капиталовложений и степень риска	10	2	-	2	8	ОПК-3
7	Тема 7. Глобализация и управление многонациональной корпорацией	12	4	2	2	8	ОПК-3
8	Тема 8. Проблемы правительственного вмешательства в рыночную экономику	7,75	-	-	-	7,75	ПК-5
	Промежуточная аттестация	0,25					
	ВСЕГО:	72	8	2	6	63,75	

4.3. Содержание дисциплины

Тема 1. Введение. Предмет, содержание и задачи дисциплины

Практическое занятие № 1.

Вопросы для обсуждения:

1. Управленческая экономика как специализированный раздел экономической науки.
2. Задачи, основные разделы, объект изучения и содержание дисциплины.

Тема 2. Экономическое содержание фирмы и оптимальное принятие решений. Альтернативные модели поведения фирмы

Практическое занятие № 2.

Вопросы для обсуждения:

1. Понятие фирмы, модель экономических целей фирмы в долгосрочном и краткосрочном периоде.
2. Оптимальное принятие решений.
3. Транзакционные издержки.
4. Гипотеза максимизации прибыли.
5. Неэкономические цели фирмы.
6. Социальная ответственность компаний.
7. Типы риска: деловой и финансовый риск.
8. Гипотеза максимизации благосостояния акционеров.
9. Рыночная добавленная стоимость и экономическая добавленная стоимость.
10. Прибыльность и выход фирмы на мировой рынок, международная конкуренция.

Тема 3. Спрос и предложение. Эластичность спроса

Лекция № 1. Экономическая концепция эластичности. Ценовая эластичность спроса и методы ее измерения: дуговой эластичности и точечной эластичности. Различия, полезность дуговой эластичности в реальном бизнесе. Степени эластичности спроса. Факторы эластичности. Влияние эластичности на цену и размеры производства. Эластичность спроса на факторы производства. Эластичность в краткосрочных и долгосрочных периодах. Эластичность спроса и доход. Маржинальный (предельный) доход, его связь с кривой спроса. Перекрестная эластичность, товары – заменители и дополняющие (комплементарные) товары. Эластичность спроса по доходу. Другие показатели эластичности.

Практическое занятие № 3.

Вопросы для обсуждения:

1. Дайте определение спроса и предложения. Объясните различие между спросом и величиной спроса, предложением и величиной предложения.
2. Назовите основные неценовые факторы, которые влияют на спрос и предложение.

3. Почему, как вы думаете, при определении спроса и предложения экономисты сосредотачиваются на цене, оставляя постоянными другие факторы, которые могут влиять на поведение покупателей и продавцов.

4. Дайте определение эластичности спроса. Объясните различие между точечной и дуговой эластичностью.

5. Дайте определение ценовой эластичности спроса. Назовите методы ее измерения.

6. В чем заключаются различия между дефицитом и ограниченностью. Рассмотрите различия в долгосрочном и краткосрочном периоде.

7. Объясните различия между временными и перекрестными данными. Приведите примеры каждого типа данных.

8. Какие вы знаете концепции ценовой эластичности, перекрестной эластичности и эластичности по доходам.

9. Проанализируйте влияние эластичности на выручку компании.

Тема 4. Теория и оценка производства. Значение издержек в управленческих решениях

Практическое занятие № 4.

Вопросы для обсуждения:

1. Производственная функция, различие между производственной функцией в краткосрочном и долгосрочном периоде.

2. Краткосрочный анализ валового, среднего и маржинального продукта.

3. Закон убывающей отдачи и его связь с тремя стадиями производства.

4. Производственная функция в долгосрочном периоде.

5. Возрастающий, постоянный и уменьшающийся эффект масштаба.

6. Формы производственной функции, статистические методы их оценки.

Значение производственных функций в принятии управленческих решений.

7. Издержки, их понятие, значение в управленческих решениях

8. Функция издержек в долгосрочном периоде, связь между производством и издержками.

9. Кривая производительности, ее значение в снижении издержек.

10. Эффект охвата, его связь с эффектом масштаба.

Тема 5. Решения по поводу ценовой политики и объемов производства

Лекция № 2. Монополистическая конкуренция и олигополия, основные отличия. Ценообразование на олигополистическом рынке: соперничество и взаимозависимость. «Ломаная кривая спроса» и жесткость цен на олигополистических рынках. Неценовые факторы дифференцирования цен на товары и услуги в условиях монополистической конкуренции и олигополии.

Стратегия, ее определение, основная задача, стоящая перед фирмами в условиях несовершенной конкуренции. Взаимосвязь стратегии и управленческой экономики.

Влияние ценовой дискриминации на благосостояние общества. Анализ картельных цен. Ценообразование, основанное на издержках. Метод ценообразования «издержки – плюс». Метод ценообразования по приросту. Анализ затрат. Мультипродуктное (ассортиментное) ценообразование. Трансфертные цены. Другие практики ценообразования.

Практическое занятие № 5.

Вопросы для обсуждения:

1. Дайте характеристику четырем главным типам рынка, используемым в экономическом анализе.
2. Сравните уровень ценовой конкуренции на этих типах рынка. Приведите конкретные примеры.
3. Объясните, почему правило $P=MC$ ведет фирму к оптимальному уровню производства.
4. Объясните, почему $MR=MC$ помогает монополиям определить оптимальный уровень цен и объема производства.
5. В чем состоит связь между правилом $P=MC$ и правилом $MR=MC$.
6. Виды издержек. Использование метода объема – издержек – прибыли для анализа.
7. Раскройте содержание понятий экономическая и нормальная прибыль.

Тема 6. Экономический анализ эффективности намечаемых капиталовложений и степень риска

Лекция № 3. Типы решений относительно экономического анализа эффективности намечаемых капиталовложений. Методы оценки программы капиталовложений: метод чистой дисконтированной стоимости и метод внутреннего коэффициента окупаемости. Чистая приведенная стоимость, ее калькуляция. Коэффициент окупаемости капиталовложений.

Стоимость капитала, определение понятия, исчисление стоимости капитала компании.

Риск и неопределенность. Источники делового риска. Расчет различных параметров риска. Измерение степени риска, распределение вероятностей.

Экономический анализ эффективности намечаемых капиталовложений в условиях риска, адаптированная к риску ставка дисконта. Эквиваленты определенности.

Практические занятия № 6,7.

Вопросы для обсуждения:

1. Рассмотрите типы решений относительно эффективности намечаемых капиталовложений компании (достоинства и недостатки инвестиционных проектов).
2. Проанализируйте основные методы оценки программы капиталовложений – метод окупаемости и метод оценки прибыли на инвестированный капитал.

3. Рассмотрите и проанализируйте на конкретных примерах типы движения денежной наличности
4. Дайте определение стоимости капитала. Покажите, как рассчитывается стоимость долга, стоимость акций, взвешенная средняя стоимость капитала.
5. Объясните значение модели экономического анализа эффективности намечаемых капиталовложений.
6. Дайте определение лимитирования финансовых средств для инвестиций.
7. Дайте определение риска и неопределенности. С какими источниками риска сталкивается бизнес.
8. Опишите и рассчитайте возможные параметры риска – ожидаемое значение, среднее квадратичное отклонение, коэффициент изменчивости.
9. Опишите, каким образом производятся вычисления при моделировании и построении дерева решений.
10. Объясните, каким образом реальные возможности могут облегчить экономический анализ эффективности намечаемых капитальных вложений.

Тема 7. Глобализация и управление многонациональной корпорацией

Лекция № 4. Глобализация, аргументы «за» и «против». Многонациональные корпорации, их риски в условиях глобализации.

Курс обмена валют. Хеджирование обменного курса. Компенсирующие сделки. Рынок по сделкам на срок. Фьючерсный рынок. Валютные опционы. Валютный СВОП.

Прямые заграничные капиталовложения. Многонациональный экономический анализ эффективности намечаемых капиталовложений.

Трансфертное ценообразование в многонациональных компаниях.

Практическое занятие № 8.

Вопросы для обсуждения:

1. Объясните смысл термина «глобализация» и приведите аргументы за и против.
2. Дайте определение валютного курса и опишите несколько методов хеджирования.
3. Раскройте причины и необходимость для компании прямых заграничных капиталовложений.
4. Общее и различия экономического анализа эффективности намечаемых капиталовложений для МНК (многонациональных корпораций) и национальных компаний.
5. Покажите, как корпорация может извлечь выгоду из трансфертных цен.

Тема 8. Проблемы правительственного вмешательства в рыночную экономику

Практические занятия № 9,10.

Вопросы для обсуждения:

1. Назовите основные функции правительства в рыночной экономике.
2. Объясните ход рассуждений в теореме Коуза относительно того, что для нивелирования внешних эффектов рынка вовсе не обязательно вмешательства правительства.
3. Причины, по которым происходит слияние фирм.
4. Почему фирмы предпочитают сливаться на рынках, подверженных сильному дерегулированию со стороны правительства.
5. Проанализируйте процесс, с помощью которого частная компания гарантирует себе получение правительственного заказа.

5. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины и учебно- методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся

5.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Компетенции, закреплённые за дисциплиной ОП ВО:

Общепрофессиональные компетенции:

ОПК-3 — способностью проводить самостоятельные исследования, обосновывать актуальность и практическую значимость избранной темы научного исследования.

В результате освоения компетенции ОПК-3 обучающийся должен:

Знать основы экономических процессов, необходимые для принятия управленческих решений.

Уметь использовать количественные и качественные методы для проведения прикладных исследований и управления бизнес-процессами,

Владеть навыками подготовки аналитических материалов по результатам их применения.

ПК-5 — владение методами экономического и стратегического анализа поведения экономических агентов и рынков в глобальной среде.

В результате освоения компетенции ПК-5 обучающийся должен:

Знать методы экономического и стратегического анализа поведения экономических агентов и рынков в глобальной среде.

Уметь принимать решения по оптимальному распределению ограниченных ресурсов между конкурирующими направлениями как в частном, так и в государственном секторах экономики.

Владеть навыками принятия основных типов решений, которые должны принимать менеджеры применительно к распределению дефицитных ресурсов, ценовой политики и объемов производства компании; методами выстраивания результативных отношений между властными структурами и бизнесом.

Схема фонда оценочных средств промежуточной аттестации дисциплины, отражающая этапы формирования компетенций, проводимой в форме зачета

№ п/п	Раздел рабочей программы дисциплины	Контролируемые компетенции (или их части)	Оценочное средство (№ экзаменационного вопроса, доклада, теста)
1	2	3	4
1	Тема 1. Введение. Предмет, содержание и задачи курса	ПК-5	Вопросы экзамена № 1, 5-11
2	Тема 2. Экономическое содержание фирмы и оптимальное принятие решений. Альтернативные модели поведения фирмы	ПК-5	Вопросы экзамена № 2-3. Кейс № 1 Темы докладов № 1-10
3	Тема 3. Спрос и предложение. Эластичность спроса	ОПК-3	Вопросы экзамена № 4, 12, 15-18. Кейс № 2
4	Тема 4. Теория и оценка производства. Значение издержек в управленческих решениях	ПК-5	Вопросы экзамена № 13-14, 22-25. Кейс № 3 Темы докладов № 11-15
5	Тема 5. Решения по поводу ценовой политики и объемов производства	ОПК-3	Вопросы экзамена № 27-32. Кейс № 4 Темы докладов № 16-20
6	Тема 6. Экономический анализ эффективности намечаемых капиталовложений и степень риска	ОПК-3	Вопросы экзамена № 26, 33-45. Кейс № 5 Темы докладов № 21-25
7	Тема 7. Глобализация и управление многонациональной корпорацией	ОПК-3	Вопросы экзамена № 46-52. Кейс № 6
8	Тема 8. Проблемы правительственного вмешательства в рыночную экономику	ПК-5	Вопросы экзамена № 52-58. Кейс № 7

Вид промежуточной аттестации	Зачет
------------------------------	-------

5.2. Показатели и критерии оценивания компетенций на различных этапах их формирования

ОПК-3 — способностью проводить самостоятельные исследования, обосновывать актуальность и практическую значимость избранной темы научного исследования.		
Репродуктивный	<p>Знать отдельные параметры экономических процессов, необходимые для принятия управленческих решений.</p> <p>Уметь использовать отдельные количественные и качественные методы для проведения прикладных исследований и управления бизнес-процессами,</p> <p>Владеть навыками подготовки аналитических материалов по результатам их применения.</p>	Удовлетворительно
Поисковый	<p>Знать основы экономических процессов, необходимые для принятия управленческих решений.</p> <p>Уметь использовать количественные и качественные методы для проведения прикладных исследований и управления бизнес-процессами,</p> <p>Владеть навыками подготовки аналитических материалов по результатам их применения.</p>	Хорошо
Творческий	<p>Знать содержание и механизм основы экономических процессов, необходимые для принятия управленческих решений.</p> <p>Уметь творчески использовать количественные и качественные методы для проведения прикладных исследований и управления бизнес-процессами,</p> <p>Владеть навыками подготовки аналитических материалов по результатам их применения.</p>	Отлично
ПК-5 — владение методами экономического и стратегического анализа поведения экономических агентов и рынков в глобальной среде.		
Репродуктивный	<p>Знать часть методов экономического и стратегического анализа поведения экономических агентов и рынков в глобальной среде.</p> <p>Уметь участвовать в принятии решений по оптимальному распределению ограниченных ресурсов между конкурирующими направлениями как в частном, так и в государственном секторах экономики.</p> <p>Владеть отдельными навыками принятия</p>	Удовлетворительно

	основных типов решений, которые должны принимать менеджеры применительно к распределению дефицитных ресурсов, ценовой политики и объемов производства компании; методами выстраивания результативных отношений между властными структурами и бизнесом.	
Поисковый	<p>Знать методы экономического и стратегического анализа поведения экономических агентов и рынков в глобальной среде.</p> <p>Уметь принимать решения по оптимальному распределению ограниченных ресурсов между конкурирующими направлениями как в частном, так и в государственном секторах экономики.</p> <p>Владеть навыками принятия основных типов решений, которые должны принимать менеджеры применительно к распределению дефицитных ресурсов, ценовой политики и объемов производства компании; методами выстраивания результативных отношений между властными структурами и бизнесом.</p>	Хорошо
Творческий	<p>Знать наиболее значимые методы экономического и стратегического анализа поведения экономических агентов и рынков в глобальной среде.</p> <p>Уметь самостоятельно принимать решения по оптимальному распределению ограниченных ресурсов между конкурирующими направлениями как в частном, так и в государственном секторах экономики.</p> <p>Владеть навыками принятия основных типов решений, которые должны принимать менеджеры применительно к распределению дефицитных ресурсов, ценовой политики и объемов производства компании; методами выстраивания результативных отношений между властными структурами и бизнесом.</p>	Отлично

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде	Критерии оценивания
1.	Кейс-упражнения (задачи)	Вид учебного занятия, которое дает обучающимся	Система типовых кейс-упражнений (задач)	- от 0 до 60% выполненных заданий — «не удовлетворительно»;

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде	Критерии оценивания
		<p>возможность применить определенные приемы и широко использовать материал кейс-упражнений, когда необходим количественный анализ.</p> <p>Обучающийся самостоятельно вынужден принимать решение и обосновывать его</p>		<p>- от 61% до 80% — «удовлетворительно»;</p> <p>- от 81% до 90% — «хорошо»;</p> <p>- от 91% до 100% — «отлично».</p> <p>Максимальный балл — 5</p>
2.	Тест	<p>Вид учебного занятия, задачей которого является закрепление учебного материала, а также проверка знаний обучающихся по отдельным темам дисциплины.</p> <p>Тестирование включает в себя следующие типы заданий:</p> <ul style="list-style-type: none"> - задание с единственным выбором ответа из предложенных вариантов; - задание на определение верных и неверных суждений; - задание с множественным выбором ответов. 	Система стандартизированных заданий	<p>- от 0 до 60% выполненных заданий — «не удовлетворительно»;</p> <p>- от 61% до 80% — «удовлетворительно»;</p> <p>- от 81% до 90% — «хорошо»;</p> <p>- от 91% до 100% — «отлично».</p> <p>Максимальный балл — 5</p>
3.	Доклад	Средство, позволяющее оценить умение	Тематика докладов	Оценивание осуществляется по 2-ум уровням:

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде	Критерии оценивания
		<p>обучающегося устно излагать суть поставленной проблемы, самостоятельно проводить анализ этой проблемы с использованием аналитического инструментария дисциплины, делать выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме.</p>		<p>1. Экспертное оценивание обучающимися (взаимооценка). 2. Оценивание преподавателем. Первый уровень «Экспертное оценивание обучающимися (взаимооценка)». Критерии экспертной оценки доклада: 1) полнота раскрытия темы (оценка того, насколько содержание доклада соответствует заявленной теме и в какой мере тема раскрыта автором); 2) актуальность использованных источников (оценка того, насколько современны (по годам выпуска) источники, использованные при выполнении работы); 3) использование профессиональной терминологии (оценка того, в какой мере в докладе отражены профессиональные термины и понятия, свойственные теме доклада); 4) стилистика устной речи (оценка структурно-смысловой организации текста, внутренней целостности, соразмерности членения на части, соподчиненности компонентов работы друг другу и целому); 5) наличие собственного отношения автора к рассматриваемой</p>

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде	Критерии оценивания
				<p>проблеме/теме (насколько точно и аргументировано выражено отношение автора к теме доклада). По каждому критерию обучающийся оценивает работу и выставляет предварительную оценку за доклад по формальным признакам: «зачтено» и «не зачтено».</p> <p>Второй уровень «Оценивание преподавателем» (выставление итоговой оценки)</p> <p>Преподаватель, оценивая доклад, может использовать результаты предыдущего этапа.</p> <p>Критерии оценки доклада преподавателем:</p> <p>«Неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, если тема доклада не раскрыта; обнаруживается существенное непонимание проблемы.</p> <p>«Удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если содержание доклада неполно соответствует заявленной теме; материал доклада не структурирован, есть существенные нарушения последовательности изложения; выводы фрагментарны, невнятно сформулированы и недостаточно обоснованы; использован один источник по теме;</p>

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде	Критерии оценивания
				<p>докладчик не владеет материалом, зачитывает текст; культура речи не выражена; не использован демонстрационный материал; на вопросы ответы не даны, либо ответы неверны; не соблюден регламент.</p> <p>«Хорошо» выставляется обучающемуся, если содержание доклада соответствует и достаточно полно раскрывает заявленную тему; обозначена актуальность темы и ее связь с темой занятия; материал доклада структурирован и в основном последовательно изложен; сформулированы и обоснованы выводы; привлечено несколько источников по теме; докладчик владеет материалом с опорой на текст, демонстрирует культуру речи; использован демонстрационный материал; даны ответы на часть вопросов, либо ответ неточен; соблюден регламент.</p> <p>«Отлично» выставляется обучающемуся, если содержание доклада соответствует и достаточно полно раскрывает заявленную тему; убедительно обоснована актуальность темы, показана ее связь с содержанием учебной</p>

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде	Критерии оценивания
				<p>дисциплины и темой занятия; материал доклада четко структурирован, выдержана логическая последовательность его изложения;</p> <p>сформулированы и обоснованы необходимые выводы; привлечены фундаментальные работы по теме, а также публикации последних лет, использованы необходимые нормативные, статистические и иные источники; докладчик свободно владеет материалом, демонстрирует культуру речи и ораторское мастерство; использован содержательный демонстрационный материал; даны точные и полные ответы на возникшие вопросы; соблюден регламент.</p> <p>Максимальный балл — 5</p>
4.	Зачет	Занятие аудиторное	Система стандартизированных заданий	<p>«Не зачтено» выставляется обучающемуся, если:</p> <ul style="list-style-type: none"> - даны недостаточно обоснованные ответы на все поставленные вопросы; - при ответах не выделялось главное; - неправильно использована экономическая терминология; - на дополнительные вопросы не даны положительные ответы. <p>«Зачтено» выставляется обучающемуся, если:</p>

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде	Критерии оценивания
				<ul style="list-style-type: none"> - даны ответы на поставленные вопросы; - в ответах не всегда правильно формулировались экономические определения; показано умение самостоятельно анализировать факты, события, явления, процессы в их взаимосвязи и диалектическом развитии.

5.3. Типовые контрольные задания и материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования компетенций по данной дисциплине

5.3.1. Оценочные средства текущего контроля успеваемости обучающихся

Задания на проверку сформированности второй компоненты компетенций — «уметь»

Кейсы

Кейс № 1

Концептуальная постановка. Управление стратегией сбыта товара.

Московская фирма «Карат-2000», торгующая импортной обувью, ориентирует свою сбытовую деятельность на провинциальный Российский и Московский рынки.

Для привлечения крупных провинциальных партнеров-оптовиков фирма стала оплачивать транспортировку купленных клиентом партий обуви в любую точку России и страховку товара в пути. Минимальная партия товара - 100 килограммовый контейнер. Клиент обязан оплатить немедленно 50% стоимости, а остальное - в течение месяца. Московским покупателям предложен иной минимум закупок - 500 пар обуви. Если в том же квартале покупатель делает вторую покупку, то она достается ему бесплатно, а при третьей покупке в том же квартале покупатель получает право на рассрочку 50% платежа на срок 30 дней. Кроме того, фирма «Карат -2000» зафиксировала рублевые цены на месяц вперед независимо от колебаний курса доллара, затем проводится очередная корректировка цен. Мораторий может быть нарушен, если курс доллара поднимется за это время более чем на 15%. Покупатель, пользующийся

кредитом, может оплатить его по старому курсу, если уложится в срок действия моратория.

Цель работы 1. Оценить эффективность политики фирмы «Карат-2000» в области сбыта товара и предложить в структуре бизнес-плана возможные направления активизации сбытовой деятельности фирмы «Карат-2000».

Кейс № 2

Концептуальная постановка. Управление стратегией расширения предприятия.

В банк обратился владелец предприятия по чистке одежды. Дела его шли неплохо, и предприятие приносило ему хороший доход. Он предлагал предоставить ему средства для приобретения такого же предприятия в соседнем районе, а также нового грузовика и дополнительного образования. У предприятия, которое он собирался приобрести, имелось свое оборудование, установленное на нем. Будущий владелец планировал частично переместить его на свое первое предприятие, а частично распродать с целью замены. Все производство планировалось осуществить на первом предприятии. Новое помещение отводилось под прием клиентов и нужды складирования. Несмотря на то, что все расходы и график увеличения доходов были обоснованы достаточно тщательно, банк порекомендовал бизнесмену разработать другую программу действий, так как требуемая сумма инвестиций была слишком велика по сравнению со стоимостью предлагавшегося в залог первого предприятия.

Цель работы 2. Оценить содержание разработанных бизнесменом цели и программы действий и ответить на вопрос, в чем мог увидеть банк недостатки предложенной программы, отказав в представлении кредита. Предложить программу действий с целью удовлетворения интересов банка и получения необходимых средств для развития компании.

Кейс № 3

Концептуальная постановка. Управление ценовой и неценовой конкуренцией фирм.

Компания «Дом сахара» имеет 60% регионального рынка сахара. Промышленным потребителям (кондитерским фабрикам) она продает сахар в мешках, розничным покупателям в упаковках по 1 кг. Стоимость упаковки во втором случае составляет 5% от стоимости товара. «Дом сахара» продает промышленный сахар кондитерским фабрикам (малым предприятиям) по цене в 2 раза ниже, чем в розничной торговле. Фирма «Сладкоежка», производящая конфеты, решает выйти на рынок розничного сахара со своей собственной маркой, чтобы составить конкуренцию «Дому сахара» и другим розничным торговцам. Она начинает усиленно закупать промышленный сахар у «Дома сахара» и продавать его в собственных упаковках также по 1 кг.

«Дом сахара», осознав конкурентную угрозу своему розничному рынку, отказывает «Сладкоежке» в поставках промышленного сахара. Одновременно он объяв-

ляет, что впредь «Дом сахара» будет поставлять товар только собственным транспортом.

Цель работы 3. Объяснить, в чем причина неожиданной конкурентной атаки на лидера со стороны бывшего партнера и предложить план мероприятий, в соответствии с которым эта атака может быть результативной. Развить данную стратегию в бизнес-плане. Предложить управленческое решение, позволяющее «Дому сахара» предупредить и не допустить конкурентную атаку «Сладкоежки».

Кейс № 4

Концептуальная постановка. Повышение рентабельности предприятия.

Фирма разработала специальный инструмент, который позволяет уменьшить норму времени на изготовление оконных рам, что снижает стоимость их сборки с 45 до 42 руб. Ежемесячно бригадой плотников из 7 человек выпускается 400 изделий, для сборки которых необходимо изготовить 7 разработанных плотником специальных инструментов. Цена такого инструмента составляет 1250 руб.

Цель работы 4. Рассчитать годовой экономический эффект от использования нового инструмента и определить целесообразность его применения, если нормативный срок окупаемости затрат равен 1 год.

Кейс № 5

Концептуальная постановка. Выбор стратегии распределения товаров.

Компания «Телако» по производству и продаже телевизоров, видя падение своей доли на рынке в последние два года, решила пересмотреть свою стратегию распределения.

Отказавшись от услуг крупных дистрибьюторов, компания решила использовать мелких розничных торговцев на условиях франчайзинга. Она стремилась уменьшить среди них конкуренцию, сохранив отношения лишь с наиболее сильными.

В каждом крупном городе было задействовано по два франшизополучателя (льготных розничных продавца), которым компания установила строго ограниченные регионы продаж. Компания истребовала от них продавать только товары «Телако» и сохранила за собой единственное право - изменять число продавцов своих телевизоров в регионе в зависимости от успехов или провалов уже действующих.

Цель работы 5. Оценить правомерность принятого компанией решения и определить, при каких дополнительных условиях ориентацию на обновление каналов сбыта можно признать оптимальным решением.

Исследовать, когда можно считать обоснованным отказ от услуг дистрибьюторов и каковы могут быть его последствия. Оценить основные условия договора франшизы с позиций обеих сторон.

Кейс № 6

Концептуальная постановка. Конкурентная политика фирмы.

На предприятии планируется производство нового товара. Ожидаемые объемы выпуска, соответствующая цена за единицу товара и прямые затраты приведены в табл. Объемы выпуска товара являются предельными для соответствующих цен и прямых затрат. Иными словами, любое повышение одного из объемов производства требует использования следующих, более низких цен и прямых затрат. Косвенные затраты ожидаются в размере 200 тыс. руб. при любом объеме производства до и включая 40 тыс. штук. При повышении этого выпуска косвенные затраты будут составлять 240 тыс. руб.

Объемы выпуска, цена за единицу товара и прямые затраты

Объем производства товара, шт.	Цена за ед. товара, руб.	Прямые затраты на ед. товара, руб.
10000	120	96
20000	112	90
30000	105	85
40000	100	82
50000	96	80
60000	90	79
70000	84	78
80000	80	77

Цель работы 6. Принять и обосновать решение об объеме производства товара и установить на нее соответствующую рыночную цену так, чтобы это было наиболее выгодно для фирмы.

Кейс № 7

Концептуальная постановка. Выбор покупателя и управление спросом.

Фирма производит утюги. Затраты на их производство (одного утюга) составляют: сырье и материалы - 650 руб., заработная плата - 370 руб., переменные накладные расходы - 180 руб., постоянные накладные расходы - 320 руб., Итого за единицу продукции - 1520 руб.

Когда утюг продается под маркой фирмы, переменные расходы по продаже составляют 200 руб. на единицу продукции. Обычная цена утюга - 2500 руб. Ежегодные постоянные расходы на реализацию и управление составляют 48000 руб. Максимальная производственная мощность фирмы 360 тыс. утюгов в год. Ожидаемый объем производства в данном году — 240 тыс. утюгов. Фирма получила три предложения о покупке большой партии утюгов по сниженным ценам сверх уже имеющихся контрактов Предложение 1. Покупатель приобретает 65 тыс. утюгов в течение года по цене 2300 руб. за единицу. Продажа будет осуществляться под

маркой фирмы. Предложение 2. Покупатель приобретает 90 тыс. утюгов по цене 2100 руб. Продажа утюгов будет осуществляться под маркой фирмы, но в другом оформлении. Предложение 3. Покупатель приобретает 100 тыс. утюгов по цене 2100 руб., но изменит оформление и пустит товар в розничную продажу под своей маркой.

Цель работы 7. Оценить данные предложения. Определить, какое влияние принятие каждого предложения окажет на доход фирмы. Выявить факторы, действие которых следовало бы принять во внимание при принятии или отказе от предложенных вариантов.

5.3.2. Оценочные средства промежуточного контроля успеваемости обучающихся

Задания на проверку сформированности первого компонента компетенций — «знать»

Примерный перечень тем для подготовки докладов:
(Отработка компетенций ПК-5).

Тематика работ исследовательского характера

1. Максимизация прибыли и максимизация благосостояния акционеров – какая из указанных задач полнее отражает экономические цели компании.
2. Механизм спроса и предложения в краткосрочном и долгосрочном периодах. Важность его понимания для менеджеров.
3. Прогнозирующие способности ведущих экономических показателей.
4. Проблемы измерения производительности в различных отраслях (производство, образование, правительство) Критерии и возможность измерения.
5. Закон убывающей отдачи, средние издержки и средние переменные издержки – взаимосвязь, или взаимоисключение.
6. Кривая обучения – явление краткосрочного, или долгосрочного природа.
7. Оценка краткосрочной функции издержек. Варианты использования регулирующих факторов.
8. Достоинства и недостатки методов оценки издержек.
9. Свобода входа – выхода на рынок в условиях совершенной конкуренции и его действие на способность фирм получать сверхприбыль.
10. «Нормальна» ли для фирмы нулевая экономическая прибыль.
11. Варианты бизнеса, которые должна учитывать типичная фирма.
12. Правило $MR=MC$ и трудности его использования в реальном бизнесе.
13. Критерии олигополистического рынка, важность для менеджеров понимания присутствия на рынке олигополистических конкурентов.
14. Ценовая дискриминация и позиция равенства.
15. Картельные цены – условие формирования благоприятных условий формирования и сохранения картеля.

16. Методы ценообразования и кривая спроса. Обязательно ли метод «издержки-плюс» игнорирует кривую спроса.
17. Возможности и необходимость определения оптимального объема капиталовложений компании.
18. Механизмы и способы преодоления неопределенности.
19. Репутационный риск — основные понятия и необходимость оценки.
20. Риски инвестиционного проекта.
21. Оффшоринг — всемирная проблема личных интересов.
22. Проблемы двойного налогообложения для МНК.
23. Эволюция теоретических взглядов на проблемы государственного регулирования рыночной экономики.
24. Огосударствление экономики – причины, необходимость, перспективы.
25. Границы государственного вмешательства в экономику.

Направления магистерских диссертаций

1. Формирование механизмов устойчивого развития предприятия.
2. Инструменты внутрифирменного и стратегического планирования на предприятиях различных сфер деятельности.
3. Гармонизация производственной и торговой политики предприятия с учетом экономической безопасности.
4. Инструменты функционирования товарных рынков с ограниченной и развитой конкуренцией в условиях глобализации мировой экономики и свободной торговли.
5. Внешнеторговая деятельность предприятия в условиях либерализации внешнеэкономической деятельности.
6. Оценка и страхование рисков хозяйствующих субъектов.
7. Условия и инструменты создания транснациональных корпораций, механизмы их адаптации к российским экономическим преобразованиям.
8. Инструменты и методы менеджмента предприятий.
9. Диверсификация вертикально- и горизонтально-интегрированных хозяйственных структур.
10. Основные направления инвестиционной политики предприятия.
11. Бизнес-процессы и бизнес-планирование на предприятии.
12. Теоретические и методические подходы к созданию системы контроллинга в организации.
13. Формирование производственной программы организации.
14. Государственное регулирование предпринимательской деятельности и его особенности в условиях кризиса.
15. Выбор стратегии и обоснование экономического поведения организации в конкретных хозяйственных ситуациях.

16. Разработка инвестиционной политики организации в условиях ограниченных финансовых ресурсов.
17. Внешнеэкономическая деятельность предприятия (фирмы).
18. Маркетинговый анализ, как основа политики ценообразования предприятия.
19. Кадровая политика предприятия и направления ее совершенствования.
20. Развитие лизингового предпринимательства в системе малого и среднего бизнеса.
21. Организация рекламной деятельности как фактор развития предприятия.
22. Организация бизнес-планирования при создании собственного дела.
23. Определение и оптимизация стратегий предприятия на рынке ценных бумаг.
24. Формирование системы электронного документооборота и электронной обработки информации о финансово-хозяйственной деятельности предприятия.
25. Многообразие экономических интересов различных агентов в рамках фирмы.
26. Роль прибыли как мотива поведения фирмы в классовой теории.
27. Поведение фирмы на рынке труда.
28. Стратегия и тактика фирмы в условиях неустойчивого спроса.
29. Разработка маркетинговой стратегии по продвижению (конкретного товара).
30. Государство и фирма: способы взаимодействия.
31. Фирма и общество: социальная ответственность бизнеса в современном мире.
32. Внешняя и внутренняя среда деятельности фирмы и их эволюция в условиях кризиса.
33. Стратегия выживания фирмы.
34. Роль инвестиций и капитального строительства в воспроизводстве основного капитала предприятия (фирмы)
35. Экономическая эффективность капитальных вложений и пути её повышения.
36. Формирование системы управления качеством продукции на предприятии (фирме).
37. Инвестиционная политика на предприятии (фирме) и основные направления ее развития.
38. Экономический механизм управления предприятием (фирмой).
39. Бизнес-план повышения эффективности деятельности предприятия.
40. Трудовой потенциал предприятия, его характеристика, проблемы формирования.
41. Организация заработной платы на предприятии (организации).
42. Факторы и резервы повышения производительности труда на предприятии.

43. Механизм управления конкурентоспособностью предприятия (фирмы).
44. Пути снижения себестоимости продукции на предприятии (фирме).
45. Товарная политика предприятия (фирмы).
46. Инвестиционная деятельность предприятия (фирмы).
47. Роль прибыли в повышении эффективности производства.
48. Товарная стратегия предприятия, методы ее разработки.
49. Цели, задачи и этапы разработки производственной программы предприятия.
50. Состав и классификация затрат на производство и реализацию продукции на предприятиях на предприятии (фирме).
51. Минимизация издержек в краткосрочном и долгосрочном периодах на предприятии (фирме).
52. Оптимизация прибыли, издержек и объема производства на предприятии.
53. Повышение качества и конкурентоспособности продукции предприятия.
54. Современное взаимодействие фирм и государства: сравнительный анализ отечественного и зарубежного опыта.
55. Экономическая стратегия фирм в условиях современного налогообложения в Российской Федерации.
56. Перспективы развития крупного и малого бизнеса в России.
57. Модели стратегического развития предприятий в условиях конкуренции.
58. Контрактные отношения в современных российских фирмах.
59. Природа, виды и особенности конфликтов в фирмах.
60. Финансовая стратегия фирмы и направления ее развития

Примерный перечень вопросов к зачету

(Отработка компетенции ОПК-3, ПК-5)

1. Предмет, содержание и задачи курса Управленческая экономика.
2. Институциональная природа фирмы: Виды фирм по типу построения внутренней структуры управления: обзорная классификация.
3. Вертикально и горизонтально интегрированные предприятия. Холдинговые формы управления диверсифицированными компаниями.
4. Рыночный спрос: объем спроса, функция спроса, цена спроса и кривая спроса. Прямая и обратная функции спроса. Детерминанты рыночного спроса. Изменения величины спроса и изменения в спросе, их графическая интерпретация. Индивидуальный и рыночный спрос.
5. Потребительский выбор и нефункциональный спрос. Виды нефункционального спроса.
6. Экономические потребности. Варианты классификаций потребностей.
7. Теория предельной полезности: кардиналистский (количественный) подход. Ординалистский (порядковый) подход к анализу полезности и спроса.
8. Индексы цен, номинального и реального дохода. Индексы цен и реального дохода. Их использование в оценке изменений благосостояния потребителя.

9. Понятие неопределенности и риска. Методы оценки риска: априори, апостериори.

10. Функция полезности и вероятности. Расчет предполагаемой стоимости инвестиционного проекта.

11. Риск и убывающая предельная полезность. Отношение к риску со стороны разных экономических агентов.

12. Рыночное предложение: объем предложения, функция предложения, цена предложения и кривая предложения. Прямая и обратная функции предложения. Детерминанты рыночного предложения. Изменения объема предложения и изменения в предложении, их графическая интерпретация. Индивидуальное и рыночное предложение.

13. Микроэкономическая теория производства: основные положения.

14. Сходство и различие микроэкономической теории потребления и теории производства.

15. Эластичность спроса и предложения: понятие, виды эластичности, Методы измерения.

16. Взаимодействие спроса и предложения. Понятие избыточного спроса. Рыночное равновесие и тождественность нулю избыточного спроса. Равновесная цена. Алгебра рыночного равновесия в случае линейных кривых спроса и предложения.

17. Рыночное равновесие по Вальрасу и по Маршаллу. Сопоставление подходов.

18. «Паутинообразная» квазидинамическая модель рыночного равновесия Аллена.

19. Государственное регулирование товарного рынка: воздействие на рыночное равновесие потоварного (индивидуального акцизного) налога, потоварной дотации и фиксированного уровня цены.

20. Влияние потоварного налога (акциза), потоварной дотации, фиксированного уровня цены на излишки потребителей и производителей.

21. Защита национального рынка от иностранной конкуренции. Воздействие импортных квот и тарифов на равновесие рынка благ.

22. Явные (внешние) и неявные (имплицитные) затраты производства. Альтернативные затраты. Экономическая и бухгалтерская прибыль.

23. Текущие издержки производства в краткосрочном периоде. Классификация полных текущих издержек по критерию функциональной зависимости от объемов производства: общие постоянные, общие переменные и общие валовые издержки. Графическая интерпретация.

24. Текущие издержки производства в краткосрочном периоде. Классификация удельных издержек на единицу продукции: средние постоянные, средние переменные, средние валовые и предельные издержки. Графическая интерпретация.

25. Текущие издержки производства в длительном периоде. Идентификация долгосрочных средних издержек: сплайн-кривая огибающая серию кривых краткосрочных средних издержек для разных уровней производственных мощностей.

26. Теории прибыли: обзорная классификация (компенсаторные и функциональные теории прибыли, теории монопольной прибыли и прибыли от рыночного дисбаланса (фрикционные), технологические и инновационные теории прибыли).

27. Функция прибыли и ее графическое выражение. Максимизация прибыли и определение оптимального объема выпуска фирмы. Изопрофитные линии.

28. Планирование и управление прибылью. Анализ безубыточности. Применение анализа безубыточности, операционный левередж.

29. Система показателей, характеризующих размер фирмы. Определение контролируемой доли рынка: абсолютная и относительная доли рынка компании. Отличные от контролируемой доли рынка показатели размера фирмы: величина добавленной стоимости, численность персонала, производственная мощность, активы компании.

30. Количественное измерение концентрации продавцов на рынке: общий обзор индексов

31. Показатели рыночной власти продавцов: общий обзор индексов и коэффициентов.

32. Факторы и характеристики, определяющие структуру рынка: положительная отдача от масштаба, диверсификация деятельности фирмы, дифференциация продукта, вертикальная интеграция. Влияние иностранной конкуренции на внутреннее ценообразование. Институциональные барьеры входа на рынок и выхода с него.

33. Базовые постулаты и исходные допущения теории совершенной конкуренции.

34. Спрос, средний и предельный доходы для конкурентной фирмы. Правило максимизации прибыли и выбор оптимального объема производства для фирмы совершенного конкурента в краткосрочном периоде. «Двухшаговая» процедура.

35. Теория совершенной конкуренции: условие первого порядка (необходимое) для максимизации прибыли конкурентной фирмой в коротком периоде, условие второго порядка (достаточное) для максимизации прибыли конкурентной фирмой в коротком периоде.

36. Равновесие совершенно конкурентного рынка (отрасли) в краткосрочном периоде.

37. Равновесие фирмы в условиях совершенной конкуренции для долгосрочного периода.

38. Долгосрочное равновесие совершенно конкурентной отрасли: случаи инерции в затратах, экономии и дезэкономии на масштабах производства.

39. Характерные черты «чистой» монополии: отсутствие совершенных субститутов, отсутствие свободы входа-выхода на рынок и наличие непреодолимых

барьеров, абсолютная власть продавца, совершенная информированность рыночных субъектов.

40. Понятия экономической, административной и естественной монополии.

41. Равновесие фирмы в условиях «чистой» монополии для короткого периода.

42. Равновесие монополиста в длительном периоде. Случаи с одним и несколькими заводами.

43. Монополистическая ценовая дискриминация: первой степени (совершенная ценовая дискриминация), второй степени, третьей степени.

44. Основные характеристики монополистической конкуренции: принцип дифференциации продукта, неценовые факторы конкуренции, наличие входных барьеров при вступлении в отрасль. Механизм монополистической конкуренции.

45. Неопределенность (неоднозначность) кривой индивидуального спроса монополистически конкурентного предприятия. Модель монополистической конкуренции Чемберлина (традиционная).

46. Равновесие фирмы в условиях ценовой монополистической конкуренции для краткосрочного и для длительного периода.

47. Монополистическая конкуренция в пространстве. Краткая характеристика «адресных» моделей монополистической конкуренции: модель «линейного города» Хотеллинга, модель «города на окружности» Сэлопа.

48. Общественные издержки монополистической конкуренции. Неценовая конкуренция. Влияние маркетинговых расходов: затрат на товародвижение, формирование спроса, стимулирование сбыта, рекламу и пропаганду.

49. Характерные признаки олигополии: ограниченное число фирм, высокие барьеры для вступления в отрасль, всеобщая взаимозависимость и стратегическое поведение.

50. Нескоординированная количественная олигополия: обзорная классификация моделей. Модель дуополии Курно.

51. Скоординированная олигополия: обзорная классификация моделей. Модель картельного сговора.

52. Теория факторов производства Сэя. Предложение производственных факторов: индивидуальная функция предложения труда и налогообложение.

53. Предложение производственных факторов: индивидуальная функция предложения капитала, индивидуальная функция предложения земли. Рыночное предложение факторов производства.

54. Спрос на факторы производства. Спрос на труд фирмы в длительном периоде. Совокупный спрос на рынке факторов производства.

55. Равновесие на рынке факторов производства.

56. Типы отраслевой политики: по используемым методам, по выдвинутым целям.

57. Естественная монополия и методы ее регулирования.

58. Внешнеторговая политика в условиях несовершенной конкуренции на мировом рынке.

5.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков

Оценка качества освоения дисциплины «Управленческая экономика» включает текущий контроль успеваемости и промежуточную аттестацию по итогам освоения дисциплины.

Текущий контроль проводится в ходе семестра с целью определения уровня усвоения обучающимися знаний; формирования у них умений и навыков; своевременного выявления преподавателем недостатков в подготовке обучающихся и принятия необходимых мер по её корректировке; совершенствования методики обучения; организации учебной работы и оказания обучающимся индивидуальной помощи.

К текущему контролю по дисциплине «Управленческая экономика» относится проверка знаний и навыков обучающихся на семинарских (практических) занятиях, доклады, тестирование по отдельным темам.

Общие критерии оценки знаний обучающихся следующие:

Не зачтено выставляется за работы, отражающие значительные пробелы в знании основного материала, неверное понимание сути изученного материала, содержащие принципиальные ошибки в выполнении заданий.

Зачтено — оцениваются ответы и работы обучающегося, демонстрирующие полное знание основного учебного материала, но не содержащие самостоятельного анализа, либо не отражающие умение применять полученные знания при анализе и решении практических задач.

Кроме того, работа обучающегося на семинарах оценивается с точки зрения инициативности, степени участия в групповой работе и её презентации, постановки и поиска ответов на проблемные вопросы. При оценке сообщений учитывается презентационные навыки обучающегося, контакт с аудиторией. Обучающиеся могут делать сообщения не только по заданным темам, но и предлагать свои темы, согласовывая их с преподавателем. Сообщения должны быть тематически связаны с изучаемыми на семинарских (практических) занятиях проблемами, дополнять сведения, содержащиеся в основной литературе. Пересказ основных учебников не представляет интереса в качестве сообщения.

Правила оценивания заданий 1-ого уровня (знать). При выполнении задания первого уровня оценка «*неудовлетворительно*» выставляется, если обучающийся выполнил от 0 до 60% задания. Оценка «*удовлетворительно*» выставляется, если обучающийся выполнил от 61% до 80% задания. Оценка «*хорошо*» выставляется, если обучающийся выполнил от 81% до 90% задания. Оценка «*отлично*» выставляется, если обучающийся выполнил от 91% до 100%.

Правила оценивания заданий 2-ого и 3-го уровней (уметь и владеть). При выполнении задания второго и третьего уровня оценка «*неудовлетворительно*» выставляется, если обучающийся выполнил от 0 до 60% задания. Оценка «*удовлетворительно*» выставляется, если обучающийся выполнил от 61% до 80% задания. Оценка «*хорошо*» выставляется, если обучающийся выполнил от 81% до 90% задания. Оценка «*отлично*» выставляется, если обучающийся выполнил от 91% до 100% задания и обосновал полученные результаты.

Промежуточная аттестация базируется на результатах текущего контроля знаний и проводится по данной дисциплине в виде зачета.

Обучающийся сдает устный зачет, в котором содержится 2 вопроса (из перечисленных вопросов к зачету).

Правила оценивания заданий (знать, уметь, владеть).

«**Зачтено**» аттестуется обучающийся, полностью овладевший программным материалом. При этом он проявляет самостоятельность в суждениях, умение представить тезисный план ответа; владение теорией, умение раскрыть содержание проблемы; свободное оперирование научным аппаратом, умение иллюстрировать теоретические положения конкретными примерами, апеллировать к источникам. Обучающийся, опираясь на межпредметные связи, показывает способность связать научные положения с будущей практической деятельностью; умение делать аргументированные выводы; уверенно, логично, последовательно и грамотно излагать ответ на вопрос.

«**Зачтено**» ставится, если обучающийся овладел программным материалом, умеет оперировать основными категориями и понятиями изучаемой отрасли знаний, но самостоятельность суждений, знание литературы у него более ограничены. Он умеет представить план ответа; владеет теорией, раскрывающей проблему; умеет иллюстрировать основные теоретические положения конкретными примерами и практики. Вместе с тем допускает ошибки в ходе ответа на вопросы. Умеет делать аргументированные выводы; уверенно, логично, последовательно и грамотно излагает ответ на вопрос.

«**Зачтено**» ставится обучающемуся, который в основном знает материал программы, в целом верно выполнил задания, но знания его неполны и поверхностны, самостоятельные суждения отсутствуют. Обучающийся имеет представление о требованиях практики в своей профессиональной области, знает основную литературу, обладает необходимыми умениями. Может оперировать основными понятиями и категориями изучаемой науки, но допускает ошибки в ответе, обнаруживает пробелы в знаниях. Умеет делать выводы; грамотно излагает ответ на вопрос.

«**Не зачтено**» ставится, если обучающийся демонстрирует незнание или непонимание учебного материала, не владеет навыками, овладение которыми предусмотрено программой дисциплины, не может выполнить предложенных заданий, не знаком с основной рекомендованной литературой. Это проявляется в отсутствии плана ответа, существенных ошибках при изложении материала,

трудностях в практическом применении знаний, неумении сформулировать выводы.

6. Методические рекомендации преподавателям по технологии реализации дисциплины

При чтении лекционного материала занятия могут проходить с использованием:

- информационно-коммуникационных образовательных технологий: лекция-визуализация — изложение содержания каждой темы сопровождается презентацией (демонстрацией учебных материалов, представленных в среде программы Microsoft Powerpoint);

- интерактивных технологий: лекция «обратной связи» — лекция-провокация, в которой часть материала приводится с заранее запланированными ошибками, после чего завязывается лекция-беседа, лекция-дискуссия.

На практических занятиях обучающиеся выполняют задания на рабочем месте, пользуясь консультацией преподавателя на индивидуальном уровне.

В качестве домашних заданий обучающиеся заканчивают работу, выданную на практических занятиях, а также выполняют индивидуальные задания, выдаваемые преподавателем, с проверкой и обсуждением результата выполнения на следующем занятии.

В ходе освоения курса целесообразны интерактивные практические занятия, построенные на игровом, соревновательном принципе.

С целью повышения эффективности учебного процесса, в ходе практических занятий используются:

- интерактивные технологии, например, семинар-дискуссия — коллективное обсуждение какого-либо спорного вопроса, проблемы, выявление мнений в группе;

- информационно-коммуникационные образовательные технологии: практическое занятие в форме презентации (представление результатов исследовательской деятельности с использованием специализированных программных сред);

- инновационные методы: использование мультимедийных учебников, электронных версий эксклюзивных курсов в преподавании дисциплины; использование медиаресурсов, энциклопедий, электронных библиотек и Интернет; использование программно-педагогических тестовых заданий для проверки знаний обучающихся и т.д.

Кроме того, инновационные методы также предполагают и применение методов активного обучения: интерактивные методы обучения: («метод кейсов», метод проектов, дискуссии), модульно-рейтинговые технологии организации учебного процесса и др.

Кейсы-случаи (занятия на тренажерах) — это очень краткие кейсы, описывающие один случай. Кейсы этого типа могут использоваться во время лекции для

демонстрации того или иного понятия или как тема для обсуждения. Их можно быстро прочитать, и обычно они не требуют от обучающихся специальной подготовки до начала занятий. Кейсы-случаи полезны при знакомстве с методом кейсов.

Кейсы-упражнения (контекстное обучение) дают обучающимся возможность применить определенные приемы и широко использовать материал кейсов, когда необходим количественный анализ. Манипулировать цифрами в контексте реальной ситуации гораздо интереснее, чем делать простые упражнения.

Кейсы-примеры, где обучающимся необходимо проанализировать информацию из кейса и выявить наиболее важные связи между различными составляющими. Обычно здесь встает вопрос: почему все произошло неправильно, и как этого можно было избежать. Комплексные кейсы описывают ситуации, где значимые аспекты спрятаны в большом количестве информации, большая часть которой несущественная. Задача обучающихся — отделить важные аспекты от мало значимых и не отвлекать на них внимания. Сложность может состоять в том, что выделенные аспекты могут быть взаимосвязаны.

Дискуссия — форма учебной работы, в рамках которой обучающиеся высказывают свое мнение по проблеме, заданной преподавателем. Проведение дискуссий по проблемным вопросам подразумевает написание обучающимися реферата по тематике предложенной преподавателем.

7. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Обучение по дисциплине «Управленческая экономика» предполагает изучение курса на аудиторных занятиях (лекционного и семинарского типа) и самостоятельной работы обучающихся.

7.1. Методические указания по подготовке к занятиям лекционного типа

С целью успешного освоения дисциплины обучающийся должен готовиться к лекции, так как она является важнейшей формой организации учебного процесса, и:

- знакомит с новым учебным материалом,
- разъясняет учебные элементы, трудные для понимания,
- систематизирует учебный материал,
- ориентирует в учебном процессе.
- Подготовка к занятиям лекционного типа заключается в следующем:
- внимательно прочитайте материал предыдущей лекции,
- узнайте тему предстоящей лекции (по тематическому плану, по информации лектора),
 - ознакомьтесь с учебным материалом по учебнику и учебным пособиям,
 - постарайтесь уяснить место изучаемой темы в своей профессиональной подготовке,
 - запишите возможные вопросы, которые вы зададите лектору на лекции.

7.2. Методические указания по подготовке к занятиям семинарского типа

Особенность занятий семинарского типа объясняется логикой их построения, которой обучающимся необходимо придерживаться. Семинарские занятия являются естественным продолжением освоения обучающимися дисциплины на лекциях и предполагают углубленное изучение отдельных экономических проблем на основе самостоятельной проработки материалов первоисточников — учебников, учебных пособий и других материалов.

Целью занятий семинарского типа является проверка уровня понимания обучающимися вопросов, рассмотренных на лекциях и в учебной литературе, степени и качества усвоения обучающимися программного материала; формирование и развитие умений, навыков применения теоретических знаний в реальной практике решения задач, анализа профессионально-прикладных ситуаций; восполнение пробелов в пройденной теоретической части курса и оказания помощи в его освоении.

Обучающийся должен изучить основную литературу по теме занятия семинарского типа, и, желательно, источники из списка дополнительной литературы, используемые для расширения объема знаний по теме (разделу), интернет-ресурсы.

Для более успешного освоения материала обучающимся предлагается следующая последовательность подготовки темы:

1. Внимательно ознакомьтесь с содержанием плана семинарского занятия.
2. Прочитайте конспект лекции.
3. Познакомьтесь с соответствующими разделами учебных пособий.
4. Прочитайте рекомендуемую по теме литературу и составьте конспект прочитанного.
5. Проведите самоконтроль через соответствующие вопросы.
6. Составьте план изложения ответа на каждый вопрос плана занятия.

Тема должна быть изложена по плану, причем план можно предложить свой, в соответствии с той литературой, которая имеется у обучающего.

Во избежание механического переписывания материала рекомендованной литературы необходимо:

- а) представить рассматриваемые проблемы в развитии;
- б) провести сравнение различных исторических концепций по каждой проблеме;
- в) отметить практическую ценность данных исторических событий;
- г) аргументировано изложить собственную точку зрения на рассматриваемую проблему.

7.3. Методические указания по самостоятельной работе обучающихся

Самостоятельная работа имеет целью закрепление и углубление знаний и навыков, полученных на лекциях и семинарских занятиях, а также формирование

культуры умственного труда и способствует выработыванию навыков самообразования.

Самостоятельная работа включает подготовку обучающихся к семинарским (практическим) занятиям и зачету. Эта подготовка состоит в знакомстве с содержанием нужных глав учебных пособий, которые указаны в разделе 8 «Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины», и выполнении творческих заданий, выдаваемых преподавателем на занятиях. Планом практических занятий предусмотрено, что задания на самостоятельную работу частично могут выполняться обучающимися на занятиях.

Основными видами самостоятельной работы по курсу «Управленческая экономика» являются:

- изучение отдельных теоретических вопросов при подготовке к семинарам, в том числе подготовка докладов по данным вопросам;
- осмысление информации, сообщаемой преподавателем, ее обобщение и краткая запись;
- своевременная доработка конспектов лекций;
- подбор, изучение, анализ и конспектирование рекомендуемой литературы;
- подготовка к зачету.

Требования к докладам по выбранным темам

Доклад представляется в устной форме и может сопровождаться мультимедийными презентациями. Доклад является дополнительным по отношению к лекциям и учебным пособиям источником информации для обучающихся и не может основываться исключительно на лекционном материале или на учебниках.

Темы докладов, предлагаемые в РПД, не являются единственно возможными. Обучающийся вправе представить преподавателю собственный вариант тематики, связанной с изучаемым материалом.

Подготовка доклада к семинарским занятиям строится на самостоятельной работе студентов с учебником, учебными пособиями, материалами глоссариев и периодических изданий.

При этом, выделяются следующие формы подготовки:

- составление плана — предполагает определение структуры и общей логики работы, что способствует более углубленному пониманию, систематизации и обработке изучаемого материала. План работы включает перечень основных положений работы и их оглавление. При составлении плана следует разделить предполагаемый текст доклада на части, каждая из которых должна охватывать определенную проблему или вопрос, поднимаемый автором. Каждую часть плана необходимо озаглавить и пронумеровать заголовки. Полученный результат представляет собой простой план. Если каждый пункт плана разбивается на частные вопросы и подзаголовки, то результатом является сложный план. При составлении плана важно выделить основные мысли автора, расположить их в логическом по-

рядке и подобрать заголовки к выделенным частям. Планы приобретают особую значимость при подготовке устных выступлений;

- тезисы — кратко сформулированные основные положения доклада. В отличие от плана, который перечисляет вопросы не раскрывая их, тезисы передают краткое содержание материала, расшифровывает основные идеи и мысли автора. Составление тезисов требует способности к обобщению и систематизации мыслей, сформулированных в работе. При составлении тезисов необходимо освоить прочитанный материал, понять основные положения и логику их изложения, разбить материал на части и в краткой форме изложить каждый структурный раздел. Возможна нумерация тезисов. Тезисы подразделяются на текстуальные (цитатные) и свободные. При составлении свободных тезисов важно придерживаться стиля и терминологии автора для более точной передачи сути текста. При цитировании необходимо обязательно указать авторство цитаты, название работы, издательство, год издания и страницу, откуда взята цитата.

Характер тезисов зависит также от особенностей выполняемой работы — тезисы как обобщение и вывод из изученного и проанализированного материала и тезисы как основные положения и их обоснование, используемые при подготовке устного доклада или сообщения.

Требования к выступлениям

Одним из условий, обеспечивающих успех семинарских занятий, является определение конкретных требований к выступлениям, докладам, рефератам обучающихся. Требования достаточно четкие и способствуют творческому мышлению обучающихся.

Примерный перечень требований к выступлению:

- связь выступления с предшествующей темой или вопросом;
- раскрытие сущности проблемы;
- методологическое значение для научной, профессиональной и практической деятельности;
- самостоятельность в подборе фактического материала и аналитическом отношении к нему;
- умение рассматривать примеры и факты во взаимосвязи и взаимообусловленности, отбирать наиболее существенные из них;
- умение приводить примеры из реальной практики.

Обязательным требованием к выступающему, является зачитывание плана выступления, доклада, реферата. Это обусловлено тем, что многие обучающиеся, содержательно выступив по какому-либо вопросу, часто затрудняются сжато изложить основные положения своего доклада. На первых семинарских занятиях многие обучающиеся не могут четко планировать выступления. В этой ситуации следует рекомендовать обучающимся осветить лишь один или два пункта их до-

клада. Это формирует гибкость мышления, способность переключать внимание, быстроту переориентации.

Приводимые выступающим примеры и факты должны быть существенными и перекликаться с профилем обучения. Примеры из области наук, близких к будущей специальности обучающегося поощряются руководителем семинара.

Выступление обучающегося должно соответствовать требованиям логики: четкое вычленение излагаемой проблемы, ее формулировка; последовательность и непротиворечивость аргументации проблемы; правильное и содержательное использование понятий и терминов.

7.4. Методические указания по подготовке к зачету

К зачету необходимо готовится целенаправленно, регулярно, систематически и с первых дней обучения по данной дисциплине.

В самом начале учебного курса познакомьтесь со следующей учебно-методической документацией:

- рабочей программой дисциплины (РПД),
- перечнем компетенций, которыми обучающийся должен владеть,
- учебно-тематическим планом дисциплины,
- учебником, учебными пособиями по дисциплине, а также электронными ресурсами.

Систематическое выполнение учебной работы на занятиях лекционного и семинарского типа позволит обучающимся успешно освоить дисциплину и создать хорошую базу для сдачи зачета.

8. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (включая самостоятельную работу)

Основная литература:

1. Третьякова, Е. А. Управленческая экономика : учебник и практикум для вузов / Е. А. Третьякова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 329 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-06401-8. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/454680>

2. Управленческая экономика : учебник и практикум для вузов / Е. В. Пономаренко [и др.]; под общей редакцией Е. В. Пономаренко, В. А. Исаева. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 216 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-02846-1. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/450235>

Дополнительная литература:

1. Беляева, О. В. Экономика предприятия (организации). Сборник задач : учебно-методическое пособие / О. В. Беляева, Ж. А. Беляева. — Саратов : Вузовское образование, 2017. — 52 с. — ISBN 978-5-4487-0009-5. — Текст : электрон-

ный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/64328.html>

2. Чиркунова, Е. К. Управленческая экономика : учебное пособие / Е. К. Чиркунова, Е. Е. Киреева. — Самара : Самарский государственный архитектурно-строительный университет, ЭБС АСВ, 2014. — 144 с. — ISBN 978-5-9585-0594-4. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/29796.html>

3. Экономика предприятия : учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / В. Я. Горфинкель, О. В. Антонова, А. И. Базилевич [и др.] ; под редакцией В. Я. Горфинкель. — 6-е изд. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 663 с. — ISBN 978-5-238-02371-7. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/71241.html>

4. Котельникова, Е. А. Экономика фирмы : учебное пособие / Е. А. Котельникова. — Саратов : Научная книга, 2012. — 145 с. — ISBN 2227-8397. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/8185.html>

*Информационные справочные системы:
Электронно-библиотечные системы*

№ №	ЭБС, к которым имеют доступ обучающиеся (на договорной основе)	Описание ЭБС	Используемый для работы адрес
1.	ЭБС издательства «Юрайт»	Электронно-библиотечная система, коллекция электронных версий книг.	https://urait.ru/ 100% доступ. Версия для слабовидящих.
2.	ЭБС издательства «Лань»	Электронно-библиотечная система, электронные книги, учебники для ВУЗов.	http://e.lanbook.com/ 100% доступ. Версия для слабовидящих.
3.	ЭБС IPR BOOKS	Современный ресурс для получения качественного образования, предоставляющий доступ к учебным и научным изданиям, необходимым для обучения и организации учебного процесса в нашем учебном заведении.	http://www.iprbookshop.ru/ 100% доступ. Версия для слабовидящих.

Справочные системы и базы данных

№№	Справочные системы и базы данных к которым имеют доступ обучающиеся (на договорной основе)	Используемый для работы адрес
1.	Polpred.com Обзор СМИ . В рубрикаторе: 53 отрасли / 600 источников / 9 федеральных округов РФ / 235 стран и территорий / главные материалы / статьи и интервью 9000 первых лиц. Ежедневно тысяча новостей, полный текст на русском языке, миллионы сюжетов информагентств и деловой прессы за 15 лет. Доступ на Polpred.com открыт со всех компьютеров библиотеки.	http://polpred.com/news/
2.	Справочно-правовая система «Консультант Плюс»	http://www.consultant.ru
3.	Справочно-правовая система «Гарант»	http://www.garant.ru

Информационные ресурсы открытого доступа

№№	Описание электронного ресурса	Используемый для работы адрес
1.	Официальный сайт Министерства финансов	http://www.minfin.ru
2.	Официальный сайт Центрального банка России (аналитические материалы)	http://www.cbr.ru
3.	Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации	http://www.gks.ru
4.	Официальный сайт Правительства Российской Федерации	www.government.ru
5.	Официальный сайт Федеральной налоговой службы	www.nalog.ru
6.	Официальный сайт Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики»	http://www.hse.ru
7.	Федеральный портал «Российское образование»	http://www.edu.ru
8.	Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам»	http://window.edu.ru
9.	РосБизнесКонсалтинг (материалы	http://www.rbc.ru

	аналитического и обзорного характера)	
10.	Межбанковская фондовая биржа	http://www.mse.ru
11.	Экономический интернет-журнал Nota Bene	www.nbene.narod.ru
12.	Федеральный образовательный портал Экономика, социология, менеджмент	www.ecsocman.edu.ru
13.	Материалы по социально-экономическому положению и развитию в России	http://www.finansy.ru
14.	Мониторинг экономических показателей	http://www.budgetrf.ru
15.	Библиотека материалов по экономической тематике	http://www.libertarium.ru/library
16.	Галерея экономистов	http://www.ise.openlab.spb.ru
17.	Лауреаты Нобелевской премии по экономике	http://www.nobel.se/economics/laureates
18.	Электронно-библиотечная система	http://bibliorossica.com
19.	Обзор СМИ	http://polpred.com/news/

9. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Университет располагает материально-технической базой, соответствующей действующим противопожарным правилам и нормам и обеспечивающей проведение всех видов дисциплинарной и междисциплинарной подготовки, практической и научно-исследовательской работ обучающихся, предусмотренных учебным планом. В процессе обучения используется лицензионное программное обеспечение.

Для материально-технического обеспечения дисциплины используются следующие ресурсы:

1. для проведения занятий лекционного типа используются специальные помещения, укомплектованные специализированной мебелью и оборудованные комплектом презентационного оборудования (стационарного или переносного): мультимедиа-проектором, персональным компьютером;

2. для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, для осуществления текущего контроля и промежуточной аттестации используются специальные помещения, укомплектованные специализированной мебелью и оборудованные комплектом презентационного оборудования (стационарного или переносного): мультимедиа-проектором, персональным компьютером;

3. помещения для самостоятельной работы студентов: читальный зал библиотеки МосГУ, аудитории №107, №514, №417, №225 (3 учебный корпус), аудитория

№16 (1 учебный корпус), аудитория №311 (учебный корпус В), аудитория №35 (2 учебный корпус), укомплектованные специализированной мебелью и оснащенные компьютерной техникой с возможностью выхода в Интернет и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации.

В Университете созданы специальные условия для получения высшего образования по образовательным программам обучающимися с ограниченными возможностями здоровья. Имеются учебные аудитории, предназначенные для проведения всех видов учебных занятий и самостоятельной работы обучающихся с ограниченными возможностями здоровья. В качестве лицензионного программного обеспечения используется MS Office.

10. Особенности обучения лиц с ограниченными возможностями здоровья

Организация образовательного процесса для лиц с ограниченными возможностями здоровья осуществляется в соответствии с «Методическими рекомендациями по организации образовательного процесса для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья в образовательных организациях высшего образования, в том числе оснащённости образовательного процесса» Министерства образования и науки РФ от 08.04.2014г. № АК-44/05вн и «Положением об обучении инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья», утвержденным ректором АНО ВО «Московский гуманитарный университет» от 30.05.2018 г.

Подбор и разработка учебных материалов для обучающегося с ограниченными возможностями здоровья производится с учетом их индивидуальных особенностей.

Предусмотрена возможность обучения по индивидуальному графику.