

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ-СОЦИАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ»

УТВЕРЖДАЮ

Декан ЭФ

_____ Н.В. Снегирева

«12» января 2026 г.

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ

к семинарам и по выполнению самостоятельной работы
по общеобразовательной дисциплине

ЭКОНОМИКА

Специальность: 38.02.03 Операционная деятельность в логистике

Квалификация: Операционный логист

Направленность: Операционная деятельность в логистике

Форма обучения очная

Разработано

Ст. преподаватель кафедры
экономики и менеджмента

_____ А.В. Зацарина

Одобрено

на заседании кафедры экономики
и менеджмента

от «12» января 2026 г.

протокол № 5

зав. кафедрой _____ Е.В. Кашеева

Ставрополь, 2026 г.

Содержание

Пояснительная записка

1. Методические рекомендации обучающимся при подготовке к семинарам, устному опросу
2. Методические рекомендации обучающимся по выполнению самостоятельной работы
 - 2.1. Подготовка к лекциям
 - 2.2. Изучение специальной методической литературы
 - 2.3. Методические указания по подготовке к экзамену

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Методические указания призваны оказывать помощь обучающимся в изучении основных понятий, идей, теорий и положений дисциплины «Экономика», изучаемых как в ходе практического (семинарского) занятия, способствовать развитию их умений, навыков и общих компетенций.

Практические (семинарские) занятия являются одними из основных видов аудиторных занятий по различным наукам, так как представляют собой средство развития у студентов культуры научного мышления общения.

1. Методические рекомендации обучающимся при подготовке к семинарам, устному опросу

Семинарское занятие – это форма организации обучения, при которой на этапе подготовки доминирует самостоятельная работа студентов с учебной литературой и другими дидактическими средствами над серией вопросов, проблем и задач, а в процессе семинара идут активное обсуждение, дискуссии и выступления студентов, где они под руководством преподавателя делают обобщающие выводы и заключения.

При подготовке к семинарам можно выделить 2 этапа:

1-й - организационный,

2-й - закрепление и углубление теоретических знаний.

На первом этапе обучающийся планирует свою самостоятельную работу, которая включает:

-уяснение задания на самостоятельную работу;

-подбор рекомендованной литературы;

-составление плана работы, в котором определяются основные пункты предстоящей подготовки.

Составление плана дисциплинирует и повышает организованность в работе.

Второй этап включает непосредственную подготовку обучающегося к занятию. Начинать надо с изучения рекомендованной литературы. Необходимо помнить, что на лекции обычно рассматривается не весь материал, а только его часть. Остальная его часть восполняется в процессе самостоятельной работы. В связи с этим работа с рекомендованной литературой обязательна. Особое внимание при этом необходимо обратить на содержание основных положений и выводов, объяснение явлений и фактов, уяснение практического приложения рассматриваемых теоретических вопросов.

В процессе этой работы обучающийся должен стремиться понять и запомнить основные положения рассматриваемого материала, примеры, поясняющие его, а также разобраться в иллюстративном материале.

Заканчивать подготовку следует составлением плана (перечня основных пунктов) по изучаемому материалу (вопросу). Такой план позволяет составить концентрированное, сжатое представление по изучаемым вопросам. В процессе подготовки к практическому (семинарскому) занятию рекомендуется взаимное обсуждение материала, во время которого закрепляются знания, а также приобретает практика в изложении и разъяснении полученных знаний, развивается речь.

При необходимости следует обращаться за консультацией к преподавателю. Идя на консультацию, необходимо хорошо продумать вопросы, которые требуют разъяснения. В начале семинара обучающиеся под руководством преподавателя более глубоко осмысливают теоретические положения по теме занятия, раскрывают и объясняют основные явления и факты. В процессе творческого обсуждения и дискуссии вырабатываются умения и навыки использовать приобретенные знания для решения практических задач.

Семинарское занятие - форма систематических учебных занятий, с помощью которых обучающиеся изучают тот или иной раздел определенной научной дисциплины, входящей в состав учебного плана.

Для того чтобы семинары приносили максимальную пользу, необходимо помнить, что упражнение и решение задач проводятся по вычитанному на лекциях материалу и связаны, как правило, с детальным разбором отдельных вопросов лекционного курса. Следует подчеркнуть, что только после усвоения лекционного материала с определенной точки зрения (а именно с той, с которой он излагается на лекциях) он будет закрепляться на практических занятиях как в результате обсуждения и анализа лекционного материала, так и с помощью решения проблемных ситуаций, задач. При этих условиях обучающийся не только хорошо усвоит материал, но и научится применять его на практике, а также получит дополнительный стимул (и это очень важно) для активной проработки лекции.

При самостоятельном решении задач нужно обосновывать каждый этап решения, исходя из теоретических положений курса. Если обучающийся видит несколько путей решения проблемы (задачи), то нужно сравнить их и выбрать самый рациональный. Полезно до начала вычислений составить краткий план решения проблемы (задачи). Решение проблемных задач или примеров следует излагать подробно, вычисления располагать в строгом порядке, отделяя вспомогательные вычисления от основных. Решения при необходимости нужно сопровождать комментариями, схемами, чертежами и рисунками.

Следует помнить, что решение каждой учебной задачи должно доводиться до окончательного логического ответа, которого требует условие, и по возможности с выводом.

При подготовке к практическим занятиям следует использовать основную и дополнительную литературу из рабочей программы дисциплины, а также руководствоваться приведенными указаниями и рекомендациями.

Обучающемуся рекомендуется следующая схема подготовки к семинару, устному опросу:

- 1) проработать конспект лекций;
- 2) изучить основную и дополнительную литературу, рекомендованную по изучаемому разделу (теме);
- 3) рассмотреть различные точки зрения по вопросу;
- 4) выделить проблемные области;
- 5) сформулировать собственную точку зрения;
- 6) ответить на вопросы плана семинарского занятия;
- 7) выполнить домашнее задание;
- 8) проработать тестовые задания и задачи (если таковые имеются);
- 9) при затруднениях сформулировать вопросы к преподавателю.

Активность на семинарских занятиях оценивается по следующим критериям:

- ответы на вопросы, предлагаемые преподавателем;
- участие в дискуссиях;
- выполнение проектных и иных заданий;
- ассистирование преподавателю в проведении занятий.

Ответ должен быть аргументированным, развернутым, не односложным, содержать ссылки на источники.

Типовые контрольные вопросы для устного опроса при текущем контроле

1. Основные этапы развития экономической теории.
2. Предмет, методология и функции экономической теории.
3. Проблема ограниченности ресурсов. Кривая производственных возможностей.
4. Результаты общественного производства. Экономическая эффективность.
5. Собственность в системе экономических отношений.
6. Экономические системы общества и их классификация.
7. Сущность и функции рынка. Классификация рынков.
8. Преимущества и недостатки рынка.
9. Спрос. Закон спроса. Факторы, влияющие на спрос.
10. Предложение. Закон предложения. Факторы, влияющие на предложение.

11. Взаимодействие спроса и предложения. Рыночное равновесие.
12. Понятие эластичности. Эластичность спроса и эластичность предложения.
13. Сущность и виды конкуренции.
14. Совершенная конкуренция.
15. Монополия.
16. Монополистическая конкуренция.
17. Олигополия.
18. Рынок труда.
19. Рынки капитала и земли
20. Издержки фирмы и их виды
21. Совокупный спрос и совокупное предложение.
22. Теория потребительского поведения.
23. Производственная функция. Отдача от масштаба производства.
24. Понятие, причины возникновения и виды риска.
25. Измерение неравенства доходов. Кривая Лоренца и коэффициент Джини.
26. Понятие макроэкономики и ее цели.
27. Система макроэкономических показателей.
28. ВВП и методы его измерения.
29. Организационно-правовые формы предприятий.
30. Прибыль и доходы фирмы.
31. Макроэкономические агенты и макроэкономические рынки.
32. Деньги. Функции денег. История денег.
33. Инфляция: сущность, причины, виды, последствия
34. Уравнение обмена Фишера
35. Безработица. Уровень и виды безработицы.
36. Экономический рост: содержание, типы, факторы, показатели
37. Экономический цикл и его фазы. Причины экономических циклов.
38. Виды циклов и их особенности. Государственное антициклическое регулирование
39. Денежно-кредитная политика государства и ее инструменты.
40. Фискальная политика государства: содержание и инструменты.
41. Налоговая система России.
42. Международная торговля.
43. Валютный курс: факторы, валютные риски, кризисы. Валютные системы.
44. Сущность страхования. Формы и виды страхования.
45. Административно-командная экономика.
46. Становление рыночной экономики в современной России.
47. Переходная экономика: характерные черты.

Типовые практические задания

Деловая игра «Конкуренция фирмы»

Цель игры: на примере конкретных ситуаций изучить действия предприятий, выпускающих однородный товар, различными способами их работы в условиях конкуренции; выработать навыки формирования структурной политики, рационального распределения экономических ресурсов по различным направлениям их использования; развивать предпринимательские способности и умение проводить тактику гибкого реагирования при изменении внешних факторов (спроса, цен и т. д.)

Порядок проведения деловой игры:

Преподаватель делит группу на 5-6 групп (от 3-х до 5 человек). Группа избирает руководителя, выполняющего функции Генерального директора фирмы, принимающего решение и действующего от имени группы. Преподаватель назначает координатора (ведущего) или сам выступает в его роли, который сообщает группам исходные данные,

характеризующие начальное состояние фирмы, её производственный потенциал, её производственный потенциал и имеющиеся у неё ресурсы.

Информация к игре:

Игра моделирует производственно-хозяйственную деятельность нескольких фирм, занятых изготовлением однотипной продукции, в условиях возможного ограничения рынка потребления, зависимости цены от качества продукции, изменения производственных возможностей (мощностей). Все фирмы производят один и тот же товар и находятся в равных стартовых условиях. Различия между деятельностью фирм заключается в том, что в процессе игры возможности выпуска продукции (производственные мощности, количество оборудования), качество продукции, её цена, а также распределение имеющихся у фирмы средств, могут существенно различаться в зависимости от образа действий, избранного самой фирмой.

Участники игры выбирают вид продукции, которую производят все фирмы, например, обувь (туфли). Координатор выдает исходные данные применительно к этому виду производства.

Таблица 1.

Исходные данные (показатели) деятельности фирмы по производству обуви.

№ .п	Содержание	Сумма, количество	
		I вариант	II вариант
1.	Первоначальное количество оборудование фирмы.	20 станков	25 станков
2.	Стоимость одного станка.	50 000 руб.	60 000 руб.
3.	Общая стоимость оборудования.	1 000 000 руб.	1 500 000 руб.
4.	Производительность (выпуск продукции с одного станка)	100 пар обуви за один цикл	120 пар обуви за один цикл
5.	Норма амортизации оборудования	10% за цикл	10% за цикл
6.	Первоначальная цена продукции	1000 руб. за одну пару.	1200 руб. за одну пару.
7.	Стоимость материала, расходуемого на единицу продукции	500 руб. на одну пару	600 руб. на одну пару
8.	Заработная плата за изготовление единицы продукции.	200 руб. на одну пару	300 руб. на одну пару
9.	Первоначальные складские запасы продукции	200 пар общей стоимостью 200 000 руб.	300 пар общей стоимостью 360 000 руб.
10.	Первоначальный денежный капитал (деньги на счетах фирмы в банке)	150 000 руб.	200 000 руб.
11.	Первоначальные активы (сумма стоимости оборудования, складских запасов и денежных средств на счетах фирмы) (п.3 + п.9 + п.10)	1 350 000 руб.	2 060 000 руб.

Игра осуществляется последовательно по временным циклам, причём решения, принятые перед началом цикла фирмой и её Генеральным директором об использовании оборудования, выпущенной продукции и денежных средств, действует в течение всего цикла. То есть, на протяжении одного цикла показатели экономической деятельности фирмы остаются неизменными.

Условия проведения игры:

При переходе к последующему циклу перед его началом Президент фирмы, советуясь с остальными участниками, может изменить основные показатели экономической деятельности, включая:

1. Объём производимой продукции – путём установки дополнительного оборудования.
2. Количество оборудования – путём выделения денежных средств и приобретения дополнительного оборудования.
3. Объём реализованной продукции - за счёт частичного складирования произведенной в предыдущем цикле продукции или продажи продукции из складских запасов.
4. Количество выпускаемой в последующих циклах продукции – путём вложения дополнительных средств в научные разработки в обучение работников.
5. Количество денежных средств на счетах фирмы в банке - путём вложения или изъятия этих денежных средств.

При этом необходимо учитывать, что все изменения могут производиться при условии соблюдения общего баланса: оборудования, продукции и денежных средств, т.е. любые расходы могут осуществляться в пределах имеющихся у фирмы средств, ресурсов.

В процессе игры каждая фирма составляет и ведёт отчёт о своей деятельности (пример отчёта приведён в таблице 2).

Таблица 2

Отчет о деятельности фирмы “Фантазия”

	<i>Наименование показателя (с указанием способа его определения)</i>	<i>Единица измерения</i>	<i>Первый цикл</i>	<i>Второй цикл</i>	<i>Третий цикл</i>
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>
1.	Приобретено оборудования	единиц	2	3
2.	Оборудование, используемое в данном цикле	единиц	II в. 22 (27)	II в. 25 (30)
3.	Стоимость оборудования (п.1. • п.2. Т.1) (I в. – 50 000, II в. – 60 000)	тыс. руб.	1100 (1620)	1250 (1800)
4.	Произведено продукции (п.2 • п.4. Т.1) (I в – 100, II в. – 120)	шт. (пар)	2200 (3240)	2500 (3600)
5.	Отправлено на склад	шт. (пар)	-	300
5а.	Взято со склада	шт. (пар)	100	-
6.	Складские запасы (п.9 Т.1 – п.5а.Т.2)	шт. (пар)	100 (200)	400 (500)
6а.	Складские запасы (п.6 Т2 • п.6.Т.1)	руб.	100 000 (240 000)	400 000 (600 000)
7.	Продано продукции (п.4 + п.5. – п.5а.)	шт. (пар)	2300 (3340)	2200 (3300)
8.	Цена продукции (базовая) (п.6. Т.1)	руб./шт.	1000 (1200)	900 (1100)
8а.	Цена продукции с учётом надбавок	руб./шт.	1000 (1200)	945 (1150)
9.	Выручка от реализованной продукции (п.7 • п.8а.)	тыс. руб.	2300 (4008)	2079 (3795)
10.	Материальные затраты (п.4. Т2. • п.7.Т.1) (I в – 500, II в. – 600)	тыс. руб.	1100 (1944)	1250 (2160)

11.	Заработная плата (п.4. Т2 • п.8.Т.1) (I в – 200, II в. – 300)	тыс. руб.	440 (972)	500 (1080)
12.	Амортизация оборудования (п.3. Т2. • 0,1 (10%) н.б. Т.1) (п.9 Т.1 – п.5а.Т.2)	тыс. руб.	110 (162)	125 (180)
13.	Прибыль (п.9. – п.10. - п.11. – п.12.) Т.2	тыс. руб.	650 (930)	204 (375)
14.	Налог на прибыль (п.13. • 0,3) Т2	тыс. руб.	195 (279)	61,2 (112,5)
15.	Чистая прибыль (п.13.Т.2. - п.14.Т.2)	тыс. руб.	455 (651)	142,8 (262,5)
16.	Расходы на приобретение оборудования	тыс. руб.	150
17.	Расходы на науку и обучение работников	тыс. руб.	115
18.	Накопление денежных средств за цикл (п.15. – п.16. - п.17.)	тыс. руб.	190 (386)
19.	Остаток денег на счетах в конце цикла (деньги на счетах в начале цикла - п.1. Т2. • п.2.Т.1 + п.18.) (I в. – 50 000, I в. – 60 00)	тыс. руб.	240 (466)		
20.	Активы фирмы в конце цикла (п.20 (Т1.п.11.) предыдущего цикла + п.15.) либо (п.3 + п.6а. + п.19.)	тыс. руб.	1805 (1440) 2711 (2326)

Примечание:

Показатели, данные в скобках – это результаты ты расчетов по II–у варианту.

Суть игры заключается в том, что по окончании каждого производственного цикла (или начале нового цикла) игроки принимают решение о лане действий на последующий цикл, определяя средние показатели:

1. Приобретение оборудования (включая, расходы на приобретение этого оборудования).
2. Расходы на науку и обучение работников.
3. Изъятие продукции со склада для продажи в последующем периоде.

Первый этап:

Начиная первый цикл, участники игры могут либо не покупать оборудование (тогда в 1-м цикле количество оборудования будет исходным, т.е. равным 20 (25) станкам), либо использовать для закупки оборудования часть первоначального денежного капитала. Так, например, из приводимого отчёта фирмы “Фантазия” видно, что она закупила в начале первого цикла 2 станка, истратив 100 (120) тыс. руб. из первоначального капитала и уменьшив его тем самым со 150 тыс. руб. до 50 тыс. руб. (30 тыс. руб.).

Отметим, что оборудование приобретается только в начале цикла и сразу же вступает в действие, т.е. производит продукцию в течение всего цикла.

Расходы на науку и обучение работников выделяются только в конце первого цикла.

Установив количество закупаемого оборудования, а затем общее количество оборудования, имеющееся у фирмы, руководство определяет объём выпускаемой продукции в соответствии с заданной производительностью одного станка, указанной в исходных данных.

Второй этап:

Выбранный план производства сообщается Генеральными директорами фирм координатору игры, после чего координатор объявляет о базовых рыночных ценах на продукцию стандартного качества в течение данного цикла, а также об объёме закупок у каждой фирмы, зависящем от рыночного спроса на продукцию. Координатор может ограничивать закупки фирм. Например, если фирма “Фантазия” в первом цикле снизила наполовину складские запасы, координатор в праве информировать фирму, что из произведенной ею во втором периоде партии обуви в количестве 2500 (3600) пар закуплено только 2200 (3240) пар и фирме придётся отправить 300 (360) пар обуви на склад. В тоже время фирма и сама может ограничивать продажу, если, например, снижается базовая цена.

Цена продукции складывается из базовой рыночной цены на продукцию стандартного качества (сообщаемой координатором на каждый очередной цикл) и надбавки к цене. Надбавка за качество определяется в зависимости от расходов (затрат), сделанных фирмой в науку и обучение работников в предыдущем цикле. Размер надбавки устанавливается пропорционально доли затрат, которую они составляют в выручке.

Например, выручка фирмы от реализации продукции за первый цикл составила 2,3 млн. руб. (4008). Фирма направила на научные исследования и обучение работников 115 тыс. руб., что составило 5% (2,8%) от выручки. Следовательно, фирма имеет право в последующем цикле увеличить базовую рыночную цену своей продукции на 5% (2,8%) и эта надбавка сохраняется в течение последующих циклов. Координатор имеет право установить и иную пропорцию зависимости роста цены от вложений в науку и обучение.

Кроме того, каждое последующее вложение в науку и обучение приводит к дальнейшему улучшению качества продукции и соответственно повышению цены на неё. Таким образом, расходы на науку и обучение, приводящее к повышению качества, поощряются повышением цены. Координатор способен также ограничивать закупку продукции фирм, не вкладывающих средства в науку и обучение.

Предположим, что в рассматриваемом примере координатор объявил, что во втором цикле базовая цена на рынке снизилась до 900 руб. за одну пару.

Тогда фирма “Фантазия” имея право на 5% (2,8%) надбавку, может продавать обувь по цене 945 (925,20) руб. за пару.

$(900\text{руб.} + 0,05 \cdot 900\text{руб.})$;

$(900\text{руб.} + 0,028 \cdot 900\text{руб.})$.

Исходя из уровня цен фирмы принимают решения об объёме реализуемой продукции, используя в том числе возможность изъятия со склада ранее изготовленной продукции. Партии товаров, взятые для продажи со склада, продаются только по базовым ценам, т.е. без надбавки за качество.

Фирма обладает возможностью (или вынуждена вследствие отсутствия спроса) отправлять часть своей продукции на склад.

Далее в соответствии с объёмом реализации, базовой ценой продукции и надбавками к цене каждая фирма определяет и заносит в отчёт выручку от реализации за данный цикл.

Третий этап:

Фирма определяет себестоимость продукции, суммируя затраты по основным статьям расходов:

◆ Материальные затраты на производство (произведение количества произведенной продукции на 500 (600) руб.;

◆ Заработная плата (произведение количества произведенной продукции на 200 (300) руб.;

◆ Амортизация оборудования (10% от стоимости оборудования, используемого в данном цикле).

По результатам этих расчётов определяется прибыль как разность между выручкой и затратами.

После определения прибыли, налога на прибыль и остаточной (чистой) прибыли вновь начинается планирование деятельности фирмы на следующий цикл. Устанавливается величина расходов на приобретение оборудования, на науку и обучение, а исходя из них – денежные средства на накопления из прибыли.

Четвёртый этап:

Определяется остаток денег на счетах фирмы и производится расчёт величины активов фирмы в конце цикла.

В данной игре активы фирмы, т.е. денежное выражение всех средств, которыми она обладает, рекомендуется определять нарастающим итогом, добавляя после каждого тура к предыдущим активам чистую прибыль.

Этим завершается отчёт о деятельности фирмы за данный период.

Дополнительная информация

Для подведения итогов деятельности фирм за каждый цикл используются два показателя:

- ◆ Прибыль, полученная фирмой за данный цикл;
- ◆ Более общий показатель – величина активов фирмы на конец цикла.

В завершении каждого цикла координатор публично объявляет данные о прибыли, полученной каждой фирмой за цикл, а также о её активах.

В дальнейшем циклы повторяются по той же схеме.

Окончание игры возможно по завершении любого цикла, однако желательно, чтобы общее число циклов было не менее 3-4.

Кроме того, координатору следует объявить за 2 цикла до окончания о том, что игра заканчивается через два цикла, с тем, чтобы участники игры могли соответствующим образом формировать тактику действий.

Изменение координатором базовых цен на продукцию стандартного качества и ограничение закупок отдельных фирм в процессе игры призвано имитировать случайный характер конъюнктуры рынка.

В процессе осуществления игры после каждого цикла устанавливается место, занятое данной фирмой. При этом желательно использовать как показатель прибыли за цикл, так и активы фирмы, поскольку первый показатель характеризует эффективность, прибыльность деятельности фирмы в течение одного цикла, тогда как второй даёт представление о суммарном эффекте деятельности за все предыдущие периоды. Можно в качестве второго показателя использовать суммарную прибыль за все циклы.

При подведении итогов всей игры и окончательном установлении мест, занятых в процессе конкурентной деятельности, целесообразно использовать показатель активов или суммарной прибыли.

Активы фирмы можно определять как суммарную стоимость оборудования, складских запасов и денежных средств на банковских счетах фирмы.

Направление развития игры

1) Установление различных стартовых условий для различных фирм путём выравнивания показателей, характеризующих первоначальное количество оборудования, первоначальные складские запасы и начальный стартовый денежный капитал.

Желательно стремиться при этом, чтобы общие финансовые активы фирм, т.е. суммарная величина стоимости оборудования, складских запасов и денежного капитала была одинаковой для всех соревнующихся фирм.

Вполне возможен и вариант не одинаковых стартовых условий, при которых финансовые активы одних фирм существенно превосходят активы других (по одному или сразу всем параметрам, показателям). Такая ситуация отражает игровую имитацию конкуренции крупных и малых фирм. В этом случае итоги конкуренции в каждом цикле и по совокупности циклов надо подводить по иным критериям, а именно:

I. По показателю рентабельности, исчисляемому в виде отношения прибыли, полученной в данном цикле или за несколько циклов, к себестоимости продукции, выпущенной за цикл или за несколько циклов;

II. По более общему показателю темпа роста активов фирмы за один цикл или несколько циклов (темп роста измеряется отношением активов в конце и в начале периода, исчисленным в виде коэффициента роста в процентах.

Наряду с темпом роста допускается использовать и темп прироста, отличающийся тем, что рассматривается отношение приращения активов к их первоначальной величине.

2) Введение в исходные данные показателя первоначального запаса материальных ресурсов в натуральном выражении (в физических единицах или в расчёте на выпуск определённого количества продукции) и в денежном выражении с учётом стоимости материалов. В этом варианте игры фирма получает возможность изменять по ходу игры материальные запасы на складе и может производить лишь столько единиц продукции, сколько позволяют имеющиеся материалы. Хотя введение ещё одного изменяющегося показателя деятельности фирмы (наряду с количеством оборудования, запасами готовой продукции и денежными накоплениями) усложняет игру, оно существенно приближает её к реальной производственной ситуации.

Такой вариант игры даёт также возможность изменять величину расхода материала на единицу продукции в зависимости от вложений в науку. Например, если фирма направила на научные исследования по совершенствованию технологии 5% выручки от реализации продукции, то на столько же процентов снижается удельный расход материала на производство единицы продукции.

3) Предоставление фирмам возможности не только приобретения, но и продажи имеющихся у них оборудования и материалов. При этом оборудование может продаваться по цене исчисленной с учётом амортизации. Такой вариант игры ещё более близок к реальной производственной ситуации, но значительно её усложняет.

4) Учёт инфляции путём объявления координатором в начальной фазе каждого цикла единого индекса роста цен на оборудование, материалы, продукцию, а также роста заработной платы в определённой пропорции росту цен, например, на 80%. При этом денежные накопления фирм остаются неизменными, т.е. обесцениваются на величину показателей инфляции.

5) Предоставление фирмам возможности помещать свои сбережения в банк и получать банковские кредиты с установлением определённой величины депозитного и кредитного процента и при обязательном условии своевременного возврата кредита. Это ещё один путь “обогащения” игры и приближения её к реальным условиям и возможностям.

Переход от одно-продуктовой к много-продуктовой модели производства, что может усложнить игру, целесообразность введения двух и тем более, нескольких продуктов может быть подвергнута сомнению, хотя в принципе такая игра вполне возможна.

2. Методические рекомендации обучающимся по выполнению самостоятельной работы

Подготовка к лекциям

Подготовка к лекциям предполагает изучение рабочей программы дисциплины, установление связи с ранее полученными знаниями, выделение наиболее значимых и актуальных проблем, на изучение которых следует обратить особое внимание.

Самостоятельная работа начинается до прихода обучающегося на лекцию. Обучающимся необходимо использовать «систему опережающего чтения», то есть предварительно прочитывать лекционный материал, содержащийся в учебниках и учебных пособиях, закладывая базу для более глубокого восприятия лекции.

Кроме того, самостоятельная подготовка обучающегося к лекции должна состоять в перечитывании конспекта предыдущей лекции. Это помогает лучше понять материал новой лекции, опираясь на предшествующие знания.

Чтобы понимать излагаемый лектором материал, обучающийся должен знать пройденные ранее правила и методы, свойства рассмотренных ранее объектов, понимать все особенности

изученных ранее явлений и процессов. Ведь этими свойствами и особенностями определяется и постановка новых задач на последующих лекциях, и характер решения этих задач. От этих свойств и особенностей зависят характеристики других, более сложных объектов, подлежащих изучению на последующих лекциях.

Главное в период подготовки к лекционным занятиям - научиться методам самостоятельного умственного труда, сознательно развивать свои творческие способности и овладевать навыками творческой работы.

Изучение специальной методической литературы

Этот вид работы является одним из основных в самостоятельной работе и требует систематических усилий и организованности обучающегося на протяжении всего обучения.

Изучение литературы нужно начинать с предварительного общего ознакомления с работой (монография, учебник, учебное пособие и т.п.). Затем следует ознакомиться с оглавлением и структурой работы, что поможет оценить общий замысел автора, избранную им последовательность анализа тех или иных вопросов. Как правило, в каждой научной работе имеются предисловие или введение которые следует изучить в первую очередь. Написанные автором или рецензентом, они, как правило, дают представление о цели, источниках и литературе, использованной автором, его методологических подходах, исследовательских методах и т.д.

Не менее важно ознакомиться с научным аппаратом автора: просмотреть ссылки на источники, примечания, приложения.

Следующий этап - внимательное чтение работы с начала до конца, при большом объеме - по частям или разделам. Читать следует, тщательно обдумывая содержание, не пропуская кажущиеся неинтересными или сложными фрагменты текста, добиваясь понимания прочитываемого материала. Обычно главная мысль обосновывается рядом доказательств, приводящих к определенным выводам, усвоить которые можно только при ознакомлении со всей его аргументацией, методикой и рассуждениями.

При этом нужно обязательно выделять из прочитанного самое важное и существенное.

В случае необходимости, можно оформлять записи изучаемого текста в виде плана, выписок и цитат, тезисов и конспекта.

Методические указания по подготовке к экзамену

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме экзамена.

При подготовке к экзамену необходимо повторить конспекты лекций по всем разделам (темам) дисциплины.

На экзамене студент должен подтвердить усвоение учебного материала, предусмотренного рабочей программой дисциплины, а также продемонстрировать приобретенные навыки адаптации полученных теоретических знаний к своей профессиональной деятельности. Экзамен проводится в форме устного собеседование.

Типовые вопросы для экзамена.

1. Что означает термин «экономика».
2. Экономическая наука, ее предмет.
3. Основные экономические категории. Экономические модели и методы.
4. Микроэкономика и макроэкономика.
5. Потребности, блага и услуги, ресурсы.
6. Ограниченность ресурсов.
7. Экономические и неэкономические (свободные) блага. Проблема выбора.
8. Альтернативная стоимость (альтернативные издержки).
9. Кривая (граница) производственных возможностей. Факторы, влияющие на форму и сдвиги кривой производственных возможностей.
10. Факторы производства: труд, земля, капитал и предпринимательские способности.
11. Факторные доходы: заработная плата, рента, процент и прибыль.

12. Понятие экономической системы. Традиционная, командная и рыночная экономические системы. Смешанная экономика. Эволюция экономических систем.
13. Понятие собственности. Владение, пользование и распоряжение.
14. Формы собственности. Объекты собственности.
15. Предпринимательство, его виды и мотивы.
16. Основные источники финансирования бизнеса.
17. Ценные бумаги и рынок ценных бумаг. Финансовые институты.
18. Страховые услуги.
19. Понятие рынка. Рынок одного товара.
20. Спрос. Величина спроса. Шкала спроса, кривая спроса. Закон спроса.
21. Эластичность спроса по цене.
22. Эластичный и неэластичный спрос.
23. Эластичность спроса по доходу.
24. Понятие предложения. Величина предложения. Функция предложения, кривая предложения и шкала предложения. Закон предложения.
25. Защита прав потребителя.
26. Организационно-правовые формы предприятий по российскому законодательству. Франчайзинг.
27. Экономические и бухгалтерские затраты и прибыль.
28. Функционирование рынка. Рыночное равновесие. Равновесная цена и равновесный объем продаж.
29. Предельные и фиксированные цены. Избыточное предложение. Избыточный спрос.
30. Условия совершенной конкуренции.
31. Рынки, близкие к совершенной конкуренции.
32. Природа несовершенной конкуренции – монополии. Виды монополий.
33. Природа олигополии. Поведение олигополистов. Нескоординированная олигополия.
34. Монополия. Простейшая модель монополии. Особенности ценообразования в условиях монополии.
35. Количественные методы оценки структуры рынка. Коэффициент Лернера.
36. Заработная плата в экономической теории и практике.
37. Понятие безработицы. Уровень и виды безработицы. Полная занятость и потенциальный ВВП.
38. Последствия безработицы. Государственная политика поддержки занятости
39. Понятия капитала и рынка капитала. Процент как цена капитала.
40. Рынок земли (природных ресурсов). Цена земли. Земельная рента
41. Предмет макроэкономики. Основные макроэкономические проблемы.
42. Понятие системы национальных счетов. Валовой внутренний продукт (ВВП) и валовой национальный продукт (ВНП).
43. Деньги. Функции денег. История денег. Формы денег. Денежные агрегаты.
44. Инфляция: понятие, виды и причины.
45. Инфляция спроса и инфляция предложения. Дефляция.
46. Последствия и издержки инфляции
47. Понятие экономического роста. Темп экономического роста.
48. Роль налогов в экономике. Основные виды налогов.
49. Государственный бюджет. Дефицит государственного бюджета и способы его финансирования.
50. Международная торговля. Государственная политика в области международной торговли. Обменный курс валюты.
51. Валютный рынок.
52. Сущность страхования. Формы и виды страхования.
53. Страховые услуги. Основные понятия страхования.
54. Страхование в России.

Рекомендуемая основная литература

1. Хасбулатов, Р. И. Экономика. 10-11 классы. Базовый и углубленный уровни : учебник / Р. И. Хасбулатов. - 5-е изд., стер. - Москва : Просвещение, 2024. - 305 с. - ISBN 978-5-09-103696-1. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2177540>

Рекомендуемая дополнительная литература

1. Борисов, Е. Ф. Основы экономики : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е. Ф. Борисов. — 7-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 383 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02043-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/560667>
2. Богатырева, М. В. Основы экономики : учебник и практикум для среднего профессионального образования / М. В. Богатырева, А. Е. Колмаков, М. А. Колмаков. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 424 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10525-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/566003>



Рекомендуемые периодические издания

1. Умная цифровая экономика : журнал /: Издательство: Институт цифровой экономики и права. – Екатеринбург, 2021-2023. – ISSN 2713-1254. –Текст : электронный. – URL: <https://www.iprbookshop.ru/117681.html>
 2. Вестник Российского университета Дружбы народов. Серия экономика : журнал / Издательство: Российский университет дружбы народов. – Москва, 2011-2025. – ISSN 2408-8986. – Текст : электронный. – URL: <https://www.iprbookshop.ru/32735.html>
1. Цена земли. Земельная рента.