

---

Гуманитарно-экономический факультет

**«УТВЕРЖДАЮ»**  
Ректор ОЧУ ВО  
«ЕВРЕЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

\_\_\_\_\_ А.Л. Лебедев

«    » января 2025 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

**ТЕОРИЯ ОТРАСЛЕВЫХ РЫНКОВ**

---

Наименование дисциплины

Подготовки **бакалавров** по  
направлению

**38.03.01**

\_\_\_\_\_ шифр направления

**Экономика**

---

Форма обучения:            Очная, заочная

---

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры  
экономических дисциплин

---

Наименование кафедры

Протокол № 05 от «09» января 2025 года

**Программа утверждена Ученым советом Университета.**

Протокол № ЕУ- 01/25 от «09» января 2025 года.

Москва, 2025

Рабочая программа дисциплины «Теория отраслевых рынков» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению 38.03.01 «Экономика» и рабочими учебными планами, утвержденными ректором ОЧУ ВО «Еврейский университет».

**Автор:** Шмидт В.Р. – кандидат экономических наук, профессор кафедры экономических дисциплин ОЧУ ВО «Еврейский университет»

## **1. Цели и задачи дисциплины**

Рабочая программа учебной дисциплины «Теория отраслевых рынков» составлена в соответствии с учебным планом подготовки бакалавров по направлению 38.03.01 – «Экономика» в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования утвержденными стандартами и положениями Университета.

### **Цель курса:**

Преподавание и изучение курса направлены на усвоение теоретических и практических основ по формированию и функционированию рыночных структур, поведению субъектов рынка, реализации государственной отраслевой и промышленной политики, а также выработать целостное представление о закономерностях развития отраслевого рынка. Поэтому основная цель курса «Теория отраслевых рынков» - дать обучающимся развернутое представление об основных моделях, объясняющих формирование структуры рынка, о влиянии структуры рынка на поведение участников и общественное благосостояние.

### **Образовательные задачи:**

знакомство с основными направлениями теоретических и эмпирических исследований в области теории отраслевых рынков;

- знакомство с экономической сущностью отраслевых рынков;
- изучение нормативно-правовой базы, регулирующей отраслевые рынки;
- изучение теоретических основ и принципов функционирования отраслевых рынков.

### **Практические задачи:**

- развитие навыков применения микроэкономического анализа для объяснения формирования структуры рынка и влияния структуры рынка на конкуренцию;
- изучение методов анализа отраслевых рынков.

умение формулировать выводы по проведенным расчетам, а также выявлять проблемы и находить способы их адекватного решения.

## **2. Место дисциплины в структуре ОПОП бакалавриата**

Дисциплина «Теория отраслевых рынков» предназначена для обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика» и входит в

часть, формируемую участниками образовательных отношений блока 1 «Дисциплины (модули)».

Учебный курс опирается на знания, полученные обучающимися на занятиях по дисциплинам «Макроэкономическое планирование и прогнозирование» и «Международные финансы».

Курс «Теория отраслевых рынков» носит теоретический и практический характер. Знания, умения и навыки, приобретенные при изучении данного курса, используются как общекультурная база при изучении дисциплин «Финансовый менеджмент» и «Инвестиционная стратегия».

### **3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.**

Освоение дисциплины «Теория отраслевых рынков» позволит обучающемуся осуществлять трудовые действия в соответствии с профессиональными стандартами: 08.037 Бизнес-аналитик, утвержденным приказом Министерства труда и социальной защиты РФ от 25 сентября 2018 года №592н и 08.008 Специалист по финансовому консультированию, утвержденным приказом Министерства труда и социальной защиты РФ от 19 марта 2015 года №167н:

- Формирование целевых показателей решений
- Организация сбора, обработки и анализа информации, в том числе с применением социологических и маркетинговых исследований
- Формирование финансового плана и критериев мониторинга его выполнения
- Оценка ресурсов, необходимых для реализации решений
- Самостоятельный поиск и привлечение новых клиентов
- Анализ контекста, организационной структуры, бизнес-процессов с целью выявления заинтересованных сторон
- Определение подхода к работе с заинтересованными сторонами и с информацией бизнес-анализа
- Подготовка и проверка документов, участвующих в финансовых операциях
- Составление регулярной аналитической отчетности для клиентов и вышестоящего руководства
- Анализ и оценка эффективности реализованного решения

### **Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины**

**ПК-6** Способен консультировать клиентов по использованию финансовых продуктов и услуг

**ПК-7** Способен консультировать клиентов по составлению финансового плана и формированию целевого инвестиционного портфеля

Категория компетенций	Коды компетенции, ПС и ТФ (при наличии)	Формулировка компетенции	Индикаторы компетенции	Дескрипторы индикаторов
Профессиональные компетенции	<b>ПК-6</b>	Способен консультировать клиентов по использованию финансовых продуктов и услуг	<b>ПК-6.5.</b> Способен мониторить конъюнктуру отраслевых рынков	<b>ПК-6.5.1. Знать:</b> Конъюнктуру и механизм функционирования отраслевых рынков <b>ПК-6.5.2. Уметь:</b> Проводить исследования конъюнктуры отраслевых рынков <b>ПК-6.5.3. Владеть:</b> Навыками сбора информации по спросу на отраслевых рынках
Профессиональные компетенции	<b>ПК-7</b>	Способен консультировать клиентов по составлению финансового плана и формированию целевого инвестиционного портфеля	<b>ПК-7.5.</b> Способен составлять финансовые планы для клиента и обеспечивать осуществление финансовых взаимоотношений с партнерами на отраслевых рынках	<b>ПК-7.5.1. Знать:</b> Состояние и прогнозирование изменений отраслевых рынков <b>ПК-7.5.2. Уметь:</b> Составлять финансовые планы для клиентов отраслевых рынков <b>ПК-7.5.3. Владеть:</b> Навыками составления

				регулярной аналитической отчетности для клиентов отраслевых рынков
--	--	--	--	-----------------------------------------------------------------------------------

#### 4. Структура и содержание дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 (три) зачетных единицы (108 часов). Изучение дисциплины завершается экзаменом.

##### 4.1. Структура дисциплины

##### 4.1.1. Структура дисциплины для очной формы обучения:

Вид учебной работы	Всего часов	Трудоемкость по семестрам
		<i>7 семестр</i>
		<b>108 час.</b>
Всего часов	108	108
Аудиторные занятия (всего)	32	32
Занятия лекционного типа	16	16
Занятия семинарского типа (практич.,семин., лаборат. и др.)	16	16
Самостоятельная работа (всего)	40	40
Вид промежуточной аттестации (Экзамен)	36	<b>36</b>

##### 4.1.2. Структура дисциплины для заочной формы обучения

Вид учебной работы	Всего часов	Трудоемкость по семестрам
		<i>10 семестр</i>
		<b>108 час.</b>
Всего часов	108	108
Аудиторные занятия (всего)	6	6
Занятия лекционного типа	2	2
Занятия семинарского типа (практич.,семин., лаборат. и др.)	4	4
Самостоятельная работа (всего)	93	93
Вид промежуточной аттестации (экзамен)	9	9

## 4.2. Учебно-тематический план дисциплины

### 4.2.1. Учебно-тематический план дисциплины для очной формы обучения:

№ п/п	Наименование разделов, тем учебных занятий	Всего часов	Контактная работа с преподавателем			Самостоятельная работа
			Всего	Лекции	семинары	
1	Предмет и метод курса	10	4	2	2	6
2	Фирма, рынок и отрасль: подходы к определению	10	4	2	2	6
3	Обобщенные рыночные структуры	10	4	2	2	6
4	Монопольная власть и показатели измерения	10	4	2	2	6
5	Олигополистические рынки однородных и неоднородных продуктов	10	4	2	2	6
6	Концентрация, барьеры входа в отрасль, слияния фирм	10	4	2	2	6
7	Научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки	6	4	2	2	2
8	Воздействие рекламы на рынок	6	4	2	2	2
	<b>Итого</b>	<b>72</b>	<b>32</b>	<b>16</b>	<b>16</b>	<b>40</b>
	<b>Экзамен</b>	<b>36</b>				
	<b>Всего</b>	<b>108</b>	<b>32</b>	<b>16</b>	<b>16</b>	<b>40</b>

### 4.2.2. Учебно-тематический план дисциплины для заочной формы обучения:

№ п/п	Наименование разделов, тем учебных занятий	Всего часов	Контактная работа с преподавателем			Самостоятельная работа
			Всего	лекции	семинары	
1	Предмет и метод курса	12	2	1	1	10
2	Фирма, рынок и отрасль: подходы к определению	12	2	1	1	10
3	Обобщенные рыночные структуры	12	1		1	11

4	Монопольная власть и показатели измерения	12	1		1	11
5	Олигополистические рынки однородных и неоднородных продуктов	12				12
6	Концентрация, барьеры входа в отрасль, слияния фирм	12				12
7	Научно- исследовательские и опытно- конструкторские разработки.	12				12
8	Воздействие рекламы на рынок	15				15
	<b>Итого</b>	<b>99</b>	<b>6</b>	<b>2</b>	<b>4</b>	<b>93</b>
	<b>Экзамен</b>	<b>9</b>				
	<b>Всего</b>	<b>108</b>	<b>6</b>	<b>2</b>	<b>4</b>	<b>93</b>

### 4.3. Содержание дисциплины

#### Тема 1. Предмет и метод курса.

Предмет и метод курса «Теория отраслевых рынков». Становление и этапы развития. Методология исследования. Становление и этапы развития теории отраслевых организаций. Методология исследования рыночных структур. Связь дисциплины с другими предметами. Ученые экономисты, которые изучали теорию отраслевых рынков. Классификация рынков, идентификация границ. Отрасль. Классификация отраслей, структура отрасли. Отраслевой рынок.

#### Тема 2. Фирма, рынок и отрасль: подходы к определению

Фирма. Современные концепции фирмы: технологический, контрактный и стратегический подход. Рынок. Показатели размера фирмы. Рынки неоднородных продуктов Дифференциация продукта. Вертикальная и горизонтальная дифференциация продукции, подходы к измерению степени дифференциации продукции. Простейшие модели. Эффекты собственной и перекрестной цены. Количественные и Ценовые игры при неоднородных продуктах, модификация моделей Курно и Бертрана. Модель последовательных действий. Монополистическая конкуренция. Фирмы и торговые марки. Модель доминирующей фирмы Форхаймера. Условия реализации доминирования. Статическое и динамическое ценообразование. Модель «самоубийственного ценообразования» доминирующей фирмы.

#### Тема 3. Обобщенные рыночные структуры

Классификация рыночных структур. Совершенная конкуренция. Рыночная структура и ее основные черты. Влияние отдачи от масштаба на равновесие. Ценообразование на уровне предельных затрат и его влияние на общественное благосостояние. Монополия. Виды монополий. Х – неэффективность монополии. Общественные издержки существования монополии

#### **Тема 4. Монопольная власть**

Монопольная власть. Определение, проявления, нормальная и экономическая прибыль. Показатели монопольной власти. Коэффициент Бэйна (норма экономической прибыли). Коэффициент (индекс) Лернера. Коэффициент Тобина ( $q$  – Тобина). Коэффициент Папандреу.

#### **Тема 5. Олигополистические рынки однородных продуктов. Рынки неоднородных продуктов**

Модель Курно. Конкуренция в объеме выпуска. Функции лучшей реакции. Равновесие в модели. Модель для двух и  $N$  участников. Влияние числа фирм на благосостояние. Модель с неоднородными фирмами. Модель лидера-ведомого Штакельберга. Преимущество первого хода и равновесие. Воздействие на благосостояние. Модель Бертрана. Ценовая конкуренция. Существование равновесия. Влияние производственных ограничений, циклы Эджворта. Условия ценообразования выше предельных затрат. Сравнительный анализ моделей. Влияние ограниченности производственных мощностей.

#### **Тема 6. Концентрация, барьеры входа в отрасль, слияния и поглощения**

Меры концентрации. Индекс концентрации. Индекс Херфинделя-Хиршмана. Индекс энтропии. Дисперсия рыночных долей и логарифмов рыночных долей. Индекс Джини. Барьеры входа в отрасль. Затраты на вход, безвозвратные издержки. Блокированный, удержанный и открытый вход в отрасль. Ценообразование и рыночные сигналы. Слияния. Виды экономических объединений. Типы слияний. Контроль слияний со стороны государства, мировой опыт. Враждебные поглощения. Причины поглощений.

#### **Тема 7. Научно - исследовательские и опытно – конструкторские разработки. Ценовая политика**

Инновации. Классификация процесса инноваций. Гонка за НТП, равновесный и общественно оптимальный уровень НИОКР. Гипотеза Шумпетера. Кооперация в сфере НИОКР, эффект положительного влияния. Взаимосвязь структуры рынка и инновационной активности. Патенты. Получение преимуществ и поощрение инноваций. Критерии и типы патентной защиты разработок. Оптимальная длительность патента. Лицензирование и субсидирование инноваций.

Ценовая дискриминация. Типы дискриминационной политики, совершенная дискриминация, дискриминация в зависимости от объема (дискриминация

второго типа), дискриминация по группам потребителей (дискриминация третьего типа). Практика ценовой дискриминации, сезонные продажи, нелинейное ценообразование, сезонное ценообразование.

### **Тема 8. Воздействие рекламы на рынок**

Побуждающая реклама. Уровень рекламы, максимизирующий прибыль монополии. Уровень рекламы и уровень цен. Уровень рекламы и его влияние на общественное благосостояние, негативное влияние существования монополии. Теорема Дорфмана-Штайнера, модификация для случая олигополии. Информативная реклама. Равновесное число рекламодателей, общественно оптимальный уровень рекламы, зависимость от вероятности достижения потребителя. Влияние рекламы на уровень цен. Целевая реклама. Государственное регулирование рекламы.

### **Практические (семинарские) занятия**

<b>№ п/п</b>	<b>Номер темы</b>	<b>Содержание занятия</b>
1	1	Оценка результатов функционирования конкурентного и монопольного рынков
2	2	Ценовая дискриминация
3	3	Естественная монополия
4	4	Базовые модели олигополий (количественная олигополия)
5	5	Кооперативные модели поведения олигополистов
6	6	Вертикальная интеграция и вертикальные ограничения
7	7	Антимонопольная политика в отношении ВО
8	8	Модель рынка лимонов Акерлофа

### **САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА ОБУЧАЮЩИХСЯ**

Формы самостоятельной работы обучающегося могут различаться в зависимости от цели, характера, дисциплины, объема часов, определенных учебным планом, и включают в себя:

- подготовку к лекциям, семинарским, практическим и лабораторным занятиям;
- изучение учебных пособий; изучение и конспектирование хрестоматий и сборников документов; изучение в рамках программы курса тем и проблем, не выносимых на лекции и семинарские занятия;
- написание тематических докладов, рефератов и эссе на проблемные темы;
- аннотирование монографий или их отдельных глав, статей;
- выполнение исследовательских и творческих заданий;
- написание контрольных и лабораторных работ;

- составление библиографии и реферирование по заданной теме.

## 5. Показатели и критерии оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

### 5.1 Шкала оценивания в зависимости от уровня сформированности компетенций.

Преподавателю, для проверки сформированности у обучающихся компетенций по дисциплине, предоставляется право выбирать разноуровневые задания по своему усмотрению.

<b>Уровень сформированности компетенций</b>			
<b>Недостаточный</b> Компетенции не сформированы. Знания отсутствуют, умения и навыки не сформированы	<b>Пороговый</b> Компетенции сформированы. Сформированы базовые структуры знаний. Умения фрагментарны и носят репродуктивный характер. Демонстрируется низкий уровень самостоятельности практического навыка.	<b>Продвинутый</b> Компетенции сформированы. Знания обширные, системные. Умения носят репродуктивный характер применяются к решению типовых заданий. Демонстрируется достаточный уровень самостоятельности устойчивого практического навыка	<b>Высокий</b> Компетенции сформированы. Знания твердые, аргументированные, всесторонние. Умения успешно применяются к решению как типовых, так и нестандартных творческих заданий. Демонстрируется высокий уровень самостоятельности, высокая адаптивность практического навыка
<b>Описание критериев оценивания</b>			
<b>Обучающийся демонстрирует:</b> -существенные пробелы в знаниях учебного материала;	<b>Обучающийся демонстрирует:</b> -знания теоретического материала; -неполные ответы на основные	<b>Обучающийся демонстрирует:</b> -знание и понимание основных вопросов контролируемого	<b>Обучающийся демонстрирует:</b> -глубокие, всесторонние и аргументированные знания программного

<p>-допускаются принципиальные ошибки при ответе на основные вопросы билета, отсутствует знание и понимание основных понятий и категорий; -непонимание сущности дополнительных вопросов в рамках заданий билета; -отсутствие умения выполнять практические задания, предусмотренные программой дисциплины; -отсутствие готовности (способности) к дискуссии и низкая степень контактности.</p>	<p>вопросы, ошибки в ответе, недостаточное понимание сущности излагаемых вопросов; -неуверенные и неточные ответы на дополнительные вопросы; -недостаточное владение литературой, рекомендованной программой дисциплины; -умение без грубых ошибок решать практические задания, которые следует выполнить.</p>	<p>объема программного материала; -твердые знания теоретического материала; -способность устанавливать и объяснять связь практики и теории, выявлять противоречия, проблемы и тенденции развития; -правильные и конкретные, без грубых ошибок ответы на поставленные вопросы; -умение решать практические задания, которые следует выполнить; -владение основной литературой, рекомендованной программой дисциплины; -наличие собственной обоснованной позиции по обсуждаемым вопросам. Возможны незначительные оговорки и неточности в раскрытии отдельных положений вопросов билета,</p>	<p>материала; -полное понимание сущности и взаимосвязи рассматриваемых процессов и явлений, точное знание основных понятий в рамках обсуждаемых заданий; -способность устанавливать и объяснять связь практики и теории; -логически последовательные, содержательные, конкретные и исчерпывающие ответы на все задания билета, а также дополнительные вопросы экзаменатора; -умение решать практические задания; -свободное использование в ответах на вопросы материалов рекомендованной основной и дополнительной литературы.</p>
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

		присутствует неуверенность в ответах на дополнительные вопросы	
<b>Оценка «неудовлетворительно»</b>	<b>Оценка «удовлетворительно»</b>	<b>Оценка «хорошо»</b>	<b>Оценка «отлично»</b>

## 5.2. Индикаторы достижения компетенций на различных этапах их формирования

**ПК-6** Способен консультировать клиентов по использованию финансовых продуктов и услуг

**ПК-7** Способен консультировать клиентов по составлению финансового плана и формированию целевого инвестиционного портфеля

**В результате освоения дисциплины обучающийся должен:**

### **Знать:**

конъюктуру и механизм функционирования отраслевых рынков; состояние и прогнозирование изменений отраслевых рынков.

### **Уметь:**

проводить исследования отраслевых рынков; составлять финансовые планы для клиентов отраслевых рынков.

### **Владеть:**

навыками сбора информации по спросу на отраслевых рынках; навыками составления регулярной аналитической отчетности для клиентов отраслевых рынков.

## **Индикаторы достижения компетенций на различных этапах и уровнях их формирования.**

<b>ПК-6</b> Способен консультировать клиентов по использованию финансовых продуктов и услуг			
<b>ПК-6.5.</b> Способен мониторить конъюктуру рынка	<b>Пороговый</b>	<b>Знает (на уровне минимальных требований):</b> Конъюктуру и механизм функционирования отраслевых рынков <b>Умеет (испытывая затруднения при самостоятельном воспроизведении):</b>	<b>Удовлетворительно (зачтено)</b>

		Проводить исследования отраслевых рынков <b>Владеет (совершая ошибки и допуская незначительное несоблюдение основных положений дисциплины):</b> Навыками сбора информации по спросу на отраслевых рынках	
	<b>Продвинутый</b>	<b>Знает (на должном уровне):</b> Конъюктуру и механизм функционирования отраслевых рынков <b>Умеет (самостоятельно, при незначительной помощи педагога):</b> Проводить исследования отраслевых рынков <b>Владеет (применяя отдельные необходимые навыки):</b> Навыками сбора информации по спросу на рынке	<b>Хорошо (зачтено)</b>
	<b>Высокий</b>	<b>Знает (в полной мере):</b> Конъюктуру и механизм функционирования отраслевых рынков <b>Умеет (самостоятельно):</b> Проводить исследования отраслевых рынков <b>Владеет (совершенно свободно):</b> Навыками сбора информации по спросу на отраслевых рынках	<b>Отлично (зачтено)</b>
<b>ПК-7</b> Способен консультировать клиентов по составлению финансового плана и формированию целевого инвестиционного портфеля			
<b>ПК-7.5.</b> Способен составлять финансовые планы для клиента и обеспечивать осуществление финансовых взаимоотношений с партнерами на отраслевых рынках	<b>Пороговый</b>	<b>Знает (на уровне минимальных требований):</b> Состояние и прогнозирование изменений отраслевых рынков <b>Умеет (испытывая затруднения при самостоятельном воспроизведении):</b> Составлять финансовые планы для клиентов отраслевых рынков <b>Владеет (совершая ошибки и допуская незначительное несоблюдение основных положений дисциплины):</b> Навыками составления регулярной аналитической отчетности для клиентов отраслевых рынков	<b>Удовлетворительно (зачтено)</b>
	<b>Продвинутый</b>	<b>Знает (на должном уровне):</b> Состояние и прогнозирование изменений отраслевых рынков <b>Умеет (самостоятельно, при незначительной помощи педагога):</b> Составлять финансовые планы для	<b>Хорошо (зачтено)</b>

		клиентов отраслевых рынков <b>Владеет (применяя отдельные необходимые навыки):</b> Навыками составления регулярной аналитической отчетности для клиентов отраслевых рынков	
	<b>Высокий</b>	<b>Знает (в полной мере):</b> Состояние и прогнозирование изменений отраслевых рынков <b>Умеет (самостоятельно):</b> Составлять финансовые планы для клиентов отраслевых рынков <b>Владеет (совершенно свободно):</b> Навыками составления регулярной аналитической отчетности для клиентов отраслевых рынков	<b>Отлично (зачтено)</b>

**В результате освоения дисциплины студент должен:**

**Знать:**

- формы и методы государственного регулирования отраслевых рынков;
- сущность, формы и показатели концентрации рыночной власти;
- показатели концентрации продавцов на рынке и монопольную власть;
- типы отраслевой политики.

**Уметь:**

- определять роль фирмы в рыночной системе;
- определять барьеры входа на рынок и выхода с рынка, показатели монопольной власти;
- определять последствия монопольной власти;
- классифицировать некооперативные стратегии поведения.

**Владеть:**

- приемами внутреннего финансового контроля, направленного на соблюдение внутренних стандартов и процедур составления и исполнения бюджета сектора государственного и муниципального управления;
- приемами проведения проверки – контрольных действий по документальному и фактическому изучению законности финансовых и хозяйственных операций, достоверности бюджетного учета и бюджетной отчетности в отношении деятельности объекта контроля за определенный период;
- приемами проведения обследования и анализом состояния определенной сферы деятельности объекта контроля.

**5.3 Типовые контрольные задания и материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования**

**индикаторов достижения компетенций по данной дисциплине.**

**Вопросы для самоконтроля к дисциплине «Теория отраслевых рынков»**

1. Исследуйте ценовую дискриминацию в экономике России.
2. Проанализируйте особенности функционирования естественных монополий в России.
3. Проанализируйте олигопольные рынки России и других стран.
4. Подходы к объяснению формирования структуры рынков.
5. Влияние асимметрии информации на структуру рынка.
6. Экономическая теория вертикальной интеграции и вертикальных ограничивающих контрактов.
7. Естественные монополии: экономические проблемы регулирования.
8. Естественные монополии: модели внедрения конкуренции.
9. Теория фирмы: сравнительный анализ альтернативных подходов.
10. Национальные модели антимонопольной политики (анализ примеров различных стран).
11. Монопольная власть и конкуренция на российских рынках.
12. Объект и предмет исследования теории экономики отраслевых рынков
13. Проблемы системности и комплексности исследования
14. Роль государства в обеспечении результативности рынков
15. Теории конкуренции и монополии
16. Оценки результативности рынка
17. Конкуренция и результативность
18. Результаты господства монополии
19. Отрасли и секторы экономики
20. Распределение мировых промышленных отраслей
21. Категории рынков
22. Основные модели рынка
23. Степень и направленность конкуренции
24. Альтернативный метод оценки рынков
25. Барьеры входа на рынок и выхода с рынка
26. Вертикальная интеграция
27. Диверсификация деятельности фирм
28. Иностранная конкуренция
29. Институциональные барьеры
30. Показатели монопольной власти

**Вопросы к экзамену по дисциплине «Теория отраслевых рынков»**

1. Рынок (определение). Границы продуктового рынка (подходы к определению). Выделение отраслей в практике.
2. Сравнительный анализ основных типов рынков.
3. Показатели рыночной власти фирм на основе индексов.
4. Показатели концентрации как характеристика структуры рынков.
5. Индекс Херфиндаля-Хиршмана.

6. Индекс концентрации крупнейших производителей отрасли.
7. Факторы, определяющие структуру рынка: эффект масштаба (факторы, определяющие эффект масштаба, факторы, ограничивающие эффект масштаба), эффект крупного капитала, эффект крупномасштабных методов стимулирования сбыта.
8. Факторы, определяющие структуру рынка: случайные факторы, воздействие государства, эластичность и темпы роста спроса, иностранная конкуренция, необратимые издержки.
9. Фирма: определения и признаки. Основные концепции фирмы
10. Проблемы, возникающие при принятии предпосылки о максимизации прибыли как основном мотиве деятельности фирмы. Альтернативные цели фирмы (перечислить).
11. Цели акционеров (максимизации дивидендов, максимизация курсовой стоимости акций, максимизация благосостояния акционеров). Возможность возникновения конфликтов при несовпадении целей различных акционеров.
12. Цели индивидуального собственника. Модель выбора между доходом (прибылью) и свободным временем.
13. Цели менеджеров. Максимизация объема продаж. Способы контроля за деятельностью менеджеров.
14. Цели менеджеров. Максимизация административных (накладных) расходов. Способы контроля за деятельностью менеджеров.
15. Цели менеджеров. Максимизация темпов роста фирмы. Способы контроля за деятельностью менеджеров.
16. Цели кредиторов. Выбор инвестиционного решения (получение максимума дохода на вложенные средства). Конфликт интересов между держателями акций и держателями облигаций. Цели дебиторов.
17. Семейная фирма.
18. Воздействие монополии на общественное благосостояние. Оценка чистых потерь монополии: различные варианты линейного и нелинейного случаев. Измерение чистых потерь общества от монополии на практике. Проблемы, возникающие при оценке величины чистых потерь на практике.
19. Факторы, не учтенные при традиционной оценке потерь монополии: взаимное влияние отраслей, эффект дохода, повышение качества продукции, временной фактор, социальные издержки и X- неэффективность.
20. Определения барьеров входа (концепции Бэйна, Стиглера, Вайцекера). Классификация барьеров входа. Классификация отраслей по барьерам входа. Примеры.
21. Нестратегические барьеры (определение). Емкость рынка. Барьер капитальных затрат (особенности данного барьера в российской экономике). Абсолютное преимущество в издержках производства старых фирм. Примеры.
22. Нестратегические барьеры (определение). Относительные преимущества в издержках. Административные барьеры. Состояние инфраструктуры. Репутация. Криминализация. Примеры.
23. Стратегические барьеры (определение). Ценообразование, ограничивающее вход (модель Бэйна, модель Модильяни). Проблемы лимитирующего ценообразования. Практика лимитирующего ценообразования.

24. Стратегические барьеры (определение). Грабительское ценообразование. Дополнительные инвестиции в оборудование. Долгосрочные контракты с третьими лицами.
25. Стратегические барьеры (определение). Дифференциация товара. Модель Дорфмана-Штаймера (дифференциация товара через рекламу).
26. Особенности барьеров в российской экономике.
27. Предпосылки олигопольного рынка. Общие понятия теории олигополии (равновесие по Нэшу, функция реакции). Классификация моделей олигополии.
28. Классификация моделей олигополии. Модель Курно.
29. Классификация моделей олигополии. Модель Штакельберга.
30. Модель Бертрана с дифференцированным продуктом.
31. Модель Эджуорта (с одинаковым ограничением мощности).
32. Рынок (определение). Границы продуктового рынка (подходы к определению). Выделение отраслей в практике.
33. Модель ценового лидерства: предпосылки модели доминирующей фирмы, графическая иллюстрация, равновесие в модели. Ценовой зонтик. Доминирующая фирма и свободный вход.
34. Лимитирующее ценообразование в условиях недальновидной и дальновидной стратегий доминирующей фирмы.
35. Модель "самоубийственного" ценообразования.
36. Неценовое поведение в условиях рынка с доминирующей фирмой. Дифференциация товара как фактор стратегического поведения доминирующей фирмы.
37. Классификация моделей кооперативного поведения.
38. Причины возникновения картелей. Простая (статическая) модель полного картеля.
39. Классификация моделей кооперативного поведения. Динамическая модель картеля (условие стабильности).
40. Факторы, влияющие на стабильность картеля в долгосрочном периоде: число фирм, частота изменения цен, изменения спроса.
41. Факторы, влияющие на стабильность картеля в долгосрочном периоде: асимметрия между фирмами.
42. Вертикальная интеграция (определение). Виды вертикальной интеграции. Вертикальные ограничения. Типы вертикальных ограничений. Стимулы к ВИ и ВО (перечислить) Снижение транзакционных издержек. Примеры.
43. Стимулы к ВИ и ВО (перечислить). Стремление фирмы снизить давление гос. регулирования. Использование ценовой дискриминации. Диверсификация производства. Стремление снизить потери от монопольной власти других фирм
44. Формы вертикальных ограничений. «Ценовые» контракты: линейная цена, 2-х частный тариф (плата за франшизу), установление минимальной и максимальной цены перепродажи (контроль уровня розничных цен). Квоты продаж. Примеры.
45. Формы вертикальных ограничений Практика "исключительной территории" и "исключительных контрактов". Участие в собственности. Примеры

46. Положительные и отрицательные последствия вертикальной интеграции (вертикальных ограничений). Примеры: случаи особой эффективности вертикальной интеграции с точки зрения фирмы и/или общества в целом. Запрещение и поддержка вертикальных ограничений, практический опыт.
47. Ценовая дискриминация: мотивы и условия эффективного осуществления.
48. Последствия ценовой дискриминации для общественного благосостояния. Типы ценовой дискриминации.
49. Ценовая дискриминация первого типа (условия осуществления, последствия).
50. Типы ценовой дискриминации. Ценовая дискриминация третьего типа. Факторы, исключающие арбитраж.

### **Темы докладов по дисциплине «Теория отраслевых рынков»**

1. Рынок акций высокотехнологичных фирм в развитых странах (NASDAQ и др.), их рост и кризисы.
2. Рынок акций высокотехнологичных фирм в России.
3. Технологические парки как организационная предпосылка массовости новаторства.
4. Этапы рыночного успеха и массового производства.
5. Недоиспользование потенциала инновационного бизнеса в России.
6. Локальные потребности и их роль на рынке
7. Связующая роль в экономике мелких фирм-коммутантов.
8. Широкое распространение фирм-коммутантов в новом частном бизнесе в России.
9. Стратегия мелкого бизнеса в борьбе с конкурентами.
10. Основные модели количественного взаимодействия фирм на олигополистическом рынке: модель Курно, модель Штакельберга.
11. Статические модели ценового взаимодействия фирм.
12. Модель ценового лидера в конкурентном окружении.
13. Ценовое лидерство и сознательный параллелизм. Барометрическое ценовое лидерство.
14. Примеры злоупотребления доминирующим положением из антимонопольной практики (зарубежной или российской).
15. Работа Дж. Стиглера и ее современное развитие.

### **Темы эссе и творческих работ:**

1. Антимонопольная политика в отношении вертикальных ограничений (можно: в России или на примере США, ЕС и т.д.)
2. Специфика вертикальной интеграции и вертикальных ограничений в российской экономике.
3. Франчайзинг в России.
4. Асимметричная информация на рынке кредитов.
5. Гибкость как центральный элемент конкурентной стратегии коммутантов.

6. Разновидности фирм-мышей (коммутантов).
7. Конкурентное вытеснение неэффективного крупного производства мелким бизнесом.
8. Аутсорсинг как метод снижения издержек.
9. Коммутанты-подражатели и отсутствие безусловно-фиксированных издержек.
10. Конкуренция и структура современного рынка.
11. Взаимосвязь конкуренции и монополизации.
12. Сообщество фирм и проблема устойчивости экономики.
13. Конкуренция и научно-технический прогресс.
14. Этапы НТП и роль в их смене разных конкурентных стратегий.
15. Виды нововведений и их сравнительное значение в рыночной экономике.
16. Конкурентоспособность сообщества фирм и международная конкурентоспособность наций.

### **Темы презентаций:**

1. Понятие кластера по М. Портеру.
2. Формирование, состав и роль кластеров для экономики.
3. Транснациональные корпорации как фирмы, придерживающиеся эффективной смешанной стратегии.
4. Позитивные и негативные влияния ТНК на экономику.
5. Россия как страна крупных заводов и малых фирм.
6. Сообщество компаний на ранних этапах экономических реформ.
7. Переход подавленной конкуренции в открытую форму.
8. Двойственная роль иностранной конкуренции.
9. Индуцированная неконкурентоспособность российских гигантов.
10. Современный этап развития конкурентных отношений в России.
11. Три типа ценовых войн.
12. Неценовые конкурентные войны: роль качества, сервиса, региональной активности и ассортимента.
13. Первые признаки формирования кластеров в российской экономике.
14. Рыночная трансформация российских виолентов (инвестиционная, сбытовая и управленческая сферы).

### **Примерный тест по курсу «Теория отраслевых рынков»**

#### ***1-ый уровень сложности:***

1. Допустим, что на рынке компьютеров произошло снижение цен, при этом выручка производителей повысилась. Отсюда следует, что:
  - a) данный рынок обладает эластичным спросом;
  - b) предложение компьютеров эластично;
  - c) спрос на компьютеры неэластичен;
  - d) это товары, объем спроса на которые сокращается при увеличении дохода потребителей.

**2. Выберите два товара, которые считаются субститутами:**

- a) кофе и чай;
- b) хлеб и масло;
- c) шотландское виски и сода;
- d) бензин и зубная паста.

**3. В то время как уровни дохода увеличиваются, процент доходов, расходуемых на продукты питания:**

- a) сильно увеличивается;
- b) незначительно увеличивается;
- c) уменьшается;
- d) остается прежним.

**4. Если увеличение дохода на 1 % приводит к снижению потребления товара на 3%, то товар:**

- a) нормальный;
- b) предмет первой необходимости;
- c) предмет роскоши;
- d) товар низшего качества.

**5. Потребительский излишек может быть изображен графически как площадь под кривой:**

- a) предельной полезности;
- b) спроса, которая ниже рыночной цены;
- c) спроса;
- d) спроса, которая выше рыночной цены.

**6. Если цена товара X падает, потребитель будет всегда стараться купить больше товара из-за эффекта:**

- a) замещения и иного дохода;
- b) замещения и дохода;
- c) замещения, а не дохода;
- d) дохода, а не замещения.

**7. Теория рыночной власти изучает:**

- a) Жизненный цикл фирм
- b) Условия, при которых фирмы могут присваивать выгоды потребителей
- c) Полномочия судебной системы при рассмотрении антимонопольных дел
- d) Особенности иерархических структур фирм разной величины

**8. Фирма:**

- a) всегда стремится к максимизации прибыли, поскольку это является ее неотъемлемым свойством
- b) никогда не стремится к максимизации прибыли, поскольку это невозможно в принципе
- c) стремится к максимизации прибыли в той степени, в которой ее вынуждает

конкуренция

d) стремится к максимизации прибыли, поскольку прибыль является исключительной целью, как собственников, так и менеджеров

**9. Отличие фирм одной и той же отрасли объясняется**

- a) историей развития фирм
- b) множественностью эффективных технологических решений
- c) отсутствием жесткой связи между ресурсами и результатами
- d) всеми вышеуказанными причинами

**10. Доминирующая стратегия это та, которая**

- a) приносит большой выигрыш при любой стратегии конкурента
- b) находится на первом месте в приоритете руководителя компании
- c) пользуется поддержкой большинства совета директоров
- d) приносит наибольший из возможных выигрышей

**11. Равновесие по Нэшу в следующей разовой игре инвестиций в коммерческие спутники имеет место при выигрышах (Россия, США)**

		США	
		Малый объем	Большой объем
Россия	Малый объем	3, 4	4, 2
	Большой объем	2, 3	1, 1

4, 3

b) 2, 4

c) 3, 2

d) 1, 1

**12. Игра «дилемма заключенных» характеризуется тем, что**

- a) конкуренты не могут скоординировать свои действия из-за непреодолимых противоречий
- b) конкуренты стремятся поглотить друг друга
- c) конкуренты взаимодействуют через посредника, который стремится разорить их
- d) конкуренты могут повысить свои выигрыши за счет координации действий, но они не доверяют друг другу

**13. Исход повторяющейся игры отличается от исхода разовой, поскольку**

- a) фирмы могут путем стратегий наказания делать отклонение от неявного сговора невыгодным
- b) выигрыш будущем может иметь достаточно высокую ценность
- c) посредством многократного взаимодействия фирмы могут передавать друг другу информацию
- d) все указанное выше

**14. Модель Курно предполагает, что фирмы конкурируют по**

- A) объему                      b) цене                      c) рекламе                      d) качеству товара

**15. Парадокс Бертрана имеет место при**

- a) однородном продукте, симметрии по затратам, неограниченной мощности  
b) дифференцированном продукте, симметрии по затратам, неограниченной мощности  
c) дифференцированном продукте, симметрии по затратам, ограниченной мощности  
d) однородном продукте, асимметрии по затратам, ограниченной мощности

**2-й уровень сложности:**

**1. Функция реакции в модели Курно это зависимость между**

- a) объема выпуска одной фирмы от объема другой фирмы  
b) цены одной фирмы от цены другой фирмы  
c) цены одной фирмы от объема другой фирмы  
d) объема одной фирмы от цены другой фирмы

**2. Совершенную ценовую дискриминацию трудно осуществить в силу**

- a) недостатка информации  
b) законодательного запрета  
c) морального запрета  
d) большого объема необходимых расчетов

**3. Бесплатный вход в Эрмитаж для членов Союза художников является примером**

- a) совершенной ценовой дискриминации  
b) сегментной ценовой дискриминации  
c) блочной ценовой дискриминации  
d) неоправданных льгот

**4. Пусть функция спроса типичного покупателя на сало имеет вид  $P = 10 - Q$ , где  $P$  – цена,  $Q$  – объем спроса. Фирма устанавливает следующие цены:  $P = 8$  при  $Q \leq 2$ ,  $P = 4$  при  $Q > 2$ , причем скидка распространяется только на объем сверх 2. Какую прибыль принесет покупатель, если предельные затраты  $MC = 2$ , а постоянные затраты отсутствуют?**

- A) 10  
b) 14  
c) 18  
d) 20

**5. Пусть функция спроса типичного игрока в бильярд на партии имеет вид  $P = 10 - Q$ . Предельные затраты бильярдного зала равны нулю. Какова должна быть входная плата для максимизации прибыли бильярдного зала?**

- A) 10
- b) 25
- c) 35
- d) 50

**6. Сфера экономических отношений, связанных с выпуском и обращением ценных бумаг, – это:**

- а) рынок недвижимости;
- б) рынок ценных бумаг;
- в) рынок драгоценных камней и драгоценных металлов.

**7. Место, где происходит первичная эмиссия и первичное размещение ценных бумаг, – это:**

- а) первичный рынок;
- б) вторичный рынок;
- в) третичный рынок.

**8. Рынок, где производится купля-продажа ранее выпущенных ценных бумаг, – это:**

- а) первичный рынок;
- б) вторичный рынок;
- в) третичный рынок.

**9. Рынок с немедленным исполнением сделок в течение 1–2 рабочих дней, не считая дня заключения сделки, – это:**

- а) кассовый рынок;
- б) срочный рынок;
- в) организованный рынок.

**10. Рынок, на котором заключаются разнообразные по виду сделки со сроком исполнения, превышающим 2 рабочих дня, – это:**

- а) срочный рынок;
- б) кассовый рынок;
- в) неорганизованный рынок.

**11. Рынок, где осуществляется обращение ценных бумаг на основе законодательно установленных правил между лицензированными профессиональными посредниками, – это:**

- а) неорганизованный рынок;
- б) кассовый рынок;
- в) организованный рынок.

**12. Рынок, где осуществляется обращение ценных бумаг без соблюдения единых для всех участников рынка правил, – это:**

- а) организованный рынок;
- б) неорганизованный рынок;

в) срочный рынок.

**13. Сфера обращения ценных бумаг, не допущенных к котировке на фондовых биржах, – это:**

- а) биржевой рынок;
- б) внебиржевой рынок;
- в) срочный рынок.

**14. Рынок, организованный фондовой (фьючерсной, фондовыми секциями валютной и товарной) биржей и работающими на ней брокерскими и дилерскими фирмами, – это:**

- а) биржевой рынок;
- б) внебиржевой рынок;
- в) срочный рынок.

**15. Рынок, где в качестве посредников выступают небанковские компании по ценным бумагам, называется:**

- а) небанковская модель;
- б) банковская модель;
- в) смешанная модель.

**3-й уровень сложности:**

**1. Имеет ли смысл для кафе продажа в наборе, если есть три покупателя со следующими резервными ценами соответственно на чашку кофе и порцию мороженого: А (20, 15), В(40, 30), С(60, 45) ?**

- а) да
- б) нет
- с) недостаточно информации
- д) да, но только при отсутствии медицинских противопоказаний

**2. Поддержание цен перепродажи (в частном случае – розничных цен) на рынке автомобилей позволяет**

- а) исключить горизонтальный отрицательный внешний эффект
- б) стимулировать предоставление услуг покупателю
- с) устранить ценовую конкуренцию между продавцами
- д) верно все, указанное выше

**3. Возможно ли поддержание розничных цен производителем, если в торговле существует совершенная конкуренция?**

- а) нет, так как невозможно проконтролировать действия всех продавцов
- б) да, так как это выгодно продавцам
- с) нет, так как «дилемма заключенных» разрушит поддержание цен
- д) да, так как иначе производитель скупит всех продавцов

**4. Исключительное дилерство нацелено на**

- a) присвоение отдачи от инвестиций производителя в продвижение товара
- b) усиление мотивации продавца
- c) возможность снижения качества товара при высокой цене
- d) информационное блокирование покупателя

**5. Условия франчайзинга в случае сети ресторанов или гостиниц нацелены на**

- a) увеличение экономии от масштаба
- b) ускорение обслуживания покупателей в разных точках сети
- c) взаимозаменяемость персонала разных фирм
- d) сохранение и поддержание репутации

**6. Выбор производителя между созданием собственной торговой сети и продажей через независимые фирмы определяется**

- a) управленческими способностями
- b) стадией жизненного цикла продукта
- c) принадлежностью товара к предметам роскоши или первой необходимости
- d) соотношением выгод и потерь от интеграции и от изменения мотивации

**7. Выпуск компанией «Балтика» более десяти сортов пива является примером**

горизонтальной дифференциации продукта

- a) вертикальной дифференциации продукта
- b) диагональной дифференциации продукта
- c) матричной дифференциации продукта

**8. Наличие в продаже в сети магазинов KEY компьютеров с разной мощностью и близкими прочими характеристиками является примером**

- a) горизонтальной дифференциации продукта
- b) вертикальной дифференциации продукта
- c) диагональной дифференциации продукта
- d) матричной дифференциации продукта

**9. Различие в ценах в розничных интернет-магазинах по сравнению с ценами в обычных розничных магазинах**

- a) больше
- b) меньше
- c) недостаточно информации
- d) не меньше

**10. В модели Хотеллинга для двух фирм с неценовой конкуренцией, нулевыми затратами на перемещение фирм в характеристическом пространстве и линейными транспортными затратами равновесию по Нэшу соответствует**

- a) тесному соседству фирм
- b) расположение фирм по разным концам отрезка

- c) любое симметричное расположение фирм относительно центра
- d) равновесие по Нэшу отсутствует

**11. В модели Хотеллинга для двух фирм с неценовой конкуренцией, нулевыми затратами на перемещение фирм в характеристическом пространстве и линейными транспортными затратами оптимум с точки зрения суммарного излишка потребителей и равновесие по Нэшу**

- a) отсутствуют
- b) совпадают
- c) недостаточно информации
- d) различаются

**12. Какой из следующих взглядов на роль государства в области дифференциации продукта наиболее обоснован с позиции теории рыночной власти?**

- a) государство способно обеспечить оптимальную дифференциацию продукта
- b) государство неспособно хоть сколько-нибудь повлиять на характер дифференциации продукта
- c) государство не имеет право вмешиваться в область дифференциации продукта, поскольку это нарушает свободу выбора
- d) хотя государство не может обеспечить оптимальную дифференциацию продукта, оно может оказывать определенное влияние, например, в вопросах безопасности продуктов

**13. Какой из следующих примеров не содержит сетевого эффекта?**

- a) приобретение принтера
- b) приобретение учебника английского языка
- c) приобретение компьютера
- d) приобретение автомобиля

**14. Пусть цена подключения к сети равна 5. Пусть функция полезности типичного потребителя имеет вид  $U = 0,01N$ , где  $N$  - число участников сети. Пусть все потребители имеют одинаковые ожидания. При каких ожиданиях потребителя относительно размера сети реальная сеть возникнет, считая, что у всех потребителей одинаковые ожидания?**

- a) 10
- b) 50
- c) 100
- d) 600

**15. Какое из следующих утверждений вытекает из анализа сетей и стандартов?**

- a) Конкуренция по стандартам всегда приводит к победе наилучшего стандарта
- b) Конкуренция по стандартам иногда приводит к победе наилучшего стандарта
- c) Конкуренция по стандартам никогда не приводит к победе наилучшего

стандарта

d) Ни одно из выше приведенных утверждений неверно

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

В процессе изучения дисциплины «Теория отраслевых рынков» осуществляются следующие виды контроля:

— **входной контроль** заключается в изучении первоначальных знаний по смежным предшествующим дисциплинам, проведении входного опроса о наличии представлений, знаний, умений и навыков по данной дисциплине;

— **текущий контроль** качества усвоения знаний состоит в оценке самостоятельных и практических работ, а также в проведении опросов в конце разделов курса;

— **рубежный контроль** – зачет и экзамен.

#### **Критерии оценивания ответа обучающегося**

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

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

Оценка «удовлетворительно» (зачтено) ставится обучающемуся, который в основном знает материал программы, в целом верно выполнил

задания, но знания его неполны и поверхностны, самостоятельные суждения отсутствуют. Обучающийся имеет представление о требованиях практики в своей профессиональной области, знает основную литературу, обладает необходимыми умениями. Может оперировать основными понятиями и категориями изучаемой науки, но допускает ошибки в ответе, обнаруживает пробелы в знаниях. Умеет делать выводы; грамотно излагает ответ на вопрос.

Оценка «неудовлетворительно» (не зачтено) ставится, если обучающийся демонстрирует незнание или непонимание учебного материала, не владеет навыками, овладение которыми предусмотрено программой дисциплины, не может выполнить предложенных заданий, не знаком с основной рекомендованной литературой. Это проявляется в отсутствии плана ответа, существенных ошибках при изложении материала, трудностях в практическом применении знаний, неумении сформулировать выводы.

**Критерии оценки курсовых (если предусмотрены учебным планом), рефератов, эссе (при наличии):**

- 1) соответствие теме;
- 2) глубина проработки материала;
- 3) правильность использования источников;
- 4) оформление.

**Оценка «5»** ставится, если работа соответствует всем, перечисленным выше критериям.

**Оценка «4»** ставится, если работа соответствует трем из четырех, перечисленных выше критериев.

**Оценка «3»** ставится, если работа соответствует двум из четырех, перечисленных выше критериев.

**Оценка «2»** ставится, если работа соответствует только одному из перечисленных выше критериев.

**Критерии оценки тестовых заданий:**

«3», зачтено – выполнение 50% предложенных заданий;

«4» – выполнение 75% предложенных заданий;

«5» – выполнение 85% предложенных заданий.

**Критерии оценивания работы на семинарских и практических занятиях, устных форм проведения контроля знаний:**

1) Выделение основных понятий, характеристик, владение терминами и знание современных тенденций развития экономических процессов.

2) Полнота и логичность сделанных выводов.

3) Активность обсуждения, умение вести диалог.

4) Грамотность формулировок, критичность мышления, разносторонность подходов к анализу материала.

Задание оценивается путем признания его соответствия и

несоответствия перечисленным критериям. Соответствие трем критериям из четырёх – «зачтено».

### **Критерии оценки работы студентов во время групповых дискуссий:**

1) Активность участия в дискуссии.

2) Аргументация с использованием:

- терминов и понятий изучаемого курса, других учебных дисциплин;
- фактов современной жизни;
- фактов, демонстрирующих знания современных экономических процессов;
- мнений известных исследователей, экономистов, социологов, политологов, специалистов по экономическому анализу;
- ссылок на правовые источники и иные официальные документы.

3) Логичность и последовательность аргументации.

Оценивается только работа тех обучающихся, кто принимал участие в дискуссии путем признания ее соответствия и несоответствия перечисленным критериям. Соответствие двум критериям из трёх – «зачтено».

### **Критерии оценки контрольных работ:**

**«5» баллов** выставляется обучающемуся, если показаны прочные знания основных процессов изучаемой предметной области, описание отличается глубиной и полнотой раскрытия темы; обучающийся владеет терминологическим аппаратом; делать выводы и обобщения, давать аргументированные ответы, приводить примеры.

**«4» балла** выставляется обучающемуся, если показаны знания основных процессов изучаемой предметной области, поставленные вопросы раскрыты достаточно полно, обучающийся владеет терминологическим аппаратом; делать выводы и обобщения, давать аргументированные ответы, однако не все вопросы раскрыты полностью, не всегда приводятся примеры.

**«3» балла** выставляется обучающемуся, если ответы показывают некоторое знание процессов изучаемой предметной области, вопросы раскрыты не достаточно глубоко и полно; недостаточны умения давать аргументированные ответы и приводить примеры; недостаточно свободно владение терминологическим аппаратом, нарушена логичность и последовательность ответа.

**«2 – 1» балл** выставляется, если обнаруживается незнание процессов изучаемой предметной области, за ответ, отличающийся неглубоким раскрытием темы; не развито умение давать аргументированные ответы, отсутствие логичности и последовательности.

## **6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (включая самостоятельную работу)**

### **Основная литература**

1. Розанова, Н. М. Теория отраслевых рынков: продвинутый уровень : учебник для вузов / Н. М. Розанова. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 407 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16056-7. — URL : <https://urait.ru/bcode/530355>
2. Розанова, Н. М. Теория отраслевых рынков: введение в предмет : учебник для вузов / Н. М. Розанова. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 470 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16055-0. — URL : <https://urait.ru/bcode/530354>
3. Сбитнева, Г. И. Отраслевые информационные ресурсы. Практикум : учебное пособие для вузов / Г. И. Сбитнева. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 154 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14441-3. — URL : <https://urait.ru/bcode/496996>
4. Челноков, А. Ю. Теория игр : учебник и практикум для вузов / А. Ю. Челноков. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 223 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-00233-1. — URL : <https://urait.ru/bcode/511218>

### **Дополнительная литература**

1. Заздравных, А. В. Экономика отраслевых рынков : учебник и практикум для вузов / А. В. Заздравных, Е. Ю. Бойцова. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 359 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15225-8. — URL : <https://urait.ru/bcode/511798>
2. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности : учебник и практикум для вузов / С. В. Карпова [и др.] ; под общей редакцией С. В. Карповой, С. В. Мхитаряна. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 396 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14869-5. — URL : <https://urait.ru/bcode/512019>

### **Интернет-ресурсы:**

1. <http://www.economy.gov.ru/> - Официальный сайт Министерства экономического развития РФ
2. [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru) – общероссийская сеть распространения правовой информации (Консультант-Плюс);
3. [www.gov.ru](http://www.gov.ru)—официальный сайт федеральных органов исполнительной власти РФ;
4. <http://www.arb.ru/site/> – официальный сайт Ассоциации российских банков
5. <http://capital.ru/> – информационно – аналитический сайт
6. <http://dombankov.ru/> – информационный портал о банках и финансах
7. <http://www.banki.ru/> – информационный портал

8. <http://www.bankir.ru/> – информационно – аналитический портал
9. <http://web.100p.ru/business/bank/> – банковский рейтинг, ссылки на банки
10. <http://fofo.ru/> – электронный справочник банков России
11. <http://ecsocman.hse.ru> - Федеральный образовательный портал «Экономика Социология Менеджмент» -

## **7. Материально-техническое обеспечение дисциплины**

Для выполнения практических работ, проведения тренингов и выполнения тестовых заданий подготовлены печатные материалы, которые содержатся в методической папке (кафедра экономических дисциплин), используются мультимедийные ресурсы кафедры и вуза.

Лекционные и семинарские занятия предполагают комплект презентационного оборудования: мультимедиа-проектор, ноутбук (или ПЭВМ).

Компьютерный класс с установленными программными средствами привлекается для проведения практических занятий и для осуществления текущего и рубежного контроля знаний студентов в форме тестирования.

Используемые программы (для подготовки и проведения занятий):

- Microsoft Office (PowerPoint, Word); Adobe Photoshop; Adobe Reader; Eset NOD32 Antivirus; Etxt Antiplagiat
- Браузеры: Google Chrome, Mozilla Firefox
- Медиапроигрыватели: Media Player Classic Homecinema, Windows Media
- SaaS-платформа WIX
- Профессиональный интерфейс Яндекс.Директ

Для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья необходимы специальные условия для получения образования. В целях доступности получения высшего образования по образовательным программам инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья Университетом обеспечивается:

1. Наличие альтернативной версии официального сайта Университета в сети «Интернет» для слабовидящих;
2. Для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата, созданы материально-технические условия обеспечивающие возможность беспрепятственного доступа обучающихся в учебные помещения, объекту питания, туалетные и другие помещения Университета, а также пребывания в указанных помещениях.

**8. Особенности обучения лиц с ограниченными возможностями здоровья**

Организация образовательного процесса для лиц с ограниченными возможностями здоровья осуществляется в соответствии с «Методическими рекомендациями по организации образовательного процесса для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья в образовательных организациях высшего образования, в том числе оснащенности образовательного процесса» Министерства образования и науки Российской Федерации от 08.04.2014 г. № АК-44/05вн и «Положением об обучении студентов-инвалидов и студентов с ограниченными возможностями здоровья», утвержденным ректором ОЧУ ВО «Еврейский университет» от 20.06.2019 г.

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

Предусмотрена возможность обучения по индивидуальному графику.