

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «ФІРМИ, РИНКОВІ СТРУКТУРИ І СТРАТЕГІЇ У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ»



Рівень вищої освіти
Освітньо-професійна
програма

Загальний обсяг

Тривалість викладання

Обсяг навчальних занять

у т.ч. аудиторні заняття

лекції

практичні

Мова викладання

Перший (бакалавр)

Міжнародні економічні
відносини

8,5 кредитів ЄКТС (180
годин)

2-й семестр

90 год.

6 год/тиждень

3 години

3 години

українська

Кафедра, що викладає: економічної теорії та міжнародних економічних відносин

Сторінка курсу в СДО НТУ «ДП»:

<https://do.nmu.org.ua/course/view.php?id=4332>

Консультації: за окремим розкладом, погодженим зі здобувачами вищої освіти

Онлайн-консультації: Microsoft Teams – команда «Методологія дослідження міжнародних економічних відносин»

Інформація про викладача:



Пилипенко Ганна Миколаївна,
професор, доктор економічних наук, професор
кафедри економічної теорії та міжнародних
економічних відносин.

E-mail: pylypenko.h.m@nmu.one

1. Анотація навчальної дисципліни

Навчальна дисципліна «Фірми, ринкові структури та стратегії у світовій економіці» сформована на основі теорії галузевих ринків як відображення стратегічної поведінки компаній на світових ринках у залежності від домінуючого типу ринкової структури. Ця дисципліна спрямована на вивчення природи сучасної фірми, закономірностей формування та особливостей функціонування галузевих ринків у міжнародному просторі, а також на набуття знань щодо стратегій конкурентної поведінки фірм в умовах недосконалої конкуренції.

У ході вивчення даної дисципліни студенти отримують теоретичні знання і разом з цим навчаються їх використовувати при вирішенні конкретних завдань, пов'язаних із виявленням тенденцій трансформації структури ринку як основи для зміни стратегічної поведінки фірм, що прагнуть досягти своїх економічних цілей. Поряд з цим студенти опановують методологію ринкових досліджень як основи для побудови цінових і нецінових стратегій. Курс ґрунтується на взаємопов'язаній логіці формування аналітичного апарату, економічного та аналізу та прийняття стратегічних рішень. Передбачає роботу з теоретичними моделями, емпіричними даними та базується на використанні сучасних інформаційних технологій.

Курс побудовано на засадах студентоцентрованого підходу (Student-Centered Approach), який розглядає здобувача вищої освіти як суб'єкта з власними унікальними інтересами, потребами й досвідом, що спроможний виступати самостійним і відповідальним учасником освітнього процесу.

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Мета навчальної дисципліни полягає у формуванні у здобувачів відповідних дисциплінарних компетентностей щодо розуміння природи сучасної фірми, основних закономірностей формування та особливостей функціонування галузевих ринків у міжнародному просторі, а також на набуття знань щодо стратегій конкурентної поведінки фірм та опанування методології здійснення ринкових досліджень.

Завдання дисципліни:

- формування економічного мислення та професійних компетентностей у здобувачів освітньої програми;
- засвоєння основних категорій дисципліни та закономірностей функціонування й розвитку сучасних галузевих ринків у світовому економічному просторі;
- формування уявлення про природу фірми та особливості її стратегічної поведінки на галузевих ринках у межах світового господарства;
- опанування методологією аналізу поведінки ринкових суб'єктів щодо ціноутворення, диференціації продукції, умов отримання ринкової влади та її збереження, цінового й нецінового суперництва, інвестицій та інновацій, стратегій сприяння досягненню цілей людського розвитку;

- набуття практичних навичок застосування системи показників для оцінки висоти бар'єрів входу та виходу, дослідження рівня концентрації та монополізації конкретних галузевих ринків у межах світового господарства;
- формування здатності до критичного осмислення проблем розвитку галузевих ринків у світовому економічному просторі та їхнього регулювання;
- активізація творчого пошуку студентів у вирішенні складних проблем функціонування ринків.

3. Результати навчання

Реалізація поставлених завдань дозволяє забезпечити наступні програмні результати навчання:

Шифр ПРН	Дисциплінарні результати навчання (ДРН)	
	шифр ДРН	зміст
ПРН9	ПР09.1-Ф15	Отримати навички формування концептуального підґрунтя для дослідження природи фірми, її стратегічної поведінки на світових ринках у залежності від домінуючого типу ринкової структури.
ПРН10	ПР10.1-Ф15	Опанувати та застосовувати методологічні підходи аналізу поведінки ринкових суб'єктів у міжнародному економічному просторі щодо ціноутворення, диференціації продукції, умов отримання ринкової влади та її збереження, цінового й нецінового суперництва, інвестицій та інновацій.
ПРН12	ПР12.1-Ф15	Оволодіти методологічними підходами здійснення комплексного дослідження фірми як відкритої системи, сучасних ринків у площині товарних, географічних та часових кордонів.
ПРН13	ПР13.1-Ф15	Вміти застосовувати існуючі системи показників для оцінки висоти бар'єрів входу та виходу, дослідження рівня концентрації та монополізації міжнародних товарних ринків.
ПРН16	ПР16.1-Ф15	Оволодіти навичками міждисциплінарного аналізу природи фірми, її технологічних та інституціональних кордонів.
	ПР16.2-Ф15	Бути здатним враховувати економічні, правові, політичні, соціокультурні фактори при побудові цінових і нецінових стратегій ринкової поведінки фірм.
ПРН18	ПР18.1-Ф15	Набути знань про основні закономірності функціонування сучасних міжнародних ринків та вміти виявляти тенденції їхнього розвитку з огляду на зміну конфігурації ринкових структур під впливом стратегічної поведінки ключових гравців.
ПРН20	ПР20.1-Ф15	Вміти виявляти у ринковій поведінці ТНК потенційні загрози національній економічній безпеці та обґрунтовувати контр стратегічні заходи з боку бізнесових структур, державних і наддержавних регулюючих інститутів.
ПРН22	ПР22.1-Ф15	Засвоїти основні правила і принципи побудови міжнародних стандартів щодо ідентифікації галузей економіки та видів економічної діяльності, опису й кодування товарів.
	ПР22.2-Ф15	Вміти встановлювати взаємозв'язок статистичних класифікацій світового, європейського та національного рівнів.
ПРН24	ПР24.1-Ф15	Отримати навички пошуку інформації для проведення ринкових досліджень та формування прогнозів щодо зміни конфігурації ринкових структур.
		Вміти застосовувати інформаційно-аналітичний інструментарій та

Шифр ПРН	Дисциплінарні результати навчання (ДРН)	
	шифр ДРН	зміст
	ПР24.2-Ф15	економіко-статистичні методи у ході дослідження кон'юнктури світових ринків, рівня їхньої концентрації.
СРН26	ПР26.1-Ф15	Бути здатним оцінити наслідки реалізації цінових і нецінових стратегій міжнародного бізнесу по відношенню до основних концептуальних засад людського розвитку.

3. Структура курсу

Лекційні заняття

Тема 1. Вступ до дисципліни

«Фірми, ринкові структури та стратегії у світовій економіці» як навчальна дисципліна і теорія галузевих ринків у межах світового господарства. Предмет і метод дисципліни. Міждисциплінарні зв'язки дисципліни з економічною теорією, мікроекономікою та теорією фірми.

Становлення та основні етапи розвитку теорії галузевих ринків як основи формування концептуального підґрунтя для дослідження природи фірми, її стратегічної поведінки на світових ринках у залежності від домінуючого типу ринкової структури. Історичні умови формування методологічних засад дослідження галузевих ринків: парадигми гарвардської (SCP–підхід) та чиказької шкіл. Нова індустріальна економіка. Інституціональний аналіз в теорії галузевих ринків.

Тема 2. Фірма: природа, види та поведінка у ринковому середовищі

Фірма як головний суб'єкт ринкової економіки. Економічний інтерес виробника та форми його реалізації. Класифікація фірм за розміром, формами власності, організаційно-правовим статусом та структурою управління. ТНК як форма сучасних міжнародних корпорацій.

Технологічна концепція фірми. Фактори, що визначають горизонтальні та вертикальні межі фірми. Встановлення мінімально-ефективного розміру фірми.

Тема 3. Інституціональна природа фірми

Інституціональна природа фірми. Контракти та їх види. Фактори вибору фірмою оптимального контракту. Сутність трансакційних витрат та трансакційних ризиків. Витрати контролю. Особливості прийняття рішень щодо вертикальної інтеграції фірми. Обмеження вертикальної інтеграції. Квазіінтеграційні структури.

Тема 4. Фірма, галузь та ринок: методологічні засади ідентифікації

Сутнісні ознаки галузі та ринку, критерії розмежування понять. Методологія ідентифікації галузей економіки та видів економічної діяльності. Міжнародна стандартна галузева класифікація усіх видів економічної діяльності – ISIC. Класифікація видів економічної діяльності Європейського Союзу – NACE.

Центральна класифікація продукції – CPC. Гармонізована система опису та кодування товарів – HS. Міжнародна стандартна торгова класифікація SITC. 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 національного рівнів.

Теоретико-методологічні підходи до виокремлення галузових ринків. Поняття релевантного ринку. Продуктові (товарні), територіальні (географічні) та часові межі ринку. Експертний аналіз ринку за Методикою визначення монопольного (домінуючого) становища суб'єктів господарювання на ринку. Поняття перехресної еластичності попиту. SSNPI-тест для аналізу попиту і пропозиції. Аналіз динаміки цін. Обсяг ринку. Ступінь відкритості ринку.

Тема 5. Концентрація ринку та її показники. Ринкова влада економічних суб'єктів

Ринкова концентрація та система її індикаторів. Особливості розрахунку коефіцієнтів концентрації, індексів Лінда, Харфіндейла-Хіршмана, Розенблюта, Холла-Тайдмана, ентропії, коефіцієнту Джині, показників дисперсії ринкових часток та їхньої варіації. Графічна інтерпретація показників концентрації ринків.

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.

Тема 6. Вплив ринкової влади на формування цінових стратегій фірми

Основні ознаки чистої монополії та особливості її ринкової поведінки. Домінуюча фірма та причини її існування у ринковому середовищі. Фактори переваг у витратах виробництва та якісних показниках продукції домінуючої фірми. Форми реалізації погоджених дій.

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 галузових ринках у межах світового господарства. Географічна цінова дискримінація. Ціноутворення на основі базисних пунктів та конкуренція. Ціноутворення у просторі та ефективність.

Тема 7. Світова практика реалізації нецінових стратегій фірм

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.

Диференціація продукції як спосіб попередження вторгнення нових фірм на ринок. Види диференціації: просторова, за якістю товарів та обслуговуванням покупців. Горизонтальна та вертикальна диференціація. Способи виміру диференціації товару: за кількістю торгових марок, за обсягом витрат на рекламу, за перехресною еластичністю попиту, за прихильністю покупців певній торговій марці. Оптимальний рівень продуктової різноманітності. Роль стандартизації товарів та види міжнародних стандартів. Підходи виділених характеристик та витрат переходу як види реалізації стратегій, побудованих на диференціації продукції.

Тема 8. Техніко-технологічна складова у формуванні стратегічної поведінки фірм

Науково-технічний прогрес як фактор здобуття конкурентних переваг. НДДКР і структура ринку. 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.

Тема 9. Поведінкові стратегії фірм в умовах домінування світоглядної концепції людського розвитку

Концепція людського розвитку як орієнтир сучасного поступу суспільства до кращого стану. Основні елементи людського розвитку: реалізація базових можливостей, співробітництво, справедливість, сталість, безпека. Взаємозалежність цілей людського розвитку і цілей функціонування бізнесу в сучасному світі. Формування компаніями стратегій сприяння досягненню цілей людського розвитку. Інвестиції в людський капітал, створення умов для участі найманої праці в процесі створення й розподілу доходів бізнесу. Усунення бар'єрів, що перешкоджають отриманню рівних можливостей участі в економічному житті суспільства.

Оптимальне використання обмежених ресурсів та застосуванні природо-, енерго- і матеріалозберігаючих технологій для створення потоку сукупного доходу. Забезпечення цілісності біологічних і фізичних природних систем, їх життєздатності, орієнтація бізнесу на збереження стабільності суспільних і культурних систем, на зменшення кількості конфліктів в суспільстві.

Практичні заняття

Тема 1. Вступ до теорії регіональних і галузевих ринків

Тема 1. Вступ до дисципліни

1.1. Зв'язок навчальної дисципліни «Фірми, ринкові структури та стратегії у світовій практиці» з економічною теорією, мікроекономікою та теорією фірми. Предмет і метод дисципліни.

1.2. Еволюція теорії галузевих ринків: від неокласичної теорії до сучасних наукових парадигм. Світогосподарський аспект теорії галузевих ринків.

Дискусія: Зв'язок теорії і практики ведення бізнесу: застосування основних положень теорії галузевих ринків в практичній діяльності сучасних ТНК.

Тема 2. Типологія фірм та особливості їх функціонування

3.1. Переваги й недоліки великих, середніх та малих фірм: порівняльна характеристика.

3.2. Види фірм за типом внутрішньої структури управління.

3.3. Взаємодія власності й управління в корпораціях.

Дискусія: Сучасні тенденції розвитку компаній: навіщо фірмам змінювати свої кордони?

Тема 3. Інституціональна природа фірми

3.4. Сутність трансакційних витрат та трансакційних ризиків.

3.5. Контракти та їх види. Фактори вибору фірмою оптимального контракту.

3.6. Особливості прийняття рішень щодо вертикальної інтеграції фірми. Квазіінтеграційні структури.

Кейс: Fisher Body проти General Motors: непередбачені провали контрактації.

Практичне завдання: Візитка компанії. Визначення технологічних та інституціональних меж обраної для дослідження компанії.

Тема 4. Фірма, галузь та ринок: методологічні засади ідентифікації

4.1. Взаємозв'язок між ринком і галуззю. Методологія ідентифікації видів економічної діяльності за міжнародними та національними стандартними галузевими класифікаторами.

4.2. Виокремлення галузевого та релевантного ринків.

4.3. Методика визначення продуктових, територіальних та часових меж ринку.

Практичне завдання: Ідентифікація ринку галузевого ринку певного товару та встановлення його меж.

Тема 5. Концентрація ринку та її показники. Ринкова влада економічних суб'єктів.

5.1. Ринкова структура та її фактори. Типологія ринкових структур.

5.2. Розрахунок обсягу ринку та визначення часток фірм, що діють на ньому.

5.3. Концентрація ринку та її показники.

5.4. Ринкова влада: сутність та основні індикатори.

Практичне завдання: Експертний аналіз ринку за показниками рівнів концентрації та ринкової влади.

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. Цінова дискримінація: умови, види, механізм реалізації.

Кейс: 1. Цінова війна Bristol Myers і Jonson @ Jonson на ринку фармацевтики.

2. Volkswagen, Toyota Motors Corporation і General Motors: війна автомобільних гігантів на світовому ринку.

Тема 7. Світова практика реалізації нецінових стратегій фірм

- 7.1. Сутність та основні форми нецінових стратегічних бар'єрів входження фірм на ринки.
- 7.2. Особливості створення вхідних бар'єрів на основі розширення виробничих потужностей фірми.
- 7.3. Обмеження входу через стратегію блокування незаповнених ніш в географічному просторі.
- 7.4. Довгострокові контракти: стратегія й тактика побудови вхідних бар'єрів. Вертикальна інтеграція та вертикальні обмеження.
- 7.5. Диференціація продукції як спосіб попередження вторгнення нових фірм на ринок.

Дискусія: Стратегія запланованого старіння товару: суперечність інтересів виробника і споживача продукції.

Тема 8. Техніко-технологічна складова у формуванні стратегічної поведінки фірм

- 8.1. Науково-технічний прогрес як фактор здобуття конкурентних переваг сучасного бізнесу. Структура ринку і стимули до техніко-технологічного оновлення.
- 8.2. Інновації як форма стратегічного бар'єру.
- 8.3. Конкуренція у сфері інноваційної діяльності: патентні перегони, перехресне ліцензування, конкурентна імітація.

Практичне завдання: Порівняльний аналіз напрямків діяльності найбільших інноваційних компаній світу в техніко-технологічній сфері.

Тема 9. Поведінкові стратегії фірм в умовах домінування світоглядної концепції людського розвитку

- 9.1. Сутність концепції людського розвитку та її еволюція.
- 9.2. Взаємозалежність цілей людського розвитку і цілей функціонування бізнесу в сучасному світі.
- 9.3. Формування компаніями стратегій сприяння досягненню цілей людського розвитку.

Ділова гра: Виклики людському розвитку і стратегічна поведінка фірм.

5. Технічне обладнання та/або програмне забезпечення*

Мультимедійне обладнання. На лекційних заняттях обов'язково мати з собою гаджети з можливістю підключення до Інтернету. Перевірений доступ з ПК чи мобільного гаджету до застосунків Microsoft Office: Teams, Moodle, Zoom. Інстальований на ПК та мобільних гаджетах пакет програм Microsoft Office (Word, Excel, Power Point). Активованій акаунт університетської пошти (student.i.p.@nmu.one) на Офіс365. Дистанційна платформа MOODLE.

6. Система оцінювання та вимоги

Сертифікація досягнень студентів здійснюється за допомогою прозорих процедур, що ґрунтуються на об'єктивних критеріях відповідно до «Положення про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти НТУ «Дніпровська політехніка»»https://www.nmu.org.ua/ua/content/activity/us_documents/Regulations_on_evaluation_of_educational_results.pdf. Досягнутий рівень компетентностей відносно очікуваних, що ідентифікований під час контрольних заходів, відображає реальний результат навчання студента за дисципліною.

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

Рейтингова шкала	Інституційна шкала
90 – 100	відмінно
75-89	добре
60-74	задовільно
0-59	незадовільно

6.2. Здобувачі вищої освіти можуть отримати підсумкову оцінку з навчальної дисципліни на підставі поточного оцінювання знань. Поточна успішність складається з оцінок:

– за виконання практичного завдання із подальшою презентацією отриманих результатів (виконання 4 практичних завдань у вигляді письмової роботи, кожна з яких максимально оцінюється у 10 балів та виступ з презентацією, за яку студент може отримати максимальну оцінку 5 балів);

- за участь у дискусіях на практичних заняттях (3 дискусії з максимальною оцінкою по 5 балів за кожен);
- за вирішення двох кейсів, що дозволяють отримати по 5 балів за кожен;
- за участь у підсумковій діловій грі (максимальна оцінка 15 балів).

Отримані бали за всіма видами робіт підлягають сумуванню і формують підсумкову оцінку за вивчення навчальної дисципліни, яка максимально може дорівнювати 100 балам.

Якщо студент набрав за результатами поточного контролю менше 60 балів – він виконує письмову комплексну роботу за дисципліною у форматі реального часу, відведеного для іспиту. За структурою іспит складається з виконання експертного аналізу певного галузевого ринку (20 балів) і вирішення тестових завдань (80 балів).

6.3. Критерії оцінювання *практичних завдань*:

10 балів: За змістом: зазначено актуальність теми, представлено вичерпну інформацію про певну економічну проблему, здійснено розрахунки необхідних показників, наведено статистичні дані про її стан та тенденції розвитку, окреслено шляхи її вирішення в економічній теорії. За оформленням: виконано всі вимоги, що висуваються до оформлення тексту робіт.

7 балів: Зазначено актуальність теми, представлено вичерпну інформацію про певну економічну проблему, здійснено розрахунки необхідних показників, однак не представлено статистичних даних про її стан та тенденції розвитку, окреслено шляхи її вирішення в економічній теорії. Робота оформлена згідно вимог.

5 балів: Зазначено актуальність теми, представлено вичерпну інформацію про певну економічну проблему, існують помилки у розрахунках показників не представлено статистичних даних про її стан та тенденції розвитку, не окреслено шляхи її вирішення в економічній теорії. Є помилки у оформленні роботи.

0 балів: студент просто переказав основний зміст проблеми за підручником без її аналізу. Оформлення за таких умов значення не має.

6.4. Критерії оцінювання *презентації*:

5 балів: наявність заголовку, визначення актуальності, однієї-двох тез та аргументів на їхню користь, логічного взаємозв'язку між тезою та аргументами, правильна мова написання, наявність висновку, дотримання встановленого обсягу та гарнітурів шрифтів.

2,5 бали: наявність заголовку, визначення актуальності, однієї-двох тез та аргументів на їхню користь, незначні помилки логічного характеру між наведеною тезою та аргументами, незначні помилки у мові викладення, наявність висновку, дотримання встановленого обсягу та гарнітурів шрифтів.

0 балів: неструктурованість роботи, недотримання встановленого обсягу, велика кількість орфографічних та/або граматичних помилок, відсутність переконливих аргументів на користь тези.

6.5. Критерії оцінювання *участі в дискусіях*:

5 балів: студент володіє категоріальним апаратом дисципліни, правильно виокремлює головну проблему наведеної ситуації і при цьому володіє знаннями закономірностей, на яких ґрунтується економічний процес, що розглядається у відповідному кейсі. Демонструє вміння окреслити шляхи вирішення проблеми.

2,5 бали: студент володіє категоріальним апаратом дисципліни, правильно виокремлює головну проблему наведеної ситуації, однак припускається помилок у

встановленні закономірностей, на яких ґрунтується економічний процес, що розглядається у відповідному кейсі. Як наслідок, не може правильно окреслити шляхи вирішення проблеми.

0 балів: студент не володіє повною мірою категоріальним апаратом дисципліни, не може правильно виокремити головну проблему наведеної ситуації, припускається помилок у встановленні закономірностей, на яких ґрунтується економічний процес, що розглядається у відповідному кейсі і, відповідно, не може правильно окреслити шляхи вирішення проблеми.

7. Політика курсу

7.1. Політика щодо академічної доброчесності

Академічна доброчесність здобувачів вищої освіти є важливою умовою для опанування результатами навчання за дисципліною і отримання задовільної оцінки з поточного та підсумкового контролів. Академічна доброчесність базується на засудженні практик списування (виконання письмових робіт із залученням зовнішніх джерел інформації, крім дозволених для використання), плагіату (відтворення опублікованих текстів інших авторів без зазначення авторства), фабрикації (вигадування даних чи фактів, що використовуються в освітньому процесі). Політика щодо академічної доброчесності регламентується положенням «Положення про систему запобігання та виявлення плагіату у Національному технічному університеті «Дніпровська політехніка»». http://www.nmu.org.ua/ua/content/activity/us_documents/System_of_prevention_and_detection_of_plagiarism.pdf

У разі порушення здобувачем вищої освіти академічної доброчесності (списування, плагіат, фабрикація), робота оцінюється незадовільно та має бути виконана повторно. При цьому викладач залишає за собою право змінити тему завдання.

7.2. Комунікаційна політика

Здобувачі вищої освіти повинні мати активовану університетську пошту. Обов'язком здобувача вищої освіти є перевірка один раз на день (щодня) поштової скриньки на Офіс365 та відвідування групи у Telegram-каналі. Рекомендуємо створити профілі та підписатися на сторінки кафедри в соціальних мережах Facebook, Instagram. Протягом тижнів самостійної роботи обов'язком здобувача вищої освіти є робота з дистанційним курсом «Фірми, ринкові структури та стратегії у світовій практиці» (<https://do.nmu.org.ua/course/view.php?id=4332>). Усі письмові запитання до викладачів стосовно курсу мають надсилатися на університетську електронну пошту.

7.3. Політика щодо перескладання

Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин оцінюються на нижчу оцінку. Перескладання відбувається із дозволу деканату за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).

7.4. Відвідування занять

Для здобувачів вищої освіти денної форми відвідування занять є обов'язковим. Поважними причинами для неявки на заняття є хвороба, участь в університетських заходах, відрядження, які необхідно підтверджувати документами у разі тривалої (два тижні) відсутності. Про відсутність на занятті та її причини здобувач вищої освіти має повідомити викладача або особисто, або через старосту групи. Якщо здобувач вищої освіти захворів, ми рекомендуємо залишатися вдома і навчатися за допомогою дистанційної платформи. Здобувачу вищої освіти, чий стан здоров'я є незадовільним і може вплинути на здоров'я інших здобувачів вищої освіти, буде пропонуватися залишити заняття (така відсутність вважатиметься пропуском з причини хвороби). Практичні заняття та ділова гра не проводяться повторно, участь у дискусіях, пропущених з поважних причин, може бути замінена участю у додатковій комплексній дискусії, що планується наприкінці семестру за наявності бажаючих отримати бали. За об'єктивних причин (наприклад, міжнародна мобільність) навчання може відбуватись дистанційно (в онлайн-форматі) за погодженням з викладачем.

7.5. Політика щодо оскарження оцінювання

Якщо здобувач вищої освіти не згоден з оцінюванням його знань він може оскаржити виставлену викладачем оцінку у встановленому порядку.

7.6. Бонуси

Здобувачі вищої освіти, які регулярно відвідували лекції та практичні заняття (мають не більше двох пропусків без поважних причин), приймали участь у конференціях, олімпіадах і конкурсах отримують додатково 5 балів до загальної підсумкової оцінки, якщо вона становить 95 балів і менше.

7.7. Участь в анкетуванні

Наприкінці вивчення курсу та перед початком сесії здобувачу вищої освіти буде запропоновано анонімно заповнити електронні анкети, що розміщені на сайті кафедри економічної теорії та міжнародних економічних відносин та у Microsoft Forms Office 365, які буде розіслано на університетські поштові скриньки. Заповнення анкет є важливою складовою навчальної активності, що дозволить оцінити дієвість застосованих методів викладання та урахувати пропозиції студентів стосовно покращення змісту навчальної дисципліни «Фірми, ринкові структури та стратегії у світовій економіці».

8. Методи навчання

Лекційні заняття мають інтерактивний, науково-пізнавальний характер. Застосовуються проблемні, інтерактивні, інформаційно-комп'ютерні, саморозвиткові, колективні та інтегративні, контекстні технології навчання, лекції-дискусії, використовуються технології змішаного навчання. На практичних заняттях студенти навчаються застосовувати інформаційно-аналітичний інструментарій та економіко-статистичні методи для дослідження визначених проблем, відшліфовують навички проведення ринкових досліджень і аналізу економічних

систем мікрорівня. Теоретичний матеріал засвоюється через проведення дискусій, застосування інтерактивних методів навчання (мозковий штурм, колективні обговорення проблем, взаємодія у парах та групах, ділові ігри), кейсового та коучингового підходів, підготовку доповідей та презентацій з використанням сучасних програмних засобів.

9. Рекомендовані джерела інформації

Основні

1. Пилипенко Г. М. Фірми, ринкові структури та стратегії у світовій економіці. навч. посіб. / Г. М. Пилипенко; М-во освіти і науки України, Нац. техн. ун-т. «Дніпровська політехніка». Дніпро : НТУ «ДП», 2023. 104 с.
2. Азьмук Л. А. Мікроекономічний аналіз : навч. посіб. К. : КНЕУ, 2014. 262 с.
3. Ігнатюк А. І. Економіка галузевих ринків: навчальний посібник. К.: ВПЦ Київський університет, 2015. 448 с.
4. Пилипенко Г. М. Фірми, ринкові структури та стратегії у світовій економіці : конспект лекцій. Дніпро: НТУ «Дніпровська політехніка», 2020. 74 с.
5. Управління у сфері економічної конкуренції: навчальний посібник у 2 томах. Том 1 / За ред. А.Г. Герасименко. К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. 480 с.

Додаткові

1. Герасименко А. Г. Ринкова влада: джерела, масштаби, наслідки: монографія. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. 600 с.
2. Герасименко А. Г., Лагутін В. Д. Галузеві ринки в економічній системі ХХІ століття. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. 2019. №3. С. 5–15.
3. Ігнатюк А. І. Галузеві ринки: теорія, практика, напрями регулювання: монографія. К. : ННЦ ІАЕ, 2010. 448 с.
4. Ігнатюк А. І. Концентрація галузевих ринків в умовах глобалізації. *Вісник Одеського національного університету*. 2009. №20. С. 86–101.
5. Мазур О. Є. Ринкове ціноутворення: навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2012. 480 с
6. 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.
7. Пилипенко Г. М. Моделі контрактної поведінки в контексті теорії галузевих ринків. *Економічний вісник Дніпровської політехніки*. 2021. №3. С. 9–16.
8. Черненко С. О. Конкуренція та ефективність товарних ринків в Україні: монографія. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. 171 с.
9. Cabral L. Introduction to Industrial Organization. Second printing. Cambridge: Massachusetts Institute of Technology, 2002. 354 p.
10. Mintzberg H., Lampel J., Ahlstrand B. Strategy: Safari A Guided Tour Trough The Wilds of Strategic Management.

11. Tirol J. The Theory of Industrial Organization. Cambridge: Massachusetts Institute of Technology, 1988. 479 p.
12. Shy O. Industrial Organization: Theory and Applications. MIT Press. 1996. 506 p.
13. Sherer F., Ross D. Industrial Market Structure and Economic Performance. Third edition. Boston : Houghton Mifflin, 1990. 713 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> (дата звернення : 22.03.21).
2. Розпорядження антимонопольного комітету України N 49-р від 05.03.2002 Про затвердження методики визначення монопольного (домінуючого) становища суб'єктів господарювання на ринку URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0317-02#Text>. (дата звернення 22.03.21).
3. 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>. (дата звернення 29.03.21).
4. International Standard Industrial Classification of All Economic Activities. Revision 4. Statistical papers. Series M. No. 4. New York: United Nations 2008. URL: https://www.google.com/search?q=International+Standard+Industrial+Classification+of+All+Economic+Activities+Revision+4&rlz=1C1GGRV_enUA895UA895&oq=International+Standard+Industrial+Classification+of+All+Economic+Activities+Revision+4&aqs=chrome..69i57j0i22i30l3.1699j1j15&sourceid=chrome&ie=UTF-8