

MINISTRY OF SCIENCE AND HIGHER EDUCATION OF THE RUSSIAN FEDERATION

**Federal State Autonomous Educational Institution of Higher Education
«National Research Lobachevsky State University of Nizhny Novgorod»**

Институт экономики и предпринимательства

УТВЕРЖДЕНО

решением президиума Ученого совета ННГУ

протокол № 1 от 16.01.2024 г.

Working programme of the discipline

Economics of industry markets

Higher education level

Bachelor degree

Area of study / speciality

38.03.01 - Economics

Focus /specialization of the study programme

World Economy

Mode of study

full-time

Nizhny Novgorod

Year of commencement of studies 2024

1. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина Б1.В.ДВ.03.02 Экономика отраслевых рынков относится к части, формируемой участниками образовательных отношений образовательной программы.

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы (компетенциями и индикаторами достижения компетенций)

Формируемые компетенции (код, содержание компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), в соответствии с индикатором достижения компетенции		Наименование оценочного средства	
	Индикатор достижения компетенции (код, содержание индикатора)	Результаты обучения по дисциплине	Для текущего контроля успеваемости	Для промежуточной аттестации
ПК-3: Способен анализировать и интерпретировать данные отечественной и зарубежной финансовой, бухгалтерской и иной информации, выявлять тенденции изменения экономических и социально-экономических показателей и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений	ПК-3.1: Формирует, анализирует и интерпретирует финансово-экономическую информацию ПК-3.2: Выявляет тенденции и использует результаты анализа информации для принятия управленческих решений	ПК-3.1: Знать основные понятия и показатели, которыми оперирует экономика отрасли. Уметь грамотно находить и анализировать информацию, на базе которой принимаются решения в отрасли Владеть навыками анализа экономических показателей отрасли. ПК-3.2: Уметь устанавливать тенденции в развитии отрасли Владеть навыками анализа тенденции в развитии отрасли	Кейс-задание	Зачёт: Контрольные вопросы Кейс-задание
ПК-7: Способен собрать необходимые для научного исследования данные, проанализировать их, подготовить информационный обзор и/или аналитический отчет, используя отечественные и зарубежные	ПК-7.1: Собирает данные для проведения научного исследования, проводит их анализ	ПК-7.1: Знать экономические показатели, используемые в рамках экономики отраслевых рынков Уметь собрать данные для анализа Владеть навыками анализа данных	Кейс-задание	Зачёт: Контрольные вопросы Кейс-задание

источники информации				
----------------------	--	--	--	--

3. Структура и содержание дисциплины

3.1 Трудоемкость дисциплины

	очная
Общая трудоемкость, з.е.	4
Часов по учебному плану	144
в том числе	
аудиторные занятия (контактная работа):	
- занятия лекционного типа	16
- занятия семинарского типа (практические занятия / лабораторные работы)	16
- КСР	1
самостоятельная работа	111
Промежуточная аттестация	0 Зачёт

3.2. Содержание дисциплины

(структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и виды учебных занятий)

Наименование разделов и тем дисциплины	Всего (часы)	в том числе			
		Контактная работа (работа во взаимодействии с преподавателем), часы из них			Самостоятельная работа обучающегося, часы
		Занятия лекционного типа	Занятия семинарского типа (практические занятия/лабораторные работы), часы	Всего	
	0 Ф 0	0 Ф 0	0 Ф 0	0 Ф 0	0 Ф 0
Раздел 1. Анализ рыночных структур	38	4	4	8	30
Раздел 2. Экономические теории количественной и ценовой олигополии	52	6	6	12	40
Раздел 3. Естественная монополия	53	6	6	12	41
Аттестация	0				
КСР	1			1	
Итого	144	16	16	33	111

Contents of sections and topics of the discipline

Раздел 1. Анализ рыночных структур

Альтернативные варианты подходов к исследованию рыночных структур экономики. Основные представители, основные идеи, положительные моменты и противоречия каждого варианта; трудности, с которыми сталкивается исследователь отраслевых рынков.

Функциональная парадигма «структура – поведение – результат». Фундаментальные условия отрасли (со стороны спроса и со стороны предложения), факторы структуры отрасли, параметры поведения фирм на рынке, показатели функционирования отрасли (рынка), факторы отраслевой политики государства.

Определение рыночной структуры. Классификационные признаки рыночных структур. Сравнительный анализ основных типов рынков, включая рынки совершенной конкуренции, монополию, монополистическую конкуренцию, олигополию, олигополистическую конкуренцию, квазиконкурентные (состязательные) рынки.

Рыночная концентрация: сущность и проблемы измерения. Показатели и индексы концентрации продавцов на рынке. Теоретические подходы к анализу концентрации продавцов на рынке. Динамика уровня концентрации на отдельных отраслевых рынках.

Определение барьеров входа/выхода. Способы входа в отрасль. Сравнительный анализ возможных барьеров входа: концепции Бэйна, Стиглера, Демзеца. Проблемы эффективности. Нестратегические барьеры. Абсолютное преимущество в издержках производства. Положительный эффект масштаба. Роль рынка капитала в создании барьеров входа на товарный рынок. Стратегические барьеры.

Раздел 2. Экономические теории количественной и ценовой олигополии

Экономические теории количественной олигополии (Модели Курно, Штакельберга, Картельного соглашения, Чемберлина, Борьбы за лидерство, Деления рынка).

Экономические теории ценовой олигополии (Модели Нэша, Эджуорта, Лидерства по цене)

Раздел 3. Естественная монополия

Различные виды определений естественной монополии. Необходимые и достаточные условия наличия естественной монополии.

Регулирование отраслей естественной монополии: предельное ценообразование; ценообразование России на рынке однопродуктового монополиста; ценообразование России на рынке многопродуктового монополиста; конкуренция за рынок монополии; внедрение конкуренции на рынок естественной монополии; ценовая дискриминация на рынке естественной монополии; нелинейное ценообразование; ценообразование естественной монополии, являющейся многопродуктовой фирмой; пиковое ценообразование; контроль качества товара естественной монополии; регулирование инвестиционных решений.

4. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся

Самостоятельная работа обучающихся включает в себя подготовку к контрольным вопросам и заданиям для текущего контроля и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины приведенным в п. 5.

Для обеспечения самостоятельной работы обучающихся используются:

- электронный курс "Экономика отраслевых рынков".

5. Assessment tools for ongoing monitoring of learning progress and interim certification in the discipline (module)

5.1 Model assignments required for assessment of learning outcomes during the ongoing monitoring of learning progress with the criteria for their assessment:

5.1.1 Model assignments (assessment tool - Case task) to assess the development of the competency ПК-3:

Студент не обладает знанием требуемым объемом знаний теоретического материала, способен дать ответ менее, чем на

50% поставленных заданий, не способен аргументированно излагать свою позицию, не видит альтернативных вариантов разрешения проблемной ситуации, не может последовательно изложить суть решения.

(Задание направлено на формирование компетенции ПК – 3):

Представьте анализ конкретного рынка в форме презентации по следующим параметрам:

1. Примерное количество фирм на рынке
2. Объем рынка
3. Доля основных участников на рынке
4. Показатели концентрации рынка (с краткими выводами о типе рыночной структуры)
5. Барьеры входа на рынок
6. Барьеры выхода с рынка
7. Факторы, оказывающие влияние на эффективность функционирования рынка

Комплексные Кейс –задачи для оценки сформированности компетенций ПК-3 и ПК-7

Примеры ответов на контрольные вопросы:

1. *Факторы рыночной власти фирм? (ПК – 7)*
 - Наличие патента на продукцию, выпускаемую монополистом, либо на технологию, которую использует монопольный производитель.

*Наличие квот или высоких пошлин на импорт товара-заменителя.

- Контроль за источниками сырья или других специализированных ресурсов, используемых в производстве данного товара.
- Наличие существенной экономии от масштаба, допускающей присутствие на рынке лишь одного поставщика или их незначительное число.
- Высокие транспортные расходы.
- Политика ценообразования, ограничивающая вход.

1. *Негативные следствия монополизации рынка (ПК – 7)*

- рост цен на продукцию монополиста;
- вытеснение конкурентов с рынка;
- ограничение объема продаж на рынке;
- потери потребителей (выражаются в определенных действиях);
- чистые потери благосостояния (неудовлетворенный спрос, отраслевое недопроизводство);
- рентоориентированное поведение монополиста (когда компании прибегают к помощи сторонних организаций, административным ресурсам).
- *Положительные аспекты деятельности крупной фирмы, которую можно считать монополией (ПК – 7)*
- Преимущества в издержках крупной фирмы, позволяющей рационализировать производство.
- Привлечение дополнительных инвестиций в отрасль.
- Повышение благосостояния работающих в отрасли.
- Повышение качества продукции.

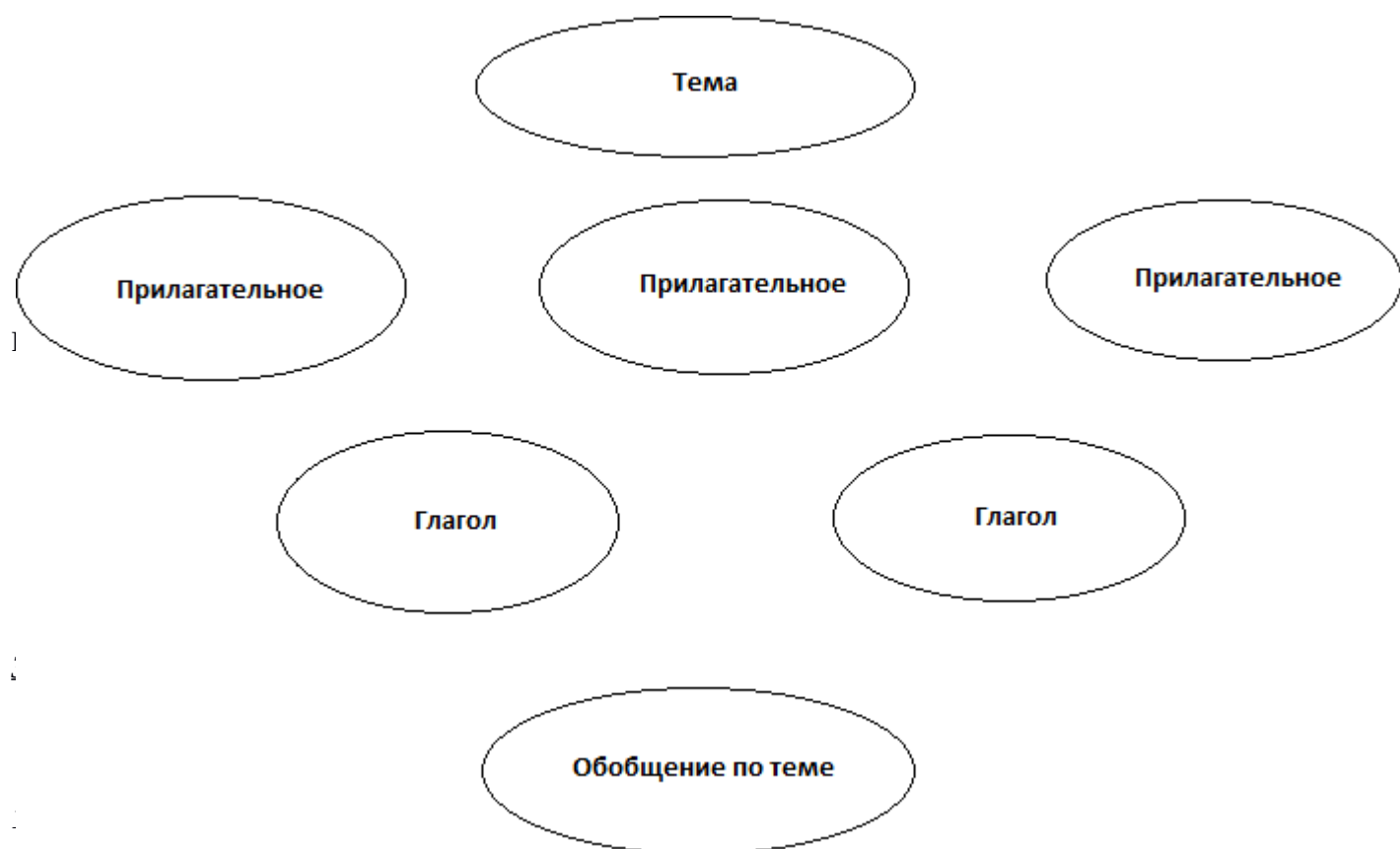
2. **Примеры синквейнов:**

Естественная монополия (ПК – 7) Рыночная власть (ПК – 7) Несовершенство информации (ПК –

3) Явный сговор (ПК – 7)

Неявный сговор (ПК – 7)

Характеристику определений, включающую все аспекты фразы, представьте в формате следующей схемы:



Задача 1. В год $t=0$ в отрасли функционирует 512 фирм одинакового размера мощностью 2000 ед. продукции в год каждая. Любая фирма с вероятностью 50% может сохранить свой размер, с вероятностью 25% - увеличить с коэффициентом пропорциональности 1,25 и с вероятностью 25% может уменьшить свой размер с коэффициентом пропорциональности 0,8.

1. Рассчитайте распределение фирм по размеру для $t=1$ и $t=2$ в соответствии с процессом Жибра. Проанализируйте изменение уровня концентрации.
1. На основании полученных данных объясните стохастический подход к анализу рыночной концентрации.
2. Каким образом можно оценить влияние случайных факторов на принятие стратегических решений на микро – и макроуровне?

- *направленные на формирование компетенции ПК – 7*

Задача 2.

На рынке осуществляют деятельность две фирмы, производящие одинаковый товар. Общий спрос на производимый ими товар характеризуется зависимостью: $P=10-Q$, где Q – совокупное предложение обеих фирм. Каждая фирма производит продукцию с постоянными средними и предельными издержками, равными 4. Определите параметры равновесия в моделях Штакельберга (графически и аналитически) и Нэша (если первая фирма – дорогая и является лидером).

5.1.2 Model assignments (assessment tool - Case task) to assess the development of the competency ПК-7:

Комплексные Кейс -задачи для оценки сформированности компетенций ПК-3 и ПК-7

Примеры ответов на контрольные вопросы:

1. *Факторы рыночной власти фирм? (ПК – 7)*
 - Наличие патента на продукцию, выпускаемую монополистом, либо на технологию, которую использует монопольный производитель.

*Наличие квот или высоких пошлин на импорт товара-заменителя.

- Контроль за источниками сырья или других специализированных ресурсов, используемых в производстве данного товара.
- Наличие существенной экономии от масштаба, допускающей присутствие на рынке лишь одного поставщика или их незначительное число.
- Высокие транспортные расходы.
- Политика ценообразования, ограничивающая вход.

1. *Негативные следствия монополизации рынка (ПК – 7)*

- рост цен на продукцию монополиста;
- вытеснение конкурентов с рынка;
- ограничение объема продаж на рынке;
- потери потребителей (выражаются в определенных действиях);
- чистые потери благосостояния (неудовлетворенный спрос, отраслевое недопроизводство);
- рентоориентированное поведение монополиста (когда компании прибегают к помощи сторонних организаций, административным ресурсам).
- *Положительные аспекты деятельности крупной фирмы, которую можно считать монополией (ПК – 7)*
- Преимущества в издержках крупной фирмы, позволяющей рационализировать производство.
- Привлечение дополнительных инвестиций в отрасль.
- Повышение благосостояния работающих в отрасли.
- Повышение качества продукции.

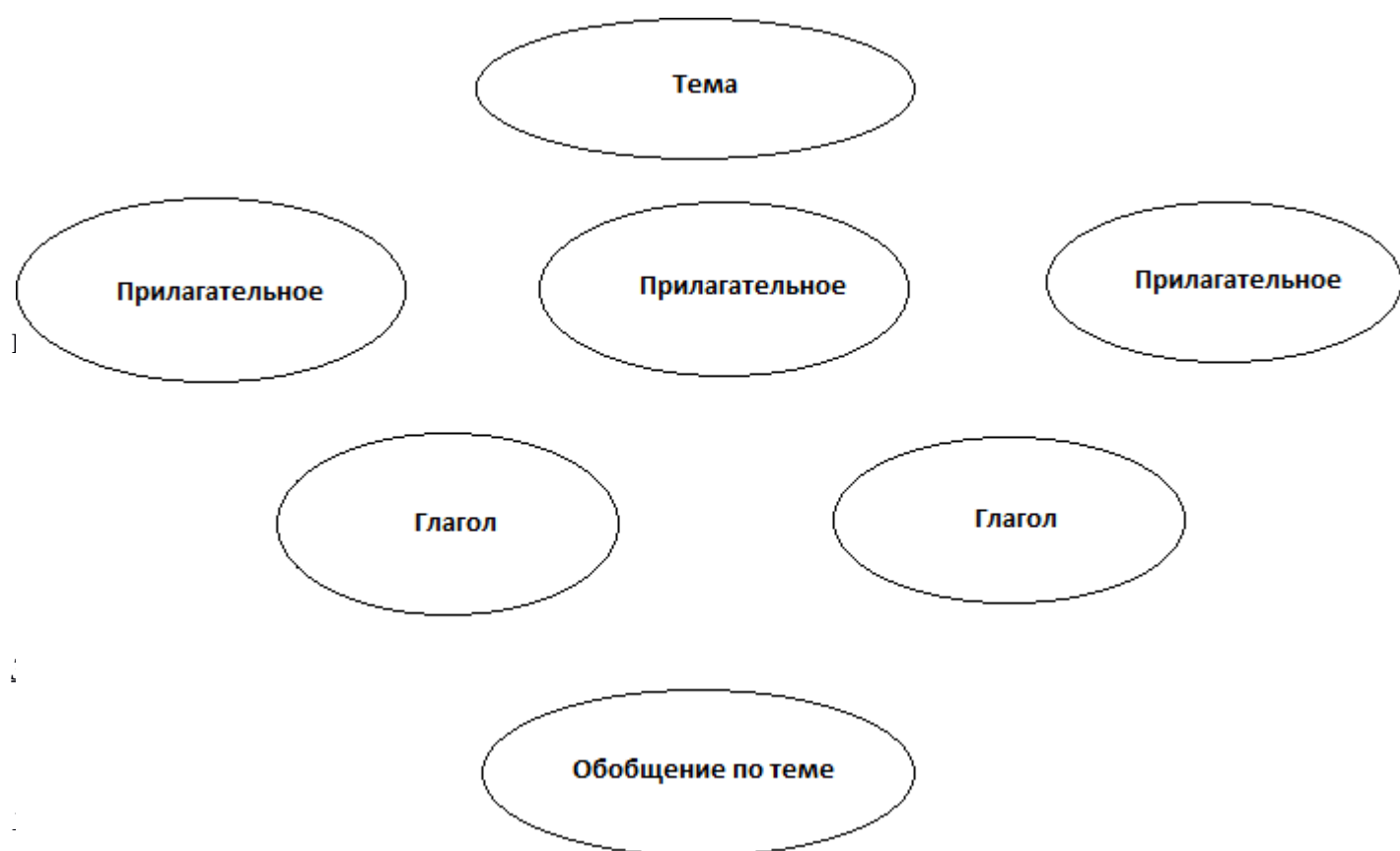
2. Примеры синквейнов:

Естественная монополия (ПК – 7) Рыночная власть (ПК – 7) Несовершенство информации (ПК -

3) Явный сговор (ПК – 7)

Неявный сговор (ПК – 7)

Характеристику определений, включающую все аспекты фразы, представьте в формате следующей схемы:



Задача 1. В год $t=0$ в отрасли функционирует 512 фирм одинакового размера мощностью 2000 ед. продукции в год каждая. Любая фирма с вероятностью 50% может сохранить свой размер, с вероятностью 25% - увеличить с коэффициентом пропорциональности 1,25 и с вероятностью 25% может уменьшить свой размер с коэффициентом пропорциональности 0,8.

1. Рассчитайте распределение фирм по размеру для $t=1$ и $t=2$ в соответствии с процессом Жибра. Проанализируйте изменение уровня концентрации.
1. На основании полученных данных объясните стохастический подход к анализу рыночной концентрации.
2. Каким образом можно оценить влияние случайных факторов на принятие стратегических решений на микро – и макроуровне?

- *направленные на формирование компетенции ПК – 7*

Задача 2.

На рынке осуществляют деятельность две фирмы, производящие одинаковый товар. Общий спрос на производимый ими товар характеризуется зависимостью: $P=10-Q$, где Q – совокупное предложение обеих фирм. Каждая фирма производит продукцию с постоянными средними и предельными издержками, равными 4. Определите параметры равновесия в моделах Штакельберга (графически и аналитически) и Нэша (если первая фирма – дорогая и является лидером).

1. Пример контрольной работы

- *задание направлено на формирование компетенции ПК-7*

Задание 1: Оценив конкурентную среду на основе показателей концентрации, спрогнозируйте, выйдет ли компания на данный рынок. Для анализа выберите конкретный отраслевой рынок в стране или регионе, где компания еще не осуществляет свою деятельность.

- *задание направлено на формирование компетенции ПК – 3 (задание 2, 5), ПК – 7 (задания 1,*

3, 4, 5, 6),

Задание 2: на основе статистических данных, предоставляемых фирмами, функционирующими на рынках, проведите анализ рынка по следующим критериям: 1)определите рыночную долю фирм на определенном рынке и рассчитайте показатели концентрации, характеризующие ситуацию на рынке в динамике (минимум за 2 года). Сделайте выводы по результатам проведенного анализа. Рыночная доля фирм на рынке может определяться по следующим показателям: выручка, прибыль, объем продаж, объем производства, объем активов и т.п. 2)определите тип рынка согласно разным классификационным позициям 3)выявите барьеры входа фирм на рынок и тип рынка по барьерам входа 4)рассчитайте показатели, характеризующие динамику рынка 5)определите факторы, оказывающие влияние на развитие рынка 6)проведите анализ рынка с использованием модели «5 конкурентных сил М.Портера» и расширенной парадигмы «Структура – поведение – результат»

1. Пример Кейс – задачи

- направлен на формирование компетенции ПК – 7

Задания:

- Определите вид модели олигополии по материалу, изложенному в статье. Поясните свой ответ. Какой прогноз можно сделать относительно возможных используемых моделей в данной ситуации?
- Проанализируйте материал статьи по следующим аспектам:

V знали ранее	+ Узнали нового	- Думали по- другому	? Не верите

Счета за телефон могут сократиться на этой неделе почти на 50% благодаря взрывной *ценовой войне* между британской телефонной компанией «British Telecom» (BT) и ее американским коллегой, гигантом AT&T. Компания BT во вторник вводит сниженный тариф, утверждая, что это сэкономит пользователям до 25% их расходов на оплату телефонных счетов. В сочетании с другими специальными предложениями компании BT, в частности, со схемой предоставления скидок Premier Line (может дать экономию в 15%) и схемой Friends and Family (еще 10% экономии при телефонных переговорах с пятью абонентами), общая экономия средств пользователей может достичь 50%. Компания AT&T, вступившая на рынок в июне, в ответ на этот шаг конкурента заявила о

введении новых тарифов. Было объявлено, что предлагаемая схема, помимо того, что сэкономит почти на 20% больше, чем схемы скидок, предложенные BT, является более гибкой для тех, кто регулярно ведет переговоры по телефону с большим числом абонентов, в том числе и зарубежных. Одна из сотрудниц AT&T утверждает: «Для того чтобы добиться максимальной экономии с компанией BT, вам нужно платить 24 ф. ст. в год за телефонную линию Premier Line и за полное использование схемы Friends and Family, которая дает скидки только для пяти регулярно используемых номеров абонентов. Это дороговизна и ограничения». В соответствии с позицией AT&T ее новая схема будет дешевле схем компании BT для всех тех, чьи телефонные счета регулярно превышают сумму 90 ф. ст. и кто регулярно звонит за рубеж. Однако она допускает, что BT предлагает услуги все же дешевле, когда речь идет о местных звонках на территории Великобритании. Схемы скидок компании BT снижают стоимость основных внутренних вечерних телефонных переговоров с 5,85 до 4,65 пенсов в минуту и до 3,29 пенсов в конце недели (в настоящее время 100 пенсов = 1 ф. ст.). Стоимость дневных телефонных переговоров сократилась с 9,8 до 8,8 пенсов.

Однако компания AT&T собирается установить тариф лишь в 3 пенса за минуту вечернего разговора по телефону и 6 пенсов за минуту разговора по телефону в дневное время.

Схемы скидок по местным телефонным разговорам предоставляются компанией AT&T бесплатно, а ее план Country-Call, предоставляющий скидки на международные телефонные переговоры, стоит 16 ф. ст. в год. Представители AT&T УТВЕРЖДЕНОт, что даже при сниженных тарифах на международные переговоры, введенных ВТ, их схема скидок все же дешевле для телефонных переговоров с отдаленными абонентами. Чтобы получить доступ к системе AT&T, клиент должен просто зарегистрироваться, позвонив по определенному номеру телефона, а затем набирать трехзначный код перед каждым звонком. Таким образом, данная ситуация иллюстрирует взаимодействие двух фирм — «British Telecom» (ВТ) и AT&T, действующих на олигопольном рынке телефонных услуг в Великобритании. Предоставляемые услуги однородны. Фирмы идентичны, и поэтому их предельные издержки равны. Компания ВТ назначила новую цену первой, и ее цена сразу же стала фиксированной при принятии решения компанией AT&T. Если последняя назначила бы цену выше цены конкурента, то она не продала бы ничего. Поэтому AT&T назначает цену чуть-чуть ниже. В результате на рынке возникает ценовая конкуренция, и, как следствие, цена падает до минимально возможного уровня. Этот результат взаимодействия известен как.....

В российской практике данное взаимодействие имеет место на олигопольном рынке мобильных телефонов. Эксперты журнала «Консультант» рассмотрели частный случай ценовых войн на этом рынке. В самом начале зарождения рынка компании строили сети, придерживались активной региональной стратегии развития и боролись за большую долю рынка. Именно тогда, при выходе в другие регионы, чтобы привлечь покупателей, многие фирмы использовали ценовую борьбу.

Жесткая ценовая война между «Евросетью» и «Связным» разгорелась, даже несмотря на то, что доли обеих компаний по отношению ко всему огромному рынку тогда были минимальны. Каждого участника рынка задевало, что конкурент начинает рекламную акцию и снижает цены на ту продукцию, реализация которой у нее находится на пике. И шла цепная реакция.

Итогом такой достаточно эффективной конкуренции стал довольно низкий уровень рентабельности, который сегодня демонстрируют все участники рынка сотового ритейла. В России, как и в Великобритании, стратегия ценовой войны законодательно не запрещена, только если она не выражается в установлении одной фирмой цены ниже предельных издержек другой.

Источник: The Sunday Times. - 1996. - 6 oct

Розанова, Н.М. Экономика отраслевых рынков: учебник / Н.М. Розанова. - М.: Юрайт: ИД Юрайт, 2011.- 906 с.

Ответ: Модель Бертрана

Assessment criteria (assessment tool — Case task)

Grade	Assessment criteria
pass	Студент обладает знанием необходимого минимума теоретического материала, способен дать ответ не менее, чем на 50% поставленных заданий, но не способен аргументированно излагать свою позицию, не видит альтернативных вариантов разрешения проблемной

Grade	Assessment criteria
fail	Студент не обладает знанием требуемым объёмом знаний теоретического материала, способен дать ответ менее, чем на 50% поставленных заданий, не способен аргументированно излагать свою позицию, не видит альтернативных вариантов разрешения проблемной ситуации, не может последовательно изложить суть решения.

5.2. Description of scales for assessing learning outcomes in the discipline during interim certification

Шкала оценивания сформированности компетенций

Уровень сформированности компетенций (индикатора достижения компетенций)	плохо	неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	очень хорошо	отлично	превосходно
	не зачтено		зачтено				
<u>Знания</u>	Отсутствие знаний теоретического материала. Невозможность оценить полноту знаний вследствие отказа обучающегося от ответа	Уровень знаний ниже минимальных требований. Имели место грубые ошибки	Минимально допустимый уровень знаний. Допущено много негрубых ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько негрубых ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько несущественных ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Ошибок нет.	Уровень знаний в объеме, превышающем программу подготовки.
<u>Умения</u>	Отсутствие минимальных умений. Невозможность оценить наличие умений вследствие отказа обучающегося от ответа	При решении стандартных задач не продемонстрированы основные умения. Имели место грубые ошибки	Продemonстрированы основные умения. Решены типовые задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания, но не в полном объеме	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания в полном объеме, но некоторые с недочетами	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи. Выполнены все задания в полном объеме, но некоторые с недочетами.	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи с отдельным и несущественными недочетами, выполнены все задания в полном объеме	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи. Выполнены все задания, в полном объеме без недочетов
<u>Навыки</u>	Отсутствие базовых навыков. Невозможность оценить наличие навыков вследствие отказа	При решении стандартных задач не продемонстрированы базовые навыки. Имели место грубые ошибки	Имеется минимальный набор навыков для решения стандартных задач с	Продemonстрированы базовые навыки при решении стандартных задач с некоторым	Продemonстрированы базовые навыки при решении стандартных задач без ошибок и	Продemonстрированы навыки при решении нестандартных задач без	Продemonстрирован творческий подход к решению нестандартных задач

	обучающегося от ответа		некоторым и недочетами	и недочетами	недочетов	ошибок и недочетов	
--	---------------------------	--	------------------------------	-----------------	-----------	-----------------------	--

Scale of assessment for interim certification

Grade		Assessment criteria
pass	outstanding	All the competencies (parts of competencies) to be developed within the discipline have been developed at a level no lower than "outstanding", the knowledge and skills for the relevant competencies have been demonstrated at a level higher than the one set out in the programme.
	excellent	All the competencies (parts of competencies) to be developed within the discipline have been developed at a level no lower than "excellent",
	very good	All the competencies (parts of competencies) to be developed within the discipline have been developed at a level no lower than "very good",
	good	All the competencies (parts of competencies) to be developed within the discipline have been developed at a level no lower than "good",
	satisfactory	All the competencies (parts of competencies) to be developed within the discipline have been developed at a level no lower than "satisfactory", with at least one competency developed at the "satisfactory" level.
fail	unsatisfactory	At least one competency has been developed at the "unsatisfactory" level.
	poor	At least one competency has been developed at the "poor" level.

5.3 Model control assignments or other materials required to assess learning outcomes during the interim certification with the criteria for their assessment:

5.3.1 Model assignments (assessment tool - Control questions) to assess the development of the competency ПК-3

1.	Понятие и сущность отраслевого рынка и его виды
2.	Классификация отраслей по барьерам входа на рынок
4.	Альтернативные варианты подходов к исследованию рыночных структур экономики
6.	Фундаментальные условия отрасли (со стороны спроса и со стороны предложения)
14.	Определение барьеров входа/выхода. Способы входа в отрасль
15.	Классификация стратегических и нестратегических барьеров

входа на рынок
16. Барьеры выхода с рынка. Классификация отраслей по уровню барьеров входа на рынок
11. Сравнительный анализ основных типов рынков, включая рынки совершенной конкуренции, монополию, монополистическую конкуренцию, олигополию, олигополистическую конкуренцию (сопоставительные) рынки
23. Стохастический подход к анализу рыночной концентрации фирм. Модель Жибра
21. Естественная монополия
18. Характеристика моделей олигополии: кооперированная и некооперированная олигополия

5.3.2 Model assignments (assessment tool - Control questions) to assess the development of the competency ПК-7

3. Предмет и объект анализа отраслевых рынков. Подходы к анализу отраслевых рынков
5. Функциональная парадигма «структура – поведение – результат»
7. Показатели функционирования отрасли (рынка)
8. Определение рыночной структуры
9. Классификационные признаки рыночных структур
10. Негативные следствия монополизации рынка. Положительные аспекты деятельности крупной фирмы монополией
12. Рыночная концентрация: сущность и проблемы измерения. Прямые и обратные показатели. Кривая Лоренца. Функции концентрации
13. Показатели и индексы концентрации продавцов на рынке
17. Показатели оценки динамики рынка (показатели,

характеризующие вход фирм на рынок и выход с рынка). Способы входа фирмы на рынок и выхода с рынка

19. Виды количественной олигополии

20. Виды ценовой олигополии

Assessment criteria (assessment tool — Control questions)

Grade	Assessment criteria
pass	Студент обладает знанием необходимого минимума теоретического материала, способен дать ответ не менее, чем на 50% поставленных заданий, но не способен аргументированно излагать свою позицию, не видит альтернативных вариантов разрешения проблемной ситуации, не может последовательно изложить суть решения
fail	Студент не обладает знанием требуемым объёмом знаний теоретического материала, способен дать ответ менее, чем на 50% поставленных заданий, не способен аргументированно излагать свою позицию, не видит альтернативных вариантов разрешения проблемной ситуации, не может последовательно изложить суть решения.

5.3.3 Model assignments (assessment tool - Case task) to assess the development of the competency ПК-3

Студент не обладает знанием требуемым объёмом знаний теоретического материала, способен дать ответ менее, чем на

50% поставленных заданий, не способен аргументированно излагать свою позицию, не видит альтернативных вариантов разрешения проблемной ситуации, не может последовательно изложить суть решения.

5.3.4 Model assignments (assessment tool - Case task) to assess the development of the competency ПК-7

Комплексные Кейс -задачи для оценки сформированности компетенций ПК-3 и ПК-7

Примеры ответов на контрольные вопросы:

1. Факторы рыночной власти фирм? (ПК – 7)

- Наличие патента на продукцию, выпускаемую монополистом, либо на технологию, которую использует монопольный производитель.

*Наличие квот или высоких пошлин на импорт товара-заменителя.

- Контроль за источниками сырья или других специализированных ресурсов, используемых в производстве данного товара.

- Наличие существенной экономии от масштаба, допускающей присутствие на рынке лишь одного поставщика или их незначительное число.
- Высокие транспортные расходы.
- Политика ценообразования, ограничивающая вход.

1. *Негативные следствия монополизации рынка (ПК – 7)*

- рост цен на продукцию монополиста;
- вытеснение конкурентов с рынка;
- ограничение объема продаж на рынке;
- потери потребителей (выражаются в определенных действиях);
- чистые потери благосостояния (неудовлетворенный спрос, отраслевое недопроизводство);
- рентоориентированное поведение монополиста (когда компании прибегают к помощи сторонних организаций, административным ресурсам).
- *Положительные аспекты деятельности крупной фирмы, которую можно считать монополией (ПК – 7)*
- Преимущества в издержках крупной фирмы, позволяющей рационализировать производство.
- Привлечение дополнительных инвестиций в отрасль.

- Повышение благосостояния работающих в отрасли.
- Повышение качества продукции.

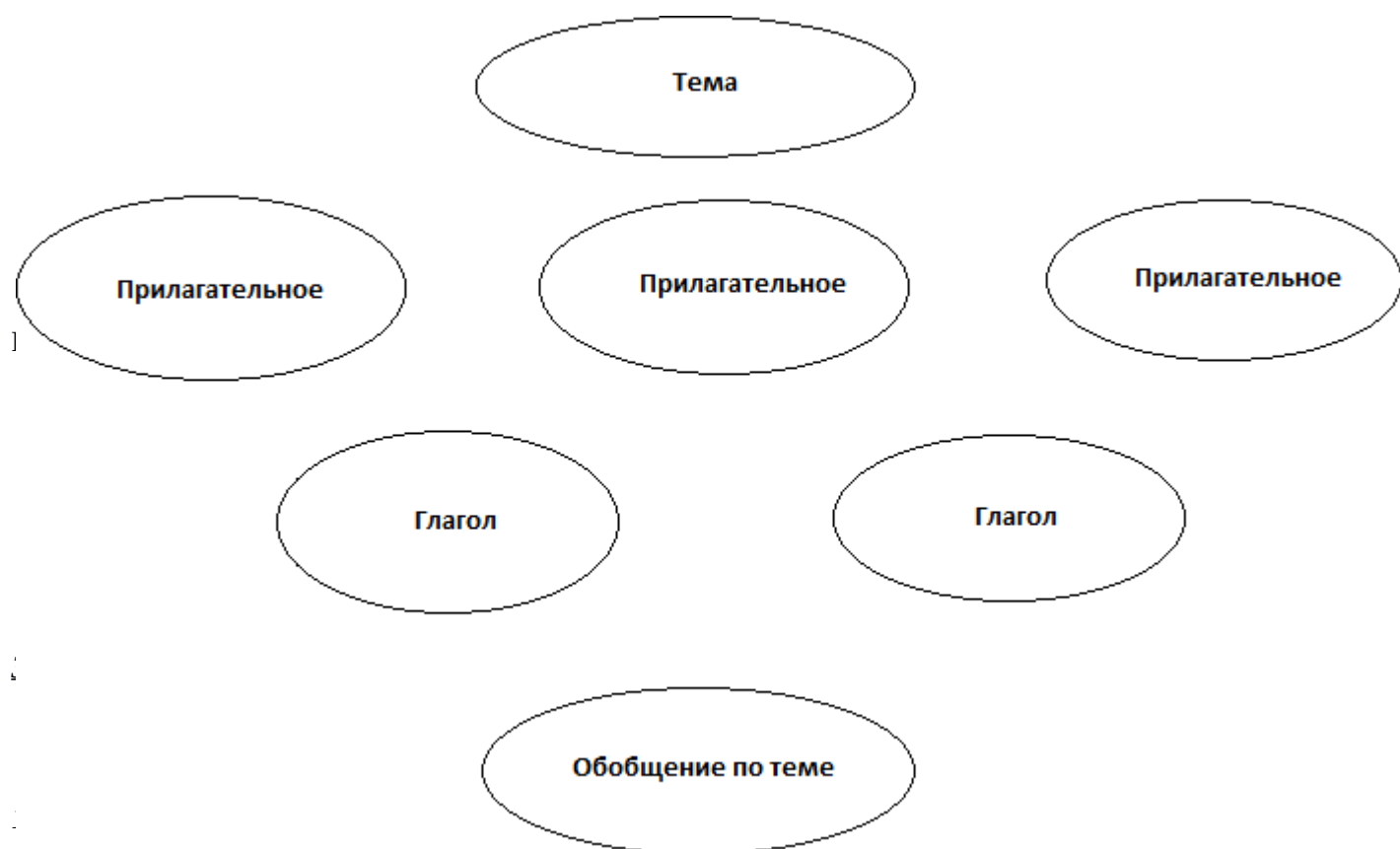
2. Примеры синквейнов:

Естественная монополия (ПК – 7) Рыночная власть (ПК – 7) Несовершенство информации (ПК – 7)

3) Явный сговор (ПК – 7)

Неявный сговор (ПК – 7)

Характеристику определений, включающую все аспекты фразы, представьте в формате следующей схемы:



Задача 1. В год $t=0$ в отрасли функционирует 512 фирм одинакового размера мощностью 2000 ед. продукции в год каждая. Любая фирма с вероятностью 50% может сохранить свой размер, с вероятностью 25% - увеличить с коэффициентом пропорциональности 1,25 и с вероятностью 25% может уменьшить свой размер с коэффициентом пропорциональности 0,8.

1. Рассчитайте распределение фирм по размеру для $t=1$ и $t=2$ в соответствии с процессом Жибра. Проанализируйте изменение уровня концентрации.
1. На основании полученных данных объясните стохастический подход к анализу рыночной концентрации.
2. Каким образом можно оценить влияние случайных факторов на принятие стратегических решений на микро – и макроуровне?

- *направленные на формирование компетенции ПК – 7*

Задача 2.

На рынке осуществляют деятельность две фирмы, производящие одинаковый товар. Общий спрос на производимый ими товар характеризуется зависимостью: $P=10-Q$, где Q – совокупное предложение обеих фирм. Каждая фирма производит продукцию с постоянными средними и предельными издержками, равными 4. Определите параметры равновесия в моделах Штакельберга (графически и аналитически) и Нэша (если первая фирма – дорогая и является лидером).

1. Пример контрольной работы

- *задание направлено на формирование компетенции ПК-7*

Задание 1: Оценив конкурентную среду на основе показателей концентрации, спрогнозируйте, выйдет ли компания на данный рынок. Для анализа выберите конкретный отраслевой рынок в стране или регионе, где компания еще не осуществляет свою деятельность.

- *задание направлено на формирование компетенции ПК – 3 (задание 2, 5), ПК – 7 (задания 1,*

3, 4, 5, 6),

Задание 2: на основе статистических данных, предоставляемых фирмами, функционирующими на рынках, проведите анализ рынка по следующим критериям: 1)определите рыночную долю фирм на определенном рынке и рассчитайте показатели концентрации, характеризующие ситуацию на рынке в динамике (минимум за 2 года). Сделайте выводы по результатам проведенного анализа. Рыночная доля фирм на рынке может определяться по следующим показателям: выручка, прибыль, объем продаж, объем производства, объем активов и т.п. 2)определите тип рынка согласно разным классификационным позициям 3)выявите барьеры входа фирм на рынок и тип рынка по барьерам входа 4)рассчитайте показатели, характеризующие динамику рынка 5)определите факторы, оказывающие влияние на развитие рынка 6)проведите анализ рынка с использованием модели «5 конкурентных сил М.Портера» и расширенной парадигмы «Структура – поведение – результат»

1. Пример Кейс – задачи

- *направлен на формирование компетенции ПК – 7*

Задания:

1. Определите вид модели олигополии по материалу, изложенному в статье. Поясните свой ответ. Какой прогноз можно сделать относительно возможных используемых моделей в данной ситуации?

1. Проанализируйте материал статьи по следующим аспектам:

V знали ранее	+ Узнали нового	- Думали по- другому	? Не верите

Счета за телефон могут сократиться на этой неделе почти на 50% благодаря взрывной *ценовой войне* между британской телефонной компанией «British Telecom» (BT) и ее американским коллегой, гигантом AT&T. Компания BT во вторник вводит сниженный тариф, утверждая, что это сэкономит пользователям до 25% их расходов на оплату телефонных счетов. В сочетании с другими специальными предложениями компании BT, в частности, со схемой предоставления скидок Premier Line (может дать экономию в 15%) и схемой Friends and Family (еще 10% экономии при телефонных переговорах с пятью абонентами), общая экономия средств пользователей может достичь 50%. Компания AT&T, вступившая на рынок в июне, в ответ на этот шаг конкурента заявила о

введении новых тарифов. Было объявлено, что предлагаемая схема, помимо того, что сэкономит почти на 20% больше, чем схемы скидок, предложенные BT, является более гибкой для тех, кто регулярно ведет переговоры по телефону с большим числом абонентов, в том числе и зарубежных. Одна из сотрудниц AT&T утверждает: «Для того чтобы добиться максимальной экономии с компанией BT, вам нужно платить 24 ф. ст. в год за телефонную линию Premier Line и за полное использование схемы Friends and Family, которая дает скидки только для пяти регулярно используемых номеров абонентов. Это дороговизна и ограничения». В соответствии с позицией AT&T ее новая схема будет дешевле схем компании BT для всех тех, чьи телефонные счета регулярно превышают сумму 90 ф. ст. и кто регулярно звонит за рубеж. Однако она допускает, что BT предлагает услуги все же дешевле, когда речь идет о местных звонках на территории Великобритании. Схемы скидок компании BT снижают стоимость основных внутренних вечерних телефонных переговоров с 5,85 до 4,65 пенсов в минуту и до 3,29 пенсов в конце недели (в настоящее время 100 пенсов = 1 ф. ст.). Стоимость дневных телефонных переговоров сократилась с 9,8 до 8,8 пенсов.

Однако компания AT&T собирается установить тариф лишь в 3 пенса за минуту вечернего разговора по телефону и 6 пенсов за минуту разговора по телефону в дневное время.

Схемы скидок по местным телефонным разговорам предоставляются компанией AT&T бесплатно, а ее план Country-Call, предоставляющий скидки на международные телефонные переговоры, стоит 16 ф. ст. в год. Представители AT&T УТВЕРЖДЕНО,

что даже при сниженных тарифах на международные переговоры, введенных ВТ, их схема скидок все же дешевле для телефонных переговоров с отдаленными абонентами. Чтобы получить доступ к системе AT&T, клиент должен просто зарегистрироваться, позвонив

по определенному номеру телефона, а затем набирать трехзначный код перед каждым звонком.

Таким образом, данная ситуация иллюстрирует взаимодействие двух фирм — «British Telecom» (ВТ) и AT&T, действующих на олигопольном рынке телефонных услуг в Великобритании. Предоставляемые услуги однородны. Фирмы идентичны, и поэтому их предельные издержки равны. Компания

ВТ назначила новую цену первой, и ее цена

сразу же стала фиксированной при принятии решения компанией AT&T.

Если последняя назначила бы цену выше цены конкурента, то она не продала бы ничего. Поэтому AT&T назначает цену чуть-чуть ниже. В результате на рынке возникает

ценовая конкуренция, и, как следствие, цена падает до минимально возможного уровня. Этот результат взаимодействия известен как.....

В российской практике данное взаимодействие имеет место на олигопольном рынке мобильных телефонов. Эксперты журнала «Консультант» рассмотрели частный случай ценовых войн на этом рынке.

В самом начале зарождения рынка компании строили сети, придерживались активной региональной стратегии развития и боролись за большую долю рынка. Именно тогда,

при выходе в другие регионы, чтобы привлечь покупателей, многие фирмы использовали ценовую борьбу.

Жесткая ценовая война между «Евросетью» и «Связным» разгорелась, даже несмотря на то, что доли обеих компаний по отношению ко всему огромному рынку тогда были минимальны. Каждого участника рынка задевало, что конкурент начинает рекламную акцию и снижает цены на ту продукцию, реализация которой у нее находится на пике. И шла цепная реакция.

Итогом такой достаточно эффективной конкуренции стал довольно низкий уровень рентабельности, который сегодня демонстрируют все участники рынка сотового ритейла. В России, как и в Великобритании, стратегия ценовой войны законодательно не запрещена, только если она не выражается в установлении одной фирмой цены ниже предельных издержек другой.

Источник: The Sunday Times. - 1996. - 6 oct

Розанова, Н.М. Экономика отраслевых рынков: учебник / Н.М. Розанова. - М.: Юрайт: ИД Юрайт, 2011.- 906 с.

Ответ: Модель Бертрана

Assessment criteria (assessment tool — Case task)

Grade	Assessment criteria
pass	Студент обладает знанием необходимого минимума теоретического материала, способен дать ответ не менее, чем на 50% поставленных заданий, но не способен аргументированно излагать свою позицию, не видит альтернативных вариантов разрешения проблемной ситуации, не

Grade	Assessment criteria
	может последовательно изложить суть решения
fail	решения.

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)

Основная литература:

1. Заздравных А. В. Экономика отраслевых рынков : учебник и практикум / А. В. Заздравных, Е. Ю. Бойцова. - 2-е изд. - Москва : Юрайт, 2023. - 359 с. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-534-15225-8. - Текст : электронный // ЭБС "Юрайт"., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=846965&idb=0>.

Дополнительная литература:

1. Заздравных А. В. Экономика отраслевых рынков : учебник и практикум / А. В. Заздравных, Е. Ю. Бойцова. - 2-е изд. - Москва : Юрайт, 2023. - 359 с. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-534-15225-8. - Текст : электронный // ЭБС "Юрайт"., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=846965&idb=0>.

Программное обеспечение и Интернет-ресурсы (в соответствии с содержанием дисциплины):

1. Murat Yülek Economic Planning and Industrial Policy in the Globalizing Economy. Concepts, Experience and Prospects (2015) <https://link.springer.com/book/10.1007/978-3-319-06474-1>

б) дополнительная литература:

1. Industry handbook <https://www.investopedia.com/features/industryhandbook/>

в) программное обеспечение и Интернет-ресурсы

1. The official web site of Federal State Statistics Service – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/en/main/

2. The official web site of Government of Russian Federation – URL: <http://government.ru/en/>

3. The official web site of Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) – URL: <http://www.oecd.org/>

4. The official web site of the Central Bank of Russian Federation – URL: <http://www.cbr.ru/eng/>

5. The official web site of the International Monetary Fund – URL: <http://www.imf.org/>

6. The official web site of the Ministry of Finance – URL: <http://old.minfin.ru/en/>

7. The official web site of the UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) – URL: <http://www.unctad.org/>

8. The official web site of the World Trade Organization – URL: <http://www.wto.org/>

9. The official web site of World Bank – URL: <http://www.worldbank.org/>

10. MS Windows 7 (лицензия на ГОУ ВПО ННГУ им. Н.И. Лобачевского, идентификатор 47276400),

11. Microsoft Office 2007 Профессиональный + (лицензия на ГОУ ВПО ННГУ им. Н.И. Лобачевского, идентификатор 47729513),

12. Kaspersky Endpoint Security 10 for Windows (лицензия на ГОУ ВПО ННГУ им. Н.И. Лобачевского, №1096-160712-081443-850-73)

Программное обеспечение и Интернет-ресурсы

1. The official web site of Federal State Statistics Service – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/en/main/
2. The official web site of Government of Russian Federation – URL: <http://government.ru/en/>
3. The official web site of Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) – URL: <http://www.oecd.org/>
4. The official web site of the Central Bank of Russian Federation – URL: <http://www.cbr.ru/eng/>
5. The official web site of the International Monetary Fund – URL: <http://www.imf.org/>
6. The official web site of the Ministry of Finance – URL: <http://old.minfin.ru/en/>
7. The official web site of the UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) – URL: <http://www.unctad.org/>
8. The official web site of the World Trade Organization – URL: <http://www.wto.org/>
9. The official web site of World Bank – URL: <http://www.worldbank.org/>
10. MS Windows 7 (лицензия на ГОУ ВПО ННГУ им. Н.И. Лобачевского, идентификатор 47276400),
11. Microsoft Office 2007 Профессиональный + (лицензия на ГОУ ВПО ННГУ им. Н.И. Лобачевского, идентификатор 47729513),
12. Kaspersky Endpoint Security 10 for Windows (лицензия на ГОУ ВПО ННГУ им. Н.И. Лобачевского, №1096-160712-081443-850-73)

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)

Учебные аудитории для проведения учебных занятий, предусмотренных образовательной программой, оснащены мультимедийным оборудованием (проектор, экран), техническими средствами обучения, компьютерами.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечены доступом в электронную информационно-образовательную среду.

Программа составлена в соответствии с требованиями ОС ННГУ по направлению подготовки/специальности 38.03.01 - Economics.

Author(s): Приказчикова Юлия Викторовна, кандидат экономических наук.

Заведующий кафедрой: Горбунова Мария Лавровна, доктор экономических наук.

Программа одобрена на заседании методической комиссии от 12.12.23, протокол № 6.