

Кафедра маркетингу

**«ЗАТВЕРДЖЕНО»**

завідувач кафедри

Касян С.Я. 

«02» липня 2021 року

## **РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

### **«Теорія регіональних і галузевих ринків»**

Галузь знань .....	07 Управління та адміністрування
Спеціальність .....	075 Маркетинг
Освітній рівень.....	бакалавр
Освітньо-професійна програма	Маркетинг
Статус .....	нормативна
Загальний обсяг .....	6 кредитів ЄКТС (180 годин)
Форма підсумкового контролю	екзамен
Термін викладання	1-й семестр, 1, 2 чверті
Мова викладання .....	українська

Викладачі: д. е. н., проф. Пилипенко Ганна Миколаївна

Пролонговано: на 20\_\_/20\_\_ н.р. \_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_) «\_\_» 20\_\_ р.  
(підпис, ПІБ, дата)

на 20\_\_/20\_\_ н.р. \_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_) «\_\_» 20\_\_ р.  
(підпис, ПІБ, дата)

Дніпро  
НТУ «ДП»  
2021

Робоча програма навчальної дисципліни «Теорія регіональних і галузевих ринків» для бакалаврів освітньо-професійної програми «Маркетинг» спеціальності 075 «Маркетинг» / Нац. техн. ун-т. «Дніпровська політехніка», каф. маркетингу. Д. : НТУ «ДП», 2021. 17 с.

Розробник: д. е. н., професор Пилипенко Ганна Миколаївна

Робоча програма регламентує:

- мету дисципліни;
- дисциплінарні результати навчання, сформовані на основі трансформації очікуваних результатів навчання освітньої програми;
- базові дисципліни;  
обсяг і розподіл за формами організації освітнього процесу та видами навчальних занять;
- програму дисципліни (тематичний план за видами навчальних занять);
- алгоритм оцінювання рівня досягнення дисциплінарних результатів навчання (шкали, засоби, процедури та критерії оцінювання);
- інструменти, обладнання та програмне забезпечення;
- рекомендовані джерела інформації.

Робоча програма призначена для реалізації компетентнісного підходу під час планування освітнього процесу, викладання дисципліни, підготовки бакалаврів до контрольних заходів, контролю провадження освітньої діяльності, внутрішнього та зовнішнього контролю забезпечення якості вищої освіти, акредитації освітніх програм у межах спеціальності.

Погоджено рішенням методичної комісії спеціальності 075 «Маркетинг» (протокол № 10 від 30.06.2021).

## ЗМІСТ

1 МЕТА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ .....	4
2 ОЧІКУВАНІ ДИСЦИПЛІНАРНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ.....	4
3 БАЗОВІ ДИСЦИПЛІНИ .....	4
4 ОБСЯГ І РОЗПОДІЛ ЗА ФОРМАМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ ТА ВИДАМИ НАВЧАЛЬНИХ ЗАНЯТЬ .....	5
5 ПРОГРАМА ДИСЦИПЛІНИ ЗА ВИДАМИ НАВЧАЛЬНИХ ЗАНЯТЬ.....	5
6 ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ .....	7
6.1 Шкали .....	8
6.2 Засоби та процедури.....	8
6.3 Критерії.....	9
7 ІНСТРУМЕНТИ, ОБЛАДНАННЯ ТА ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ .....	15
8 РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ.....	15

## 1 МЕТА НАВЧАЛЬНОЇ ДИЦИПЛІНИ

В освітньо-професійній програмі Національного технічного університету «Дніпровська політехніка» спеціальності 075 «Маркетинг» здійснено розподіл програмних результатів навчання (ПРН) за організаційними формами освітнього процесу. Зокрема, до дисципліни Ф2 «Теорія регіональних і галузевих ринків» віднесено такі програмні результати навчання:

ПРН2	Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності.
ПРН5	Виявляти й аналізувати ключові характеристики маркетингових систем різного рівня, а також особливості поведінки їх суб'єктів.
ПРН9	Оцінювати ризики провадження маркетингової діяльності, встановлювати рівень невизначеності маркетингового середовища при прийнятті управлінських рішень.

**Мета дисципліни** – формування у здобувачів відповідних дисциплінарних компетентностей щодо розуміння природи фірми, основних закономірностей функціонування регіональних і галузевих ринків, набуття знань щодо стратегій конкурентної поведінки фірм та опанування методології здійснення ринкових досліджень.

Досягнення поставленої мети передбачає розв'язання у процесі викладання наступних завдань:

- формування економічного мислення та професійних компетентностей у здобувачів освітньої програми;
- засвоєння основних категорій дисципліни та закономірностей функціонування й розвитку сучасних галузевих ринків;
- формування уявлення про природу фірми та особливості її стратегічної поведінки на регіональних та галузевих ринках;
- опанування методологією аналізу поведінки ринкових суб'єктів щодо ціноутворення, диференціації продукції, умов отримання ринкової влади та її збереження, цінового й нецінового суперництва, інвестицій та інновацій;
- набуття практичних навичок застосування системи показників для оцінки висоти бар'єрів входу та виходу, дослідження рівня концентрації та монополізації конкретних галузевих та регіональних ринків;
- формування здатності до критичного осмислення проблем розвитку регіональних і галузевих ринків та їхнього регулювання;
- активізація творчого пошуку студентів у вирішенні складних проблем функціонування ринків.

Реалізація мети вимагає трансформації програмних результатів навчання в дисциплінарні та адекватний відбір змісту навчальної дисципліни.

## 2 ОЧІКУВАНІ ДИСЦИПЛІНАРНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ

Шифр ПРН	Дисциплінарні результати навчання (ДРН)	
	шифр ДРН	зміст
ПРН2	ПР02.1-Ф2	Засвоїти основні категорії дисципліни та сформувавши уявлення про закономірності функціонування й розвитку сучасних галузевих та регіональних ринків
	ПР02.2-Ф2	Отримати навички пошуку інформації для проведення ринкових досліджень та формування прогнозів щодо зміни конфігурації ринкових структур.
ПРН5	ПР05.1-Ф2	Опанувати та застосовувати методологічні підходи аналізу поведінки ринкових суб'єктів щодо ціноутворення, диференціації продукції, умов отримання ринкової влади та її збереження, цінового й нецінового суперництва, інвестицій та інновацій.
	ПР05.2-Ф2	Вміти застосовувати існуючі системи показників для оцінки висоти бар'єрів входу та виходу, дослідження рівня концентрації та монополізації конкретних галузевих та регіональних ринків.
ПРН9	ПР09.1-Ф2	Ідентифікувати прояви асиметричної інформації та невизначеності у функціонуванні конкретних регіональних та галузевих ринків, враховувати їх при прийнятті управлінських рішень.

## 3 БАЗОВІ ДИСЦИПЛІНИ

Дисципліна викладається у першому семестрі на першому курсі навчання відповідно до навчального плану, тому додаткових вимог до базових дисциплін не встановлюється. Міждисциплінарні зв'язки: вивчення курсу ґрунтуються на знаннях, отриманих з попередньо вивчених дисциплін у закладах середньої освіти.

## ОБСЯГ І РОЗПОДІЛ ЗА ФОРМАМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ ТА ВИДАМИ НАВЧАЛЬНИХ ЗАНЯТЬ

Вид навчальних занять	Обсяг, години	Розподіл за формами навчання, години					
		денна		вечірня		заочна	
		аудиторні заняття	самостійна робота	аудиторні заняття	самостійна робота	аудиторні заняття	самостійна робота
лекційні		26	60			8	98
практичні		33	61			6	98
лабораторні	-	-	-			-	-
семінари	-	-	-			-	-
РАЗОМ	180 / 210 зао	59	121			14	196

## 5 ПРОГРАМА ДИСЦИПЛІНИ ЗА ВИДАМИ НАВЧАЛЬНИХ ЗАНЯТЬ

Шифри ДРН	Види та тематика навчальних занять	Обсяг складових, години
	<b>ЛЕКЦІЇ</b>	<b>26</b>
	<b>1. Вступ до теорії регіональних і галузевих ринків</b>	
ПР02.1-Ф2	<p>Теорія регіональних і галузевих ринків як основа маркетингових досліджень. Напрями застосування основних положень теорії регіональних і галузевих ринків для проведення ринкових досліджень.</p> <p>Предмет і метод дисципліни. Становлення та основні етапи розвитку теорії регіональних і галузевих ринків як науки. Історичні умови формування методологічних засад дослідження галузевих ринків: парадигми гарвардської та чиказької шкіл. SCP–підхід (structure – conduct – performance approach). Інституціональний аналіз в теорії галузевих ринків.</p>	2
ПР02.1-Ф2	<p style="text-align: center;"><b>2. Мікроекономічні основи теорії регіональних і галузевих ринків</b></p> <p>Фірма як головний суб'єкт ринкової економіки. Економічний інтерес виробника та форми його реалізації. Мікроекономічний аналіз витрат фірми та їх класифікація. Бухгалтерський, економічний, нормальний прибуток як орієнтири у виборі сфери діяльності фірми.</p> <p>Загальне поняття ринкової структури. Досконала та недосконала конкуренція: сутність, умови та відмінності.</p> <p>Фірма в умовах досконалої конкуренції: основні принципи ведення конкурентної боротьби.</p> <p>Сутність та особливості функціонування монополії, олігополії та монополістичної конкуренції. Нецінові методи конкуренції.</p>	4
ПР02.1-Ф2 ПР09.1-Ф2	<p style="text-align: center;"><b>3. Фірма як суб'єкт регіональних та галузевих ринків</b></p> <p>Класифікація фірм за розміром, формами власності та організаційно-правовою формами. Види фірм за типом внутрішньої структури управління.</p> <p>Технологічна концепція фірми. Фактори, що визначають горизонтальні та вертикальні межі фірми. Встановлення мінімально-ефективного розміру фірми.</p> <p>Інституціональна природа фірми. Сутність трансакційних витрат та трансакційних ризиків. Витрати контролю. Контракти та їх види. Фактори вибору фірмою оптимального контракту. Особливості прийняття рішень щодо вертикальної інтеграції фірми. Обмеження вертикальної інтеграції. Квазіінтеграційні структури. Стратегічні концепції фірми. Стратегічний аналіз як основа визначення розміру фірми.</p>	6
ПР02.2-Ф2 ПР05.1-Ф2	<p style="text-align: center;"><b>4. Фірма, галузь та ринок: методологічні засади ідентифікації</b></p> <p>Поняття галузі та ринку: критерії розмежування понять. Методологія ідентифікації галузей економіки. Міжнародна стандартна галузева класифікація усіх видів економічної діяльності – ISIC. Центральна класифікація продукції – CPC. Гармонізована система опису та кодування товарів – HS.</p>	3

Шифри ДРН	Види та тематика навчальних занять	Обсяг складових, години
	<p>Міжнародна стандартна торгова класифікація SITC. Класифікація видів економічної діяльності Європейського Союзу – NACE. Класифікація продукції за видами діяльності – CPA. Класифікатор видів промислової продукції – PRODCOM. Класифікація видів економічної діяльності – КВЕД. Державний класифікатор продукції та послуг – ДКПП. Класифікація товарів зовнішньоекономічної діяльності – УКТЗЕД. Взаємозв'язок статистичних класифікацій світового, європейського та українського рівнів.</p> <p>Теоретико-методологічні підходи до виокремлення галузевих ринків. Поняття релевантного ринку. Продуктові (товарні), локальні (географічні) та часові межі ринку. Експертний аналіз ринку за Методикою визначення монопольного (домінуючого) становища суб'єктів господарювання на ринку. Поняття перехресної еластичності попиту. SSNPI-тест для аналізу попиту і пропозиції. Аналіз динаміки цін. Обсяг ринку. Ступінь відкритості ринку.</p>	
ПР02.1-Ф2 ПР05.2-Ф2	<p><b>5. Концентрація ринку та її показники. Ринкова влада економічних суб'єктів.</b></p> <p>Ринкова концентрація та система її основних індикаторів. Особливості розрахунку індексів концентрації, Лінда, Харфіндайла-Хіршмана, Розенблюта, Холла-Тайдмана, ентропії, коефіцієнту Джині, показників дисперсії ринкових часток та їхньої варіації.</p> <p>Сутність та джерела ринкової влади економічних суб'єктів. Показники ринкової влади: коефіцієнти Лернера, Бейна, Папандреу, Ротшильда, Тобіна. Взаємозв'язок між індексами монопольної влади. Державна політика регулювання ринкової влади.</p>	2
ПР02.1-Ф2 ПР05.1-Ф2 ПР05.2-Ф2 ПР09.1-Ф2	<p><b>6. Вплив ринкової влади на формування цінових стратегій фірми</b></p> <p>Основні ознаки чистої монополії та особливості її ринкової поведінки. Домінуюча фірма та причини її існування у ринковому середовищі. Фактори переваг у витратах виробництва та якісних показниках продукції домінуючої фірми. Форми реалізації погоджених дій.</p> <p>Типи цінових стратегій домінуючої фірми: модель лімітуючої (обмежувальної) ціни, самовбивча стратегія, стратегія витіснення, хижацька поведінка, стратегія стримування входу, цінова дискримінація. Умови, види та механізм реалізації цінової дискримінації на галузевих і регіональних ринках. Географічна цінова дискримінація. Ціноутворення на основі базисних пунктів та конкуренція. Ціноутворення у просторі та ефективність.</p>	4
ПР02.1-Ф2 ПР05.1-Ф2 ПР05.2-Ф2 ПР09.1-Ф2	<p><b>7. Нецінові стратегії фірм</b></p> <p>Сутність та основні форми нецінових стратегічних бар'єрів входу / виходу фірм на ринках. Показники рівня нецінових бар'єрів. Обмеження входу через стратегію блокування</p>	5

Шифри ДРН	Види та тематика навчальних занять	Обсяг складових, години
	<p>незаповнених ніш в географічному просторі. Довгострокові контракти: стратегія й тактика побудови вхідних бар'єрів. Вертикальна інтеграція та вертикальні обмеження як спосіб побудови бар'єрів нецінового характеру. Особливості створення вхідних бар'єрів на основі розширення виробничих потужностей фірми.</p> <p>Диференціація продукції як спосіб попередження вторгнення нових фірм на ринок. Види диференціації: просторова, за якістю товарів та обслуговуванням покупців. Горизонтальна та вертикальна диференціація. Способи виміру диференціації товару: за кількістю торгових марок, за обсягом витрат на рекламу, за перехресною еластичністю попиту, за прихильністю покупців певній торговій марці. Оптимальний рівень продуктової різноманітності. Роль стандартизації товарів.</p>	
<p>ПР02.1-Ф2 РН9</p>	<p><b>Високотехнологічні підприємства на ринку інноваційної продукції:</b> стратегічна поведінка та сприяння сталому розвитку суспільства. Інновації як підґрунтя для встановлення ринкових бар'єрів. Монополія новатора та інноваційна рента. Патенти і ліцензії. Модель продуктової інновації. Оптимальна тривалість патенту. Конкуренція у сфері інноваційної діяльності: патентні перегони, перехресне ліцензування, конкурентна імітація. Ефект переваги першого ходу. Інновації як спосіб диференціації товару. Стратегія запланованого старіння товару.</p>	
	<b>ПРАКТИЧНІ ЗАНЯТТЯ</b>	<b>33</b>
<p>ПР02.1-Ф2</p>	<p><b>1. Вступ до теорії регіональних і галузевих ринків</b>  1.1. Зв'язок теорії регіональних і галузевих ринків з мікроекономікою та маркетингом.  1.2. Еволюція теорії регіональних і галузевих ринків: від неокласичної концепції до сучасних парадигм.  1.3. Напрями застосування основних положень теорії регіональних і галузевих ринків для проведення маркетингових досліджень.</p>	2
<p>ПР02.1-Ф2</p>	<p><b>2. Мікроекономічні основи теорії регіональних і галузевих ринків</b>  2.1. Фірма в мікроекономічному аналізі.  2.2. Сутність ринкової структури. Досконала та недосконала конкуренція.  2.3. Порівняльна характеристика типів ринкових структур.</p>	4
<p>ПР02.1-Ф2 ПР09.1-Ф2</p>	<p><b>3. Фірма як суб'єкт регіональних та галузевих ринків</b>  3.1. Переваги й недоліки великих, середніх та малих фірм: порівняльна характеристика.  3.2. Види фірм за типом внутрішньої структури управління. Сучасні тенденції у взаємодії власності й управління.  3.3. Технологічна та інституціональна природа фірми.  3.4. Сутність трансакційних витрат та трансакційних ризиків.</p>	6



Шифри ДРН	Види та тематика навчальних занять	Обсяг складових, години
	3.5. Контракти та їх види. Фактори вибору оптимального контракту фірмою. 3.6. Особливості прийняття рішень щодо вертикальної інтеграції фірми. Квазіінтеграційні структури.	
ПР02.2-Ф2 ПР05.1-Ф2	<b>4 Фірма, галузь та ринок: методологічні засади ідентифікації</b> 4.1. Взаємозв'язок між ринком і галуззю. Методологія ідентифікації галузей економіки за міжнародними стандартними галузевими класифікаторами видів економічної діяльності 4.2. Виокремлення галузевого та релевантного ринків. 4.3. Технологія визначення продуктових, територіальних та часових меж ринку.	4
ПР02.1-Ф2 ПР05.2-Ф2	<b>5. Концентрація ринку та її показники. Ринкова влада економічних суб'єктів.</b> 5.1. Концентрація ринку та її показники. 5.2. Ринкова влада: сутність та основні індикатори. 5.3. Експертний аналіз ринку за показниками рівнів концентрації та ринкової влади.	3
ПР02.1-Ф2 ПР05.1-Ф2 ПР05.2-Ф2 ПР09.1-Ф2	<b>6. Вплив ринкової влади на формування цінових стратегій фірми</b> 6.1. Особливості ринкової поведінки монополіста. 6.2. Домінуюча фірма та причини її існування у ринковому середовищі. 6.3. Цінові стратегії домінуючої фірми. 6.4. Фактори вибору оптимальної цінової стратегії домінуючої фірми. 6.5. Цінова дискримінація: умови, види, механізм реалізації.	6
ПР02.1-Ф2 ПР05.1-Ф2 ПР05.2-Ф2 ПР09.1-Ф2	<b>7. Нецінові стратегії фірм</b> 7.1. Сутність та основні форми нецінових стратегічних бар'єрів входження фірм на ринки. 7.2. Особливості створення вхідних бар'єрів на основі розширення виробничих потужностей фірми. 7.3. Обмеження входу через стратегію блокування незаповнених ніш в географічному просторі. 7.4. Довгострокові контракти: стратегія й тактика побудови вхідних бар'єрів. Вертикальна інтеграція та вертикальні обмеження. 7.5. Диференціація продукції як спосіб попередження вторгнення нових фірм на ринок. 7.6. Інновації як форма стратегічного бар'єру. <b>Подвійність наслідків ринкової діяльності високотехнологічних підприємств:</b> максимізація інноваційної ренти та сприяння сталому розвитку суспільства.	8
	<b>РАЗОМ</b>	<b>59</b>

## 6 ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

Сертифікація досягнень студентів здійснюється за допомогою прозорих процедур, що ґрунтуються на об'єктивних критеріях відповідно до «Положення про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти».

Досягнутий рівень компетентностей відносно очікуваних, що ідентифікований під час контрольних заходів, відображає реальний результат навчання студента за дисципліною.

### 6.1 Шкали

Оцінювання навчальних досягнень студентів НТУ «ДП» здійснюється за рейтинговою (100-бальною) та інституційною шкалами. Остання необхідна (за офіційною відсутністю національної шкали) для конвертації (переведення) оцінок мобільних студентів.

#### *Шкали оцінювання навчальних досягнень студентів НТУ «ДП»*

Рейтингова	Інституційна
90...100	відмінно / Excellent
74...89	добре / Good
60...73	задовільно / Satisfactory
0...59	незадовільно / Fail

Кредити навчальної дисципліни зараховується, якщо студент отримав підсумкову оцінку не менше 60-ти балів. Нижча оцінка вважається академічною заборгованістю, що підлягає ліквідації.

### 6.2 Засоби та процедури

Зміст засобів діагностики спрямовано на контроль рівня сформованості знань, умінь, комунікації, автономності та відповідальності студента за вимогами НРК до 6-го кваліфікаційного рівня під час демонстрації регламентованих робочою програмою результатів навчання.

Студент на контрольних заходах має виконувати завдання, орієнтовані виключно на демонстрацію дисциплінарних результатів навчання (розділ 2).

Засоби діагностики, що надаються студентам на контрольних заходах у вигляді завдань для поточного та підсумкового контролю, формуються шляхом конкретизації вихідних даних та способу демонстрації дисциплінарних результатів навчання.

Засоби діагностики (контрольні завдання) для поточного та підсумкового контролю дисципліни затверджуються кафедрою.

Види засобів діагностики та процедур оцінювання для поточного та підсумкового контролю дисципліни подано нижче.

### *Засоби діагностики та процедури оцінювання*

ПОТОЧНИЙ КОНТРОЛЬ			ПІДСУМКОВИЙ КОНТРОЛЬ	
навчальне заняття	засоби діагностики	процедури	засоби діагностики	процедури
лекції	контрольні завдання за кожною темою	виконання завдання під час лекцій	контрольна робота	визначення середньозваженого результату поточних контролів; виконання контрольної роботи під час заліку за бажанням студента
практичні	контрольні завдання за кожною темою	виконання завдань під час практичних занять		
	або індивідуальне завдання	виконання завдань під час самостійної роботи		

Під час поточного контролю лекційні заняття оцінюються шляхом визначення якості виконання контрольних конкретизованих завдань. Практичні заняття оцінюються якістю виконання контрольного або індивідуального завдання.

Якщо зміст певного виду занять підпорядковано декільком дескрипторам, то інтегральне значення оцінки може визначатися з урахуванням вагових коефіцієнтів, що встановлюються викладачем.

За наявності рівня результатів поточних контролів з усіх видів навчальних занять не менше 60 балів, підсумковий контроль здійснюється без участі студента шляхом визначення середньозваженого значення поточних оцінок.

Незалежно від результатів поточного контролю кожен студент під час екзамену має право виконувати контрольну роботу, яка містить завдання, що охоплюють ключові дисциплінарні результати навчання.

Кількість конкретизованих завдань контрольної роботи повинна відповідати відведеному часу на виконання. Кількість варіантів контрольної роботи має забезпечити індивідуалізацію завдання.

Значення оцінки за виконання контрольної роботи визначається середньою оцінкою складових (конкретизованих завдань) і є остаточним.

Інтегральне значення оцінки виконання контрольної роботи може визначатися з урахуванням вагових коефіцієнтів, що встановлюється кафедрою для кожного дескриптора НРК.

### **6.3 Критерії**

Реальні результати навчання студента ідентифікуються та вимірюються відносно очікуваних під час контрольних заходів за допомогою критеріїв, що описують дії студента для демонстрації досягнення результатів навчання.

Для оцінювання виконання контрольних завдань під час поточного контролю лекційних і практичних занять в якості критерія використовується

коефіцієнт засвоєння, що автоматично адаптує показник оцінки до рейтингової шкали:

$$O_i = 100 a/m,$$

де  $a$  – число правильних відповідей або виконаних суттєвих операцій відповідно до еталону рішення;  $m$  – загальна кількість запитань або суттєвих операцій еталону.

Індивідуальні завдання та комплексні контрольні роботи оцінюються експертно за допомогою критеріїв, що характеризують співвідношення вимог до рівня компетентностей і показників оцінки за рейтинговою шкалою.

Зміст критеріїв спирається на компетентнісні характеристики, визначені НРК для магістерського рівня вищої освіти (подано нижче).

**Загальні критерії досягнення результатів навчання  
для 6-го кваліфікаційного рівня за НРК**

**Інтегральна компетентність** – здатність розв'язувати складні задачі і проблеми у певній галузі професійної діяльності або у процесі навчання, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій та характеризується невизначеністю умов і вимог.

Дескриптори НРК	Вимоги до знань, умінь, комунікації, автономності та відповідальності	Показник оцінки
<b>Знання</b>		
<p>– концептуальні знання, набуті у процесі навчання та професійної діяльності, включаючи певні знання сучасних досягнень;</p> <p>– критичне осмислення основних теорій, принципів, методів і понять у навчанні та професійній діяльності</p>	Відповідь відмінна – правильна, обґрунтована, осмислена. Характеризує наявність:	95-100
	– концептуальних знань;	
	– високого ступеню володіння станом питання;	
	– критичного осмислення основних теорій, принципів, методів і понять у навчанні та професійній діяльності	
	Відповідь містить негрубі помилки або описки	90-94
	Відповідь правильна, але має певні неточності	85-89
	Відповідь правильна, але має певні неточності й недостатньо обґрунтована	80-84
	Відповідь правильна, але має певні неточності, недостатньо обґрунтована та осмислена	75-79
Відповідь фрагментарна	70-74	
Відповідь демонструє нечіткі уявлення студента про об'єкт вивчення	65-69	
Рівень знань мінімально задовільний	60-64	
Рівень знань незадовільний	<60	
<b>Уміння</b>		
<p>– розв'язання складних непередбачуваних задач і проблем у спеціалізованих сферах професійної діяльності та/або навчання, що передбачає збирання та інтерпретацію</p>	Відповідь характеризує уміння:	95-100
	– виявляти проблеми; формулювати гіпотези;	
– розв'язувати проблеми;		
– обирати адекватні методи та інструментальні засоби;		
– збирати та логічно й зрозуміло інтерпретувати інформацію;		
– використовувати інноваційні підходи до розв'язання завдання		
Відповідь характеризує уміння застосовувати знання в практичній діяльності з негрубими помилками	90-94	

інформації (даних), вибір методів та інструментальних засобів, застосування інноваційних підходів	Відповідь характеризує уміння застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності при реалізації однієї вимоги	85-89
	Відповідь характеризує уміння застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності при реалізації двох вимог	80-84
	Відповідь характеризує уміння застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності при реалізації трьох вимог	75-79
	Відповідь характеризує уміння застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності при реалізації чотирьох вимог	70-74
	Відповідь характеризує уміння застосовувати знання в практичній діяльності при виконанні завдань за зразком	65-69
	Відповідь характеризує застосовувати знання при виконанні завдань за зразком, але з неточностями	60-64
	Рівень умінь незадовільний	<60
<b>Комунікація</b>		
– донесення до фахівців і нефахівців інформації, ідей, проблем, рішень та власного досвіду в галузі професійної діяльності; – здатність ефективно формувати комунікаційну стратегію	Вільне володіння проблематикою галузі. Зрозумілість відповіді (доповіді). Мова: – правильна; – чиста; – ясна; – точна; – логічна; – виразна; – лаконічна. Комунікаційна стратегія: – послідовний і несуперечливий розвиток думки; – наявність логічних власних суджень; – доречна аргументації та її відповідність відстоюваним положенням; – правильна структура відповіді (доповіді); – правильність відповідей на запитання; – доречна техніка відповідей на запитання; – здатність робити висновки та формулювати пропозиції	95-100
	Достатнє володіння проблематикою галузі з незначними хибами. Достатня зрозумілість відповіді (доповіді) з незначними хибами. Доречна комунікаційна стратегія з незначними хибами	90-94
	Добре володіння проблематикою галузі. Добра зрозумілість відповіді (доповіді) та доречна комунікаційна стратегія (сумарно не реалізовано три вимоги)	85-89
	Добре володіння проблематикою галузі. Добра зрозумілість відповіді (доповіді) та доречна комунікаційна стратегія (сумарно не реалізовано чотири вимоги)	80-84
	Добре володіння проблематикою галузі.	75-79

	Добра зрозумілість відповіді (доповіді) та доречна комунікаційна стратегія (сумарно не реалізовано п'ять вимог)	
	Задовільне володіння проблематикою галузі. Задовільна зрозумілість відповіді (доповіді) та доречна комунікаційна стратегія (сумарно не реалізовано сім вимог)	70-74
	Часткове володіння проблематикою галузі. Задовільна зрозумілість відповіді (доповіді) та комунікаційна стратегія з хибами (сумарно не реалізовано дев'ять вимог)	65-69
	Фрагментарне володіння проблематикою галузі. Задовільна зрозумілість відповіді (доповіді) та комунікаційна стратегія з хибами (сумарно не реалізовано 10 вимог)	60-64
	Рівень комунікації незадовільний	<60
<b>Автономність та відповідальність</b>		
<p>– управління комплексними діями або проектами, відповідальність за прийняття рішень у непередбачуваних умовах;</p> <p>– відповідальність за професійний розвиток окремих осіб та/або груп осіб;</p> <p>– здатність до подальшого навчання з високим рівнем автономності</p>	<p>Відмінне володіння компетенціями менеджменту особистості, орієнтованих на:</p> <p>1) управління комплексними проектами, що передбачає:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– дослідницький характер навчальної діяльності, позначена вмінням самостійно оцінювати різноманітні життєві ситуації, явища, факти, виявляти і відстоювати особисту позицію;</li> <li>– здатність до роботи в команді;</li> <li>– контроль власних дій;</li> </ul> <p>2) відповідальність за прийняття рішень в непередбачуваних умовах, що включає:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– обґрунтування власних рішень положеннями нормативної бази галузевого та державного рівнів;</li> <li>– самостійність під час виконання поставлених завдань;</li> <li>– ініціативу в обговоренні проблем;</li> <li>– відповідальність за взаємовідносини;</li> </ul> <p>3) відповідальність за професійний розвиток окремих осіб та/або груп осіб, що передбачає:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– використання професійно-орієнтованих навичок;</li> <li>– використання доказів із самостійною і правильною аргументацією;</li> <li>– володіння всіма видами навчальної діяльності;</li> </ul> <p>4) здатність до подальшого навчання з високим рівнем автономності, що передбачає:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– ступінь володіння фундаментальними знаннями;</li> <li>– самостійність оцінних суджень;</li> <li>– високий рівень сформованості загальнонавчальних умінь і навичок;</li> <li>– самостійний пошук та аналіз джерел інформації</li> </ul>	95-100
	Упевнене володіння компетенціями менеджменту особистості (не реалізовано дві вимоги)	90-94
	Добре володіння компетенціями менеджменту особистості (не реалізовано три вимоги)	85-89
	Добре володіння компетенціями менеджменту особистості (не реалізовано чотири вимоги)	80-84
	Добре володіння компетенціями менеджменту особистості (не реалізовано шість вимог)	75-79

	Задовільне володіння компетенціями менеджменту особистості (не реалізовано сім вимог	70-74
	Задовільне володіння компетенціями менеджменту особистості (не реалізовано вісім вимог	65-69
	Рівень автономності та відповідальності фрагментарний	60-64
	Рівень автономності та відповідальності незадовільний	<60

## 7 ІНСТРУМЕНТИ, ОБЛАДНАННЯ ТА ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Технічні засоби навчання:

– мультимедійне обладнання;

– персональні комп'ютери.

Дистанційна платформа MOODLE.

Активований акаунт університетської пошти (student.i.p.@nmu.one) на Офіс365.

## 8 РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

### Основні

1. Азьмук Л. А. Мікроекономічний аналіз : навч. посіб. К. : КНЕУ, 2014. 262 с.
2. Ігнатюк А. І. Економіка галузевих ринків: навчальний посібник. К.: ВПЦ Київський університет, 2015. 448 с.
3. Розанова Н. М. Теорія галузевих ринків. М.: Магістр, 2014. 320 с. URL: [https://stud.com.ua/88726/ekonomika/teoriya\\_galuzevih\\_rinkiv](https://stud.com.ua/88726/ekonomika/teoriya_galuzevih_rinkiv)
4. Управління у сфері економічної конкуренції: Навчальний посібник у 2 томах. Том 1 / За ред. А.Г. Герасименко. К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. 480 с.

### Додаткові

1. Герасименко А. Г. Ринкова влада: джерела, масштаби, наслідки: монографія. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. 600 с.
2. Герасименко А. Г., Лагутін В. Д. Галузеві ринки в економічній системі ХХІ століття. Вісник Київського національного торговельно-економічного університету, 2019. №3. С. 5-15.
3. Друкер П. Бизнес и инновации. М: Вильямс. 2007. 432 с.
4. Ігнатюк А. І. Галузеві ринки: теорія, практика, напрями регулювання: монографія. К. : ННЦ ІАЕ, 2010. 448 с.
5. Ігнатюк А. І. Концентрація галузевих ринків в умовах глобалізації. Вісник Одеського національного університету, 2009. №20. С. 86–101.
6. Кирцнер И. М. Конкуренция и предпринимательство: Пер. с англ. под ред. А. Н. Романова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. 239 с.
7. Минцберг Г., Альстрейнд Б., Лэмпел Дж. Школы стратегий. Стратегическое сафари: экскурсия по дебрям стратегии менеджмента. С-Пб., Питер, 2000. 336 с.

8. Пилипенко Г. М., Мірошніченко Ю. В., Сліпко А. Д. Стратегічна поведінка компаній на галузевому ринку автомобілів споживчого класу. Економічний вісник Дніпровської політехніки, 2021. №2. С.44 –53.
9. Портер М. Э. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов: пер. с англ. М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. 454 с.
10. Рой Л. В., Третьяк В. П. Анализ отраслевых рынков: учебник. М.: ИНФРА-М, 2008. 442 с. С. 31– 41.
11. Траут Дж. Новое позиционирование. С-Пб.: Питер, 2001. – URL: [1https://docplayer.ru/96284-Novoe-pozicionirovanie.html#show\\_full\\_text](https://docplayer.ru/96284-Novoe-pozicionirovanie.html#show_full_text)
12. Черненко С. О. Конкуренція та ефективність товарних ринків в Україні: монографія. К.: Київ. національний торговельно-економічний університет, 2006. 171 с.
13. Шерер Ф., Росс Д. Структура отраслевых рынков: Пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 1997. 698 с.

### **Інформаційні ресурси**

1. Національний класифікатор України / Класифікація видів економічної діяльності ДК 009:2010. URL: <https://www.lawcenter.com.ua/skachaty-kved.html> (дата звернення 22.03.21).
2. Розпорядження антимонопольного комітету України N 49-р від 05.03.2002 Про затвердження методики визначення монопольного (домінуючого) становища суб'єктів господарювання на ринку URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0317-02#Text>. (дата звернення 22.03.21).
3. Закон України Про захист економічної конкуренції. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2210-14#Text>. (дата звернення 29.03.21).
4. International Standard Industrial Classification of All Economic Activities. Revision 4. Statistical papers. Series M. No. 4. New York: United Nations 2008. URL: [https://www.google.com/search?q=International+Standard+Industrial+Classification+of+All+Economic+Activities+Revision+4&rlz=1C1GGRV\\_enUA895UA895&oq=International+Standard+Industrial+Classification+of+All+Economic+Activities+Revision+4&aqs=chrome..69i57j0i22i30l3.1699j1j15&sourceid=chrome&ie=UTF-8](https://www.google.com/search?q=International+Standard+Industrial+Classification+of+All+Economic+Activities+Revision+4&rlz=1C1GGRV_enUA895UA895&oq=International+Standard+Industrial+Classification+of+All+Economic+Activities+Revision+4&aqs=chrome..69i57j0i22i30l3.1699j1j15&sourceid=chrome&ie=UTF-8)



РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

«Теорія регіональних і галузевих ринків» для бакалаврів освітньо-професійної програми «Маркетинг» зі спеціальності 075 «Маркетинг»

Розробник:

Пилипенко Ганна Миколаївна

В редакції автора

Підготовлено до виходу в світ  
у Національному технічному університеті  
«Дніпровська політехніка».

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру ДК № 1842  
49005, м. Дніпро, просп. Д. Яворницького, 19