

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«Национальный исследовательский
Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского»**

Институт экономики и предпринимательства

УТВЕРЖДЕНО
решением Ученого совета ННГУ
им. Н.И. Лобачевского
(протокол от 30 ноября 2022 г. №13)

**Рабочая программа дисциплины
«УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА»**

**Уровень высшего образования
Магистратура**

**Направление подготовки
38.04.06 «Торговое дело»**

**Направленность образовательной программы
«Маркетинг в цифровой экономике»**

**Квалификация (степень) выпускника
Магистр**

**Форма обучения
Очная**

**Нижний Новгород
2023 год**

Лист актуализации

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Председатель президиума Ученого Совета ННГУ

14 декабря 2021 г.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2022-2023 учебном году на заседании президиума Ученого совета ННГУ им. Н.И. Лобачевского

Протокол от 14 декабря 2021 г. № 4

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Председатель МК

_____ 2023 г.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2023-2024 учебном году на заседании кафедры

Протокол от _____ 20__ г. № ____
Зав. кафедрой _____

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Председатель МК

_____ 2024 г.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2024-2025 учебном году на заседании кафедры

Протокол от _____ 20__ г. № ____
Зав. кафедрой _____

1. Место дисциплины в структуре ООП

Дисциплина Б1.В.07 «Управленческая экономика» относится к части ООП направления подготовки 38.04.06 «Торговое дело», формируемой участниками образовательных отношений.

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы (компетенциями и индикаторами достижения компетенций)

Формируемые компетенции (код, содержание компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), в соответствии с индикатором достижения компетенции		Наименование оценочного средства
	Индикатор достижения компетенции (код, содержание индикатора)	Результаты обучения по дисциплине	
УК-1. Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывать стратегию действий	ИД-1 _{УК-1} Анализирует проблемную ситуацию как систему, выявляя ее составляющие и связи между ними	У1 (УК-1) Уметь определять проблемы развития фирмы на основе различных подходов к ее сущности, целям, причинам возникновения и эволюции 31 (УК-1) Знать современные подходы в экономической теории фирмы к ее сущности, целеполаганию, управлению; В1 (УК-1) Владеть навыками разработки направления развития и совершенствования деятельности фирмы в процессе управления на основе использования современных направлений экономической теории фирмы.	<i>Тесты, доклады, практические задания</i>
	ИД-2 _{УК-1} Осуществляет поиск вариантов решения поставленной проблемной ситуации на основе доступных источников информации. Определяет в рамках выбранного алгоритма вопросы (задачи), подлежащие дальнейшей разработке. Предлагает способы их решения	У2 (УК-1) Уметь исследовать проблемные ситуации в сфере управления фирмой и организации ее маркетинговой деятельности на основе институционального анализа, подходов современной поведенческой экономики 32 (УК-1) Знать методы различных школ институциональной, поведенческой экономики, неоклассики для решения проблем управления фирмой и организации ее маркетинговой деятельности; В2 (УК-1) Владеть навыками разработки управленческих решений в сфере управления фирмой и ее маркетинговой деятельности на основе институционального анализа и подходов современной поведенческой экономики, развития неоклассики.	
	ИД-3 _{УК-1} Разрабатывает стратегию достижения поставленной цели как последовательность шагов, предвидя результат каждого из них и оценивая их влияние на внешнее окружение планируемой деятельности и на взаимоотношения участников этой деятельности	У3 (УК-1) Уметь анализировать проблемы стратегического и операционного управления на основе современного инструментария экономической науки 33 (УК-1) Знать принципы и методы экономического обоснования принятия стратегических и тактических (оперативных) управленческих решений; В3 (УК-1) Владеть навыками совершенствования стратегического и операционного менеджмента на основе анализа современных экономических показателей, включая экономическую добавленную стоимость, стоимость акционерного капитала, прибыли на акцию, применения системы бюджетирования	

ПК-1 Способен к управлению бизнес-анализом, в т.ч. тенденций изменения конъюнктуры рынка, бизнес-технологий, результатов профессиональной деятельности предприятия	ИД-1 ПК-1 Знает и умеет обосновать подходы, используемые в бизнес-анализе	<p>У1 (ПК-1) Уметь проводить бизнес-анализ проблем управления фирмой, включая маркетинговую деятельность на основе современной экономической теории контрактов, оценки трансакционных издержек</p> <p>31 (ПК-1) Знать источники возникновения, подходы к оценке и снижению трансакционных издержек фирмы, принципы и методы реализации эффективных контрактных отношений, снижения доконтрактного и постконтрактного оппортунизма.</p> <p>В1 (ПК-1) Владеть навыками совершенствования управления фирмой, включая маркетинговую деятельность на основе идентификации и снижения трансакционных издержек, формирования эффективных контрактных отношений, в том числе с учетом снижения доконтрактного и постконтрактного оппортунизма.</p>	Тесты, доклады, практические задания
	ИД-2 ПК-1 Управляет бизнес-анализом результатов профессиональной деятельности предприятия	<p>У2 (ПК-1) Уметь исследовать внешнюю среду фирмы и характер ее влияния на результаты деятельности, в том числе маркетинговой, с использованием современных методов стратегического анализа, оценки ключевых макроэкономических индикаторов (опережающих, совпадающих, запаздывающих).</p> <p>32 (ПК-12) Знать современные методы стратегического анализа, сущность и подходы к применению ключевых макроэкономических индикаторов (опережающих, совпадающих, запаздывающих) для оценки влияния внешней среды на деятельность фирмы, в том числе маркетинговую;</p> <p>В2 (ПК-12) Владеть навыками разработки направлений совершенствования управления деятельностью фирмы, в том числе маркетинговой, на основе современных методов стратегического анализа и оценки ключевых макроэкономических индикаторов (опережающих, совпадающих, запаздывающих).</p>	
ПК-13 Способен к разработке стратегии изменений в организации с использованием научных методов	ИД-1 ПК-13 Определяет направления развития организации и выбирать наиболее эффективные научные методы	<p>У1 (ПК-13) Уметь проводить анализ проблем развития фирмы в процессе управления на основе современных научных методов, включающих учет рисков, в том числе анализа чувствительности, сценариев, имитационного моделирования, построения диаграммы дерева событий.</p> <p>32 (ПК-13) Знать современные научные методы принятия управленческих решений по развитию организации, включающие учет рисков и стандартов управления ими, в том числе анализ чувствительности, сценариев, имитационное моделирование, построение диаграммы дерева событий.</p> <p>В2 (ПК-13) Владеть навыками разработки стратегий изменений в организации на основе научных методов поддержки принятия управленческих решений, включая проектирование систем управления рисками</p>	Тесты, доклады, практические задания
	ИД-2 ПК-13 Обосновывает выбор альтернативных стратегий изменений в организации при помощи научных методов	<p>У2 (ПК-13) Уметь анализировать стратегические решения на основе использования научных методов теории игр (определять выигрыши игроков при реализации стратегий)</p> <p>32 (ПК-13) Знать методологию и направления применения теории игр (антагонистических и неантагонистических) в управлении, в том числе маркетинговой деятельностью фирмы</p> <p>В2 (ПК-13) Владеть навыками обоснования выбора</p>	

		альтернативных стратегий изменений в организации на основе использования методологии теории игр.	
--	--	--	--

3. Структура и содержание дисциплины

3.1 Трудоемкость дисциплины

	очная форма обучения	очно-заочная форма обучения	заочная форма обучения
Общая трудоемкость	3 ЗЕТ	-	-
Часов по учебному плану	108	-	-
в том числе		-	-
аудиторные занятия (контактная работа):	31	-	-
- занятия лекционного типа	4		
- занятия семинарского типа	26		
- контроль самостоятельной работы	1		
самостоятельная работа	77	-	-
Промежуточная аттестация –зачет		-	-

3.2 Содержание дисциплины

Раздел 1. Современные экономические концепции: эволюция для обеспечения эффективного управления

1.1. Концепция неоклассики. Проблемные точки неоклассики Проблемные точки неоклассики при применении в управленческой деятельности. Институциональная экономика: эволюция для создания современных управленческих моделей. Институты в управлении: ситуации, требующие создания институтов. Поведенческая экономика и ее применение в управлении, в том числе маркетинговой деятельностью.

1.2. Трансакционные издержки в управлении фирмой, включая маркетинговую деятельность. Трансакционные издержки при проведении макроэкономической политики. Экономическая теория контрактов для минимизации трансакционных издержек в управлении фирмой, в том числе ее маркетинговой деятельностью. Оппортунизм, его источники, направления по борьбе. Кейсы для анализа трансакционных издержек.

1.3. Асимметричность информации и теория игр: учет и использование в современной управленческой практике.

Конфликтные ситуации в управлении: решение с использованием теории игр. Антагонистические и неантагонистические игры. Моделирование и решение конфликтных ситуаций в управлении с использованием инструментария теории игр. Анализ и решение практических ситуаций с целью поиска оптимальных решений.

1.4. Экономическая теория фирмы. Подходы к фирме (теории неоклассическая, бихейвиористская, предпринимательская, институциональная, эволюционная, сетевая). Эволюция к целеполаганию в современном управлении. Проблемы определения оптимального размера фирмы с учетом трансакционных издержек. Фирмы U и M типа. Модели целевой функции фирмы: модели максимизации продаж, роста, добавленной стоимости. Максимизация прибыли. Максимизация благосостояния акционеров. Рыночная добавленная стоимость (MVA), экономическая добавленная стоимость (EVA).

Наименование и краткое содержание разделов и тем дисциплины (модуля) форма промежуточной аттестации по дисциплине (модулю)	Всего, часы			В том числе																	
				Контактная работа (работа во взаимодействии с преподавателем), часы из них															Самостоятельная работа обучающегося, часы		
				Занятия лекционного типа			Занятия семинарского типа			Занятия лабораторного типа			Консультации			Всего					
	очная	заочная	очно-заочная	очная	заочная	очно-заочная	очная	заочная	очно-заочная	очная	заочная	очно-заочная	очная	заочная	очно-заочная	очная	заочная	очно-заочная	очная	заочная	очно-заочная
Раздел 1. Современные экономические концепции: эволюция для обеспечения эффективного управления.	42			2			10								12			30			
Раздел 2. Экономические аспекты стратегического и операционного менеджмента	34			1			8								9			25			
Раздел 3. Экономические аспекты управления рисками	31			1			8								9			22			
КСИФР	1						1								1						
Промежуточная аттестация - зачет																					
Итого	108			4			26								30			77			

Раздел 2. Экономические аспекты стратегического и операционного менеджмента

2.1. Экономические аспекты стратегического менеджмента. Методы стратегического анализа (SWOT- анализ, PEST-анализ, STP-анализ, PIMS-анализ, SNW-анализ, отраслевой и конкурентный анализ, ситуационный анализ).

Ключевые макроэкономические индикаторы деловой активности в экономике и их оценка в управлении, в том числе маркетинговой деятельностью фирмы. Влияние различных политик госрегулирования на фирму.

Модели корпоративного управления. Факторы микро-, -мезо- и микроуровня, государственная экономическая политика, определяющие стратегические направления развития. Рыночные структуры: влияние на выбор стратегии.

2.2. Экономические аспекты операционного менеджмента. Экономика и бизнес планирование. Прогнозирование спроса. Факторы, влияющие на спрос. Производственная программа. Определение оптимальных затрат и инвестиций. Финансовое планирование. Прогнозирование экономических и финансовых показателей. Экономический анализ результатов бизнес-планирования с позиций достижения управленческих целей.

Раздел 3. Экономические аспекты управления рисками

3.1 Экономические аспекты управления рисками. Риск и доходность – ключевые категории принятия управленческих решений. Измерение рисков. Модели расчета ставок доходности (CAPM, WACC, кумулятивный), определяемых уровнем риска. Оценка рисков и доходности и рисков отраслей российской экономики (видов экономической деятельности). Расчет статистических показателей оценки риска.

3.2 Экономические аспекты принятия решений в условиях определенности и неопределенности. Способы противодействия риску. Модели принятия управленческих решений. Линейное программирование. Анализ чувствительности. Анализ сценариев. Имитационное моделирование, диаграммы дерева событий. Типы инвесторов по отношению к риску. Стандарты управления рисками. Проектирование системы управления рисками.

Практические занятия (семинарские занятия) организуются, в том числе в форме практической подготовки, которая предусматривает участие обучающихся в выполнении отдельных элементов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Практическая подготовка предусматривает выполнение практических заданий.

На проведение практических занятий (семинарских занятий) в форме практической подготовки отводится 10 часов.

Практическая подготовка направлена на формирование и развитие:

- практических навыков в соответствии с профилем ОП;
- анализ, оценка и прогнозирование результатов профессиональной деятельности организации (предприятия), анализ и оценка бизнес-среды организации (предприятия);
- стратегический анализ проблем организации (предприятия) и выбор оптимальных вариантов их решения;
- анализ состояния и динамики показателей качества товаров и услуг с использованием современных методов и средств исследований;
- анализ и оценка результатов научных исследований;
- проведение научных исследований в определенной профессиональной деятельности;
- компетенций:

ПК-1. Способен к управлению бизнес-анализом, в т.ч. тенденций изменения конъюнктуры рынка, бизнес-технологий, результатов профессиональной деятельности предприятия.

ПК-13 Способен к разработке стратегии изменений в организации с использованием научных методов.

Текущий контроль успеваемости реализуется в рамках занятий семинарского типа, индивидуальных консультаций.

Промежуточная аттестация проходит в форме зачета, который студенты могут получить как традиционным методом (ответы на вопросы к зачету и решение заданий, так и без опроса обучающегося – по результатам работы в течение семестра и текущего контроля успеваемости.

О возможности выставления зачета без опроса экзаменатор объявляет обучающимся до начала зачета, на последнем занятии.

Зачет формируется по результатам текущего контроля успеваемости в течение семестра по следующим видам работ: тестирование, практическое задание, доклад-презентация (виды работ преподаватель определяет самостоятельно):

$Z = O1 + O2 + O3$, где

Z – оценка «зачтено»,

O1 – положительная оценка в результате тестирования,

O2 – положительная оценка в результате выполнения практических заданий,

O3 – положительная оценка за доклад-презентацию.

При несогласии с выставленной оценкой обучающийся вправе сдавать зачет в дни и часы, указанные в расписании экзаменационной сессии. Обучающийся готовится к промежуточной аттестации по вопросам для подготовки к зачету.

4. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся

Цель самостоятельной работы - формирование навыков непрерывного самообразования и профессионального совершенствования.

Самостоятельная работа способствует формированию аналитического и творческого мышления, совершенствует способы организации исследовательской деятельности, воспитывает целеустремленность, системность и последовательность в работе студентов, развивает у них навык завершать начатую работу.

Основные виды самостоятельной работы студентов:

- работа с основной и дополнительной литературой;
- изучение категориального аппарата дисциплины;
- самостоятельное изучение тем дисциплины;
- подготовка докладов-презентаций;
- подготовка к экзамену;
- работа в библиотеке;
- изучение сайтов по темам дисциплины в сети Интернет.

Работа с основной и дополнительной литературой

Изучение рекомендованной литературы следует начинать с учебников и учебных пособий, затем переходить к научным монографиям и материалам периодических изданий. Работа с литературой предусматривает конспектирование наиболее актуальных и познавательных материалов. Это не только мобилизует внимание, но и способствует более глубокому осмыслению материала, его лучшему запоминанию, а также позволяет студентам проводить систематизацию и сравнительный анализ изучаемой

информации. Таким образом, конспектирование – одна из основных форм самостоятельного труда, которая требует от студента активно работать с учебной литературой и не ограничиваться конспектом лекций.

Студент должен уметь самостоятельно подбирать необходимую литературу для учебной и научной работы, уметь обращаться с предметными каталогами и библиографическим справочником библиотеки.

Изучение категориального аппарата дисциплины

Изучение и осмысление экономических категорий требует проработки лекционного материала, выполнения практических заданий, изучение словарей, энциклопедий, справочников.

Индивидуальная самостоятельная работа студента направлена на овладение и грамотное применение экономической терминологии в области управленческой деятельности.

Самостоятельное изучение тем дисциплины

Особое место отводится самостоятельной проработке студентами отдельных разделов и тем изучаемой дисциплины. Такой подход вырабатывает у студентов инициативу, стремление к увеличению объема знаний, умений и навыков, всестороннего овладения способами и приемами профессиональной деятельности.

Изучение вопросов определенной темы направлено на более глубокое усвоение основных категорий экономической теории, понимание экономических процессов, происходящих в обществе, совершенствование навыка анализа теоретического и эмпирического материала.

Подготовка докладов-презентаций

Написание докладов и подготовка презентации позволяет студентам глубже изучить темы курса, самостоятельно освоить изучаемый материал, пользуясь учебными пособиями и научными работами. Тема реферата может назначаться преподавателем или инициироваться студентом.

Подготовка к зачету

Промежуточная аттестация студентов по дисциплине проходит в виде зачета. Условием успешного прохождения промежуточной аттестации является систематическая работа студента в течение семестра. В этом случае подготовка к зачету является систематизацией всех полученных знаний по данной дисциплине.

Рекомендуется внимательно изучить перечень вопросов к зачету, а также использовать в процессе обучения программу, основную и дополнительную литературу, другие методические материалы.

Желательно спланировать трехкратный просмотр материала перед зачетом. Во-первых, внимательное чтение с осмыслением, подчеркиванием и составлением краткого плана ответа. Во-вторых, повторная проработка наиболее сложных вопросов. В-третьих, быстрый просмотр материала или планов ответов для его систематизации в памяти.

Самостоятельная работа в библиотеке

Важным аспектом самостоятельной подготовки студентов является работа с библиотечным фондом.

Эта работа предполагает различные варианты повышения профессионального уровня студентов:

- а) получение книг для подробного изучения в течение семестра на научном абонементе;
- б) изучение книг, журналов, газет - в читальном зале;
- в) возможность поиска необходимого материала посредством электронного каталога;

г) получение необходимых сведений об источниках информации у сотрудников библиотеки.

Изучение сайтов по темам дисциплины в сети Интернет

Ресурсы Интернет являются одним из альтернативных источников быстрого поиска требуемой информации. Их использование возможно для получения основных и дополнительных сведений по изучаемым материалам. Необходимо помнить об оформлении ссылок на Интернет-источники.

Для повышения эффективности самостоятельной работы студентов преподавателю целесообразно использовать следующие виды деятельности:

- консультации,
- выдача заданий на самостоятельную работу,
- информационное обеспечение обучения,
- контроль качества самостоятельной работы студентов.

Контрольные вопросы и задания для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины приведены в п. 5.

Для обеспечения самостоятельной работы обучающихся используется электронный курс «Управленческая экономика», <https://e-learning.unn.ru/course/view.php?id=4238> , созданный в системе электронного обучения ННГУ - <https://e-learning.unn.ru/> .

5. Фонд оценочных средств для промежуточной аттестации по дисциплине

5.1. Описание шкал оценивания результатов обучения по дисциплине

Уровень сформированности компетенций (индикатора достижения компетенций)	Шкала оценивания сформированности компетенций						
	Не зачтено		зачтено				
<u>Знания</u>	Отсутствие знаний теоретического материала. Невозможность оценить полноту знаний вследствие отказа обучающегося от ответа	Уровень знаний ниже минимальных требований. Имели место грубые ошибки.	Минимально допустимый уровень знаний. Допущено много негрубых ошибок.	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько негрубых ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько негрубых ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки, без ошибок.	Уровень знаний в объеме, превышающем программу подготовки.
<u>Умения</u>	Отсутствие минимальных умений. Невозможность оценить наличие умений вследствие отказа обучающегося от ответа	При решении стандартных задач не продемонстрированы основные умения. Имели место грубые ошибки.	Продemonстрированы основные умения. Решены типовые задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания, но не в полном объеме.	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания, в полном объеме, но некоторые с недочетами.	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи. Выполнены все задания, в полном объеме, но некоторые с недочетами.	Продemonстрированы все основные умения, решены все основные задачи с отдельными незначительными недочетами, выполнены все задания в полном объеме.	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи. Выполнены все задания, в полном объеме без недочетов

Навыки	Отсутствие владения материалом. Невозможность оценить наличие навыков вследствие отказа обучающегося от ответа	При решении стандартных задач не продемонстрированы базовые навыки. Имели место грубые ошибки.	Имеется минимальный набор навыков для решения стандартных задач с некоторыми недочетами	Продemonстрированы базовые навыки при решении стандартных задач с некоторыми недочетами	Продemonстрированы базовые навыки при решении стандартных задач без ошибок и недочетов.	Продemonстрированы навыки при решении нестандартных задач без ошибок и недочетов.	Продemonстрирован творческий подход к решению нестандартных задач
--------	--	--	---	---	---	---	---

Карта компетенций

Индикаторы компетенции	Критерии оценивания (дескрипторы)						
	Не зачтено		Зачтено				
<u>Знания</u>	отсутствие знаний материала	наличие грубых ошибок в основном материале	знание основного материала с рядом негрубых ошибок	знание основного материалом с рядом заметных погрешностей	знание основного материала с незначительными погрешностями	знание основного материала без ошибок и погрешностей	знание основного и дополнительно-го материала без ошибок и погрешностей
<u>Умения</u>	отсутствует способность решения стандартных задач	наличие грубых ошибок при решении стандартных задач	способность решения основных стандартных задач с негрубыми ошибками	способность решения всех стандартных задач с незначительными погрешностями	способность решения всех стандартных задач без ошибок и погрешностей	Способность решения стандартных и некоторых нестандартных задач	способность решения стандартных задач и широкого круга нестандартных задач
<u>Навыки</u>	полное отсутствие навыков, предусмотренных компетенцией	отсутствие ряда важнейших навыков, предусмотренных данной компетенцией	наличие минимально необходимого множества навыков	наличие большинства основных навыков, продемонстрированное в стандартных ситуациях	наличие всех основных навыков, продемонстрированных в стандартных ситуациях	наличие всех навыков, продемонстрированное в стандартных ситуациях	Наличие всех навыков, продемонстрированное в стандартных и нестандартных ситуациях

Шкала оценки при промежуточной аттестации

Уровень подготовки	
зачтено	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «превосходно», продемонстрированы знания, умения, владения по соответствующим компетенциям на уровне, выше предусмотренного программой
	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «отлично», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «отлично»
	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «очень хорошо», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «очень хорошо»
	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «хорошо», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «хорошо»
	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «удовлетворительно», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «удовлетворительно»
не зачтено	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «неудовлетворительно», ни одна из компетенций не сформирована на уровне «плохо»
	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «плохо»

5.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки результатов обучения

5.2.1 Контрольные вопросы

Вопросы для подготовки к зачету

<i>№ n/n</i>	<i>Вопросы</i>	<i>Код формируемой компетенции</i>
1.	Концепция неоклассики. Проблемные точки неоклассики при применении в управленческой деятельности.	<i>УК-1</i>
2.	Институциональная экономика: эволюция для создания современных управленческих моделей. Институты в управлении: ситуации, требующие создания институтов.	<i>УК-1</i>
3.	Поведенческая экономика и ее применение в управлении, в том числе маркетинговой деятельностью.	<i>УК-1</i>
4.	Трансакционные издержки в управлении фирмой, включая маркетинговую деятельность.	<i>ПК-1</i>
5.	Трансакционные издержки при проведении макроэкономической политики.	<i>ПК-1</i>

6.	Экономическая теория контрактов для минимизации трансакционных издержек в управлении фирмой, в том числе ее маркетинговой деятельностью. Оппортунизм, его источники, направления по борьбе.	<i>ПК-1</i>
7.	Ассиметричность информации и теория игр: учет и использование в современной управленческой практике.	<i>ПК-13</i>
8.	Конфликтные ситуации в управлении: решение с использованием теории игр.	<i>ПК-13</i>
9.	Антагонистические игры и их использование в управлении фирмой.	<i>ПК-13</i>
10.	Неантагонистические игры и их использование в управлении фирмой.	<i>ПК-13</i>
11.	Экономическая теория фирмы.	<i>УК-1</i>
12.	Подходы к фирме (неоклассическая, бихейвиористская, предпринимательская теории)	<i>УК-1</i>
13.	Подходы к фирме (институциональная, эволюционная, сетевая теории).	<i>УК-1</i>
14.	Эволюция к целеполаганию в современном управлении.	<i>УК-1, ПК-1</i>
15.	Проблемы определения оптимального размера фирмы с учетом трансакционных издержек. Фирмы U и M типа.	<i>УК-1, ПК-1</i>
16.	Модели целевой функции фирмы: модели максимизации продаж, роста, добавленной стоимости.	<i>УК-1, ПК-1</i>
17.	Максимизация прибыли. Максимизация благосостояния акционеров. Рыночная добавленная стоимость (MVA), экономическая добавленная стоимость (EVA).	<i>УК-1, ПК-1</i>
18.	Экономические аспекты стратегического менеджмента. Методы и показатели.	<i>ПК-1</i>
19.	SWOT- анализ, PEST-анализ, STP-анализ.	<i>ПК-1</i>
20.	PIMS-анализ, SNW-анализ	<i>ПК-1</i>
21.	Отраслевой и конкурентный анализ, ситуационный анализ	<i>ПК-1</i>
22.	Ключевые макроэкономические индикаторы деловой активности в экономике и их оценка в управлении, в том числе маркетинговой деятельностью фирмы.	<i>ПК-1</i>
23.	Влияние различных политик госрегулирования на фирму.	<i>УК-1, ПК-1</i>

24.	Модели корпоративного управления.	<i>УК-1, ПК-1</i>
25.	Факторы микро-, -мезо- и микроуровня, государственная экономическая политика, определяющие стратегические направления развития фирмы.	<i>ПК-1, ПК-13</i>
26.	Рыночные структуры: влияние на выбор стратегии.	<i>ПК-1, ПК-13</i>
27.	Экономика и бизнес планирование.	<i>ПК-1, ПК-13</i>
28.	Прогнозирование спроса. Факторы, влияющие на спрос.	<i>УК-1, ПК-1, ПК-13</i>
29.	Производственная программа. Определение оптимальных затрат.	<i>УК-1, ПК-1, ПК-13</i>
30.	Производственная программа. Определение оптимальных инвестиций.	<i>УК-1, ПК-1, ПК-13</i>
31.	Финансовое планирование. Прогнозирование экономических и финансовых показателей.	<i>УК-1, ПК-1, ПК-13</i>
32.	Экономический анализ результатов бизнес-планирования с позиций достижения управленческих целей.	<i>УК-1, ПК-1</i>
33.	Экономические аспекты управления рисками. Риск и доходность – ключевые категории принятия управленческих решений. Измерение рисков.	<i>ПК-13</i>
34.	Модели расчета ставок доходности (CAPM, WACC, кумулятивный), определяемых уровнем риска.	<i>ПК-13</i>
35.	Оценка рисков и доходности и рисков отраслей российской экономики (видов экономической деятельности).	<i>ПК-13</i>
36.	Расчет статистических показателей оценки риска.	<i>ПК-13</i>
37.	Экономические аспекты принятия решений в условиях определенности и неопределенности. Способы противодействия риску.	<i>ПК-1, ПК-13</i>
38.	Модели принятия управленческих решений. Линейное программирование. Анализ чувствительности.	<i>ПК-1, ПК-13</i>
39.	Анализ сценариев. Имитационное моделирование, диаграммы дерева событий.	<i>ПК-1, ПК-13</i>
40.	Типы инвесторов по отношению к риску.	<i>ПК-13</i>
41.	Стандарты управления рисками	<i>ПК-13</i>
42.	Проектирование системы управления рисками	<i>ПК-13</i>

5.2.2 Типовые тестовые задания для оценки сформированности компетенций

5.2.2.1 Типовые тестовые задания для оценки сформированности компетенции УК-1

1. С точки зрения неоинституционализма с позиций контроля поведению экономических агентов свойственны следующие черты:

- А) абсолютная рациональность;
- Б) ограниченная рациональность и оппортунизм;**
- В) стремление к полной эффективности;
- Г) принцип минимизации затрат.

2. Что определяет издержки контроля с позиции размера фирмы:

- А) максимальный размер;**
- Б) минимальный размер;
- В) нижнюю границу фирмы;
- Г) оптимальный размер.

3. Что из позиций неоклассики корректируется в современных теориях поведенческой и институциональной экономики:

- А) Условие полностью рационального поведения индивида;**
- Б) Наличие факта зависимости спроса от цены;
- В) Набор предпочтений индивида при осуществлении потребительского выбора;**
- Г) Наличие факта эластичности спроса по цене.

4. Неоклассическая теория рассматривает случаи выбора потребителя, принимая во внимание нестабильность предпочтений.

- А) Верно;
- Б) Неверно**

5. Какие утверждения не относятся к контрактной теории фирмы?

- А) Институт, связанный с распределением риска;
- Б) Фирма - сеть внешних контрактов;**
- В) Наличие формальных и неформальных соглашений участников процесса деятельности фирмы;
- Г) Рынок и фирма - альтернативные способы заключения контрактов.

5.2.2.2 Типовые тестовые задания для оценки сформированности компетенции ПК-1

1. В процессе трансакций в первую очередь происходит:

- А) Передача товаров;
- Б) Передача услуг;
- В) Передача прав собственности;**
- Г) Перевод денежных средств за товары и услуги.

2. Трансакция, связанная с идиосинкразическим ресурсом будет иметь дело с:

- А) Большими рисками, чем с трансакцией малоспецифического ресурса;**
- Б) Меньшими рисками, чем трансакция, связанная с передачей малоспецифического ресурса;
- В) Полной определённости и отсутствием рисков;

Г) Меньшими рисками, чем при трансакции, связанной с передачей ресурса общего назначения.

3 При заключении контракта издержки, связанные с вымогательством относятся к издержками *ex post*.

- А) Верно;
- Б) Неверно.

4 Какие две основные формы оппортунистического поведения принято различать при превентивном планировании контрольных мероприятий:

- А) искажение информации и запутывание;
- Б) лоббирование и саботаж;
- В) моральный риск и вымогательство;**
- Г) мошенничество и обман.

5 Благодаря чему углубляется конфликт между интересами собственников и менеджерами:

- А) асимметрии информации;**
- Б) доминированию неформальных правил;
- В) неполноте контрактов;
- Г) разветвленности иерархии и усложнению связей;

6. К опережающим индикаторам макроокружения относятся:

- А) среднее число сверхурочных часов;**
- Б) ВВП;
- В) объем продаж обрабатывающей промышленности;
- Г) число вновь создаваемых деловых предприятий.**

7 К запаздывающим индикаторам макроокружения относятся:

- А) личный доход за вычетом трансфертных платежей;
- Б) численность безработных;**
- В) средний уровень процентной ставки коммерческих банков;**
- Г) численность работающих в несельскохозяйственном производстве.

8 При составлении плана маркетинга в бизнес-плане может быть применена стратегия:

- А) лидерство в области затрат;**
- Б) рекламного позиционирования;
- В) концентрация на сегменте;**
- Г) лидерство в области доходов.

9 В модели 5 сил конкуренции М.Портера **не** присутствует следующая сила:

- А) интенсивность конкуренции среди конкурентов;
- Б) экономический потенциал поставщиков;
- В) появление товаров-заменителей;
- Г) появление взаимодополняющих товаров.**

5.2.2.3 Типовые тестовые задания для оценки сформированности компетенции ПК-13

1 При проведении оценки действий лица, принимающего управленческое решение, требуется применение теории игр в связи с тем, что решения затрагивают других людей и необходимо усиление позитивного или ослабления негативного эффекта.

- А) Верно;**
- Б) Неверно.

2 Выбор игроком нескольких вариантов действий в рамках одной стратегии называется

- А) Активная стратегия;
- Б) Чистая стратегия;
- В) Смешанная стратегия;**
- Г) Многовариантная стратегия.

3 Какое поведение связано с наименьшим отклонением от выигрыша в состоянии равновесия?

- А) Нерациональное;
- Б) Отклоняющееся;
- В) Инновационное;
- Г) Оптимизирующее.**

4 В ходе деятельности по управлению риском руководитель бизнеса увеличил резервный фонд, который связан с возможностью выплаты долга по кредиту в случае сезонного колебания спроса. В данном случае применено (назовите термин, отвечающий на вопрос "что?")

Ответ: Хеджирование

5 Решение антагонистической игры при планировании бизнес-решения однозначно найдено, когда:

- А) найдены максимальные выигрыши игроков;
- Б) найдены максиминные и минимаксные стратегии;
- В) найдены верхняя и нижняя цена игры;
- Г) применены принципы минимакса и максимина с учетом побудительных мотивов игроков соблюдения выбранных стратегий.**

6. Соблюдение принципа оптимальности при принятии бизнес-решения на основе теории игр связано:

- А) с нерациональными действиями игроков;
- Б) с применением игроками стратегий максимизации результата;
- В) с применением игроками стратегий обеспечения беспроигрышных стратегий;
- Г) с применением игроками безрисковых стратегий с учетом принципов минимакса и максимина.**

5.2.3 Типовые практические задания для оценки сформированности компетенций

5.2.3.1 Типовые практические задания для оценки сформированности компетенции УК-1

Практическое задание 1

Компания АО «Сириус» работает в сфере логистического бизнеса. Инвестированный капитал в бизнес на 1.01.20 г. (I₂₀₁₉) составляет по рыночной оценке 800 млн. руб. (цифры условные). Структура инвестированного капитала в 2019 году на конец года: 55% – собственный капитал, 45% – заемный. Стоимость привлечения заемного капитала – 12%, стоимость привлечения собственного капитала складывается из безрисковой ставки 7% (вложений в бизнес), несистематических рисков, связанных с деятельностью бизнеса 3% и страновых рисков в размере 4%.

Чистая операционная прибыль компании (NOPAT) в 2019 году – 105 млн. руб.

Руководство данной компании рассматривает вопрос о дополнительных инвестициях в 2020 году в объеме 90 млн. руб., связанных с приобретением нового оборудования для внедрения системы искусственного интеллекта и развития на его основе маркетингового анализа, в том числе качества логистического сервиса на основе больших данных.

Предполагается осуществление дополнительных инвестиций в полном объеме за счет получения кредита на прежних описанных выше условиях.

Финансовый расчет показывает, что рентабельность дополнительных инвестиций составляет 14%. При этом старые проекты в 2020 году реализуются с той же доходностью. Собственники ставят целью рост в ходе управленческих действий стоимости бизнеса на 40% (по сравнению с инвестированным капиталом конца 2020 года) по результатам всех реализуемых проектов. Данная стратегическая цель является приоритетной для менеджмента бизнеса.

Задания:

1. Дайте предложения по поводу целесообразности или нецелесообразности дополнительных инвестиций в 2020 году, связанных с расширением деятельности на основе использования показателя EVA года вложения дополнительных средств.

2. Какова будет стоимость бизнеса ОАО «Сириус» (благополучие акционеров) в случае реализации проекта, если известно, что инвестированный капитал и его структура в течение 2021, 2022, 2023, 2024 годов останутся на уровне 2020 года (изменениями, связанными с добавлением EVA к величине собственного капитала можно в расчетах не оперировать). NOPAT будет расти каждый год на 8%, начиная с 2021 года до 2024 года включительно. Начиная с 2024 года NOPAT стабилизируется на неопределенно долгое время. На сколько вырастет стоимость бизнеса (благополучие собственников) благодаря получению показателя экономической добавленной стоимости (EVA) в ходе реализации всех намеченных проектов, начиная с 2021 года?

3. Будет ли реализована стратегическая цель, которая ставится собственниками компании?

Практическое задание 2

Изучите материалы по проведению SWOT-анализа как важного инструмента определения стратегических направлений развития компании (Раздел 2).

После изучения материала проведите SWOT-анализ ПАО «Магнит» на основе исследования его ежеквартального отчета эмитента за 1 квартал 2020 года.

При изучении отчета эмитента следует ознакомиться с перспективами развития предприятия, рисками, текущей ситуацией (описание на страницах 11-78 Отчета). Остальная информация может учитываться по желанию и возможности.

Результаты следует оформить в аналитической записке с титульным листом (3-5 страниц) и презентацией на 6-8 слайдов.

В результате обоснуйте цели (SMART), стратегические направления развития предприятия на основе учета сильных, слабых сторон, возможностей и угроз. В стратегических направлениях перечислите ключевые мероприятия (что и как делать) для выполнения целей.

При формулировке предложений используйте как опыт «Магнита» и его видение развития, так и можете предлагать Ваши направления, которое не указывает «Магнит». Собственная инициатива приветствуется.

5.2.3.2 Типовые практические задания для оценки сформированности компетенции ПК-1

Практическое задание 3

ПАО «Весна» работает 8 лет на рынке производства и продажи одежды.

Баланс ПАО «Весна» по состоянию на 1 января 2021 г. представлен ниже:

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС

1 января 2021 г. Дата (год, месяц, число)

Организация ПАО «Весна»

Единица измерения: тыс. руб.

АКТИВ

Код

На начало от-

На конец отчетно-

	строки	четного периода	го периода
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Нематериальные активы	110		
Основные средства	120	668000	
Незавершенное строительство	130		
Доходные вложения в материальные цен-	135		
ности			
Долгосрочные финансовые вложения	140		
Отложенные налоговые активы	145		
Прочие внеоборотные активы	150		
ИТОГО по разделу I	190	668000	
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Запасы	210	250000	
В том числе:			
сырье, материалы и другие аналогичные		80000	
ценности			
животные на выращивании и откорме			
затраты в незавершенном производстве		120000	
готовая продукция и товары для перепро-		50000	
дажи			
товары отгруженные			
расходы будущих периодов			
прочие запасы и затраты			
Налог на добавленную стоимость по при-	220		
обретенным ценностям			
Дебиторская задолженность (платежи по	230		
которой ожидаются более чем через 12 месяцев			
после отчетной даты)			
В том числе покупатели и заказчики			
Дебиторская задолженность (платежи по	240	220000	
которой ожидаются в течение 12 месяцев после			
отчетной даты)			
В том числе покупатели и заказчики		220000	
Краткосрочные финансовые вложения	250		
Денежные средства	260	30000	
Прочие оборотные активы	270		
ИТОГО по разделу II	290	500000	
БАЛАНС (сумма строк 190 + 290)	300	1168000	
ПАССИВ			
	Код	На начало отчет-	На конец отчет-
	строки	ного периода	ного периода
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
Уставный капитал	410	200000	
Собственные акции, выкупленные у акци-			
онеров			
Добавочный капитал	420	150000	
Резервный капитал	430	43596	
В том числе:			
резервы, образованные в соответствии за-		21000	
конодательством			
резервы, образованные в соответствии с		22596	
учредительными документами			
Нераспределенная прибыль (непокрытый	470	120404	
убыток)			
ИТОГО по разделу III	490	514000	
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Займы и кредиты	510	300000	
Отложенные налоговые обязательства	515		
Прочие долгосрочные обязательства	520		
ИТОГО по разделу IV	590	300000	

V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		
Займы и кредиты	610	
Кредиторская задолженность	620	354000
В том числе:		
поставщики и подрядчики		240000
задолженность перед персоналом организации		20000
задолженность перед государственными внебюджетными фондами		
задолженность по налогам и сборам		34000
прочие кредиторы		
Задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов	630	60000
Доходы будущих периодов	640	
Резервы предстоящих расходов	650	
Прочие краткосрочные обязательства	660	
ИТОГО по разделу V	690	354000
БАЛАНС (сумма строк 490 + 590 + 690)	700	1168000

Справка по отдельным статьям баланса дана ниже:

	тыс. руб.
I . ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	
Здания по стоимости приобретения	520 000
Начисленная амортизация зданий (Норма амортизации = 1% в год. Способ начисления - линейный)	104 000
Остаточная стоимость зданий на 1.01.2021 г.	416 000
Оборудование по стоимости приобретения	360 000
Начисленная амортизация оборудования (Норма амортизации = 10% в год. Способ начисления линейный)	108 000
Остаточная стоимость оборудования на 1.01.2021 г.	252 000

III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ	Тыс. руб.
Обыкновенные акции номинальной стоимостью 1 руб.	200 000
Добавочный капитал (эмиссионный доход)	150 000
Общие резервы	43 596
Нераспределенная прибыль	120 404
Итого капитал и резервы	514 000

IV . КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	Тыс. руб.
Поставщики	240 000
Начисленные коммерческие расходы	20 000
Налог на прибыль (20%)	34 000
Дивиденды	60 000
Итого	354 000

В течение 2021 года компания планирует начать выпускать новую коллекцию, используя существующее оборудование, а также начать проведение рекламной компании, сменить некоторых поставщиков материалов.

В 2021 году планируются следующие показатели деятельности компании:

Наименование показателей	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал
Выпуск = реализации в квартал, шт.	12000	15000	18000	21000
Цена 1 штуки, тыс. руб.	11	11	11	11
Доля себестоимости в выручке, %	60	60	60	60

50% реализации будет осуществляться в рассрочку сроком на 1 квартал.

Компания планирует в 2021 году увеличить коммерческие расходы, которые оплачиваются в квартале, следующем за кварталом начисления. В 1 и 2 квартале будут начислены расходы в размере 15 000 тыс. руб. ежеквартально, в 3 и 4 квартале эти расходы составят 16 000 тыс. руб. ежеквартально.

Управленческие расходы начисляются и оплачиваются в квартале начисления. В 1 и 2 квартале они составят по 8 000 тыс. руб., в 3 и 4 квартале по 9 000 тыс. руб. Прочие накладные расходы составят по 10 000 тыс. руб. в 1 и 2 квартале и по 13 000 тыс. руб. в 3 и 4 квартале. Оплачиваются эти расходы в месяце начисления.

У компании есть договор с банком, в котором определен лимит овердрафта в 150000 тыс. руб. Условия овердрафта: срок – 9 месяцев, процентная ставка – 20% годовых, начисление и оплата процентов – ежеквартально. Погашение суммы основного долга должно происходить одним платежом в конце срока кредита.

Дивидендная политика компании связана с фиксированными ежегодными выплатами дивидендов на 1 акцию. Начисление дивидендов происходит в 4 квартале, выплата в 1 квартале следующего года.

Запасы на конец года поддерживаются в компании в фиксированном стоимостном выражении.

Все расходы, включаемые в себестоимость (за исключением амортизации) входят в статью «Поставщики» и оплачиваются в квартале, следующем за кварталом начисления.

В случае неухудшения благосостояния акционеров в течение 2021 года при проведении запланированных мероприятий руководство компании рассматривает в 2018 году возможность инвестирования в новое оборудование в размере 600 000 тыс. руб. (норма амортизации составляет 10%). Прогнозируется, что наиболее вероятной в результате осуществления данного проекта является возможность получения дополнительной прибыли до уплаты процентов и налогов в размере 210 000 тыс. руб.

Руководством рассматриваются 2 варианта финансирования этого проекта:

1. дополнительная эмиссия акций номиналом 1 рубль. Рыночная стоимость акции ожидается на уровне цены размещения.
2. выпуск облигационного займа на условиях 11% годовых с ежеквартальными купонными выплатами. При этом стоимость всего долгосрочного заемного капитала в настоящих условиях составляет 11%.

Коэффициент финансового левериджа в отрасли, исчисленный по западной методике составляет 65%.

Прогнозируется, что средняя безрисковая ставка по вложениям в ликвидные ценные бумаги составит в 2017 году 5% годовых (начисление процентов – ежеквартальное).

Задания к ситуации:

1. Дайте экспресс-оценку (диагностику) представленных в ситуации показателей финансовой отчетности в настоящих условиях (на 1.01.21 г.). Оцените уровень благосостояния акционеров в настоящих условиях (на 1 января 2021 года).
2. Составьте все прогнозные финансовые отчеты за 2017 год на основе изложенных мероприятий. В плане прибылей и убытков не требуется поквартальной расшифровки, План денежных поступлений и выплат (отчет о движении денежных средств) должен быть составлен с поквартальной расшифровкой. Сделайте выводы о результатах деятельности компании с точки зрения акционеров.
3. Разработайте мероприятия по решению проблем, связанных с движением денежных средств в 2021 году.
4. Дайте предложения по поводу выбора варианта финансирования капитальных вложений в 2022 году из двух предложенных в ситуации. Определите, каковой будет стоимость капитала при выбранном варианте финансирования, какой размер прибыли до уплаты процентов и налогов может привести к смене варианта финансирования. Сделайте расчет NPV и срока окупаемости проекта.
5. Предложите альтернативный вариант финансирования проекта. Оцените его с точки зрения преимуществ и недостатков.

Практическое задание 4

Проанализируйте транзакционные издержки в своей деятельности как физического лица, магистранта (обучающегося) и работника предприятия на основе приведенного ниже плана.

1. Идентификация транзакционных издержек (с указанием их вида по любым классификациям, приведенным в лекции) магистранта в повседневной жизни. Описание их воздействия на принятие решений в повседневной жизни.
2. Идентификация транзакционных издержек (с указанием их вида по любым классификациям, приведенным в лекции) предприятия, на котором студент работает и/или планирует проходить практику, проводить исследования для диссертации (желательно с указанием видов деятельности предприятия, где возникают транзакционные издержки). В случае отсутствия места работы в настоящее время

или неопределенности с местом практики студент может проанализировать на предмет идентификации транзакционных издержек любое предприятия, деятельность которого ему знакомо.

3. Влияние транзакционных издержек на процесс продаж предприятия (описание мнения о том, какие виды транзакционных издержек, по мнению магистранта, в наибольшей степени оказывают влияние на процесс продаж и должны учитываться в процессе управления на предприятии, выбранном в п.2).

4. Итоговый вывод магистранта о том, как знание им категории и способность идентификации видов транзакционных издержек может помочь при принятии решений в повседневной деятельности, в процессе участия (настоящего или потенциального) в управлении предприятием, в научной деятельности.

Практическое задание 5

Название задания: «Применение теории контрактов в практической деятельности»

1. Приведите примеры по различным видам контрактов (желательно привести примеры различных видов контрактов), которые заключаете Вы или с Вами в Вашей повседневной жизни и организация (может быть с Вашим участием или без него), в которой Вы работаете (или известная Вам организация). Обоснуйте отнесение контракта к тому или иному виду (на основе анализа ключевых характеристик, обстоятельств заключения контракта и ресурсов, на передачу которых заключается контракт).

2. Проанализируйте один из приведенных ранее контрактов на предмет возможности появления оппортунистического поведения. При анализе используйте варианты различных типов информационной асимметрии, которые могут возникнуть в силу условий контракта.

3. Дайте рекомендации, каким образом можно преодолеть и учесть (при подготовке к заключению (в том числе на этапе выбора контрагента), составлении условий и заключения контракта (формального или неформального) и после его заключения возможный оппортунизм контрагента (или убедить контрагента в отсутствии оппортунизма у Вас или представителей Вашей фирмы). Опишите Ваше видение возможности использования теории контрактов в научной деятельности при раскрытии вопросов, связанных с маркетинговой деятельностью предприятия, процессом управления продажами.

Практическое задание 6

Необходимо подготовить аналитическую записку «Транзакционные издержки в российской экономике в 2020 году»

Структура записки:

Анализ издержек ex ante в российской экономике (или иной экономике, выбранной студентом) на основе информации рейтинга Мирового Банка Doing Business 2020 по ссылке www.russian.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2020 и информации Федеральной службы статистики по ссылке www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/reform/#

По информации необходимо рассчитать:

1. разницу в днях по длительности процедур, определяющих издержки ex ante между выбранной строкой и лидером рейтинга
 2. среднелетний оборот одной организации в России (частное общего оборота всех организаций/ общего количества зарегистрированных организаций/ количества дней в году)
 3. количество зарегистрированных организаций за 2019 год в российской экономике.
- Произведение п.1*п.2*п.3 даст величину издержек ex ante.

5.2.3.3 Типовые практические задания для оценки сформированности компетенции ПК-13

Практическое задание 7

Пусть фирма А стремится нарушить монополию фирмы Б на выпуск определенного продукта. Фирма А решает, стоит ли ей входить на рынок, а фирма Б — стоит ли ей снижать выпуск в том случае, если А все же решает входить. В случае неизменного выпуска на фирме Б обе фирмы в проигрыше, если же фирма Б решает снизить выпуск, то она «делится» своей прибылью с А. Найти в данной ситуации все равновесия

Матрица игры (платежная матрица) задания №1

Стратегии А	Стратегии Б	
	Не снижать выпуск	Снижать выпуск

Входить на рынок	-3 : -2	4 : 4
Не входить на рынок	0 : 10	0 : 10

Алгоритм решения:

- 1 Определить доминирующие стратегии каждого из игроков. Найти соответствие.
- 2 Определить кривые реакций игроков. Найти наилучшие ответы на стратегии Б игрока А. Найти точку равновесия по Нэшу.
- 3 Определить механизм нахождения равновесия по Штакельбергу для начинающего первым игрока А. Механизм нахождения равновесия по Штакельбергу для начинающего первым игрока В. Найти равновесие по Штакельбергу.
- 4 Найти равновесие по Парето. Определить возможные совпадения равновесий.

Практическое задание 8

Игроки А и Б попали в конфликтную ситуацию (игра), при этом игра является антагонистической.

Игрок А знает, какие стратегии ему можно применять в ходе решения конфликта (игры). Игрок А знает, какие стратегии игрок Б может применить во время конфликта (игры).

Игрок Б знает, какие стратегии ему можно применять (и это знание совпадает с тем, о чем думает игрок А) в ходе решения конфликта (игры). Игрок Б знает, какие стратегии игрок А может применить во время конфликта (игры).

Также оба игрока знают, что решение о стратегии они будут принимать одновременно и делать ход.

У игроков есть возможность делать только по одному ходу.

Игрок А может применять стратегии А1, А2, А3. Игрок Б может применять стратегии Б1, Б2, Б3.

Оба игрока действуют рационально и с минимальным риском для себя. И они знают это друг о друге.

Игрок А знает информацию, описывающую его выигрыши в игре в зависимости от одновременного применения им и его соперником пар стратегий. Информация следующая:

Если игрок А применяет стратегию А1, а игрок Б – стратегию Б1, то игрок А получает выигрыш 0,35.

Если игрок А применяет стратегию А1, а игрок Б – стратегию Б2, то игрок А получает выигрыш 0,24.

Если игрок А применяет стратегию А1, а игрок Б – стратегию Б3, то игрок А получает выигрыш 0,5.

Если игрок А применяет стратегию А2, а игрок Б – стратегию Б1, то игрок А получает выигрыш 0,57.

Если игрок А применяет стратегию А2, а игрок Б – стратегию Б2, то игрок А получает выигрыш 0,6.

Если игрок А применяет стратегию А2, а игрок Б – стратегию Б3, то игрок А получает выигрыш 0,85.

Если игрок А применяет стратегию А3, а игрок Б – стратегию Б1, то игрок А получает выигрыш 0,5.

Если игрок А применяет стратегию А3, а игрок Б – стратегию Б2, то игрок А получает выигрыш 0,45.

Если игрок А применяет стратегию А3, а игрок Б – стратегию Б3, то игрок А получает выигрыш 0,4.

Требуется:

1) записать выигрыши игрока А в формате a_{ij} . Где i – номер строки, j – номер столбца. По строкам – стратегии игрока А, по столбцам – стратегии игрока Б.

2) записать в виде платежной матрицы условия антагонистической игры, включая строки столбцы со значениями α_i и β_j .

3) определить нижнюю (α) и верхнюю (β) цену антагонистической игры.

4) Определить, будет ли равновесие в игре, если у игроков будет возможность ее переиграть (имеет ли игра седловую точку)? Если равновесие есть – определить цену игры v .

Практическое задание 9

Две компании, занимающиеся производством антивирусного программного обеспечения, практически полностью делят рынок некоторого региона. Разрабатывая новую версию программного про-

дукта для мобильных телефонов, каждая из компаний может использовать один из четырех вариантов продвижения нового программного продукта на рынок, который влияет на конечную стоимость продукции.

В зависимости от сделанного выбора компании могут установить цену реализации единицы продукции на уровне 25, 22, 19 и 16 условных единиц соответственно. Соотношение цен реализации и себестоимости представлены в таблице:

Вариант продвижения новой услуги	Цена реализации одной услуги, у.е.	Полная себестоимость оказания услуги, у.е.	
		Компания А	Компания В
1	25	17	$21 - 0,1 * N$
2	22	15	$10 + 0,1 * N$
3	19	$10 + 0,1 * N$	10
4	16	$5 + 0,1 * N$	5

N – номер варианта, предложенный преподавателем. Задается **N=10** (для студентов с номерами 1-4 в списке), **N=15** (для студентов с номерами 5-8 в списке), **N=20** (для студентов с номерами 9-13 в списке).

Стратегии игрока А:

A1 – вариант продвижения 1

A2 – вариант продвижения 2

A3 – вариант продвижения 3

A4 – вариант продвижения 4

Стратегии игрока Б:

B1 – вариант продвижения 1

B2 – вариант продвижения 2

B3 – вариант продвижения 3

B4 – вариант продвижения 4

В результате маркетингового исследования рынка была определена функция спроса на услуги логистических компаний:

$$Y = 20 - 0,5 * X,$$

где Y – количество услуг, которое будет реализовано в регионе (тыс. ед.), а X – средняя цена услуг компаний, д.е.

Значения долей услуг, реализованных компаниями А, зависят от соотношения цен на услуги компании А и компании В. Маркетинговое исследование позволило установить эту зависимость:

Цена реализации 1 услуги, д.е.		Доля услуг предприятия А, полученных клиентами
Компания А	Компания В	
25	25	0,31
25	22	0,33
25	19	0,25
25	16	0,2
22	25	0,4
22	22	0,35
22	19	0,32
22	16	0,28
19	25	0,52
19	22	0,48
19	19	0,4
19	16	0,35
16	25	0,6
16	22	0,58
16	19	0,55
16	16	0,5

1. Существует ли в данной задаче ситуация равновесия при выборе варианта продвижения продукта на рынок обоими компаниями? Какова ситуация равновесия (какие стратегии и какой выигрыш получают компании)?

2. Сколько услуг будет реализовано в ситуации равновесия? Укажите прибыль компаний в ситуации равновесия. Какая компания «выигрывает»? Какие доли рынка будут иметь компании в ситуации равновесия?

Практическое задание 10

Девелоперская компания ОАО «СтройИнвест» собирается участвовать в тендере, чтобы купить земельный участок (инвестировать средства) для реализации проекта строительства жилого дома. Анализ цен сделок показывает, что ориентировочная стоимость земельного участка составляет 320000 тыс. руб. Компания будет продавать квартиры в строящемся доме в течение 2 лет. В первый год – 85 квартир, во второй год 95 квартир по цене каждой в 3900 тыс. руб. На строительство будут использоваться средства покупателей квартир. Затраты на строительство каждой квартиры составляют в первый год 1400 тыс. руб., во второй год – 1600 тыс. руб. Стоимость строительства согласована с учетом индексов цен в строительстве.

В проекте есть неопределенность (риск) в отношении 2 параметров: цена продажи квартир и цена покупки земельного участка.

Ставка доходности (дисконтирования) для данного проекта составляет 14%.

На основе анализа чувствительности (риска) сделайте выводы:

1. Какие максимально допустимые изменения цены продажи квартиры и цены покупки земельного участка делают реализацию проекта нецелесообразной?
2. К изменению какого из двух предложенных параметров (цена на земельный участок или стоимость квартиры) более чувствителен проект?

Алгоритм выполнения задания:

1. Рассчитать NPV проекта.
2. Найти, на сколько в деньгах и в процентах должна измениться цена продажи квартиры, чтобы NPV стал равен нулю.
3. Найти, на сколько в абсолютном выражении должна измениться цена на участок, чтобы NPV стало равным 0. Определить данное изменение в % от первоначальной стоимости земельного участка.
4. Определить, к изменению какого параметра более чувствителен проект (тот параметр более низкое изменение которого приведет к $NPV = 0$).

5.2.4 Темы докладов для оценки сформированности компетенций

Темы докладов для оценки сформированности компетенции «УК-1»:

1. Роль институтов в управлении фирмой.
 2. Использование поведенческой экономики в управлении фирмой, в том числе в маркетинге.
 3. Оптимальный размер современной фирмы в условиях цифровизации.
 4. Концепции потребителя: от человека социологического к экономическому.
- Факторы влияющие на рациональность поведения.
5. Трансформация поведения потребителей в условиях изменения социальных институтов в цифровой экономике.
 6. Стратегический анализ фирмы в процессе управления ее конкурентоспособностью
 7. Показатели экономической и рыночной добавленной стоимости современной фирмы: направления использования в стратегическом управлении.
 8. Трансформация методологии применения институционального анализа макро- и микро- уровней экономики в ходе развития школ институционализма.

Темы докладов для оценки сформированности компетенции «ПК-1»:

- 1 Факторы успешных контрактных отношений.
- 2 Трансакционные издержки в маркетинговой деятельности в условиях цифровизации экономики.
- 3 Трансакционные издержки при проведении макроэкономической политики: направления снижения трансакционных издержек в экономике.
- 4 Современные направления борьбы с оппортунистическим поведением менеджеров.
- 5 Современные тенденции в изменениях ключевых макроэкономических индикаторов: анализ и прогноз изменения условий ведения бизнеса.
- 6 Направления борьбы с постконтрактным оппортунизмом контрагентов.

- 7 Разработка ключевых направлений повышения конкурентоспособности современных российских торговых предприятий на основе SWOT-анализа
- 8 Издержки контроля и транзакционные издержки при расширении бизнеса.

Темы докладов для оценки сформированности компетенции «ПК-13»:

- 1 Применение теории игр в маркетинговом анализе
- 2 Экономическая оценка рисков современного торгового предприятия «...»
- 3 Риски в деятельности торгового предприятия: контент-анализ отчетов эмитентов в современных условиях.
- 4 Риски и инновации в торговом предприятии
- 5 Клиентоориентированность бизнеса как современное направление в управлении, снижающая риски.
- 6 Особенности оценки рисков предприятия в условиях цифровой экономики.
- 7 Современные стандарты управления рисками. Проблемы создания систем управления рисками фирмы в современных условиях.

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

Нормативные документы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации, ч.1, ч.2, ч.4. Режим доступа: <http://base.garant.ru/10164072/>
2. Федеральный Закон РФ «О защите конкуренции» от 26 июля 2006г. № 135-ФЗ. Режим доступа: <http://base.garant.ru/12148517/>
3. Федеральный Закон РФ № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений». Режим доступа: <http://legalacts.ru/doc/federalnyi-zakon-ot-25021999-n-39-fz-ob/>

Основная литература

1. Управленческая экономика: учебное пособие / Г. В. Голикова, Д. С. Петров, И. В. Трушина, Н. В. Голикова. — Москва : ИНФРА-М, 2019. - 216 с. - (Высшее образование: Магистратура). - ISBN 978-5-16-010421-8. - Текст: электронный. – Режим доступа: URL: <https://znanium.com/catalog/product/1002359>
2. Сажина, М. А. Управленческая экономика : учебник / М.А. Сажина. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2023. — 208 с. — (Высшее образование: Магистратура). - ISBN 978-5-8199-0907-2. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1922313>

Дополнительная литература

1. Бурганов, Р. А. Управленческая экономика : учебное пособие / Р.А. Бурганов. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 190 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс]. — (Высшее образование: Магистратура). — www.dx.doi.org/10.12737/textbook_58eb3de0530986.2821457. - ISBN 978-5-16-012523-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1047151>
2. Лифшиц, А. С. Управленческая экономика : учебное пособие / А.С. Лифшиц. — Москва : РИОР : ИНФРА-М, 2023. — 121 с. — (Высшее образование: Магистратура). - ISBN 978-5-369-01508-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1931476>

Программное обеспечение и Интернет-ресурсы

1. Операционная система Microsoft Windows
2. Прикладное программное обеспечение Microsoft Office Professional
3. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс»

4. www.nn.ru – «Нижний Новгород в сетях»
5. www.aup.ru – «Административно-управленческий портал»
6. www.cfin.ru – «Корпоративный менеджмент»
7. www.sostav.ru – Информационно-аналитический портал по бизнесу
8. www.gortis.ru – Практика рыночных исследований, обзоры рынков
9. www.gks.ru – Федеральная служба государственной статистики
10. www.nizhstat.gks.ru – Нижегородский областной комитет государственной статистики
11. www.deloshop.ru – Магазин «готового бизнеса» (продажа проектов)
12. Журнал «Секрет фирмы» // Режим доступа: <https://secretmag.ru/>
13. Журнал «Вопросы экономики» // Режим доступа: <http://www.vopreco.ru/rus/archive.html>

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Помещения представляют собой учебные аудитории для проведения учебных занятий, предусмотренных программой, оснащенные оборудованием и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории: персональный компьютер, проектор.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой (персональными компьютерами) с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечены доступом в электронную информационно-образовательную среду организации.

Программа составлена в соответствии с требованиями ОС ННГУ по направлению подготовки 38.04.06 «Торговое дело», направленность (профиль) программы магистратуры «Маркетинг в цифровой экономике».

Автор:

к.э.н., доцент
кафедры торгового дела

М.А. Цветков

Рецензент:

Генеральный директор
Торговой компании «ОПТСТАНДАРТ»,
к.э.н.

С.В. Воробьева

Заведующий кафедрой
торгового дела
д.э.н., профессор

О.В. Чкалова

Программа одобрена на заседании методической комиссии Института экономики и предпринимательства от «14» ноября 2022 года, протокол № 6.