

Міністерство освіти і науки України
Національний технічний університет
«Дніпровська політехніка»



Кафедра маркетингу

«ЗАТВЕРДЖЕНО»

в.о. завідувача кафедри маркетингу

Красовська О.Ю.

18 червня 2024 року

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
«Теорія галузевих ринків»

Галузь знань	07 Управління та адміністрування
Спеціальність	075 Маркетинг
Освітній рівень.....	перший (бакалаврський)
Освітньо-професійна програма	«Маркетинг»
Статус	обов'язкова
Загальний обсяг	6 кредитів ЄКТС (180 годин)
Форма підсумкового контролю	екзамен
Термін викладання	1-й семестр, 1-2 чверть
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»
2025

Робоча програма навчальної дисципліни «Теорія галузевих ринків» для бакалаврів освітньо-професійної програми «Маркетинг» спеціальності 075 Маркетинг / Нац. техн. ун-т. «Дніпровська політехніка», каф. маркетингу. Д. : НТУ «ДП», 2025. 13 с.

Розробниця: 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 науково-методичної комісії спеціальності 075 «Маркетинг» (протокол № 6 від 18.06.2024 р.).

ЗМІСТ

1 МЕТА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ	4
2 ОЧІКУВАНІ ДИСЦИПЛІНАРНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ.....	4
3 БАЗОВІ ДИСЦИПЛІНИ	5
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	10
6.1 Шкали	10
6.2 Засоби та процедури.....	11
6.3 Критерії.....	12
7 ІНСТРУМЕНТИ, ОБЛАДНАННЯ ТА ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	12
8 РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ.....	12

1 МЕТА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

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

ПР2	Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності.
ПР5	Виявляти й аналізувати ключові характеристики маркетингових систем різного рівня, а також особливості поведінки їх суб'єктів.
ПР6	Визначати функціональні області маркетингової діяльності ринкового суб'єкта та їх взаємозв'язки в системі управління, розраховувати відповідні показники, які характеризують результативність такої діяльності.
ПР8	Застосовувати інноваційні підходи щодо провадження маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, гнучко адаптуватися до змін маркетингового середовища.
ПР9	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 галузевих ринків, набуття знань щодо стратегій конкурентної поведінки фірм та опанування методологією ринкових досліджень.

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
ПР2	ПР2.1-Ф2	знати основні категорії дисципліни та сформувані уявлення про закономірності функціонування й розвитку сучасних галузевих ринків.
	ПР2.2-Ф2	Отримати навички пошуку інформації для проведення ринкових досліджень та формування прогнозів щодо зміни конфігурації ринкових структур.
ПР5	ПР5.1-Ф2	Опанувати та застосовувати методологічні підходи аналізу поведінки ринкових суб'єктів щодо ціноутворення, диференціації продукції, умов набуття ринкової влади та її збереження, цінового й нецінового суперництва, інвестицій та інновацій.
	ПР5.2-Ф2	Вміти застосовувати існуючі системи показників для оцінки висоти бар'єрів входу та виходу, дослідження рівня концентрації та монополізації конкретних галузевих ринків.
ПР6	ПР6.1-Ф2	Вміти інтерпретувати і використовувати показники концентрації ринків та індикатори ринкової влади для формування цінових і нецінових стратегій фірми.
ПР8	ПР8.1-Ф2	Опанувати технології дослідження динамічних аспектів зміни конфігурації ринкових структур, отримати навички розробки

Шифр ПРН	Дисциплінарні результати навчання (ДРН)	
	шифр ДРН	зміст
		адаптаційних стратегій.
ПР9	ПР9.1-Ф2	Ідентифікувати прояви асиметричної інформації та невизначеності у функціонуванні конкретних галузевих ринків, напрямів їх державного регулювання і враховувати ці впливи 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.

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

Вид навчальних занять	Розподіл за формами навчання, години					
	денна			заочна		
	обсяг	аудиторні заняття	самостійна робота	Обсяг*	аудиторні заняття	самостійна робота
лекційні	82	22	60	106	8	98
практичні	89	28	61	104	6	98
контрольні заходи	9	-	-	-	-	-
РАЗОМ	180	50	121	210	14	196

*Примітка: обсяг годин на вивчення дисципліни не співпадає для денної (180 год.) та заочної (210 год.) форм навчання в наслідок відсутності дисципліни «Фізична культура і спорт» для заочної форми навчання.

5 ПРОГРАМА ДИСЦИПЛІНИ ЗА ВИДАМИ НАВЧАЛЬНИХ ЗАНЯТЬ

Шифри ДРН	Види та тематика навчальних занять	Обсяг складових, години
	ЛЕКЦІЇ	82
	Тема 1. Вступ до теорії галузевих ринків	
ПР02.1-Ф2	1.1. Еволюція теорії галузевих ринків: від неокласичної концепції до сучасних парадигм.	10
	1.2. Зв'язок теорії галузевих ринків з мікроекономікою, менеджментом та маркетингом.	
	1.3. Напрями застосування основних положень теорії галузевих ринків для проведення маркетингових досліджень.	
ПР02.1-Ф2	Тема 2. Мікроекономічні основи теорії галузевих ринків	14
	2.1. Фірма в мікроекономічному аналізі.	
	2.2. Сутність ринкової структури. Досконала та недосконала конкуренція.	
	2.3. Порівняльна характеристика типів ринкових структур.аналіз	

Шифри ДРН	Види та тематика навчальних занять	Обсяг складових, години
ПР02.1-Ф2 ПР09.1-Ф2	Тема 3. Фірма як суб'єкт галузевих ринків 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. 3.5. Контракти та їх види. Фактори вибору оптимального контракту фірмою. 3.6. Особливості прийняття рішень щодо вертикальної інтеграції фірми. Квазіінтеграційні структури.	14
ПР02.2-Ф2 ПР05.1-Ф2	Тема 4. Фірма, галузь і ринок: методологічні засади ідентифікації 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.	10
ПР02.1-Ф2 ПР05.2-Ф2	Тема 5. Концентрація ринку та її показники. Ринкова влада економічних суб'єктів. 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.	12
ПР02.1-Ф2 ПР05.1-Ф2 ПР05.2-Ф2 ПР09.1-Ф2	Тема 6. Вплив ринкової влади на формування цінових стратегій фірми 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.	12
ПР02.1-Ф2 ПР05.1-Ф2 ПР05.2-Ф2 ПР09.1-Ф2 ПР02.1-Ф2 РН9	Тема 7. Нецінові стратегії фірм 7.1. Сутність та основні форми нецінових стратегічних бар'єрів входження фірм на ринки. 7.2. Особливості створення входних 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 входних бар'єрів. Вертикальна інтеграція та вертикальні обмеження. 7.5. Диференціація продукції як спосіб попередження вторгнення нових фірм на ринок.	10

Шифри ДРН	Види та тематика навчальних занять	Обсяг складових, години
	ПРАКТИЧНІ ЗАНЯТТЯ	89
ПР02.1-Ф2	Тема 1. Вступ до теорії галузевих ринків	12
ПР02.1-Ф2	Тема 2. Мікроекономічні основи теорії галузевих ринків	13
ПР02.1-Ф2 ПР09.1-Ф2	Тема 3. Фірма як суб'єкт регіональних та галузевих ринків	14
ПР02.2-Ф2 ПР05.1-Ф2	Тема 4. Фірма, галузь та ринок: методологічні засади ідентифікації	14
ПР02.1-Ф2 ПР05.2-Ф2	Тема 5. Концентрація ринку та її показники. Ринкова влада економічних суб'єктів.	12
ПР02.1-Ф2 ПР05.2-Ф2	Тема 6. Вплив ринкової влади на формування цінових стратегій фірми	12
ПР02.1-Ф2 ПР05.1-Ф2 ПР05.2-Ф2 ПР09.1-Ф2	Тема 7. Нецінові стратегії фірм	12
Контрольні заходи		9
РАЗОМ		210

6 ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

Оцінювання досягнень здобувачів здійснюється за допомогою прозорих процедур, що ґрунтуються на об'єктивних критеріях відповідно до Положення університету «Про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти», <http://surl.li/bgpuz>. Досягнутий рівень компетентностей відносно очікуваних, що ідентифікований під час контрольних заходів, відображає реальний результат навчання здобувачів за дисципліною.

6.1 Шкали

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

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 зараховуються, якщо здобувач отримав підсумкову оцінку не менше 60-ти балів. Нижча оцінка вважається академічною заборгованістю, що підлягає ліквідації відповідно до Положення про організацію освітнього процесу НТУ «ДП».

6.2 Засоби та процедури

Зміст засобів діагностики спрямовано на контроль рівня сформованості знань, умінь/навичок, комунікації, відповідальності і автономії здобувачів за вимогами НРК до 6-го кваліфікаційного рівня під час демонстрації регламентованих робочою програмою результатів навчання.

Здобувачі на контрольних заходах мають виконувати завдання, орієнтовані на демонстрацію дисциплінарних результатів навчання.

Засоби діагностики, що надаються здобувачам 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	комплексна контрольна робота (ККР)	визначення середньозваженого результату поточних контролів;
практичні	контрольні завдання за кожною темою	виконання завдань під час практичних занять		виконання ККР під час екзамену за бажанням студента
	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 контрольних та індивідуального завдань.

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 ККР, яка містить завдання, що охоплюють ключові дисциплінарні результати навчання.

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

Значення оцінки за виконання ККР визначається середньою оцінкою складових (конкретизованих завдань) і є остаточною.

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 критерію 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 першого (бакалаврського) рівня вищої освіти (подано нижче).

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

Дескриптори НРК	Вимоги до знань, умінь, комунікації, автономності та відповідальності	Показник оцінки
Знання		
– концептуальні знання, набуті у процесі навчання та професійної діяльності, включаючи певні знання сучасних досягнень; – критичне осмислення основних теорій, принципів, методів і понять у навчанні та професійній діяльності	Відповідь відмінна – правильна, обґрунтована, осмислена. Характеризує наявність: – концептуальних знань; – високого ступеню володіння станом питання; – критичного осмислення основних теорій, принципів, методів і понять у навчанні та професійній діяльності	95-100
	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
Уміння		
– розв'язання складних непередбачуваних задач і проблем у	Відповідь характеризує уміння: – виявляти проблеми; формулювати гіпотези; – розв'язувати проблеми; – обирати адекватні методи та інструментальні засоби;	95-100

спеціалізованих сферах професійної діяльності та/або навчання, що передбачає збирання та інтерпретацію інформації (даних), вибір методів та інструментальних засобів, застосування інноваційних підходів	– 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
	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
Комунікація		
– 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	85-89

	вимоги)	
	Добре володіння проблематикою галузі. Добра зрозумілість відповіді (доповіді) та доречна комунікаційна стратегія (сумарно не реалізовано чотири вимоги)	80-84
	Добре володіння проблематикою галузі. Добра зрозумілість відповіді (доповіді) та доречна комунікаційна стратегія (сумарно не реалізовано п'ять вимог)	75-79
	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
Автономність та відповідальність		
– управління комплексними діями або проектами, відповідальність за прийняття рішень у непередбачуваних умовах; – відповідальність за професійний розвиток окремих осіб та/або груп осіб; – здатність до подальшого навчання з високим рівнем автономності	Відмінне володіння компетенціями менеджменту особистості, орієнтованих на: 1) управління комплексними проектами, що передбачає: – дослідницький характер навчальної діяльності, позначена вмінням самостійно оцінювати різноманітні життєві ситуації, явища, факти, виявляти і відстоювати особисту позицію; – здатність до роботи в команді; – контроль власних дій; 2) відповідальність за прийняття рішень в непередбачуваних умовах, що включає: – обґрунтування власних рішень положеннями нормативної бази галузевого та державного рівнів; – самостійність під час виконання поставлених завдань; – ініціативу в обговоренні проблем; – відповідальність за взаємовідносини; 3) відповідальність за професійний розвиток окремих осіб та/або груп осіб, що передбачає: – використання професійно-орієнтованих навичок; – використання доказів із самостійною і правильною аргументацією; – володіння всіма видами навчальної діяльності; 4) здатність до подальшого навчання з високим рівнем автономності, що передбачає: – ступінь володіння фундаментальними знаннями; – самостійність оцінних суджень; – високий рівень сформованості загальнонавчальних умінь і навичок; – самостійний пошук та аналіз джерел інформації	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

На навчальних заняттях здобувачі повинні мати: гаджети з можливістю підключення до Інтернету; перевірений доступ до застосунків Microsoft Office: Teams, Moodle; Zoom; інстальований на ПК та /або мобільних гаджетах пакет програм Microsoft Office (Word, Excel, Power Point); активований акаунт університетської пошти (student.i.p.@nmu.one) на Office365.

8. РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

Основні

1. Пилипенко Г.М. Фірми, ринкові структури та стратегії у світовій економіці: навч. посіб. Дніпро : НТУ «ДП», 2023. 104 с.
2. Пилипенко Г.М. Теорія галузевих ринків: конспект лекцій для бакалаврів спеціальності 075 «Маркетинг» освітньо-професійної програми «Маркетинг». Д. : НТУ «ДП», 2022. 76 с.
3. Ігнатюк А. І. Економіка галузевих ринків: навчальний посібник. К.: ВПЦ Київський університет, 2015. 448 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. Литвиненко Н. І., Пилипенко Г. М. Мікроекономічні засади дослідження концентрації галузевих ринків. *Економічний вісник Дніпровської політехніки*, 2022. №1. С. 9–14.
4. 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.

5. Пилипенко Г. М. Моделі контрактної поведінки в контексті теорії галузевих ринків. *Економічний вісник Дніпровської політехніки*. 2021. №3. С. 9 – 16.
6. Evans D., Shmalensee R. Mathmakers: The New Economics of Multicides Platforms. Harvard Business Review Press, 2016, 272 p.
7. Cabral L. Introduction to Industrial Organization. Second printing. Cambridge: Massachusetts Institute of Technology, 2002. 354 p.
8. Porter M. Competitive strategy: techniques for analyzing industries and competitors. New York: The Free Press, 1998. 398 p.

Інформаційні ресурси

1. КВЕД ДК 009:2010. Класифікація видів економічної діяльності зі змінами, внесеними наказом Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики. [Чинний від 29.11.10]. URL: <https://www.lawcenter.com.ua/skachaty-kved.html>.
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..>
3. Про захист економічної конкуренції: Закон України від 11.01.2001 № 2210-III. *Відомості Верховної Ради України*. 2001. № 12. Ст.64. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2210-14#Text>.

Навчальне видання

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
«Теорія галузевих ринків»
для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
освітньої програми Маркетинг, спеціальності 075 Маркетинг

Розробниця:

Пилипенко Ганна Миколаївна

В редакції авторки

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