

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



Кафедра маркетингу

«ЗАТВЕРДЖЕНО»

завідувач кафедри

Касян С.Я. *С.Я. Касян*

«10» липня 2022 року

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
«Теорія регіональних і 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»
2022

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», 2022. 17 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 № 7 від 07.07.2022 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	15
8 РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ.....	15

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 регіональних і 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	застосовувати існуючі системи показників для оцінки висоти бар'єрів входу та виходу, дослідження рівня концентрації та монополізації конкретних галузевих ринків.
ПР6	ПР6.1-Ф2	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

Шифр ПРН	Дисциплінарні результати навчання (ДРН)	
	шифр ДРН	зміст
		конфігурації ринкових структур, отримати навички розробки 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	86	26	60	106	8	98
практичні	94	33	61	104	6	98
лабораторні	-	-	-	-	-	-
семінари	-	-	-	-	-	-
РАЗОМ	180	59	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	86
	1. Вступ до теорії галузевих ринків	
ПР02.1-Ф2	Становлення та основні етапи розвитку теорії галузевих ринків як науки. Теоретико-методологічні підходи дослідження галузевих ринків: парадигми гарвардської та чиказької шкіл. Інституціональний аналіз в теорії галузевих ринків. Нова індустріальна економіка як міждисциплінарна парадигма дослідження взаємодії ринкових структур та економічних суб'єктів.	10
	Предмет і метод дисципліни. Напрями застосування основних положень теорії галузевих ринків для проведення маркетингових досліджень і прийняття управлінських рішень.	

Шифри ДРН	Види та тематика навчальних занять	Обсяг складових, години
ПР02.1-Ф2	<p align="center">2. Мікроекономічні основи теорії галузевих ринків</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 функціонування та специфіка.</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>	14
ПР02.1-Ф2 ПР09.1-Ф2	<p>3. Фірма як суб'єкт галузевих ринків</p> <p>Класифікація фірм за розміром, формами власності та організаційно-правовим устроєм. Види фірм за типом внутрішньої структури управління.</p> <p>Технологічна концепція фірми. Фактори, що визначають горизонтальні й вертикальні межі фірми. Встановлення мінімально-ефективного розміру фірми.</p> <p>Інституціональна природа фірми. Сутність трансакційних витрат і 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>	16
ПР02.2-Ф2 ПР05.1-Ф2	<p>4. Фірма, галузь і ринок: методологічні засади ідентифікації</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. 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 й пропозиції. Аналіз динаміки цін. Обсяг ринку. Ступінь відкритості ринку.</p>	10

Шифри ДРН	Види та тематика навчальних занять	Обсяг складових, години
ПР02.1-Ф2 ПР05.2-Ф2	<p data-bbox="331 271 1233 338">5. Концентрація ринку та її показники. Ринкова влада економічних суб'єктів.</p> <p data-bbox="331 365 1233 544">Ринкова концентрація та система її основних індикаторів. Особливості розрахунку індексів концентрації, коефіцієнтів Лінда, Харфіндейла-Хіршмана, Розенблюта-Холла-Тайдмана, ентропії, коефіцієнту Джині, показників дисперсії ринкових часток та їхньої варіації.</p> <p data-bbox="331 551 1233 719">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>	12
ПР02.1-Ф2 ПР05.1-Ф2 ПР05.2-Ф2 ПР09.1-Ф2	<p data-bbox="331 739 1233 806">6. Вплив ринкової влади на формування цінових стратегій фірми</p> <p data-bbox="331 813 1233 992">Особливості ринкової поведінки чистої монополії. 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 data-bbox="331 999 1233 1272">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 ринках. Географічна цінова дискримінація. Ціноутворення на основі базисних пунктів та конкуренція. Ціноутворення у просторі та ефективність.</p>	14
ПР02.1-Ф2 ПР05.1-Ф2 ПР05.2-Ф2 ПР09.1-Ф2	<p data-bbox="331 1294 1233 1328">7. Нецінові стратегії фірм</p> <p data-bbox="331 1335 1233 1664">Сутність та основні форми нецінових стратегічних бар'єрів входу / виходу фірм на ринках. Показники рівня нецінових бар'єрів. Обмеження входу через стратегію блокування 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 data-bbox="331 1671 1233 2000">Диференціація продукції як спосіб попередження вторгнення нових фірм на ринок. Види диференціації: просторова, за якістю товарів і 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>	10
ПР02.1-Ф2	Високотехнологічні підприємства на ринку інноваційної	

Шифри ДРН	Види та тематика навчальних занять	Обсяг складових, години
РН9	продукції: 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.	
	ПРАКТИЧНІ ЗАНЯТТЯ	94
ПР02.1-Ф2	<p>1. Вступ до теорії галузевих ринків</p> <p>1.1. Еволюція теорії галузевих ринків: від неокласичної концепції до сучасних парадигм.</p> <p>1.2. Зв'язок теорії галузевих ринків з мікроекономікою, менеджментом та маркетингом.</p> <p>1.3. Напрями застосування основних положень теорії галузевих ринків для проведення маркетингових досліджень.</p> <p>Навчальний тренінг:</p> <p>1. Встановлення відмінностей між парадигмами гарвардської і чиказької шкіл, а також методологічним підходом нової індустріальної економіки.</p>	12
ПР02.1-Ф2	<p>2. Мікроекономічні основи теорії галузевих ринків</p> <p>2.1. Фірма в мікроекономічному аналізі.</p> <p>2.2. Сутність ринкової структури. Досконала та недосконала конкуренція.</p> <p>2.3. Порівняльна характеристика типів ринкових структур.</p> <p>Навчальний тренінг:</p> <p>1. Калькуляція витрат фірми: мікроекономічний підхід.</p> <p>2. Кейс: Ідентифікація ринкових структур в автомобілебудуванні та фармацевтиці.</p>	13
ПР02.1-Ф2 ПР09.1-Ф2	<p>3. Фірма як суб'єкт регіональних та галузевих ринків</p> <p>3.1. Переваги й недоліки великих, середніх та малих фірм: порівняльна характеристика.</p> <p>3.2. Види фірм за типом внутрішньої структури управління. Сучасні тенденції у взаємодії власності й управління.</p> <p>3.3. Технологічна та інституціональна природа фірми.</p> <p>3.4. Сутність трансакційних витрат та трансакційних ризиків.</p> <p>3.5. Контракти та їх види. Фактори вибору оптимального контракту фірмою.</p> <p>3.6. Особливості прийняття рішень щодо вертикальної інтеграції фірми. Квазіінтеграційні структури.</p> <p>Навчальний тренінг:</p> <p>1. Створення матриці порівняльних переваг і недоліків фірм різного розміру.</p> <p>2. Кейс: Контрактна природа фірми: досвід становлення MacDonalds.</p> <p>3. Кейс: Fisher Body проти General Motors: непередбачені провали контракти</p>	16

Шифри ДРН	Види та тематика навчальних занять	Обсяг складових, години
ПР02.2-Ф2 ПР05.1-Ф2	<p>4 Фірма, галузь та ринок: методологічні засади ідентифікації</p> <p>4.1. Взаємозв'язок між ринком і галуззю. Методологія ідентифікації галузей економіки за міжнародними стандартними галузевими класифікаторами видів економічної діяльності</p> <p>4.2. Виокремлення галузевого та релевантного ринків.</p> <p>4.3. Технологія визначення продуктових, територіальних та часових меж ринку.</p> <p>Навчальний тренінг:</p> <ol style="list-style-type: none"> Опанування методологією виокремлення галузевого ринку на прикладі кондитерських товарів. Визначення продуктових і територіальних меж ринку кондитерських виробів за допомогою розрахунку коефіцієнта перехресної еластичності попиту, проведення SSNIP-тесту, дослідження динаміки цін. <p>Кейс: SSNIP-тест для національної акціонерної компанії «Нафтогаз України».</p>	14
ПР02.1-Ф2 ПР05.2-Ф2	<p>5. Концентрація ринку та її показники. Ринкова влада економічних суб'єктів.</p> <p>5.1. Концентрація ринку та її показники.</p> <p>5.2. Ринкова влада: сутність та основні індикатори.</p> <p>5.3. Експертний аналіз ринку за показниками рівнів концентрації та ринкової влади.</p> <p>Навчальний тренінг:</p> <ol style="list-style-type: none"> Виконання розрахункової роботи з дослідження концентрації ринку та сили ринкової влади основних його гравців. 	13
	<p>6. Вплив ринкової влади на формування цінових стратегій фірми</p> <p>6.1. Особливості ринкової поведінки монополіста.</p> <p>6.2. Домінуюча фірма та причини її існування у ринковому середовищі.</p> <p>6.3. Цінові стратегії домінуючої фірми.</p> <p>6.4. Фактори вибору оптимальної цінової стратегії домінуючої фірми.</p> <p>6.5. Цінова дискримінація: умови, види, механізм реалізації.</p> <p>Навчальний тренінг:</p> <ol style="list-style-type: none"> Презентації про успішні цінові стратегії глобальних корпорацій. <p>Кейс: Цінова війна Bristol Myers і Jonson @ Jonson на ринку фармацевтики.</p> <p>Кейс: Volkswagen, Toyota Motors Corporation і General Motors: війна автомобільних гігантів на світовому ринку.</p>	12
ПР02.1-Ф2 ПР05.1-Ф2 ПР05.2-Ф2	<p>7. Нецінові стратегії фірм</p> <p>7.1. Сутність та основні форми нецінових стратегічних бар'єрів входження фірм на ринки.</p>	14

Шифри ДРН	Види та тематика навчальних занять	Обсяг складових, години
ПР09.1-Ф2	<p>7.2. Особливості створення вхідних бар'єрів на основі розширення виробничих потужностей фірми.</p> <p>7.3. Обмеження входу через стратегію блокування незаповнених ніш в географічному просторі.</p> <p>7.4. Довгострокові контракти: стратегія й тактика побудови вхідних бар'єрів. Вертикальна інтеграція та вертикальні обмеження.</p> <p>7.5. Диференціація продукції як спосіб попередження вторгнення нових фірм на ринок.</p> <p>7.6. Інновації як форма стратегічного бар'єру. Подвійність наслідків ринкової діяльності високотехнологічних підприємств: максимізація інноваційної ренти та сприяння сталому розвитку суспільства.</p> <p>Навчальний тренінг:</p> <p>1. Порівняльний аналіз напрямків діяльності найбільших інноваційних компаній світу в техніко-технологічній сфері.</p> <p><i>Воркшоп:</i> Імплементация цілей сталого розвитку в нецінові стратегії найпотужніших корпорацій світу.</p>	
РАЗОМ		180

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 остаточним.

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
<i>Знання</i>		
<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	
<i>Уміння</i>		
– розв'язання складних непередбачуваних задач і проблем у	Відповідь характеризує уміння:	95-100
	– виявляти проблеми; формулювати гіпотези;	
	– розв'язувати проблеми;	
	– обирати адекватні методи та інструментальні засоби;	

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		
<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"> – 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; <p>2) відповідальність за прийняття рішень в непередбачуваних умовах, що включає:</p> <ul style="list-style-type: none"> – обґрунтування власних рішень положеннями нормативної бази галузевого та державного рівнів; – самостійність під час виконання поставлених завдань; – ініціативу в обговоренні проблем; – відповідальність за взаємовідносини; <p>3) відповідальність за професійний розвиток окремих осіб та/або груп осіб, що передбачає:</p> <ul style="list-style-type: none"> – використання професійно-орієнтованих навичок; – використання доказів із самостійною і правильною аргументацією; – володіння всіма видами навчальної діяльності; <p>4) здатність до подальшого навчання з високим рівнем автономності, що передбачає:</p> <ul style="list-style-type: none"> – 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. Ігнатюк А. І. Економіка галузевих ринків: навчальний посібник. К.: ВПЦ Київський університет, 2015. 448 с.
2. Пилипенко Г.М. Теорія галузевих ринків»: конспект лекцій для бакалаврів спеціальності 075 «Маркетинг» освітньо-професійної програми «Маркетинг» / Нац. техн. ун-т. «Дніпровська політехніка» / Нац. техн. ун-т. «Дніпровська політехніка», каф. маркетингу. – Д. : НТУ «ДП», 2022. 76 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 регіональних і галузевих ринків»
для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
освітньої програми Маркетинг, спеціальності 075 Маркетинг

Розробниця:

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