

Документ подписан Министерством науки и высшего образования Российской Федерации
Информация о владельце:
ФИО: Макаренко Елена Николаевна
Должность: Ректор
Дата подписания: 18.04.2024 12:33:27
Уникальный программный ключ:
c098bc0c1041cb2a4cf926cf171d6715d99a6ae00adc8e27b55cbe1e2dbd7c78

УТВЕРЖДАЮ
Директор Института магистратуры
Иванова Е.А.
«01» июня 2023г.

**Рабочая программа дисциплины
Макроэкономика и микроэкономика (продвинутый уровень)**

Направление 38.04.01 Экономика
магистерская программа 38.04.01.10 "Бухгалтерский учет и правовое обеспечение
бизнеса"

Для набора 2023 года

Квалификация
магистр

КАФЕДРА Экономическая теория**Распределение часов дисциплины по курсам**

Курс Вид занятий	1		Итого	
	уп	рп		
Лекции	2	2	2	2
Практические	4	4	4	4
Итого ауд.	6	6	6	6
Контактная работа	6	6	6	6
Сам. работа	62	62	62	62
Часы на контроль	4	4	4	4
Итого	72	72	72	72

ОСНОВАНИЕ

Учебный план утвержден учёным советом вуза от 28.03.2023 протокол № 9.

Программу составил(и): д.э.н., проф., Пржедецкая Н.В.

Зав. кафедрой: д.э.н.проф. Кузнецов Н.Г.

Методическим советом направления: д.э.н., проф., Ниворожкина Л.И.

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

- 1.1 Цель изучения дисциплины: ознакомить студентов с новейшими достижениями микроэкономической теории, наиболее актуальными для использования в научной деятельности и хозяйственной практике

2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

ОПК-1:Способен применять знания (на продвинутом уровне) фундаментальной экономической науки при решении практических и (или) исследовательских задач;

ОПК-3:Способен обобщать и критически оценивать научные исследования в экономике;

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать:

современный категориальный и методологический аппарат макроэкономических исследований (соотнесено с индикатором ОПК-1.1) ; закономерности функционирования макроэкономики и микроэкономики в различных экономических условиях; (соотнесено с индикатором ОПК-3.1)

Уметь:

использовать продвинутый аналитический инструментарий для решения практических и (или) исследовательских задач (соотнесено с индикатором ОПК-1.2); анализировать и оценивать экономические результаты, последствия реализации и эффективности исследований (соотнесено с индикатором ОПК-3.2)

Владеть:

навыками анализа, выбора и применения релевантных фундаментальных знаний и методологических инструментов для решения исследовательских и практических задач (соотнесено с индикатором ОПК-1.3); навыками работы с релевантными информационными источниками макроэкономической и микроэкономической проблематики в целях обобщения и критической оценки научных исследований в экономике, а также и возможности их применения для достижения целей и задач в профессиональной сфере (соотнесено с индикатором ОПК-3.3)

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература
	Раздел 1. Микро и макроэкономический анализ в условиях риска и неопределенности				
1.1	«Риски, неопределенность, асимметрия информации» Риск и неопределенность. Априорная, статистическая и ожидаемая вероятность события. Применение базовых вероятностных категорий в экономике. Взаимосвязь риска и дохода. Средняя ожидаемая полезность. Неприятие и предпочтение риска, нейтральное отношение к риску. Их типовые проявления в экономике. «Дерево решений». Степени неопределенности. Неприятие неопределенности. Эффект контекста. Предпринимательство и риск. Неопределенность и предпринимательство. Риск как особый вид издержек. Методы снижения риска. Барьер транзакционных издержек на пути к полной информации. Случай абсолютной недоступности информации. Способы устранения информационной асимметрии. Гарантии. Бренды. Дипломы и сертификаты. Судебная защита потребителя. Риск и поведенческая неопределенность. Роль контрактов в снижении риска. /Лек/	1	2	ОПК-1 ОПК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4

1.2	<p>«Проектный подход»</p> <p>Инкрементальный анализ. Трудности и границы практического применения маржинального анализа. Инкрементальные издержки и доходы, их сущность и структура. Модификация правила максимизации прибыли в рамках инкрементального анализа. Сферы применения инкрементального анализа. Инвестиционный проект в широком и узком толковании, его стадии.</p> <p>Бюджетирование капитала.</p> <p>Факторы спроса на инвестиционные ресурсы. Кривая инвестиционного спроса фирмы. Предложение инвестиционного капитала. Субъекты формирования предложения инвестиционного капитала. Кривая предложения инвестиционных ресурсов. Равновесие на рынке инвестиционных ресурсов.</p> <p>/Пр/</p>	1	2	ОПК-1 ОПК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4
1.3	<p>1. Принципы управления спросом на продукцию фирмы.</p> <p>2. Монополистические преимущества как стимул. Менеджер и краткосрочная монополия.</p> <p>3. Предпосылки ценовой дискриминации и ее разновидности. Легальная дискриминация и ее использование фирмой.</p> <p>4. Необходимость применения анализа критических точек в процессе управления фирмой. Графическая и алгебраическая интерпретация критических точек.</p> <p>/Ср/</p>	1	8	ОПК-1 ОПК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4
1.4	<p>«Теоретические проблемы новой экономики»</p> <p>Индустриальная и постиндустриальная системы. Теории «информационной», «постиндустриальной» экономики и «экономики, основанной на знании». Новая экономика как часть постиндустриальной экономики, определяемая прогрессом науки и техники. Особая роль информационных и коммуникационных технологий. Новая экономика в узком и широком смысле слова.</p> <p>Рыночная экономика с точки зрения теории самоорганизации. Влияние глобализации на процесс функционирования рынков. Понятие сетевых рисков. Инновации в новой экономике. Сетевые экономические структуры.</p> <p>Кластеры, аутсорсинг, сетевые компании, динамичные компании среднего бизнеса – «газели». Особенности формирования кластеров в современной российской экономике. Формирование конкурентных преимуществ в отечественной кондитерской индустрии, в фармацевтике, в банковской сфере.</p> <p>Виртуализация экономической деятельности.</p> <p>Виртуальные компании. Особенности развития сетевого в мировой практике и в условиях отечественной экономики.</p> <p>Трансформация экономических и социально-политических институтов.</p> <p>/Пр/</p>	1	2	ОПК-1 ОПК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4
1.5	<p>Рассмотреть расширенную трактовку правила $MR = MC$ как общей философии бизнеса с использованием LibreOffice.</p> <p>2. Неполнота информации об уровне спроса на продукцию фирмы. Этапы оценки объема спроса.</p> <p>3. Издержки фирмы. Использование концепций бухгалтерских и альтернативных издержек в практике предпринимательства.</p> <p>4. Переменные, постоянные, совместные, предельные, средние переменные издержки. Основные проблемы практического управления издержками фирмы.</p> <p>/Ср/</p>	1	8	ОПК-1 ОПК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4

1.6	<p>«Макроэкономика как теоретическое осмысление современной экономической практики»</p> <p>Возможности и ограничения неоклассической макроэкономической модели – парадигмы XX в. Проблема формализации макроэкономики в условиях "подлинной неопределенности будущих результатов экономической деятельности" (П. Дэвидсон). Трактовка основных макроэкономических проблем Дж. Акерлофом.</p> <p>Поведенческая макроэкономика и макроэкономическое поведение. Актуальные функциональные зависимости, изучаемые макроэкономикой, их виды. Индикаторы состояния макроэкономической среды. Методология и аналитический аппарат современной макроэкономики. Макроэкономические показатели: национального богатства, объемов производства, финансов, цен, денежного рынка, эффективности, уровня жизни. Альтернативные макроэкономические показатели: скорректированные чистые накопления, показатель истинных сбережений, индексы устойчивого экономического развития и т.п. Источники макроэкономической информации. Классическая дихотомия в макроэкономике: номинальные и реальные переменные. Агрегирование и макроэкономическое моделирование. Оптимизационные и равновесные модели экономической динамики.</p> <p>Основные макроэкономические тождества. Равновесие и неравновесие н/х кругооборота. Способы адаптации к равновесию и их экономические последствия. Виды анализа равновесия: статический, сравнительной статистики, динамический. Частичное и общее равновесие.</p> <p>Устойчивое и неустойчивое равновесие. Виды макроэкономического анализа: ex post и ex ante. Методы измерения макровеличин.</p> <p>/Ср/</p>	1	8	ОПК-1 ОПК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4
1.7	<p>Макроэкономика XXI в.: смена научной парадигмы. Современные макроэкономические школы. Концепции устойчивого развития. Информационная парадигма как основа современной макроэкономики (Дж. Стиглиц). Французские регуляционисты о финансовой доминанте современной экономики. Выход за привычные предметные границы экономической науки: теория пространственной, динамичной, многофазовой экономики и эволюционный подход к исследованию макроэкономических процессов. Развитие российской макроэкономической мысли. /Ср/</p>	1	8	ОПК-1 ОПК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4

1.8	<p>«Равновесие и неравновесие в макроэкономике: основные модели»</p> <p>Понятие «мгновенное, кратко- и долгосрочное равновесие». Концепция множественного равновесия (unique equilibrium). Совместное равновесие на реальном и денежном рынках: алгебраическая и графическая интерпретация. Попытки «равновесных» модельных интерпретаций неравновесных теоретических подходов: модель IS-LM. Мультипликаторные эффекты. Система статических и динамических мультипликаторов. Теорема Хаавельмо. Расширенная IS-LM модель для открытой экономики. Модель IS-LM-VP. Формы макроэкономического неравновесия: цикличность, инфляция, безработица. Модели конъюнктурных циклов У. Митчелла и Н.Д. Кондратьева. Модель Самуэльсона-Хикса. Монетарная концепция экономических циклов. Модель Калдора. Модель Кейгана динамики инфляции. Адаптивные инфляционные ожидания. Закон Оукена. Простая кривая Филипса. Поправки Фридмана-Фелпса. Модифицированная кривая Филипса. Взаимосвязь кривой Филипса и кривой совокупного предложения. Модель IS-LM в современной экономике России Проблемы достижения макроэкономического равновесия в России</p> <p>/Ср/</p>	1	8	ОПК-1 ОПК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4
1.9	<p>«Фискальная и монетарная стабилизационная политика государства»</p> <p>Стабилизация в долгосрочном и краткосрочном периоде. Стабилизационная политика: активная, пассивная; экспансионистская, контрактивная, автоматическая, дискреционная. Автоматические (встроенные) стабилизаторы. Инструменты фискальной политики. Фискальная политика и рикарданская эквивалентность. Фискальная политика, бюджетный дефицит и государственный долг: теорема Барро – Рикардо и теорема Сарджента – Уоллеса. Мультипликатор сбалансированного бюджета. Государство как источник инфляции: покрытие дефицита государственного долга. Степень и характер воздействия государственного долга на экономику. Оптимальная динамика государственного долга. Фискальный импульс и его последствия. Устойчивость фискального импульса. Анализ результатов фискальной политики с помощью модели IS-AM рассмотреть с использованием LibreOffice. . Векторные авторегрессионные модели в оценке эффективности мер фискального стимулирования экономики. Фискальный мультипликатор. Методы оценки фискального мультипликатора как меры реакции ВВП на фискальный шок. Рецессионный и инфляционный разрыв. Денежно-кредитная политика центрбанка в современных экономических условиях: инструменты и виды. Деньги: классическая дихотомия, нейтральность и супернейтральность. Эффект Тобина. Пузыри и множественность равновесий на денежном рынке. Монетарный импульс и оценка его последствий. Монетарная политика и временная структура процентных ставок. Динамическая несостоятельность низкоинфляционной монетарной политики. Механизм денежной трансмиссии. Синтез и сравнительная эффективность бюджетно-налоговой и денежно-кредитной политики.</p> <p>/Ср/</p>	1	10	ОПК-1 ОПК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4

1.10	«Макроэкономический мировой ландшафт и государственная политика открытой экономики» Малая и большая открытая экономика: основные черты. Тройное равновесие в открытой экономике. Платежный баланс. Структура платежного баланса. Валютный курс. Содержание и динамика валютного курса. Моделирование валютного курса. Теория ППС, Модель Харрода-Балассы-Самуэльсона. Современный подход: роль денег в определении валютного курса. Жесткие цены, рациональные ожидания и «перелет» валютного курса. Модель Дорнбуша. Плавающие и фиксированные валютные курсы. Таргетирование реального валютного курса. Валютный коридор. Теория оптимальных валютных зон. Общая денежная единица и корзина валют. Реальный обменный курс рубля: анализ динамики и влияния на реальный сектор /Ср/	1	12	ОПК-1 ОПК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4
1.11	/Зачёт/	1	4	ОПК-1 ОПК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4

4. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Структура и содержание фонда оценочных средств для проведения текущей и промежуточной аттестации представлены в Приложении 1 к рабочей программе дисциплины.

5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

5.1. Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л1.1	Кусакина О. Н., Довгоцько Н. А., Медведева Л. И., Пономаренко М. В., Скиперская Е. В., Токарева Г. В.	Микроэкономика (продвинутый уровень): учебное пособие	Ставрополь: Бюро Новостей, 2015	https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=438728 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л1.2	Пржедецкая Н. В., Шевелева В. В.	Микроэкономика (продвинутый уровень): учеб. пособие для проведения деловых игр	Ростов н/Д: Изд-во РГЭУ (РИНХ), 2017	63
Л1.3	Тиссен, Е. В., Борисов, И. А.	Микроэкономика. Индивидуальное поведение и стратегическое взаимодействие участников рынка: учебное пособие	Екатеринбург: Уральский федеральный университет, ЭБС АСВ, 2015	http://www.iprbookshop.ru/66555.html неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

5.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л2.1	Станковская И. К., Стрелец И. А.	Экономическая теория: Полн. курс МВА. Микроэкономика и макроэкономика-аналитическая база для решения бизнес-задач : учеб.	М.: ЭКСМО, 2006	44
Л2.2	Базиков А. А.	Микроэкономика (продвинутый уровень): учебно-методическое пособие	Москва, Берлин: Директ-Медиа, 2016	https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=443455 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.3	Семенихина, В. А.	Микроэкономика: учебное пособие	Новосибирск: Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет (Сибстрин), ЭБС АСВ, 2016	http://www.iprbookshop.ru/68792.html неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л2.4		Российское предпринимательство: всероссийский научно-практический журнал по экономике: журнал	Москва: Креативная экономика, 2018	https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=561714 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

5.3 Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

ИСС «КонсультантПлюс»

ИСС «Гарант» <http://www.internet.garant.ru/>

Федеральный образовательный портал «Экономика Социология Менеджмент» <http://ecsocman.hse.ru>

5.4. Перечень программного обеспечения

LibreOffice.

5.5. Учебно-методические материалы для студентов с ограниченными возможностями здоровья

При необходимости по заявлению обучающегося с ограниченными возможностями здоровья учебно-методические материалы предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям здоровья и восприятия информации. Для лиц с нарушениями зрения: в форме аудиофайла; в печатной форме увеличенным шрифтом. Для лиц с нарушениями слуха: в форме электронного документа; в печатной форме. Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: в форме электронного документа; в печатной форме.

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Помещения для проведения всех видов работ, предусмотренных учебным планом, укомплектованы необходимой специализированной учебной мебелью и техническими средствами обучения. Для проведения лекционных занятий используется демонстрационное оборудование.

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

Методические указания по освоению дисциплины представлены в Приложении 2 к рабочей программе дисциплины.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

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

1.1 Показатели и критерии оценивания компетенций:

ЗУН, составляющие компетенцию	Показатели оценивания	Критерии оценивания	Средства оценивания
ОПК-1:Способен применять знания (на продвинутом уровне) фундаментальной экономической науки при решении практических и (или) исследовательских задач;			
<i>Знания:</i> современный категориальный и методологический аппарат макроэкономических и микроэкономических исследований	Собирает и систематизирует информацию об основных особенностях российской экономики, ее институциональной структуре, направлениях экономической политики государства	Усвоение в полном объеме содержания соответствующих компетенций, демонстрация знаний по всем вопросам темы, использование дополнительной научной литературы по теме, развернутый ответ на вопрос, аргументация своей точки зрения, формулирование самостоятельных выводов.	В- вопросы к зачету (1-58) Р-рефераты (1-16) Э-эссе (1-25)
<i>Умения:</i> использовать продвинутый аналитический инструментарий для решения практических и (или) исследовательских задач	Использует и интерпретирует источники информации, необходимые для решения поставленных экономических задач	Обоснованность обращения к базам данных при написании эссе; целенаправленность поиска и отбора информации при написании доклада; умение отстаивать свою позицию	В- вопросы к зачету (1-58) Р-рефераты (1-16) Э-эссе (1-25)
<i>Навыки:</i> навыками анализа, выбора и применения релевантных фундаментальных знаний и методологических инструментов для решения исследовательских и практических задач	Представляет и обосновывает информацию о закономерностях экономического развития общества	Полнота и содержательность решений, глубина анализа; умение отстаивать свою позицию; умение пользоваться дополнительной литературой при подготовке к занятиям; соответствие выполненного задания предъявляемым требованиям.	К-кейсы (1-4) З-задачи (1-16)
ОПК-3:Способен обобщать и критически оценивать научные исследования в экономике			
<i>Знания:</i> закономерности функционирования макроэкономики и микроэкономики в различных экономических условиях;	Анализирует основные особенности российской экономики, ее институциональную структуру, направления экономической политики государства	Усвоение в полном объеме содержания соответствующих компетенций, демонстрация знаний по всем вопросам темы, использование дополнительной научной литературы по теме, развернутый ответ на вопрос, аргументация своей точки зрения, формулирование	В- вопросы к зачету (1-58) Р-рефераты (1-16) Э-эссе (1-25)

		самостоятельных выводов.	
<i>Умения:</i> анализировать и оценивать экономические результаты, последствия реализации и эффективности исследований	Осуществляет поиск и анализирует достоверность информации в различных сферах деятельности	Обоснованность обращения к базам данных при написании реферата; целенаправленность поиска и отбора информации при написании реферата; умение отстаивать свою позицию	В- вопросы к зачету (1-58) Р-рефераты (1-16) Э-эссе (1-25)
<i>Навыки:</i> навыками работы с релевантными информационными источниками макроэкономической и микроэкономической проблематики в целях обобщения и критической оценки научных исследований в экономике, а также и возможности их применения для достижения целей и задач в профессиональной сфере	Представляет и обосновывает информацию о закономерностях экономического развития общества	Полнота и содержательность решений, глубина анализа; умение отстаивать свою позицию; умение пользоваться дополнительной литературой при подготовке к занятиям;	К-кейсы (1-4) З-задачи (1-16)

1.2 Шкалы оценивания:

Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация осуществляется в рамках накопительной балльно-рейтинговой системы в 100-балльной шкале:

50-100 баллов (зачет)

0-49 баллов (незачет)

2 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Вопросы к зачету

1. Благополучие субъектов и граница возможных благополучий. Множество возможных благополучий
2. Выручка монополиста: предельная, предельная от рекламирования, предельная по качеству.
3. Двухфазная двухпродуктовая модель. Диаграмма Эджуорта. Кривая предложения из запаса.
4. Теория игр и поведение олигополистов
5. Допущения в модели монополии, в модели олигополии, в модели монополистической конкуренции
6. Изменения цены ресурса: эффект замены и эффект выпуска.
7. Исчерпаемость продукта. Доказательство исчерпаемости с использованием теоремы Эйлера
8. Исчерпаемость продукта. Доказательство исчерпаемости с использованием теоремы Кларка – Викстида – Вальраса
9. Коробка Эджуорта в двух субъектной двух продуктовой модели. Зона добровольного обмена
10. Модель Леонтьева. Матрица Леонтьева. Обратная матрица Леонтьева
11. Модель дуополии Бертрана как частный случай равновесия Нэша
12. Модель несовершенной конкуренции Чемберлина и модель пространственной дифференциации.

13. Модель рынка доминирующей фирмы с конкурентным окружением
14. Монопольная власть и Паретто-эффективная структура выпуска.
15. Область неопределенности на кривой предложения предприятия и отрасли при разном уровне цен.
16. Общее равновесие в производстве и потреблении.
17. Предельная норма предпочтений во времени. Двухвершинный и одновершинный профили.
18. Ценовая дискриминация как условие существования отрасли. Ценовая дискриминация первой, второй, третьей степени.
 19. Экономическая система как система экономических отношений субъектов макроэкономики.
 20. Методы анализа экономических отношений: алгебраические, матричные, табличные модели, графические схемы, бухгалтерскому учету, презентации бюджетам субъектов макроэкономики.
 21. Система национальных счетов и ее особенности.
 22. Роль макроэкономических показателей. Обобщающие показатели функционирования национальной экономики.
 23. Экономическую систему как систему экономических отношений субъектов макроэкономики.
 24. Методы анализа экономических отношений: алгебраические, матричные, табличные модели, графические схемы, бухгалтерскому учету, презентации бюджетам субъектов макроэкономики.
 25. Система национальных счетов и ее особенности.
 26. Понятие совокупного спроса. Специфика формирования совокупного спроса в России.
 27. Совокупное предложение и его отличительные особенности.
 28. Модель совокупного предложения и ее использование в макроэкономическом анализе. Механизм взаимодействия совокупного спроса и предложения. Простая модель макроэкономического равновесия (как объявление).
 29. Эффективный спрос в системе макроэкономических моделей. Общая характеристика субъектов и элементов эффективного спроса. Спрос домашних хозяйств и факторы ее определяющие.
 30. Функция потребления и их эволюция.
 31. Инвестиционный спрос как структурный компонент эффективного спроса.
 32. Государства и иностранных государств как субъектов эффективного спроса.
 33. Условия формирования рыночного равновесия с учетом динамики смелого спроса (Кейнсианская модель).
 34. Понятие макроэкономического равновесия экономической системы.
 35. Определение общего экономического равновесия и ее основные параметры. Частичные и полные (конкурсных и регламентированных) равновесия.
 36. Основные модели общего экономического равновесия: классическая, Кейнсианская, монетаристская. Синтезированная модель общего экономического равновесия.
 37. Анализ преимуществ и недостатков каждого из них. Проблема достижения макроэкономического равновесия в России.
 38. Понятие экономического роста. Теории экономического роста. Внутренние и внешние факторы экономического роста.
 39. НТП как фактор экономического роста.
 40. Способы измерения экономического роста. Типы экономического роста.
 41. Модели модель экономического роста Харрода - Домара. Модель Солоу.
 42. Издержки экономического роста и его пределов.
 43. Цикличность как закономерность развития рыночной экономики. Понятие цикла, его фаз и параметров. Типы циклов.
 44. Понятие мультипликатора и акселератора. Модель взаимодействия мультипликатора и акселератора.
 45. Характеристика основных моделей экономического цикла.
 46. Модели рыночных циклов У. Митчелл и Д. Н. Кондратьев.
 47. Модель Самуэльсона-Хикса.
 48. Монетарные концепции экономических циклов.
 49. Модель Калдора.
 50. Специфические факторы циклических колебаний в современной России. Основными факторами экономического роста в российской экономике.
 51. Основные характеристики и уровни регулирования.
 52. Принципы финансовой системы государства. Фискальная политика государства, как структурный компонент налогово-бюджетной политики.
 53. Методы регулирования государственного бюджета.

54. Оценка эффективности налогового регулирования, кривая Лаффера.
55. Концепция открытости экономики и ее основные черты. Тройное равновесие в открытой экономике.
56. Платежный баланс. Структура платежного баланса. Обменный курс.
57. Валюты и денежных ценностей. Содержание и динамика обменного курса. Паритет покупательной способности.
58. Сущность государственного регулирования макроэкономических процессов в рыночной экономике.

Количество вопросов в зачетном задании:

- 1 теоретический вопрос из перечня вопросов к зачету;
- 1 вопрос из комплекса кейсов и задач представленных в п.2 ФОС).

Критерии оценки:

50-100 баллов (зачет)

– полное знание всего учебного материала по курсу, выражающееся в строгом соответствии излагаемого студентом материалу учебника, лекций и семинарских занятий;

– свободное оперирование материалом, выражающееся в выходе за пределы тематики конкретного вопроса с целью оптимально широкого освещения вопроса (свободным оперированием материалом не считается рассуждение на общие темы, не относящиеся к конкретно поставленному вопросу);

– демонстрация знаний дополнительного материала;

чёткие правильные ответы на дополнительные вопросы, задаваемые экзаменатором с целью выяснить объём знаний студента

0-49 баллов (незачет)

– недостаточно полное знание всего учебного материала по курсу, выражающееся в общем соответствии излагаемого студентом материалу учебника, лекций и семинарских занятий;

– нечёткие ответы или отсутствие ответа на дополнительные вопросы, задаваемые экзаменатором с целью выяснить объём знаний студента.

5

Кейс-задача

Кейс 1. Процесс слияний и поглощений

Российский рынок корпоративного контроля стал развиваться в начале 1990-х гг. Но несмотря на столь короткую историю, процессы слияний и поглощений довольно широко распространились в России и оказывают большое влияние как на внутри, так и на внешнеэкономическую ситуацию в стране.

Многие компании, сделавшие ставку на экспансию и (или) диверсификацию, должны решать вопрос, каким именно способом завоевывать новые рынки. Из двух альтернатив - развивать собственное производство или купить/слиться с уже действующим предприятием - многие выбирают вторую. Однако эта альтернатива связана с многочисленными рисками. Известно, что 2/3 всех слияний и поглощений оказываются в конечном счете убыточными. Поэтому необходимо проводить оценку потенциальных выгод перед проведением сделки.

Слияние происходит тогда, когда суммарные операции и активы двух компаний помещаются под контроль руководства новой компании, находящейся во владении акционеров исходных компаний.

Поглощение имеет место там, где одна компания получает контроль над другой путем приобретения контрольного пакета акций с правом решающего голоса. Основной причиной этих сделок является стремление достичь синергии. Поглощения и слияния могут происходить в следующих формах:

- горизонтальная интеграция;
- вертикальная интеграция;
- диверсификация.

Горизонтальная интеграция возникает при слиянии компаний, которые функционируют в одной области деятельности и на одном и том же этапе производственного цикла. При этом две организации могут действовать на различных сегментах рынка. Среди преимуществ объединения - экономия издержек производства и сбыта, сокращение налоговых выплат. *Вертикальная интеграция* - это слияние фирм, функционирующих в одной сфере деятельности, но на различных этапах производственного цикла. Она

обладает рядом преимуществ, которые связаны с возникновением новых источников экономии средств, с появлением у компании больших возможностей осуществления стратегии дифференциации. Тем не менее в вертикальной интеграции заложена тенденция к росту доли постоянных затрат.

Диверсификация возникает тогда, когда в слиянии или поглощении участвуют фирмы, функционирующие в несвязанных областях деятельности.

Существует немало примеров агрессивной стратегии групп при поглощении компаний, основанной на элементарной дискредитации прежнего менеджмента и использовании «административного ресурса».

Автомобилестроение. Последовательность действий ИПГ «Сибал» при поглощении автомобилестроительных предприятий заключалась:

- в массивной PR-компании по дискредитации предприятия и его менеджеров с целью снижения стоимости будущей сделки;
- переговорах с местными властями о «стратегическом сотрудничестве и инвестировании» с подключением высших федеральных чиновников;
- покупке контрольного пакета с последующей сменой менеджеров и изменениями в совете директоров;
- «расчистке» долгов и выводе ликвидных активов в новую компанию в рамках холдинговой структуры.

Химическая промышленность. Группа «МДМ» при поглощении АО «Невиномысский азот» также использовала стандартные для российской практики методы:

- скупку на вторичном рынке около 30% акций;
- смену генерального директора;
- покупку на конкурсе 21,8% акций, оставшихся в собственности государства;
- дискредитацию гендиректора в прессе;
- проведение внеочередного собрания акционеров при недопуске милицией на собрание «посторонних» акционеров.

Когда компания оказывается объектом попыток враждебного поглощения, ее руководство должно пойти на осуществление оборонительных мер. Методы, которые компания может использовать для отражения попытки враждебного поглощения:

- разделение компании;
- распространение выгодной информации среди акционеров;
- контрпредложение;
- выкуп компании управляющими;
- поиск альтернативного покупателя;
- обращение в антимонопольный комитет;
- перекупка собственных акций;
- переоценка активов;
- продажа или приобретение активов;
- восстановление статуса компании закрытого типа.

На примере США можно выделить пять наиболее важных волн в развитии этих процессов:

Волна слияний 1887-1904 гг.

Слияния компаний в 1916-1929 гг.

Волна конгломератных слияний в 60-70-х гг. XX в. Волна слияний в 80-х гг. XX в.

Слияния во второй половине 1990-х гг.

Первая волна слияний пришлась на конец XIX в. В то время укрупнение предприятий было вызвано изменением законодательной базы в США, совершенствованием технологий и необходимостью концентрации капитала.

Вторая волна слияний в США пришлась на 1916-1929 гг. В связи с действием антимонопольного законодательства слияния в отраслях привели к господству уже не монополий, а олигополий, т.е. доминированию небольшого числа крупнейших фирм.

Третья волна слияний в США, приходившаяся на 60-70-е гг. XX в., ознаменовалась всплеском слияний конгломератного типа.

Большой перерыв в осуществлении сделок по слияниям был обусловлен принятием Конгрессом США акта Celler-Kefauver в 1950 г., предоставившим дополнительные возможности федеральным властям и регулирующим органам США по ограничению слияний.

В 80-е гг. прибыль конгломератов стала неуклонно снижаться. Компании, входящие в конгломераты, показали худшие результаты, чем независимые фирмы в тех же отраслях, а новые поглощения приносили лишь колоссальные убытки. По расчетам профессора Гарвардского университета М. Портера, в первой половине 80-х гг. поглощения конгломератами компаний в несвязанных отраслях в 74% случаев заканчивались неудачей.

Четвертая волна слияний и поглощений в США пришла на 80-е гг. XX в. Основной предпосылкой к этому наряду с аккумулярованием огромных потоков денежных средств американскими корпорациями и ростом капитализации фондового рынка стала отмена администрацией президента Рейгана в 1980 г. многих ограничений, наложенных ранее на рынок корпоративного контроля. Наиболее распространенными инструментами этой волны стали давно известные горизонтальные и вертикальные слияния и поглощения, а также новые - выкуп посредством долгового финансирования, при которых сделка на 90% оплачивалась денежными средствами, полученными от эмиссии долговых инструментов. Четвертая волна ознаменовалась синхронизацией пиков слияний и поглощений в США и Западной Европе.

Пятая волна слияний и поглощений началась в середине 90-х гг. XX в. и продолжается до сих пор. В 90-е гг. одной из причин слияний стало стремление обеспечить стабильность в условиях меняющихся рынков. В результате жесткой конкуренции и неопределенности внешней среды наиболее популярным стал горизонтальный тип слияний. В период с 1993 по 2000 гг. на долю горизонтальных слияний в США приходилось более 56% всех сделок, на вертикальные - 6%, остальное - на слияния конгломератного типа. В период пятой волны продолжает увеличиваться средняя стоимость сделки. При этом наибольшее количество сделок осуществляется между средними (от 5 млн до 100 млн дол. - 56% в 1998 г.) и крупными (от 100 млн до 1 млрд дол. - 24% в 1998 г.) компаниями. На долю мегасделок приходится от 3 до 5% общего числа объявленных сделок.

Причины всплеска слияний в конце 90-х гг. многообразны, но прежде всего связаны с ускоряющейся глобализацией мировой экономики и переходом наиболее развитых стран к новому информационному обществу.

Одним из наиболее ярких примеров является крупное слияние равных банков, осуществленное в рамках стратегии «бегства от банкротства путем укрупнения» токийскими банками «FujiBank», «BankofJapan», «DaiIchiKangyoBank». Это банковское слияние, стоимость которого превысила 70,8 млрд дол., осуществленное в рамках исключительной добровольности и равноправия слившихся банков, обернулось потерей контроля над операциями, ростом бюрократизма, проблемами в системе учета и невозможностью для клиентов получить деньги в банкоматах по эмитированным банковским карточкам.

Весной 2006 г. по США прокатилась волна слияний и поглощений. Эстафету начала корпорация «Procter&Gamble», купившая за 57 млрд дол. компанию «Gillette». Затем один из крупнейших в мире финансовых конгломератов Citigroup продал свое международное страховое подразделение крупнейшему американскому страховщику MetLife за 11,5 млрд дол. Схожая активность отмечается и в телекоммуникационном секторе - техасская компания SBC с оборотом в 40 млрд дол. приобрела за 16 млрд дол. всемирно известную AT&T.

Суммарный объем сделок M&A в Европе в III квартале 2006 г., по данным аналитиков, составил 248,5 млрд дол. Американские компании сливались чаще. Общая сумма слияний и поглощений на американском рынке в III квартале составила 343 млрд дол. Однако масштабы слияний в Европе стремительно увеличиваются. По сравнению с III кварталом 2006 г. европейский рынок M&A вырос на 32%. Сейчас на долю компаний из стран ЕС приходится 38,7% слияний и поглощений. Наибольшей популярностью у инвесторов пользуются сделки в финансовом и энергетическом секторах европейской экономики. В частности, объем слияний на финансовом рынке Европы составил 195 млрд дол., что на 81% больше, чем в III квартале 2005 г.

В конце 90-х гг. наметилась тенденция российского корпоративного рынка к осуществлению сделок по слияниям и поглощениям в целях построения вертикально интегрированных корпораций. События, происходившие в российской экономике во второй половине 90-х гг. XX в., со всей очевидностью показали, что наиболее устойчивыми к экономическим потрясениям являются крупные экспортно ориентированные корпоративные структуры, имеющие основные активы в ведущих сырьевых отраслях, при этом обладающие достаточной степенью диверсификации. Не случайно основную роль на российском рынке слияний и поглощений играли компании ведущих финансово-промышленных групп, таких как «Газпром», «Менатеп», «Лукойл», «Альфа-групп», «Интеррос», «Система АФК»,

«СУАЛ-Холдинг», «Группа МДМ», «ЕвразХолдинг», «Базовый элемент» и др., которые в настоящий момент превратились в крупные транснациональные корпорации. В последнее время значительная активность по проведению межфирменных слияний и поглощений наблюдается в ряде отраслей российской экономики, таких как нефтяная и горнорудная промышленность, черная и цветная металлургия, связь, химическая промышленность, тяжелое машиностроение, пищевая промышленность. В текстильной промышленности, сельском хозяйстве, на транспорте слияния и поглощения также серьезно влияют на ситуацию, хотя и не определяют всей картины на рынке. Растет число сделок по слияниям и поглощениям в банковском и финансовом секторах.

Спецификой российских слияний и поглощений является то, что они практически не затрагивают организованный фондовый рынок, и рыночная цена акций на вторичном рынке не имеет существенного значения. Несколько крупнейших российских «голубых фишек», котирующихся на фондовых биржах, в наименьшей степени могут стать объектом поглощения, даже если их рыночная стоимость существенно занижена по сравнению с потенциальной.

Вопросы¹:

1. Назовите основные отличия процессов слияний от поглощений.
2. Раскройте основные методы поглощения.
3. Расскажите о пяти волнах в развитии процессов слияний и поглощений.
4. Назовите яркие примеры поглощений и слияний в российской и мировой практике.

Кейс 2. Чего ждать потребителю от ценовой конкуренции на книжном рынке?²

В 2004 г. одна из старейших оптовых книготорговых фирм «Топ-книга» (Новосибирск) начала реализацию амбициозной программы экспансии. К концу 2006 г. она планировала открыть по всей России 400 новых магазинов обычного типа и 40 крупных дискаунтеров (магазинов сниженных цен). Ставка, однако, сделана не только, а, может быть, и не столько на число торговых точек. Главное средство борьбы - сверхнизкие цены. Пятую книгу о Гарри Поттере «Топ-книга» продавала по цене 156 руб., в то время как в других магазинах Москвы цены колебались в пределах 270-326 руб.

Случались и вовсе удивительные вещи. После выхода на экраны одного из самых удачных российских кино-бестселлеров «Ночной дозор» резко подскочил спрос на книгу С. Лукьяненко, по которой был снят этот фильм. Книготорговцы надеялись на большие доходы от продажи книги. Однако Топ-книга установила в рознице цену на 30% меньшую, чем цена прайслиста издательства. Невероятно, но факт: Вместо того, чтобы дважды накинуть наценку (в оптовом и в розничном звене) фирма сбывала «Ночной дозор» розничным покупателям значительно дешевле, чем они смогли бы его купить напрямую, без всяких посредников. (В скобках раскроем секрет. Топ-книга действовала не так уж расточительно. Как крупный клиент сама она получала от издательства скидку в 42%.)

И это не отдельные исключения, а общая стратегия. Как утверждают конкуренты, Топ-книга систематически продает по бросовым ценам наиболее ходовые книги, тогда как на остальные книги держит нормальные цены. «Топ-книга делает наценку 150% от цены поставки на весь ассортимент, - говорит глава конкурирующей компании «Прода-ЛитЪ», - а на хиты наценка составляет 75%³. Но я все равно не могу понять позицию этой компании, демпингующей [т.е. неоправданно снижающей цены] на хитах, на которых мы все должны зарабатывать. Это не поддается здравому смыслу. Таковую тактику можно объяснить как «зачистку» всех конкурентов».

Книготорговый бизнес не принадлежит к числу самых доходных. Хорошую прибыль большинству фирм приносит только продажа бестселлеров, когда удается быстро сбыть большое число книг. И вот Топ-книга ставит их перед дилеммой: или сохранять цены на нормальном уровне и смириться с тем, что бума продаж не будет (большую часть бестселлеров покупатели приобретут по низким ценам у Топ-книги). Или сбросить цены до равного с ней уровня и продавать много книг... но почти без прибыли. Неудивительно, если под напором Топ-книги многие конкуренты захотят покинуть рынок.

Вопросы⁴:

¹ Для решения этих вопросов обратитесь к теории. См. литературу [Микроэкономика: практический подход (ManagerialEconomics): учебник / под ред. А.Г. Грязновой и А.Ю. Юданова. 3-е изд. М.: КНОРУС, 2007., гл. 4].

² Исходные данные: материалы интервью ведущих книготорговых фирм, см.: Книготорговая газета, 2005, апр.

³ Торговая наценка не является чистой прибылью торговой фирмы, из нее надо покрывать расходы на оплату труда продавцов, аренду помещений и т.п. Поэтому высокая абсолютная величина наценок не должна удивлять. Куда важнее сравнительные уровни наценок на разные книги.

⁴ Для решения этих вопросов обратитесь к теории. См. литературу [Микроэкономика: практический подход (ManagerialEconomics): учебник / под ред. А.Г. Грязновой и А.Ю. Юданова. 3-е изд. М.: КНОРУС, 2007., гл. 7,4].

1. Выигрывают или проигрывают в настоящее время потребители от острой конкурентной борьбы на книжном рынке?
2. Сохранится ли ситуация в будущем, если Топ-книге удастся устранить конкурентов? Каков будет в этом случае уровень цен?
3. Как отразится возможный успех Топ-книги на издательствах (поставщиках книг)?
4. Согласны ли вы с мнением конкурентов, что цель Топ-книги - «стать супермонополистом. А после выполнения этой задачи поставить всех поставщиков в кабальные условия»?
5. Можно ли считать конкурентную стратегию Топ-книги честной?
6. Должно ли государство вмешаться в описанную ситуацию?

Кейс 3. «Шоколадный ОПЕК»⁵

Международная организация какао (ИССО), которую называют «шоколадной ОПЕК», безответно обхаживает российский шоколадный рынок с сентября 2001 г. Уже семь лет ИССО предлагает нашим компаниям деньги на пропаганду шоколада как продукта: душевое потребление его в нашей стране гораздо ниже, чем в Европе. Но лидеры рынка не торопятся принимать эту помощь.



Члены «шоколадной ОПЕК» - Кот д'Ивуар, Гана, Камерун - страны, население которых экспорт какао-бобов спасает от голодной смерти. ИССО кровно заинтересована в стабильно высоких ценах. А они невозможны, когда рынок затоварен. Уровень запасов какао-бобов у участников рынка составляет сейчас 37,3% от годового объема переработки - конечно, не 51,1%, как 10 лет назад, но все же многовато: ИССО стремится довести его до 25%, и тогда, надеются в организации, цена сырья для производства шоколада вырастет примерно на 10%. Нужны новые, растущие рынки. Россия могла бы стать одним из них: если в Бельгии потребление шоколада в пересчете на бобы составляет 5,7 кг в год, у нас - 1,5 кг.

ИССО умеет увеличивать потребление шоколада в интересных ей странах. Например, в Японии родовая реклама (genericadvertising - раскрутка товарных категорий, а не брендов) в 1990-х гг. подняла поставки какао-бобов в эту страну на 27%, а душевое потребление - с 0,9 кг бобов в год до 1,11 кг.

Общий фонд для сырьевых товаров - межправительственная организация, созданная под эгидой ООН для содействия экспортерам сырья, в первую очередь сельскохозяйственного, - выделил на продвижение шоколада в Японии 203 600 дол., еще 150 000 дол. должна была собрать Ассоциация шоколада и какао Японии (ССАЯ). Пять крупнейших участников шоколадного рынка Японии - MeijiSeika, Lotte, Morinaga, Fujiya и EzakiGliko, контролировавшие 70% всех продаж, враждовали и не желали работать вместе. На прямую рекламу шоколада как продукта они сперва согласились выделить всего 30 000 тыс. дол. - особого вреда не будет, рассудили конкуренты. Остальные деньги было решено вложить в организацию научных симпозиумов о питательных и лекарственных свойствах шоколада, проведение выставок, выпуск брошюр и видеофильмов. Но уже после первого симпозиума члены ССАЯ создали специальный фонд, в который перечислили 500 000 тыс. дол. - уже на прямую рекламу. Первой публикацией, оплаченной из этого фонда, был двухполосный отчет о симпозиуме, опубликованный на правах рекламы в «ИомиуриСимбун». А в 1995 г. на телеканале NipponTV появилось ток-шоу с участием домохозяйек - целевой аудитории проекта. Расходы остались небольшими, зато потребление шоколада выросло ощутимо.

После официального завершения кампании в 1998 г. она не закончилась. Игроки рынка поняли, что дает продвижение шоколада. Они начали вместе с ИССО заниматься родовой рекламой. Лидеры рынка осознали, что от genericadvertising польза есть каждому из них. Конечно, увеличивая рынок, они помогли также игрокам поменьше, никаких денег в кампанию не вкладывавшим, и даже фирмам, ранее не пытавшимся продавать свой шоколад в Японии.

5 Исходные данные: <http://www.smoney.ru/article.shtml72006/II/13/1674>

В США польза от родовой рекламы тщательно подсчитывается. Независимая оценка нужна и рынку, и властям, потому что в стране существуют обязательные отчисления на общую рекламу - ее объем достигает 1 млрд дол. в год.

В России опыт genericadvertising довольно ограничен. Рекламная кампания алюминиевой тары для пива, прошедшая в 2000 г., была в первую очередь инициативой компании «Ростар», хотя в акции поучаствовала и шведская PLM. А недавние старания владельцев радиостанций рама крутить радио как рекламоноситель были нацелены на бизнес, а не на потребителей. Работающим в России компаниям тяжело договариваться ради общей пользы: они привыкли работать на быстрорастущих рынках, где важнее всего - опередить конкурентов и захватить максимальную долю. История с шоколадной кампанией - хорошая иллюстрация.

В 2001 г. Общий фонд для сырьевых товаров выделил 56 000 тыс. дол. на исследование российского рынка шоколада и разработку стратегии будущей рекламной кампании. Конкурс на право вести исследование выиграла компания Megadesign 2000 (сейчас; MarketAdvice). Директор по маркетингу этой компании А. Дьячкова рассказывает, что общение с топ-менеджерами крупнейших производителей напоминало басню про лебедя, рака и щуку. Каждая фирма пыталась подогнать проект под свой бренд. Руководители российских компаний объявляли себя радателями национальной традиции и с открытой неприязнью смотрели на представителей западных фирм. «Нестле Фуд», «Марс» и другие иностранные фирмы, имеющие производство в России, считали, что их местные конкуренты получают преимущества от родовой рекламы: она создаст лишний ажиотаж вокруг их продукции.

Тем не менее исследование было проведено - и положено на полку. Рынок расширялся, создавались новые крупные холдинги - «Объединенные кондитеры», «СладКо», происходили поглощения (в 2001 г. российские заводы германской Stollwerck приобрела американская KraftFoods, а ту же «СладКо» в 2004 г. купила норвежская Orkla). Борьба за доли была в разгаре, и о коллективных действиях не могло быть и речи. ИССО, однако, не теряла надежды и продолжала уговаривать участников рынка объединиться.

«Я была воодушевлена этой идеей», - признается владелица компании «Конфаэль» И. Эльдарханова, участница процесса с 2002 г. Теперь она разочаровалась: говорит, что инициаторы из ИССО не смогли «продать» проект - показать, какие средства нужны и на какой рост рынка могли бы рассчитывать компании. Кроме того, среди самих игроков не нашлось способного организатора. «Не слишком симпатично мы, производители, выглядим», - говорит Эльдарханова.

Кроме ее компании все это время в переговорах участвовали еще три гораздо более крупные фирмы: «Марс», «Нестле Фуд» и «Объединенные кондитеры». Нестле бралась было возглавить проект, даже маркетолога выделила для координации, но потом отступилась. Глава Конфаэль походила было на собрания, да поняла, что толку не будет.

В Марсе, Нестле и Объединенных кондитерах от любых комментариев отказываются. Видимо, не о чем говорить. Аналитик компании «Тройка Диалог» М. Терентьев понимает сдержанность грандов: «Потребители стараются переходить на здоровую пищу, и в обозримом будущем этим компаниям, например «Марсу» с его приторными батончиками, придется нелегко. Придется перепозиционироваться. При этом рынок будет расти медленно, а в некоторых сегментах - сужаться, и они это понимают. Так что у них есть все основания быть очень осторожными». Но Я. Вингерхутс из ИССО по-прежнему не теряет надежды. «Развитие проекта задержалось, - говорит президент ИССО, - но теперь мы получили письмо от директора департамента торговых переговоров МЭРТа В. Калмыкова, что они нас поддержат». Калмыков представляет Россию в совете исполнительных директоров Общего фонда для сырьевых товаров.

А. Коркунов, владелец и президент одноименной компании, относится к затее ИССО скептически: не верит, что западные «киты» захотят вкладываться в genericadvertising и в исследования рынка пропорционально обороту, как сейчас предлагается: ведь эти средства, как водится, помогут и другим игрокам. Западным компаниям это не нужно, - объясняет Коркунов. - У них свои исследования, которые держатся в секрете. А если результаты узнают все, хитрый Коркунов поймет, чего хочет потребитель, и сделает новую конфету. И сделает быстрее, чем гранды.

Так что, как и во время быстрой экспансии, участники шоколадного рынка предпочитают действовать с оглядкой друг на друга. Главный маркетолог СладКо Ю. Орловская, например, говорит, что в принципе готова выделить из своего бюджета деньги на genericadvertising, но немного и лишь если участвовать будет вся индустрия. А групп-бренд-менеджер РКФ (Рузская кондитерская фабрика) И. Соболевская говорит, что их предприятие, может быть, и поддержало бы инициативу, но опасается, что другие игроки «не будут солидарны - не развита отраслевая культура, и каждый сам за себя».

Хорошее лекарство от таких настроений - стагнация или спад. Рост российской шоколадной индустрии в натуральном выражении уже замедляется: по данным компании «Бизнес Аналитика», с 13,4% в 2004 г. до 11% годом позже.

Вопросы⁶:

1. Как влияет уровень запасов какао-бобов на их цену?
2. Прокомментируйте мнение управляющего директора по маркетингу кондитерского объединения «СладКо» Ю. Орловской, что ИССО преуспела в Японии, потому что тамошний потребитель «в отличие от нашего крайне дисциплинирован и послушен» и мнение директора по маркетингу исследовательского агентства MarketAdvice А. Дьячковой: «Стоило им показать, как наследный принц начинает утро со стаканчика какао, и все - началось национальное помешательство».
3. К какому типу конкуренции относится рынок шоколада в Японии? почему?
4. Каким способом участники шоколадного рынка Японии добились увеличения спроса на шоколад?
5. Почему уже после первого симпозиума ^лены ССАЖ создали специальный фонд, в который перечислили 500 тыс. дол. на прямую рекламу?
6. Почему от genericadvertising есть польза каждому участнику рынка? В чем заключается ее внешний эффект?

Кейс 4. Монополии естественные и «противоестественные»⁷

Министерство, ведомство или орган местной власти, предпринимая активные меры к тому, чтобы поддержать предприятия своей отрасли либо региона, существенно влияют на уровень конкуренции и на структуру издержек производства.

По мнению Министерства по антимонопольной политике России, Госкомрыболовство России и Администрация Магаданской области нарушили законодательство о конкуренции: «Магаданское предприятие по добыче и переработке морепродуктов» необоснованно получило льготы. Дело в том, что при распределении ему были выделены неоправданно высокие квоты на промышленный вылов минтая. В результате у компании появилось значительное преимущество перед другими рыбодобывающими предприятиями области, которые подобных льгот не имели.

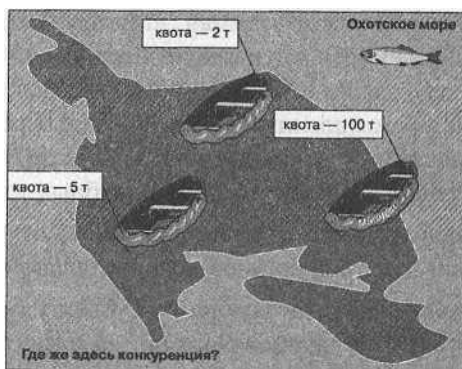
В качестве неправомерного предоставления льгот могут рассматриваться следующие акты и действия органов исполнительной власти:

- предоставление хозяйствующему субъекту безвозвратной субсидии (фанта), беспроцентного или льготного кредита; полное или частичное субсидирование уплаты процентов по кредиту; предоставление государственных финансовых средств и имущества в качестве гарантий по кредиту либо в качестве обеспечения возврата кредита; возмещение гарантийных сумм по невозвращенным кредитам за счет государственных финансовых средств и имущества; установление льготных ставок государственного гарантирования или страхования кредитов и сделок;
- покрытие долгов и убытков хозяйствующего субъекта за счет государственных финансовых средств либо предоставление государственных финансовых средств для покрытия долгов и убытков; отсрочка или списание долгов перед государством, государственными предприятиями и организациями;
- отсрочка или списание недоимок и (или) сумм штрафных санкций по платежам в бюджет, в государственные внебюджетные фонды и по другим обязательным платежам, установленным законодательством.

Данный пример относится к распределению ограниченных ресурсов, находящихся в государственной и муниципальной собственности: бюджетных средств, земли, природных ресурсов, недвижимого имущества. Порядок и условия их распределения юридически не оформлены и часто недоступны предпринимателям. Поэтому в последней редакции Закона о конкуренции появилась новая статья «Антимонопольные требования к проведению конкурса на размещение заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд и нужд местного самоуправления».

⁶ Для решения этих вопросов обратитесь к теории. См. литературу [Микроэкономика: практический подход (Managerial Economics): учебник / под ред. А.Г. Грязновой и А.Ю. Юданова. 3-е изд. М.: КНОРУС, 2007., гл. 8].

⁷ При подготовке проблемной ситуации были использованы материалы Т. Ткачевой «Вредные льготы» // Директор, 2003. № 5(70). 17 фев.



На первый взгляд ничего изменить нельзя: само государство в лице уполномоченных органов устанавливает правила игры. Немногие получают господдержку и оказываются в заведомо привилегированном положении. Но Конституцией гарантировано единое экономическое пространство нашей страны. Это означает не только отсутствие на территории РФ ограничений для движения товаров, но и общие правила и принципы экономической деятельности, равные возможности и права для предпринимателей.

Защитить ущемленные чиновниками права предприятий и предпринимателей может само государство, принимая соответствующие законы. Например, ряд статей Закона «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» устанавливают жесткие запреты на действия государственных и местных органов управления, направленные на ограничение конкуренции. А контроль за соблюдением этих законодательных актов возложен на Министерство РФ по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства (МАП России), обладающее самыми широкими полномочиями.

Так, МАП России, изучив все обстоятельства дела «Магаданского предприятия по добыче и переработке морепродуктов», пришло к выводу, что законодательство нарушено, один участник рынка получил необоснованные преимущества перед другими и что этим «другим» были созданы «дискриминирующие условия деятельности». Теперь в соответствии с предписанием МАП России Госкомрыболовство должно отменить свое прежнее решение, а кроме этого, разработать и принять Положение, в соответствии с которым такие нарушения станут невозможны.

По результатам рассмотрения дел антимонопольные органы вправе давать органам исполнительной власти и местного самоуправления предписания об отмене или изменении принятых ими неправомερных актов, о прекращении нарушений, о расторжении или изменении соглашений. При этом данные предписания могут касаться как актов (соглашений) в целом, так и отдельных их положений, противоречащих антимонопольному законодательству. В случае неисполнения в установленный срок законного предписания акты органов исполнительной власти могут быть в судебном порядке признаны недействительными как неправомерно принятые. Должностное лицо, подписавшее акт, может быть подвергнуто административному штрафу в размере от 40 до 50 МРОТ в соответствии с новым Кодексом РФ «Об административных правонарушениях». Кроме того, антимонопольные органы вправе давать рекомендации органам исполнительной власти (в соответствии с законом), направленные на поддержание здоровой конкурентной среды.

Вопросы⁸:

1. Можно ли отнести предоставление многих вышеперечисленных льгот к практике создания «искусственных» монополий? Ведь в большинстве случаев здесь не действуют факторы, которые ведут к образованию естественных монополий, хотя на практике возможно взаимопереплетение разнородных процессов, например льготы могут предоставляться и естественной монополии.

2. В чем конкретно происходят нарушения законов конкуренции, законов предоставления равных прав производителям? Приведите свои примеры.

3. Продумайте и объясните, какие виды барьеров для проникновения в отрасль, для развития конкуренции могут иметь место в случае предоставления льгот: искусственно заниженные издержки, особые права собственности, правовые ограничения? Какие другие? Можно ли в отдельных случаях говорить об искусственном создании единственного производителя в отрасли? (Часто органы государственной власти и управления рассматривают и решают вопрос о возможности предоставления субсидий отдельным предприятиям, действующим на территории вверенного им региона. Но при этом они упускают из вида, что географические границы рынка редко совпадают с границами конкретных

⁸ Для решения этих вопросов обратитесь к теории. См. литературу (Микроэкономика: практический подход (Managerial Economics): учебник / под ред. А.Г. Грязновой и А.Ю. Юданова. 3-е изд. М.: КНОРУС, 2007., гл. 9; 4, гл. 24].

административных единиц. В результате льготный режим деятельности для предприятий одного региона приводит к нарушению конкурентной среды на товарном рынке в целом.)

4. Какой должна быть государственная политика на федеральном и местном уровне в отношении многих вышеперечисленных льгот?

а) какими доводами должны руководствоваться государственные органы? Что должно перевешивать: забота о благе данного предприятия или задача достижения высококонкурентных условий для развития того или иного производства?

б) будучи экономическим советником, какие аргументы вы могли бы выдвинуть в пользу отказа от предоставления льгот со стороны органов власти?

в) какие здесь могут быть исключения? В чем может все же заключаться необходимость предоставления определенных льгот?

5. Что называется монополией? Когда можно говорить о возникновении монополии?

6. Чем отличаются между собой естественные и искусственные монополии? В каких сферах деятельности в России допускается образование естественных монополий?

7. Вспомните, что такое ценовая дискриминация? Возможно ли на рынке возникновение неценовой дискриминации?

8. Кто и каким образом организует защиту конкуренции на российских рынках? Какие законодательные акты об этом свидетельствуют? Чему они посвящены?

Инструкция по выполнению

1. Прочитать предложенный материал.

2. Проанализировать материал на основе данных в конце вопросов, опираясь на полученные в процессе изучения курса знания, умения и практические навыки.

3. Представить обоснованные выводы по результатам анализа материала.

Критерии оценки:

- 10-8 баллов выставляется обучающемуся, если вопрос раскрыт достаточно полно и самостоятельно;
- 7-4 баллов выставляется обучающемуся, если вопрос раскрыт не достаточно полно и самостоятельно;
- 3-1 баллов выставляется обучающемуся, если вопрос не раскрыт достаточно полно и самостоятельно;

Максимальная сумма баллов

20 баллов (2 кейса по 10 баллов)

Темы эссе

1. Теория кластеров М. Портера и ее применимость в современной российской экономике.

2. Кластеры в современной российской экономике.

3. Особенность формирования кластера конкурентоспособных компаний в отечественной кондитерской индустрии.

4. Уникальное предложение как основа формирования конкурентных преимуществ для российских фирм.

5. Можно ли применить теорию потребительского поведения в практической деятельности фирмы?

6. Истоки «русского экономического чуда».

7. Конкурентные преимущества российских быстрорастущих компаний – «газелей».

8. Принципиальные отличия постиндустриальной экономической системы от индустриальной.

9. Концепции теорий «информационной», «постиндустриальной» экономики и «экономики, основанной на знании».
10. Приоритетная роль информационных и коммуникационных технологий в условиях новой экономики.
11. Роль инноваций в условиях новой экономики.
12. Значение сетевых структур в условиях новой экономике.
13. Виртуализация экономической деятельности в современном мире.
14. Аутсорсинг как фактор повышения конкурентоспособности фирмы в XXI веке.
15. Особенность функционирования предприятий, организованных в форме франчайзинга: мировой опыт и российская практика.
16. Особенности применения контрактного производства как способа повышения уровня конкурентоспособности современной фирмы.
17. Быстрорастущие фирмы как фактор экономического роста национальной экономики.
18. Роль брендинга в повышении уровня конкурентоспособности современной фирмы.
19. Значение клиентского капитала в деятельности современной фирмы.
20. Дифференциация продукта как способ адаптации российской промышленности.
21. Методология микроэкономической теории и практика бизнеса.
 22. Проблемы достижения макроэкономического равновесия в России.
 23. Основные факторы неравновесия на денежном рынке.
 24. Роль и значение теневого сектора в рыночной экономике.
 25. Факторы и условия формирования благоприятного инвестиционного климата в Ростовской области.

Критерии оценки:

10-8баллов выставляется студенту, если изложенный материал фактически верен, продемонстрированы глубокие исчерпывающие знания в объеме пройденной программы в соответствии с поставленными программой курса целями и задачами обучения, изложение материала при ответе - грамотное и логически стройное;

7-4 баллов выставляется студенту, если продемонстрированы твердые и достаточно полные знания в объеме пройденной программы дисциплины в соответствии с целями обучения; материал изложен достаточно полно с отдельными логическими и стилистическими погрешностями;

3-1 балла выставляется студенту, если продемонстрированы твердые знания в объеме пройденного курса в соответствие с целями обучения, ответ содержит отдельные ошибки, уверенно исправленные после дополнительных вопросов;

Максимальная сумма баллов
40 баллов (4 тем по 10 баллов)

Задачи

Задача 1. Выпускник экономического вуза получил приглашение на работу от двух крупных инвестиционных компаний - «Двойка-монолог» и «Сильверман». В перспективе выпускнику хотелось бы иметь как можно больший доход, однако из деловой прессы ему известно, что в компании «Двойка-монолог» он может рассчитывать в будущем на получение 80 тыс. долл, в год с вероятностью 10%, 60 тыс. долл, с вероятностью 90% и 45 тыс. долл, с вероятностью 0%. Соответствующие вероятности для компании «Сильверман» выглядят следующим образом: 0%, 99% и 1%. Работу в какой инвестиционной компании предпочтет выпускник, если его предпочтения рациональны и удовлетворяют аксиоме независимости?

Задача 2. Рассмотрите фирму-монополиста, технология которой описывается функцией издержек $c(q) = q^2 + 12$. Пусть обратная функция совокупного спроса на продукцию, производимую монополистом, имеет вид: $p(q) = 24 - q$.

- (а) Найдите равновесные цену, выпуск и прибыль монополиста.
- (б) Пусть монополист облагается налогом в размере 8 д. е. с каждой единицы выпуска. Как введение налога отразится на выпуске монополиста и благосостоянии потребителей?

(в) Предположим, теперь монополист облагается налогом на прибыль. Как введение налога отразится на выпуске монополиста и благосостоянии потребителей?

Задача 3. Рассмотрите отрасль, в которой действуют две фирмы, имеющие одинаковые функции издержек вида $c(q) = 50q$. Предположим, фирмы конкурируют путем одновременного выбора объемов выпуска. Обратная функция совокупного спроса на продукцию данной отрасли имеет вид: $p(Q) = 500 - Q/2$, где $Q = q_1 + q_2$ - совокупный выпуск отрасли; p - цена производимой продукции.

(а) Вычислите функции реакции каждой фирмы. Приведите графическую иллюстрацию.

(б) Найдите равновесный выпуск каждой из фирм, совокупный выпуск и равновесную цену продукции.

Задача 4. В текущем году домашние хозяйства израсходовали на покупку товаров длительного пользования 155 млрд руб., в том числе на покупку недвижимости и строительство 45 млрд руб., на товары кратковременного пользования 350 млрд руб., на услуги 200 млрд руб., на ценные бумаги 88 млрд руб. Определите потребительские расходы домашних хозяйств.

Задача 5. Имея располагаемый доход в размере 820 ден. ед., домашние хозяйства израсходовали на потребление 560 ден. ед. Государственные закупки товаров и услуг составили 140 ден. ед., что на 60 ден. ед. превысило чистые налоговые поступления в бюджет. Торговые и финансовые связи с внешним миром отсутствуют. Определите величину внутренних инвестиций и объем совокупного дохода

Задача 6. Потребительские расходы домашних хозяйств за прошлый год составили 500 ден. ед. Фирмы инвестировали в производство 100 ден. ед. Расходы иностранного сектора на отечественный продукт составили 150 ден. ед., т.е. на 30 ден. ед. меньше, чем было потрачено на товары иностранного производства. Государственные закупки превысили на 50 ден. ед. величину чистых налогов, взимаемых с частного сектора в размере 20% совокупного дохода. Определите величину государственных закупок и объем совокупного дохода

Задача 7. В закрытой экономике потребительские расходы домашних хозяйств в четыре раза больше частных сбережений. Чистые налоги составляют 10% совокупного выпуска, государственные расходы на товарном рынке в два раза меньше величины чистых налогов. Инвестиционные расходы равны 460 млрд руб. Определите потребительские расходы домашних хозяйств.

Задача 8. Национальные сбережения на две трети состоят из сбережений частного сектора. Сбережения нерезидентов в пять раз меньше национальных сбережений. Потребительские расходы в пять раз больше внутренних инвестиций. Величина располагаемого дохода домашних хозяйств составляет 4800 млрд руб. Определите сальдо государственного бюджета.

Задача 9. На строительство и приобретение объектов недвижимости фирмы потратили в текущем году 120 млрд руб., из них 30 млрд руб. составили расходы на покупку земельных участков под застройку. На новое оборудование фирмы израсходовали 80 млрд руб. Затраты на покупку сырья и материалов для производства оказались равными 120 млрд руб., при этом по сравнению с прошлым годом товарные запасы производителей выросли на 10 млрд руб. Определите величину инвестиций бизнеса.

Задача 10. Располагаемый доход домашних хозяйств составляет 1800 ден. ед., из них 1000 ден. ед. было направлено на покупку товаров и услуг. Инвестиционные расходы бизнеса за тот же период оказались равны 500 ден. ед. Государство сводит свой бюджет с дефицитом в 100 ден. ед. Определите сальдо торгового баланса.

Задача 11. Совокупный доход, заработанный в производстве товаров и услуг, равен 2400 ден. ед. Фирмы инвестировали в текущем году 900 ден. ед. Объем экспорта составил 700 ден. ед., что на 200 ден. ед. превышало расходы на импорт. Профицит государственного бюджета равен 200 ден. ед. Трансфертные платежи частному сектору отсутствуют. Сумма всех изъятий из потока доходов составила 1900 ден. ед. Определите величину потребительских расходов домашних хозяйств.

Задача 12. Потребление домашних хозяйств в текущем году было равно 1200 ден. ед. Внешнему миру продано товаров и услуг на сумму 550 ден. ед., на оплату импорта направлено 450 ден. ед. Государственные закупки на товарном рынке составили 800 ден. ед. Известно, что внутренние инвестиции на 80% финансируются из частных сбережений текущего года. Определите величину чистых налогов, взимаемых государством, и сальдо государственного бюджета, если от производства в данном году получен совокупный доход в размере 2500 ден. ед.

Задача 13. Дефицит государственного бюджета составляет 5% совокупного выпуска. Сальдо торгового баланса равно 100 млрд руб. Располагаемый доход домохозяйств 2000 млрд руб. Величина частных инвестиций в два раза меньше сбережений частного сектора и в шесть раз меньше потребительских расходов домашних хозяйств. Используя модель кругооборота доходов и расходов, определите государственные закупки товаров и услуг.

Задача 14. В результате прироста чистых частных внутренних инвестиций произошло увеличение ВВП на 20 млрд руб. Определите объем прироста чистых частных внутренних инвестиций, если известно, что

предельная склонность к потреблению равна 0,75.

Задача 15. Экономика страны характеризуется следующими данными: фактический доход $Y=4000$ долл., предельная склонность к потреблению $MPC = 0,8$. Равновесный доход $Y^*=4200$ долл. Как должны измениться правительственные расходы (при прочих равных условиях) для того, чтобы экономика достигла равновесного состояния?

Задача 16. На строительство и приобретение объектов недвижимости фирмы потратили в текущем году 120 млрд руб., из них 30 млрд руб. составили расходы на покупку земельных участков под застройку. На новое оборудование фирмы израсходовали 80 млрд руб. Затраты на покупку сырья и материалов для производства оказались равными 120 млрд руб., при этом по сравнению с прошлым годом товарные запасы производителей выросли на 10 млрд руб. Определите величину инвестиций бизнеса.

Критерии оценки:

Каждая правильно решенная задача оценивается в 3-2 балла, если же студент использует правильные формулы для решения макроэкономической задачи, но допускает ошибку в арифметических расчетах – получает 1 балл за такое решение.

Максимальная сумма баллов

15 баллов (5 задач по 3балла)

Тематика рефератов

1. Макроэкономика как раздел экономической теории. Какие Общие характеристики объединяют макроэкономику, микроэкономику, экономическую теорию.
2. Основными видами показателей развития национальной экономики. Функции макроэкономики.
3. Макроэкономика и проблемы формирования экономической политики государства.
4. Общественное воспроизводство. Концепции (модели) воспроизводства в экономической науке.
5. Развитии национального счетоводства. Международно признанные статистические методы измерения макроэкономических показателей.
6. Система макроэкономических показателей социально-экономического положения страны.
7. Соотношение инвестиционного спроса и деловой активности. Проблема нестабильность инвестиционного спроса в России.
8. Особенности решения проблемы оптимизации сбережений и размещение их в российскую экономику.
9. Показатели расчет уровень инфляции. Индекс Пааше и индекс Ласпейреса. Критическая точка инфляции.
10. Государственное регулирование занятости в России. Занятости и социальной защиты в условиях рынка. Экономического обеспечения эффективной занятости.
11. Структура и фазы цикла деловой активности. Прогнозирование экономической деятельности.
12. Структурный кризис в российской экономике и спад.
13. Фискальная политика государства, как фактор сглаживания циклических колебаний в экономике.
14. Обеспечение стабильности национальной валюты.
15. Формирование системы социальной защиты: Понятие и мировой опыт.
16. Социальные программы. Нищета и богатства населения в рыночной экономике.

Критерии оценки:

5-4 баллов выставляется студенту, если изложенный материал фактически верен, продемонстрированы глубокие исчерпывающие знания в объеме пройденной программы в соответствии с поставленными программой курса целями и задачами обучения, изложение материала при ответе - грамотное и логически стройное;

3-2 балла выставляется студенту, если продемонстрированы твердые и достаточно полные знания в объеме пройденной программы дисциплины в соответствии с целями обучения; материал изложен достаточно полно с отдельными логическими и стилистическими погрешностями;

1 балл выставляется студенту, если продемонстрированы твердые знания в объеме пройденного курса в соответствии с целями обучения, ответ содержит отдельные ошибки, уверенно исправленные после дополнительных вопросов

Максимальная сумма баллов

3 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Процедуры оценивания включают в себя текущий контроль и промежуточную аттестацию.

Текущий контроль успеваемости проводится с использованием оценочных средств, представленных в п. 2 данного приложения. Результаты текущего контроля доводятся до сведения студентов до промежуточной аттестации.

Промежуточная аттестация проводится в форме зачета.

Зачет проводится в устной форме. Количество вопросов в зачетном задании – (1 теоретический вопрос, 1 вопрос из комплекса кейсов и задач представленных в п.2 ФОС). Проверка ответов и объявление результатов производится в день зачета. Результаты аттестации заносятся в зачетную ведомость и зачетную книжку студента. Студенты, не прошедшие промежуточную аттестацию по графику сессии, должны ликвидировать задолженность в установленном порядке.

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Учебным планом предусмотрены следующие виды занятий:

- лекции;
- практические занятия.

В ходе лекционных занятий рассматриваются темы, которые входят в содержание курса, даются рекомендации для самостоятельной работы и подготовке к практическим занятиям.

В ходе практических занятий углубляются и закрепляются знания студентов по ряду рассмотренных на лекциях вопросов, развиваются навыки применения современного математического инструментария для решения экономических задач; сбора, обработки и анализа информации; представления результатов анализа, даются рекомендации для самостоятельной работы и подготовке к практическим занятиям

При подготовке к практическим занятиям каждый студент должен:

- изучить рекомендованную учебную литературу;
- изучить конспекты лекций;
- подготовить ответы на все вопросы по изучаемой теме;
- письменно решить домашнее задание, рекомендованные преподавателем при изучении каждой темы.

По согласованию с преподавателем студент может подготовить реферат по теме занятия. В процессе подготовки к практическим занятиям студенты могут воспользоваться консультациями преподавателя.

Вопросы, не рассмотренные на лекциях и практических занятиях, должны быть изучены студентами в ходе самостоятельной работы. В ходе самостоятельной работы каждый студент обязан прочитать основную и по возможности дополнительную литературу по изучаемой теме, дополнить конспекты лекций недостающим материалом, выписками из рекомендованных первоисточников. Выделить непонятные термины, найти их значение в энциклопедических словарях.

Для подготовки к занятиям, текущему контролю и промежуточной аттестации студенты могут воспользоваться электронно-библиотечными системами. Также обучающиеся могут взять на дом необходимую литературу на абонементе университетской библиотеки или воспользоваться читальными залами.

Методические рекомендации по написанию, требования к оформлению рефератов.

Цель выполнения реферативной работы - самостоятельное глубокое изучение и анализ конкретных вопросов, получение навыков библиографического поиска, аналитической работы с литературой, письменного оформления текста. Реферат - это самостоятельное творческое исследование студентом определенной темы, он должен быть целостным и законченным, творческой научной работой. Автор реферата должен показать умение разбираться в проблеме, систематизировать научные знания, применять теоретические знания на практике.

Реферат выполняется самостоятельно, плагиат недопустим. Мысли других авторов, цитаты, изложение учебных и методических материалов должны иметь ссылки на источник.

Реферат выполняется по одной из предложенных тем по выбору обучающегося. Чтобы работа над рефератом была более эффективной, необходимо правильно выбрать тему реферата с учетом интересов обучающегося и актуальности самой проблемы. Желательно, чтобы обучающийся имел общее представление об основных вопросах, литературе по выбранной теме. Примерный перечень тем предоставляется преподавателем. Обучающийся может предложить собственную тему исследования, обосновав ее целесообразность. Выполнение реферативной работы на одну и ту же тему не допускается.

При написании работы необходимо использовать рекомендуемую литературу: учебные и практические пособия, учебники, монографические исследования, статьи в физических, философских, биологических, экологических, юридических и иных научных журналах; пользоваться газетными и статистическими материалами.

Структурно реферативная работа должна выглядеть следующим образом:

- титульный лист;
- план реферативной работы (оглавление);
- текст реферативной работы, состоящий из введения, основной части (главы и параграфы) и заключения;
- список использованной литературы.

Рекомендуемый объем реферата - 15-20 страниц текста.

Академическая структура реферата:

- Содержание.
- Введение.
- Глава 1.
 - 1.1.
 - 1.2.
- Глава 2.
 - 2.1.
 - 2.2.
- Заключение.
- Литература.

Работа над рефератом начинается с составления плана. Продуманность плана — основа успешной и творческой работы над проблемой.

Во введении автор обосновывает выбор темы, ее актуальность, место в существующей проблематике, степень ее разработанности и освещенности в литературе, определяются цели и задачи исследования. Желателен сжатый обзор научной литературы.

В основной части выделяют 2-3 вопроса рассматриваемой проблемы (главы, параграфы), в которых формулируются ключевые положения темы. В них автор развернуто излагает анализ проблемы, доказывает выдвинутые положения. При необходимости главы, параграфы должны заканчиваться логическими выводами, подводными итогами соответствующего этапа исследования. Желательно, чтобы главы не отличались сильно по объему.

Приступать к написанию реферата лучше после изучения основной литературы, вдумчивого осмысления принципов решения проблемы, противоположных подходов к ее рассмотрению. Основное содержание реферата излагается по вопросам плана последовательно, доказательно, аргументировано, что является основным достоинством самостоятельной работы.

В заключении подводятся итоги исследования, обобщаются полученные результаты, делаются выводы по реферативной работе, рекомендации по применению результатов.

В оглавлении введению и заключению не присваивается порядковый номер. Нумеруются лишь главы и параграфы основной части работы.