

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Гнатык Максим Александрович  
Должность: Первый проректор  
Дата подписания: 11.07.2022 09:51:21  
Уникальный программный ключ:  
8873f497f100e798ae8c92c0d38e105c818d5410

 **МИНИСТЕРСТВО ТРАНСПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
**ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА**  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
**САМАРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПУТЕЙ СООБЩЕНИЯ**

Приложение  
к рабочей программе дисциплины

## **ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

Микроэкономика (продвинутый уровень)  
(наименование дисциплины)

Направление подготовки  
38.04.08 Финансы и кредит  
(код и наименование)

Направленность (профиль)

«Финансы»  
(наименование)

Очное обучение

## Содержание

1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы.
2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания.
3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы.
4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.

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

Основными этапами формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы является их формирование в процессе освоения дисциплин, практик, подготовки ВКР и т.д.

Этапность формирования компетенций прямо связана с местом дисциплины в образовательной программе (раздел 2 РПД)

### Перечень компетенций, формируемых дисциплиной Б1.В.ОД.2 Микроэкономика (продвинутый уровень)

код компетенции	определение компетенции	этапы формирования		
		кол-во	№	промежуточный/завершающий
ПК-22	способностью выявлять и проводить исследование эффективных направлений финансового обеспечения инновационного развития на микро-, мезо- и макроуровне			промежуточный

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

Основными этапами формирования компетенций, обучающихся при освоении дисциплины являются последовательное изучение содержательно связанных между собой разделов (тем) учебных занятий. Результаты текущего контроля и промежуточной аттестации позволяют определить уровень освоения компетенций обучающимися.

Планируемые результаты обучения приведены в разделе 1 рабочей программы дисциплины.

Матрица оценки результатов обучения по дисциплине				
Код компетенции	Дескрипторы	Оценочные средства/формы контроля		
		Дискуссия	Тестовое задание	Экзамен
ПК-22	знает	+	+	+
	умеет		+	+
	владеет			+

### Критерии формирования оценок по результатам дискуссии

«Отлично» (5 баллов) – обучающийся показал глубокие знания материала по поставленным вопросам, грамотно, логично его излагает, структурировал и детализировал информацию, информация представлена в переработанном виде.

«Хорошо» (4 балла) – обучающийся твердо знает материал, грамотно его излагает, не допускает существенных неточностей в ответ на вопросы, представляет наглядный материал, помогающий слушателям запомнить основные пункты выступления.

«Удовлетворительно» (3 балла) – обучающийся имеет знания основного материала по поставленным вопросам, но не усвоил его деталей, допускает отдельные неточности.

«Неудовлетворительно» (0 баллов) – обучающийся допускает грубые ошибки в ответе на поставленные вопросы, демонстрирует отсутствие необходимой информации в презентации.

### Критерии формирования оценок по выполнению тестовых заданий

«Отлично» (5 баллов) – получают обучающиеся с правильным количеством ответов на

тестовые вопросы – 100 – 90% от общего объёма заданных тестовых вопросов.

«Хорошо» (4 балла) – получают обучающиеся с правильным количеством ответов на тестовые вопросы – 89 – 70% от общего объёма заданных тестовых вопросов.

«Удовлетворительно» (3 балла) – получают обучающиеся с правильным количеством ответов на тестовые вопросы – 69 – 60% от общего объёма заданных тестовых вопросов.

«Неудовлетворительно» (0 баллов) - получают обучающиеся с правильным количеством ответов на тестовые вопросы – 59% и менее от общего объёма заданных тестовых вопросов.

### **Критерии формирования оценок по экзамену**

«Отлично» (5 баллов) – обучающийся демонстрирует знание всех разделов изучаемой дисциплины: содержание базовых понятий и фундаментальных проблем; умение излагать программный материал с демонстрацией конкретных примеров. Свободное владение материалом должно характеризоваться логической ясностью и четким видением путей применения полученных знаний в практической деятельности, умением связать материал с другими отраслями знания.

«Хорошо» (4 балла) – обучающийся демонстрирует знания всех разделов изучаемой дисциплины: содержание базовых понятий и фундаментальных проблем; приобрел необходимые умения и навыки, освоил вопросы практического применения полученных знаний, не допустил фактических ошибок при ответе, достаточно последовательно и логично излагает теоретический материал, допуская лишь незначительные нарушения последовательности изложения и некоторые неточности. Таким образом данная оценка выставляется за правильный, но недостаточно полный ответ.

«Удовлетворительно» (3 балла) – обучающийся демонстрирует знание основных разделов программы изучаемого курса: его базовых понятий и фундаментальных проблем. Однако знание основных проблем курса не подкрепляется конкретными практическими примерами, не полностью раскрыта сущность вопросов, ответ недостаточно логичен и не всегда последователен, допущены ошибки и неточности.

«Неудовлетворительно» (0 баллов) – выставляется в том случае, когда обучающийся демонстрирует фрагментарные знания основных разделов программы изучаемого курса: его базовых понятий и фундаментальных проблем. У экзаменуемого слабо выражена способность к самостоятельному аналитическому мышлению, имеются затруднения в изложении материала, отсутствуют необходимые умения и навыки, допущены грубые ошибки и незнание терминологии, отказ отвечать на дополнительные вопросы, знание которых необходимо для получения положительной оценки.

### **Шкала оценивания уровней освоения компетенций**

Шкала оценивания	Уровень освоения компетенции
отлично	высокий
хорошо	продвинутый
удовлетворительно	базовый
неудовлетворительно	компетенция не сформирована

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

Перечень оценочных средств по дисциплине, их краткая характеристика и представление оценочного средства в фонде приведены в таблице.

Каждое оценочное средство представлено в фонде в виде единого документа или в виде комплекта документов.

**Перечень оценочных средств для текущего контроля и промежуточной аттестации по дисциплине**

Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде
<b>Текущий контроль</b>		
Дискуссия	Оценочные средства, позволяющие включить обучающихся в процесс обсуждения спорного вопроса, проблемы и оценить их умение аргументировать собственную точку зрения	Перечень дискуссионных тем/вопросов для проведения дискуссии, полемики, дебатов. Критерии оценки
Тестовое задание	Система стандартизированных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающегося	Фонд тестовых заданий по разделам и темам. Критерии оценки
<b>Промежуточная аттестация</b>		
Экзамен	Форма промежуточной аттестации по дисциплине, позволяющая оценить результаты обучения и уровень сформированности компетенций на этапе изучения дисциплины.	Теоретические вопросы и практические задания для подготовки. Комплект билетов, банк тестов. Критерии оценки.

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

**Описание процедуры оценивания «Дискуссия».** Дискуссия может быть организована как в ходе проведения лекционного, так и в ходе практического занятия. Для эффективного хода дискуссии обучающиеся могут быть поделены на группы, отстаивающие разные позиции по одному вопросу. Преподаватель контролирует течение дискуссии, помогает обучающимся подвести её итог, сформулировать основные выводы и оценивает вклад каждого участника дискуссии в соответствии с критериями, описанными в пункте 2.

**Описание процедуры оценивания «Тестирование».** Тестирование по дисциплине проводится с использованием ресурсов электронной образовательной среды «Moodle» (режим доступа: <http://do.samgups.ru/moodle/>). Количество тестовых заданий и время задается системой. Во время проведения тестирования, обучающиеся могут пользоваться программой дисциплины, справочной литературой, калькулятором. Результат каждого обучающегося оценивается в соответствии с универсальной шкалой, приведенной в пункте 2.

**Описание процедуры оценивания «Экзамен».** Экзамен принимается ведущим преподавателем по данной учебной дисциплине. Экзамен может проводиться как в форме ответа на вопросы билета, так и в иных формах (тестирование, коллоквиум, диспут, кейс, эссе, деловая или ролевая игра, презентация проекта или портфолио). Форма определяется преподавателем. Исходя из выбранной формы, описывается методика процедуры оценивания.

При проведении устного экзамена обучающемуся предоставляется 30 минут на подготовку. Опрос обучающегося по билету на устном экзамене не должен превышать 0,35

часа. Ответ обучающегося оценивается в соответствии с критериями, описанными в пункте 2.

При проведении экзамена в форме тестирования в системе «Moodle» (режим доступа: <http://do.samgups.ru/moodle/>) количество тестовых заданий и время задается системой. Во время проведения экзамена обучающиеся могут пользоваться программой дисциплины, справочной литературой, калькулятором. Результат каждого обучающегося оценивается в соответствии с универсальной шкалой, приведенной в пункте 2.

МИНИСТЕРСТВО ТРАНСПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
САМАРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПУТЕЙ СООБЩЕНИЯ  
(СамГУПС)

Факультет «Экономика и управление персоналом»

Кафедра «Менеджмент и логистика на транспорте»

Перечень дискуссионных тем  
по дисциплине «Микроэкономика (продвинутый уровень)»

**1. Дидактические цели дискуссии:** формирование навыков публичных выступлений, участия в дискуссионных обсуждениях по проблемным вопросам

**2. Перечень дискуссионных тем:**

2.1. Характеристика элементов исследовательского аппарата

2.2. Статьи и тезисы как способ предъявления результатов исследовательской деятельности

**3. Критерии формирования оценок по результатам дискуссии**

*«Отлично» (5 баллов)* – обучающийся показал глубокие знания материала по поставленным вопросам, грамотно, логично его излагает, структурировал и детализировал информацию, информация представлена в переработанном виде.

*«Хорошо» (4 балла)* – обучающийся твердо знает материал, грамотно его излагает, не допускает существенных неточностей в ответ на вопросы, представляет наглядный материал, помогающий слушателям запомнить основные пункты выступления.

*«Удовлетворительно» (3 балла)* – обучающийся имеет знания основного материала по поставленным вопросам, но не усвоил его деталей, допускает отдельные неточности.

*«Неудовлетворительно» (0 баллов)* – обучающийся допускает грубые ошибки в ответе на поставленные вопросы, демонстрирует отсутствие необходимой информации в презентации.

**4. Методические материалы**

**Практическое занятие на тему: «Решения теоретических и прикладных задач потребительского поведения на рынке»**

*Перечень проблемных вопросов для обсуждения*

1. Последовательно сформируйте набор для потребителя, стремящегося получить максимальный эффект от каждой покупки. определите полезность набора и величину бюджетного остатка

2. Каков состав оптимального для данного потребителя набора? Выигрывает ли потребитель, руководствуясь критерием выбора «максимум эффективности покупки»?

3. В каком случае потребитель действует рационально?

*Рекомендуемая литература*

1. Зюляев, Н.А. Микроэкономика: продвинутый уровень: учебное пособие. [Электронный ресурс] — Электрон. дан. Режим доступа: <http://e.lanbook.com/book/74792> — Загл. с экрана. Йошкар-Ола : ПГТУ, 2014.
2. Черемных, Ю.Н. Микроэкономика. Промежуточный уровень: Учебное пособие. [Электронный ресурс] / Ю.Н. Черемных, В.А. Чахоян, А.Ю. Челноков, Ф.С. Картаев. — Электрон. дан. Режим доступа: <http://e.lanbook.com/book/73177> — Загл. с экрана. М.: Экономический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова, —2015.
3. Андреева, Н.В. Экономическая теория: Микроэкономика. Методическое сопровождение курса. [Электронный ресурс] — Электрон. дан. Режим доступа: <http://e.lanbook.com/book/45007> — Загл. с экрана. Томск : ТГУ, 2012.

**Практическое занятие на тему: «Задача максимизации выпуска фирмы при лимите на используемые ею ресурсы, минимизации издержек фирмы при фиксированном выпуске фирмы в долговременном и краткосрочном промежутках. Предельный условный выпуск по лимиту и предельный условный выпуск по цене ресурса (тождество Роя)»**

*Перечень проблемных вопросов для обсуждения*

1. На что указывает связь среднего и предельного продуктов?
2. Как в теории предельной производительности определяется спрос на факторы производства?
3. Почему нельзя принимать решение о дальнейшей деятельности фирмы (предприятия), основываясь только на данных, полученных при исследовании производственной функции?
4. Что выражает функция Кобба-Дугласа?
5. Сформулируйте понятие «отдача от масштаба производства»: возрастающая, постоянная, убывающая.
6. Почему главной задачей фирмы является минимизация издержек производства?
7. Докажите, что оптимальная комбинация факторов производства достигается в точке касания изокванты и изокосты.
8. В чем состоит маржинальный анализ прибыли?
9. Согласны ли Вы с утверждением, что каждый фактор следует оплачивать в соответствии с тем, что он создает?
10. С какой целью применяется на практике теория игр?
11. Можно ли сказать, что стратегическое поведение фирмы можно установить теоретическим путем?

*Рекомендуемая литература*

1. Зюляев, Н.А. Микроэкономика: продвинутый уровень: учебное пособие. [Электронный ресурс] — Электрон. дан. Режим доступа: <http://e.lanbook.com/book/74792> — Загл. с экрана. Йошкар-Ола : ПГТУ, 2014.
2. Черемных, Ю.Н. Микроэкономика. Промежуточный уровень: Учебное пособие. [Электронный ресурс] / Ю.Н. Черемных, В.А. Чахоян, А.Ю. Челноков, Ф.С. Картаев. — Электрон. дан. Режим доступа: <http://e.lanbook.com/book/73177> — Загл. с экрана. М.: Экономический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова, —2015.
3. Андреева, Н.В. Экономическая теория: Микроэкономика. Методическое сопровождение курса. [Электронный ресурс] — Электрон. дан. Режим доступа: <http://e.lanbook.com/book/45007> — Загл. с экрана. Томск : ТГУ, 2012.

**Практическое занятие на тему: «Монополистическая ценовая дискриминация первого, второго и третьего рода. Модели сговора в дуополии и олигополии»**



1. О каком рынке идет речь в статье?
2. Какие критерии можно применить в данном случае для выделения релевантного рынка?
3. Зависит ли представление о необходимости регулирования рынка от того, какие в данном случае применяются критерии для выделения релевантного рынка? Что здесь может считаться более широким и более узким определением рынка?
4. Какие «провалы» характерны для данного рынка? Насколько «серьезными» они являются? Можно ли решить эту проблему частным, а не государственным образом?
5. Что можно рассматривать в данном случае в качестве «первого» оптимума? «Второго» оптимума?
6. Есть ли проблема выбора между структурной и технологической эффективностью? Приведите как можно больше фактов из статьи в поддержку вашей точки зрения.
7. Какую роль в регулировании данного рынка играет необходимость получения лицензии? Проанализируйте ситуацию с помощью графиков поведения типичной фирмы и рынка в целом.
8. Действует ли в данной отрасли эффект потенциальной конкуренции? В чем он может выражаться?
9. Какие барьеры входа являются наиболее значимыми в данной отрасли?
10. Почему же, несмотря на появление в отрасли конкуренции, тарифы практически не снижаются?
11. Предложите свой вариант оптимальной формы конкуренции для данного рынка.

#### Материалы для обсуждения

##### Некуда дешеветь

Демонополизация рынка услуг дальней связи не сделала их более доступными. Без малого полтора года назад российский рынок междугородной и международной связи был демонополизирован. Теперь, собираясь позвонить в другой город или страну, мы можем выбрать, услугами какого оператора воспользоваться. Однако возникшая конкуренция пока не привела к ощутимому снижению тарифов. Рынок остается сильно зарегулированным, и это мешает операторам снизить стоимость звонков. До 2006 г. услуги дальней (междугородной и международной) связи в России имел право оказывать только один оператор — «Ростелеком». В 2005—2006 гг. лицензии на межгород и международную связь получили более 20 операторов, но условия, позволяющие оказывать эти услуги на практике, пока выполнили только «Межрегиональный транзиттелеком» (МТТ) и GoldenTelecom (GT). Важнейшее из этих условий — наличие у оператора построенной и сданной Россвязнадзору сети для транзита междугородных и международных звонков. В каждом субъекте Федерации у оператора должен быть хотя бы один узел доступа к этой сети (коммутатор), а кроме того, на сети должно быть установленное количество междугородных и международных транзитных узлов. Помимо «Ростелекома», МТТ и GT такую сеть построил еще один оператор — «Транстелеком» (ТТК). Он планирует начать оказывать услуги в III квартале этого года. Через тернии в межгород Конкуренция на российском рынке дальней связи началась в феврале 2006 г. С выходом на него МТТ. Впрочем, условия работы на этом для «Ростелекома» и новичков долгое время были неодинаковыми. В большинстве регионов пользователи фиксированной связи до сих пор должны приложить усилия, чтобы получить возможность пользоваться свободным выбором. Выбирать оператора можно либо каждый раз при звонке (режим «горячего выбора», или hot-choice), либо заранее подписавшись на услуги одной-единственной компании (pre-select). Режим hot-choice работает во всех регионах, но со своими нюансами. В Башкирии, Татарии, Пскове и частично в Москве абонент может самостоятельно выбрать оператора, набрав вслед за «восьмеркой» код доступа, присвоенный выбранной сети. У «Ростелекома» это 55 для межгорода и 10 для звонков за рубеж, у МТТ — 53 и 58, у GT — 51 и 56 соответственно. Для желающих воспользоваться услугами МТТ такая схема работает еще и в Якутии. В остальных регионах, чтобы перевести телефон в режим «горячего выбора», абонентам необходимо явиться на узел своего оператора местной связи с паспортом и написать заявление. На Урале и Дальнем Востоке желающим подключиться к МТТ в режиме pre-select достаточно позвонить по специальному номеру 8-800-333-09-91 (звонок бесплатный) — автоинформатор тут же сообщит им о переключении. Аналогичная система в Татарстане, Пскове, Башкирии, Якутии и частично в Москве. Абоненты всех остальных регионов де-факто оставлены «в наследство» бывшему монополисту «Ростелекому»: чтобы сменить оператора, им надо отправляться на узел. Впрочем, «Московская городская телефонная сеть» с недавних пор стала отменять для абонентов, не выбравших постоянного оператора дальней связи, автоматический выход на сеть «Ростелекома»: жители 500 000 из 4,2 млн московских телефонизированных квартир, набрав «восьмерку», должны теперь вводить код того или иного оператора дальней связи. Одновременно «Ростелеком» предложил москвичам собственный бесплатный номер, позвонив по которому можно «назначить» себе этого оператора постоянным (8-800-

100-25-25). Для подключения к сети GT усилий придется затратить побольше. Эта компания пока оказывает услуги гражданам исключительно по авансовой системе, без выставления ежемесячных счетов, так что поговорить с ее помощью можно, лишь предварительно зарегистрировавшись и внося предоплату. Первые успехи GT получила право оказывать услуги межгорода и международной связи в январе 2007 г. и изначально ориентировалась на обслуживание других операторов и собственных корпоративных клиентов. Следующий шаг, заявила компания, — корпоративные клиенты других операторов. Неудивительно, что к концу I квартала 2007 г. общее число клиентов — пользователей дальней связи у GT составило 944, из которых за январь — март оператор подключил всего 65. «Массовые абоненты нас тоже интересуют. Мы готовим определенные маркетинговые акции, рассчитанные на этот сегмент. Но работа на массовом рынке сильно зависит от возможностей абонентов выбирать оператора дальней связи, а они пока не везде удобны», — передал «Ведомостям» через пресс-службу президент компании Александр Виноградов. Успехи МТТ тоже не очень впечатляют: в 2006 г. этот оператор подключил 2,8 млн абонентов, из них 500 000 выбрали сеть МТТ в качестве постоянной. Директор по связям с общественностью МТТ Кирилл Ладыгин признает: динамика подключения абонентов могла бы быть выше. «Основная причина [медленного прибавления клиентов] — нежелание межрегиональных компаний «Связьинвеста» переводить своих абонентов в режим автоматического выбора оператора, — считает он. — Это накладывается на инертность населения. А за инертностью стоят и объективные, и субъективные причины. Ведь, чтобы выбрать оператора, в большей части регионов надо идти на узел связи, а поход на узел крайне неудобен». Ладыгин рассказал, что в Татарстане, где абоненты могут выбрать оператора без каких бы то ни было дополнительных усилий, на долю МТТ уже приходится около 20% всего дальнего трафика, а в целом по России по итогам 2006 г. — всего 4%. Цены, стоять! Одним из плодов конкуренции должно было стать удешевление звонков. Но пока цены если и снизились, то очень незначительно. Когда МТТ только выходила на рынок, то обещала снизить тарифы по сравнению с ценами «Ростелекома» в среднем на 10—15%. В самом деле, в рабочие часы расценки МТТ по ряду направлений оказались ниже, зато вечером и в выходные говорить через «Ростелеком» выходило даже экономичнее. Экспансию на новый для себя рынок МТТ, как впоследствии и GT, начала с корпоративных клиентов. Сейчас междугородные тарифы МТТ ниже, чем у «Ростелекома», на 5—8% в рабочие часы и практически идентичные в льготное. Цены на международную связь дешевле примерно на 20% в зависимости от направления. GT анонсировала, что ее тарифы на межгород будут в среднем на 10% ниже, чем у «Ростелекома», а на звонки за рубеж — на 10—65% (в зависимости от направления). Сейчас ее звонки по России дешевле, чем у «Ростелекома», в среднем на 5—6%, но чуть дороже, чем у МТТ. Стоимость международных соединений очень сильно разнится в зависимости от направления. Разницу между стоимостью звонков представители операторов объясняют «условиями операторских соглашений». ТТК пока воздерживается от прогнозов тарифной политики. Вице-президент компании Виталий Котов говорит лишь, что ее затраты, например, на персонал ниже, чем у компаний, уже работающих на рынке дальней связи. «Значит, и себестоимость у нас будет ниже», — резюмирует Котов. Анатомия тарифа Новые операторы, как и бывший монополист «Ростелеком», зависимы от госрегулирования цен на межоператорские расчеты. «Сложно представить, что кто-то из новых игроков на рынке дальней связи в ближайшее время сможет предложить ощутимо более низкий уровень тарифов, — рассуждает директор по связям с общественностью и инвесторами «Ростелекома» Антон Клименко. — Структура расходов для всех операторов одинакова — в основном это затраты межоператорские взаиморасчеты. А они регулируются либо напрямую государством, либо — в случае международной связи — рынком». Представитель одного из операторов дальней связи описал «Ведомо-стям» нынешнюю структуру тарифа на междугородную связь. Средняя ставка по России — 4,1 руб. в минуту. В эту сумму входят компенсационная надбавка, которую операторы дальней связи обязаны до 2008 г. платить операторам местной связи (ее средний размер — 0,3 руб.), и 1,6 руб., которые делятся на две примерно равные части: половина идет местным сетям за передачу звонка на сеть дальней связи (инициация) и половина — им же за «приземление» звонка на телефон, принимающий вызов (терминация). Валовая прибыль оператора дальней связи при таком раскладе составляет около 2,5 руб. — в ее пределах можно снижать стоимость звонков, т.е. максимум на 40%. По словам сотрудника другого оператора, средний междугородный тариф по России — 3,2 руб. за минуту. Из него нужно вычесть расходы оператора дальней связи на оплату инициации (0,82 руб.) и терминации звонка (0,83 руб.), среднюю компенсационную надбавку (0,5 руб.) и вознаграждение местным агентам, которые содержат офисы продаж услуг оператора и рассчитываются с абонентами (0,6—0,7 руб.). Оператору остается 0,34—0,35 руб., из которых он еще оплачивает расходы на рекламу, персонал и т.п. А операторам вроде МТТ, не имеющим собственных магистральных каналов связи, тратиться нужно еще и на аренду чужих. Выходит, что потенциал снижения расценок — около 10%. «Потенциал имеется, но не более 5—10%», — согласен Ладыгин. Виноградов же говорит, что снижать стоимость звонков по России пока вообще невозможно: «Операторы и так работают с минимальной рентабельностью. Если размеры межоператорских тарифов будут пересматриваться государством в сторону уменьшения, тогда операторы тоже смогут внести изменения в тариф для

конечного пользователя». Тарифы «Ростелекома» на услуги междугородной связи для конечных пользователей государство пересматривает, но примерно раз в год. В 2007 г. они снизились в среднем по стране всего на 0,8%. До последнего времени относительно дешевыми оставались предложения операторов так называемой карточной телефонии (принимающих звонки по картам доступа). Эти операторы добивались дешевизны, оказывая услуги дальней связи с помощью интернет-телефонии, но в 2006 г. Мининформсвязи изменило законодательство таким образом, что оказывать услуги голосовой связи через Интернет, используя обычные телефонные аппараты, стало невозможно. Теперь некоторые бывшие «карточники» думают выйти на рынок дальней связи — например, «Арктел» планирует сделать это в 2007 г. «Явного демпинга не будет, структура расходов всех операторов на поддержание сети дальней связи примерно одинакова», — вторит гендиректор «Арктела» Сергей Кузнецов представителям «Ростелекома», МТТ и GT. Что день грядущий нам готовит. В 2008 г. компенсационная надбавка, делающая междугородную связь более дорогой, должна исчезнуть. «По мере доведения размера тарифов на местную связь до уровня экономически обоснованных затрат с учетом нормативной прибыли размер компенсационной надбавки будет снижаться», — заверяет представитель определяющей ее размер Федеральной службы по тарифам. С отменой надбавки возможно удешевление межгорода, считает аналитик Альфа-банка Виталий Купеев, но тарифы снизят только те операторы, у которых будут своя сеть дистрибуции услуг и собственные каналы. «Мне не верится в скорое снижение цен», — добавляет он. «Вряд ли мы увидим резкое снижение тарифов для массовых пользователей», — согласен аналитик UBS Константин Праведников. Но он не исключает, что новые участники рынка дальней связи — альтернативные операторы будут предлагать более гибкие пакеты услуг, удобные для определенных целевых групп абонентов. Компания Orange Business Services, получившая лицензию на дальнюю связь и достраивающая сеть, будет ориентироваться на собственных корпоративных клиентов, массовый рынок ей пока не интересен, признается ее директор по продуктам и маркетингу Александр Вронский. Еще одна возможность для удешевления связи — снижение государством тарифов на инициацию и терминацию трафика. В последний раз, говорит пресс-секретарь Россвязьнадзора Иван Задорожный, эти тарифы устанавливались в июне 2006 г. Сейчас операторы вправе подать заявки на их пересмотр. «При демополизации, несомненно, снижение тарифов должно происходить, но вряд ли можно ожидать обвала цен, — считает и. о. директора департамента госполитики в области инфокоммуникаций Мининформсвязи Евгений Васильев. — Не совсем правильно говорить о том, произошло значительное или незначительное снижение цен, важно, что тарифы стали более сегментированными в соответствии с потребностями пользователей — у абонентов в целом появилось больше возможностей выбора»

## Разбор ситуации

### Общие рекомендации

При изучении данной темы главное внимание необходимо уделить обоснованию того, почему в условиях несовершенной конкуренции необходимо вмешательство государства в функционирование рынков. Следует отметить, что деятельность современной фирмы проходит в экономической системе, в которой одним из главных субъектов является государство. Государство определяет правила, по которым совершаются деловые операции экономических агентов, регулирует отдельные аспекты функционирования производящих и потребляющих субъектов экономики, оказывает поддержку или устраняет те или иные сферы деятельности индивидов и институтов экономической системы. Нужно подчеркнуть, что взаимодействие государства и фирмы в условиях современной развитой экономики происходит в различных формах и областях деятельности фирм. Главной областью влияния государства на деятельность фирмы является отраслевая политика правительства, которая выражается в виде антимонопольной политики, поскольку именно отраслевые структуры экономики составляют основу внешней экономической среды фирмы, корректировка которых оказывает наибольшее воздействие на общественное благосостояние. Исторически конкурентная политика возникла в целях защиты потребителей и мелких фирм от действий крупных монополистов, и в этом смысле имела определенную политическую направленность, которая во многом сохраняется и до сих пор. В тех случаях, когда несовершенство рыночных структур приходит в противоречие с конкурентной политикой государства, приоритет часто отдается общественным интересам, даже если в краткосрочном периоде отраслевая политика может вести к возникновению рыночной власти отдельных фирм. Кроме того, данные материалы могут быть использованы для проведения промежуточного и итогового контроля знаний студентов по соответствующим дисциплинам и разделам. В этом случае отдельные вопросы кейса целесообразно предлагать в качестве самостоятельных экзаменационных заданий.

### Цели изучения ситуации

Данный кейс призван продемонстрировать сложность и неоднозначность государственного вмешательства в деятельность рынков, даже там, где подобное вмешательство кажется оправданным — как в случае ограничения конкуренции со стороны какого-либо участника рынка. Антимонопольное

регулирование ведет к выравниванию условий для конкуренции и созданию стимулов для инвестирования, что благоприятствует экономическому росту, с одной стороны, и создает препятствия укрупнению производства и капитала, концентрации в отраслях, что ограничивает возможности фирм к экономическому росту, с другой стороны. Промышленная политика, предоставляя участникам рынка особые преимущества, ведет к ускорению экономического роста, с одной стороны, поскольку экономические агенты получают в свое распоряжение требуемые дополнительные ресурсы, и сопровождается снижением заинтересованности хозяйствующих субъектов в повышении эффективности производства из-за наличия у них искусственно созданных монопольных условий деятельности, с другой. Эти две крайние точки зрения отражают противоречивость и объективные сложности, связанные с достижением оптимального баланса интересов между двумя видами экономического воздействия государства на поведение рыночных агентов. Задача заключается в том, чтобы найти гармоничное сочетание конкурентной и промышленной политик для обеспечения более общих целей устойчивого экономического роста.

#### Рекомендации по ходу проведения занятия

Следует обратить внимание на цели государственной отраслевой политики. Эти цели формулируются в рамках трех главных концепций, которые образуют основу воздействия правительства на деятельность фирмы. К ним относятся следующие направления воздействия: 1. Способствовать экономической эффективности. Согласно данной концепции, конкуренция (или любая другая эффективная рыночная структура) не есть благо само по себе, но лишь способ достижения экономической эффективности общества с учетом статической эффективности аллокации ресурсов и динамического межвременного выбора всех экономических агентов. 2. Способствовать оптимизации поведения экономических агентов. Данная цель исходит из того, что поиски конкуренции — это процесс, а не результат, т.е. не следует опираться на застывшие структуры рынка для увеличения общего благосостояния. Конкурентный процесс позволяет фирмам использовать свою частную информацию и организовывать дело для получения прибыли и обеспечения собственного роста — позволяет им самостоятельно оптимизировать свое поведение. 3. Способствовать лучшему функционированию общества в целом. Отраслевая политика правительства в данном случае должна преследовать более общие общественные интересы, которым относятся: защита национальной промышленности; помощь фирмам и отраслям в трудных ситуациях; развитие регионов; защита занятости; стимулирование фирм-лидеров; защита от иностранного капитала; развитие мелкого и среднего бизнеса; защита интересов потребителей; установление правил добросовестной конкуренции. В тех случаях, когда несовершенство рыночных структур приходит в противоречие с конкурентной политикой государства, приоритет должен отдаваться общественным интересам, даже если в краткосрочном периоде отраслевая политика может вести к возникновению рыночной власти отдельных фирм. Нужно подчеркнуть важность определения рынка в теории и выявления черт релевантного рынка на практике. В теории под рынком понимается взаимосвязь фирм, производящих и продающих однородный товар. Однородным считается товар, не имеющий близких субститутов. Наличие близкого субститута (товара-заменителя) определяется по значению перекрестной ценовой эластичности: если перекрестная ценовая эластичность оказывается больше единицы для товаров из ближайших товарных групп, то эти товары будут трактоваться как близкие субституты данного продукта, следовательно, его производители и продавцы могут рассматриваться в качестве обособленного рынка. Особого внимания требует следующий факт. На рынках с небольшим числом участников даже довольно крупные фирмы в силу особенности отраслевой структуры вынуждены действовать так, как если бы рынок был конкурентным, с большим числом продавцов и покупателей. Этой особенностью, приводящей рынки к конкурентному результату, является отсутствие (или несущественность) барьеров входа в отрасль и выхода из отрасли. Фирмы могут легко возместить любые инвестиции, связанные с входом на рынок, так что потенциальные конкуренты всегда могут воспользоваться своими временными преимуществами для получения прибыли, а потом необременительно уйти из отрасли. Наличие реальной угрозы входа потенциальных конкурентов оказывает воздействие на уже функционирующие в отрасли фирмы, ограничивая их, в противном случае, монопольную власть и стимулируя развитие событий по конкурентному сценарию. Кроме того, следует особо выделять разные причины и, соответственно, разные последствия рыночной власти, так как в некоторых случаях (например, в вопросах функционирования инновационных рынков) положительные эффекты рыночной власти (в виде более качественного продукта или новой технологии, позволяющей выпускать продукт с более низкими издержками) могут перевешивать ее отрицательные последствия. Рыночная власть также должна трактоваться не только в статике — как доминирование фирмы на рынке на сегодняшний момент времени, но и в динамике, то есть необходимо учитывать, каким образом рыночная власть удерживается или сокращается с течением времени. Рынки, где рыночная власть имеет тенденцию к сокращению со временем, требуют другого подхода по сравнению с рынками, где рыночная власть носит долговременный и в большей степени стабильный характер.

### *Рекомендуемая литература*

1. Зюляев, Н.А. Микроэкономика: продвинутый уровень: учебное пособие. [Электронный ресурс] — Электрон. дан. Режим доступа: <http://e.lanbook.com/book/74792> — Загл. с экрана. Йошкар-Ола : ПГТУ, 2014.
2. Черемных, Ю.Н. Микроэкономика. Промежуточный уровень: Учебное пособие. [Электронный ресурс] / Ю.Н. Черемных, В.А. Чахоян, А.Ю. Челноков, Ф.С. Картаев. — Электрон. дан. Режим доступа: <http://e.lanbook.com/book/73177> — Загл. с экрана. М.: Экономический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова, —2015.
3. Андреева, Н.В. Экономическая теория: Микроэкономика. Методическое сопровождение курса. [Электронный ресурс] — Электрон. дан. Режим доступа: <http://e.lanbook.com/book/45007> — Загл. с экрана. Томск : ТГУ, 2012.

### **Практическое занятие на тему: «Конкурентное преимущество. Стратегии. используемые фирмами для получения конкурентного преимущества. О становлении и потере конкурентного преимущества»**

#### *Перечень проблемных вопросов для обсуждения*

1. Почему говорят о максимизации прибыли конкурентной фирмой, если в долгосрочном периоде эта прибыль равна нулю?
2. Какова взаимосвязь между краткосрочными и долгосрочными издержками фирмы?
3. В каких случаях фирме целесообразнее ориентироваться на краткосрочные издержки, а в каких — на долгосрочные? Всегда ли выбор стратегии долгосрочных издержек является оптимальным для фирмы?
4. Обычно считают, что заработная плата работников фирмы относится к переменным издержкам? Всегда ли это так для современной крупной компании? Подумайте о зарплате, выплатах и бонусах управляющего состава, зарплате высококвалифицированных «голубых» и «белых» воротничков.
5. Назовите и проанализируйте отрасли, в которых действуют положительный и отрицательный эффект масштаба, нейтральный эффект масштаба, положительный и отрицательный эффект разнообразия, нейтральный эффект разнообразия. Есть ли сходство между отраслями, показывающими сходные эффекты масштаба и разнообразия?
6. В каких случаях все три цели фирмы — максимизация прибыли, минимизация издержек, максимизация выпуска — приведут к одному и то же результату?
7. Каким образом рост цены капитальных ресурсов, рост цены труда, рост рыночной цены выпускаемой фирмой продукции отразятся на поведении конкурентной фирмы, максимизирующей прибыль?
8. Почему рост конкурентной фирмы в краткосрочном периоде всегда будет неэффективным?
9. Как связаны между собой экономическая прибыль, бухгалтерская прибыль и излишек производителя?
10. Можем ли мы получить предложение конкурентной отрасли путем простого суммирования предложений отдельных фирм, действующих в данной отрасли?

### *Рекомендуемая литература*

1. Зюляев, Н.А. Микроэкономика: продвинутый уровень: учебное пособие. [Электронный ресурс] — Электрон. дан. Режим доступа: <http://e.lanbook.com/book/74792> — Загл. с экрана. Йошкар-Ола : ПГТУ, 2014.
2. Черемных, Ю.Н. Микроэкономика. Промежуточный уровень: Учебное пособие. [Электронный ресурс] / Ю.Н. Черемных, В.А. Чахоян, А.Ю. Челноков, Ф.С. Картаев. — Электрон. дан. Режим доступа: <http://e.lanbook.com/book/73177> — Загл. с экрана. М.: Экономический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова, —2015.
3. Андреева, Н.В. Экономическая теория: Микроэкономика. Методическое

сопровождение курса. [Электронный ресурс] — Электрон. дан. Режим доступа: <http://e.lanbook.com/book/45007> — Загл. с экрана. Томск : ТГУ, 2012.

### **Практическое занятие на тему: «Функции общественного благосостояния»**

#### *Перечень проблемных вопросов для обсуждения*

1. Объясните разницу между общественными и частными благами, между спросом на частные и общественные блага.
2. Может ли рыночный механизм обеспечить эффективное предоставление общественных благ? Обоснуйте ваш ответ.
3. Может ли существование общественных благ служить причиной провалов рынка?
4. Можно ли утверждать, что общественное благо – это особый случай внешнего эффекта?
5. Что ограничивает возможности частного предоставления общественных благ?
6. При каком условии достигается оптимальный объем производства общественных благ?
7. Можно ли утверждать, что при общественном предоставлении объем предоставления общественного блага ближе к Парето-оптимальному, нежели при частном?

#### *Рекомендуемая литература*

1. Зюляев, Н.А. Микроэкономика: продвинутый уровень: учебное пособие. [Электронный ресурс] — Электрон. дан. Режим доступа: <http://e.lanbook.com/book/74792> — Загл. с экрана. Йошкар-Ола : ПГТУ, 2014.
2. Черемных, Ю.Н. Микроэкономика. Промежуточный уровень: Учебное пособие. [Электронный ресурс] / Ю.Н. Черемных, В.А. Чахоян, А.Ю. Челноков, Ф.С. Картаев. — Электрон. дан. Режим доступа: <http://e.lanbook.com/book/73177> — Загл. с экрана. М.: Экономический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова, —2015.
3. Андреева, Н.В. Экономическая теория: Микроэкономика. Методическое сопровождение курса. [Электронный ресурс] — Электрон. дан. Режим доступа: <http://e.lanbook.com/book/45007> — Загл. с экрана. Томск : ТГУ, 2012.

МИНИСТЕРСТВО ТРАНСПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
САМАРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПУТЕЙ СООБЩЕНИЯ  
(СамГУПС)

Факультет «Экономика и управление персоналом»

Кафедра «Менеджмент и логистика на транспорте»

Фонд тестовых заданий  
по дисциплине «Микроэкономика (продвинутый уровень)»

**1. Дидактические цели выполнения тестовых заданий:** выявить уровень знаний обучающихся, оценить степень усвоения ими учебного курса и практического владения теоретическим материалом, а также стимулировать активность их самостоятельной работы.

**2. Критерии формирования оценок по выполнению тестовых заданий**

*«Отлично» (5 баллов)* – получают обучающиеся с правильным количеством ответов на тестовые вопросы – 100 – 90% от общего объёма заданных тестовых вопросов.

*«Хорошо» (4 балла)* – получают обучающиеся с правильным количеством ответов на тестовые вопросы – 89 – 70% от общего объёма заданных тестовых вопросов.

*«Удовлетворительно» (3 балла)* – получают обучающиеся с правильным количеством ответов на тестовые вопросы – 69 – 60% от общего объёма заданных тестовых вопросов.

*«Неудовлетворительно» (0 баллов)* - получают обучающиеся с правильным количеством ответов на тестовые вопросы – 59% и менее от общего объёма заданных тестовых вопросов.

**3. Методические материалы**

**1. При последовательном увеличении применения переменного ресурса на единицу общий продукт растёт следующим образом: 26, 29, 31, 32. Следовательно, на данном интервале имеет место:**

- а) убывающая отдача от переменного ресурса,
- б) возрастающая отдача от переменного ресурса,
- в) убывающая отдача от масштаба,
- г) возрастающая отдача от масштаба.

**2. Если предельный продукт труда равен 4, а средний продукт труда равен 3,5, однозначно можно утверждать, что...**

- а) наём дополнительных работников неэффективен;
- б) при увеличении выпуска в краткосрочном периоде предельный продукт труда будет снижаться;
- в) при сокращении выпуска в краткосрочном периоде предельный продукт труда будет снижаться;
- г) при увеличении применения труда его средний продукт возрастет.

**3. Если предельный продукт труда равен 4, а средний продукт труда равен 4,5, однозначно можно утверждать, что...**

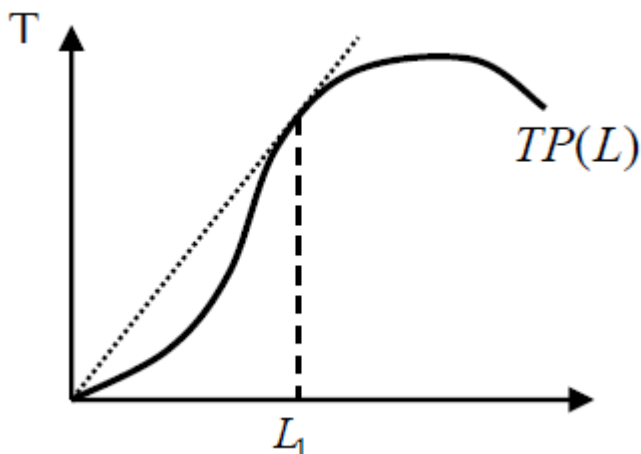
- а) наём дополнительных работников неэффективен;

- б) наём дополнительных работников эффективен;
- в) при сокращении выпуска в краткосрочном периоде предельный продукт труда будет увеличиваться;
- г) при сокращении выпуска в краткосрочном периоде средний продукт труда будет снижаться.

**4. Предельный продукт труда равен 5 ед., предельный продукт капитала 8 ед. Цена единицы труда 3 д.ед, цена единицы капитала – 5 д.ед. Для оптимизации затрат в долгосрочном периоде предпринимателю следует:**

- а) сократить применение труда и увеличить применение капитала;
- б) увеличить применение труда и сократить применение капитала;
- в) сократить объемы производства;
- г) увеличить объемы производства.

**5. На рисунке представлена зависимость общего продукта от объема использования труда в краткосрочном периоде. Для данной зависимости можно утверждать, что при объеме использования труда ...**



- а) предельный продукт труда максимален;
- б) предельный продукт труда минимален;
- в) валовый продукт труда максимален;
- г) средний продукт труда равен предельному продукту труда.

**6. Фирма в любой рыночной структуре получает максимум прибыли, когда...**

- а) предельные издержки равны средним переменным издержкам;
- б) предельные издержки равны средним издержкам;
- в) предельный доход равен предельным издержкам;
- г) предельный доход равен нулю.

**7. Если имеет место убывающая отдача от масштаба, то с увеличением выпуска растет величина...**

- а) средних затрат;
- б) средних затрат и средней прибыли;
- в) общих затрат;
- г) средней прибыли.

**8. Если в краткосрочном периоде по мере найма дополнительных работников фирмой средний продукт труда убывает, можно однозначно утверждать, что...**

- а) предельный продукт труда возрастает;
- б) предельный продукт труда убывает;



- в) предельные издержки убывают;
- г) средние общие издержки возрастают.

**9. При данном размере предприятия уменьшение выпуска продукции не может привести к уменьшению:**

- а) общих издержек,
- б) средних общих издержек,
- в) средних постоянных издержек,
- г) средних переменных издержек,
- д) предельных издержек.

**10. Фирма имеет возможность изменить количество любого из используемых ею факторов производства. Если она изготовит 200 единиц продукции, то ее общие затраты на производство составят 6800 долл.; при увеличении выпуска до 240 единиц эти затраты вырастут до 8400 долл. Можно утверждать, что в данном диапазоне для этой фирмы имеет место проявление...**

- а) убывающей отдачи от масштаба;
- б) возрастающей отдачи от масштаба;
- в) постоянной отдачи от масштаба;
- г) убывания предельной отдачи хотя бы одного из используемых факторов производства.

**11. Можно утверждать, что фирма, максимизирующая прибыль в краткосрочном периоде, всегда использует такое количество переменного ресурса (например, труда), при котором...**

- а) предельный продукт труда равен среднему продукту труда;
- б) предельный продукт труда выше среднего продукта труда;
- в) средний продукт труда выше предельного продукта труда;
- г) возможно как а), так и в);
- д) возможны все варианты.

**12. Какое из следующих утверждений, относящихся к кривой краткосрочных предельных издержек, является верным?**

- а) когда средние общие издержки сокращаются, предельные издержки оказываются выше средних издержек;
- б) предельные издержки равны средним переменным издержкам, когда последние принимают минимальное значение;
- в) предельные издержки больше средних издержек в том случае, когда объем выпускаемой продукции больше оптимального;
- г) предельные издержки зависят от постоянных издержек.

**13. Наклон кривой безразличия для потребителя определяется:**

- а) предпочтениями потребителя;
- б) уровнем дохода потребителя;
- в) ценами приобретаемых товаров;
- г) предпочтениями, размерами дохода и ценами товаров.

**14. Для любой точки, находящейся на изокосте,**

- а) затраты на фактор «труд» равны затратам на фактор «капитал»;
- б) цена труда равна цене капитала;
- в) объем производства неизменен;
- г) суммарные затраты на приобретение труда и капитала неизменны.

**15. Что происходит при увеличении реального дохода потребителя?**

- а) кривая безразличия смещается вправо;
- б) линия бюджетных ограничений смещается параллельно вправо;
- в) линия бюджетных ограничений смещается параллельно влево;
- г) линия бюджетных ограничений меняет наклон.

**16. Что происходит при изменении предпочтений потребителя?**

- а) кривая безразличия смещается параллельно вправо или влево;
- б) кривая безразличия меняет наклон;
- в) линия бюджетных ограничений смещается вправо или влево;
- г) линия бюджетных ограничений меняет наклон.

**17. Что произойдет при увеличении цены товара «А» в потребительском наборе?**

- а) кривая безразличия увеличит наклон по отношению к оси товара «А»;
- б) кривая безразличия уменьшит наклон по отношению к оси товара «А»;
- в) линия бюджетных ограничений увеличит наклон по отношению к оси товара «А»;
- г) линия бюджетных ограничений уменьшит наклон по отношению к оси товара «А».

**18. Эффект дохода проявляется в...**

- а) уменьшении потребления нормальных товаров при росте реальных доходов;
- б) уменьшении потребления низших товаров при росте реальных доходов;
- в) увеличении потребления любых товаров при росте реальных доходов;
- г) снижении потребления любых товаров при росте реальных доходов.

**19. Какое из частных утверждений относительно эффекта замещения по Слуцкому НЕВЕРНО?**

- а) Он показывает, как изменилось бы потребление двух благ, если бы изменилось соотношение цен двух благ.
- б) Он показывает замещение одного блага в потребительском наборе другим при условии, что потребитель располагает суммой денег, равной новой стоимости прежнего набора.
- в) Эффект замещения по Слуцкому не может быть равен эффекту замещения по Хиксу.
- г) Для товаров, которые являются несовершенными субститутами, эффект замещения по Хиксу и эффект замещения по Слуцкому определяются на основе разных кривых безразличия.

**20. Экономические издержки...**

- а) включают в себя явные издержки, но не включают неявные;
- б) включают в себя неявные издержки, но не включают явные;
- в) включают в себя явные и неявные издержки, в том числе и нормальную прибыль;
- г) превышают явные и неявные издержки на величину нормальной прибыли;
- д) нет верного ответа.

**21. Экономическая прибыль – это...**

- а) выручка от продажи за вычетом неявных затрат;
- б) бухгалтерская прибыль за вычетом неявных затрат;
- в) бухгалтерская прибыль за вычетом явных затрат;
- г) выручка от продажи за вычетом явных затрат.

**22. Какие издержки не оказывают влияния на оптимальный объем производства фирмы в краткосрочном периоде, при условии, что фирма является допредельной?**

- а) предельные издержки;

- б) средние переменные издержки;
- в) средние постоянные издержки;
- г) средние общие издержки;
- д) неявные издержки.

**23. Для конкурентной фирмы в состоянии долгосрочного равновесия...**

- а) цена равна минимуму средних общих издержек;
- б) цена равна минимуму средних переменных издержек;
- в) цена равна минимуму предельных издержек;
- г) предельный доход фирмы равен нулю.

**24. Фирма-ценополучатель ежедневно реализует 200 единиц продукции, зарабатывая прибыль 6000 руб. Переменные затраты в расчете на единицу продукции составляют 40 руб. Постоянные издержки в расчете на весь выпуск составляют 8000 руб. Прирост валовых затрат, связанный с выпуском последней (200-й единицы) продукции, равен 100 руб. и при выпуске последующих единиц продукции увеличивается. Если фирма стремится к максимуму прибыли, ей следует...**

- а) увеличить цену продаваемых товаров;
- б) увеличить объем производства товара;
- в) прекратить производство с целью минимизации убытков;
- г) сократить объем производства товара.

**25. В краткосрочном периоде фирма, максимизирующая прибыль, прекратит производство, если окажется, что:**

- а) цена меньше минимума средних общих издержек;
- б) нормальная прибыль меньше среднеотраслевой;
- в) валовый доход меньше валовых общих издержек;
- г) валовый доход меньше валовых постоянных издержек;
- д) валовые переменные издержки больше выручки.

МИНИСТЕРСТВО ТРАНСПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
САМАРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПУТЕЙ СООБЩЕНИЯ  
(СамГУПС)

Факультет «Экономика и управление персоналом»  
Кафедра «Менеджмент и логистика на транспорте»

Вопросы к экзамену  
по дисциплине «Микроэкономика (продвинутый уровень)»»

1. Роль потребителя в системе рыночных отношений и проблема рационального поведения.
2. Благо как экономическая категория. Разновидности благ.
3. Предпочтения потребителя. Аксиомы потребительских предпочтений.
4. Функции полезности как способ представления предпочтений, их вариации.
5. Разновидности функций полезности. Оптимум при различных предпочтениях.
6. Влияние изменения цены и дохода на выбор потребителя.
7. Выбор потребителя в условиях начального запаса благ.
8. Особенности оптимального выбора в условиях неопределенности и риска.
9. Эффект замещения и эффект дохода: два подхода к определению.
10. Нормальные, малоценные блага и товары «Гиффена».
11. Маршаллианский и компенсированный спрос.
12. Перекрестные эффекты замещения и дохода.
13. Индивидуальный и рыночный спрос: проблема агрегирования.
14. Выгода потребителя.
15. Применение индексов цен и дохода для оценки изменения благосостояния потребителя.
16. Экономическая роль домохозяйств в условиях рыночной экономики. Функции домохозяйств.
17. Теоретические концепции поведения домохозяйств.
18. Особенности формирования доходов домохозяйств. Показатели дифференциации доходов.
19. Расходы и потребительское поведение домохозяйств. Модели потребления.
20. Фирма как производственная единица. Разновидности производственных функций.
21. Производственная функция и технический прогресс.
22. Принцип минимизации издержек и выгода потребителя.
23. Фирма как институциональная единица. Проблемы управления транзакционными издержками.
24. Фирма как субъект инноваций в рыночной экономике.
25. Роль информации в деятельности экономических агентов.
26. Многопродуктовая фирма: проблема качества и ассортимента продукции в экономической теории.
27. Индексы монопольной власти: проблемы измерения.
28. Ценообразование при различных целях монополии. Виды ценовой дискриминации.
29. Регулирование деятельности естественных монополий.

30. Особенности ценообразования в условиях олигополии предложения.
31. Теоретико-игровые модели олигополии: цена и выпуск как стратегические переменные.
32. Применение теории игр в анализе стратегического поведения фирмы.
33. Модель двусторонней монополии.
34. Понятие общего равновесия.
35. Модель общего экономического равновесия.
36. Функция общественного благосостояния. Соотношение эффективности и справедливости.
37. Западные теории благосостояния и их эволюция.
38. Факторы и критерии общественного благосостояния. Парето-эффективность.
39. Единственность и стабильность отраслевого равновесия.
40. Равновесие в условиях внешних эффектов
41. Общественные блага и проблема их эффективного распределения.
42. Поведение рыночных субъектов в условиях асимметрии информации. Рыночные сигналы.
43. Теоретические аспекты «новой» экономики. Индустриальное и
44. Постиндустриальное общества

### **Критерии формирования оценок по экзамену**

*«Отлично» (5 баллов)* – обучающийся демонстрирует знание всех разделов изучаемой дисциплины: содержание базовых понятий и фундаментальных проблем; умение излагать программный материал с демонстрацией конкретных примеров. Свободное владение материалом должно характеризоваться логической ясностью и четким видением путей применения полученных знаний в практической деятельности, умением связать материал с другими отраслями знания.

*«Хорошо» (4 балла)* – обучающийся демонстрирует знания всех разделов изучаемой дисциплины: содержание базовых понятий и фундаментальных проблем; приобрел необходимые умения и навыки, освоил вопросы практического применения полученных знаний, не допустил фактических ошибок при ответе, достаточно последовательно и логично излагает теоретический материал, допуская лишь незначительные нарушения последовательности изложения и некоторые неточности. Таким образом данная оценка выставляется за правильный, но недостаточно полный ответ.

*«Удовлетворительно» (3 балла)* – обучающийся демонстрирует знание основных разделов программы изучаемого курса: его базовых понятий и фундаментальных проблем. Однако знание основных проблем курса не подкрепляется конкретными практическими примерами, не полностью раскрыта сущность вопросов, ответ недостаточно логичен и не всегда последователен, допущены ошибки и неточности.

*«Неудовлетворительно» (0 баллов)* – выставляется в том случае, когда обучающийся демонстрирует фрагментарные знания основных разделов программы изучаемого курса: его базовых понятий и фундаментальных проблем. У экзаменуемого слабо выражена способность к самостоятельному аналитическому мышлению, имеются затруднения в изложении материала, отсутствуют необходимые умения и навыки, допущены грубые ошибки и незнание терминологии, отказ отвечать на дополнительные вопросы, знание которых необходимо для получения положительной оценки.