

Документ подписан простой электронной подписью  
 Информация о владельце:  
 ФИО: Соловьев Дмитрий Александрович  
 Должность: ректор ФГБОУ ВО Вавиловский университет  
 Дата подписания: 14.09.2024 09:51:22  
 Уникальный программный ключ:  
 528682d78e671e566ab07f01e4ba2172f735a12

# МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное  
 образовательное учреждение  
 высшего образования

«Саратовский государственный аграрный университет  
 имени Н.И. Вавилова»

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой

*Илепова* /Меркулова И.Н./  
 « 13 » *мая* 20 21

## ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Дисциплина	<b>АНАЛИЗ ОТРАСЛЕВЫХ РЫНКОВ</b>
Направление подготовки	<b>38.03.06 Торговое дело</b>
Направленность (профиль)	<b>Маркетинг и рыночная аналитика в АПК</b>
Квалификация выпускника	<b>Бакалавр</b>
Нормативный срок обучения	<b>4 года</b>
Форма обучения	<b>Очно-заочная</b>
Кафедра- разработчик	<b>Экономика агропромышленного комплекса</b>
Ведущий преподаватель	<b>Болохонов М.А., доцент</b>

Разработчик: доцент, Болохонов М.А.

*М.А. Болохонов*  
 (подпись)

Саратов 2021

## Содержание

1	Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения ОПОП .....	3
2	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания .....	4
3	Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы.....	9
4	Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы их формирования .....	43

## 1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения ОПОП

В результате изучения дисциплины «Анализ отраслевых рынков» обучающиеся, в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело формируют следующие компетенции, указанные в таблице 1:

Таблица 1

### Формирование компетенций в процессе изучения дисциплины «Анализ отраслевых рынков»

Компетенция		Структурные элементы компетенции (в результате освоения дисциплины обучающийся должен знать, уметь, владеть)	Этапы формирования компетенции и в процессе освоения ОПОП (семестр)	Виды занятий для формирования компетенции	Оценочные средства для оценки уровня сформированности компетенции
Код	Наименование				
1	2	3	4	5	6
УК-1	Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	УК-1.1 Осуществляет анализ рыночной информации для принятия решений о целесообразности и ведения бизнеса	5	лекции, практические занятия	Доклад, тестовые задания, типовой расчет, контрольная работа, кейс-задания, самостоятельная работа

ПК -1	Способен анализировать показатели конкурентоспособности предприятий АПК и привлекательность их потенциальных рынков сбыта, количественные и качественные требования к производственным ресурсам, оценивать рациональность их использования, моделировать производственно-экономические и бизнес-процессы для оценки эффективности деятельности предприятий АПК	ПК - 1.6 Анализирует привлекательность потенциальных рынков сбыта с целью разработки эффективной сбытовой политики	5	лекции, практически занятия	Доклад, тестовые задания, типовой расчет, контрольная работа, кейс-задания, самостоятельная работа
----------	--	---	---	-----------------------------	--

Компетенция УК-1 – также формируется в ходе освоения дисциплин: Финансы, денежное обращение и кредит, Анализ и прогнозирование конъюнктуры рынков АПК.

Компетенция ПК-1 – также формируется в ходе освоения дисциплин: Стратегический маркетинг в АПК, Маркетинговые исследования, Мировая экономика и международные экономические отношения, Товароведение и экспертиза сельскохозяйственного сырья и продовольственных товаров, Конкурентоспособность предприятий АПК, Международный маркетинг в АПК, Конкурентоспособность продовольственных товаров, Конкурентоспособность сельскохозяйственного сырья.

## **2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания**

### **Перечень оценочных материалов**

**Таблица 2**

№ п/п	Наименование оценочного материала	Краткая характеристика оценочного материала	Представление оценочного средства в ОМ
1	контрольная работа	средство проверки умений применять полученные знания для решения задач определенного типа по разделу или нескольким	комплект контрольных заданий по вариантам

		разделам	
2	типовой расчет	средство проверки умений проводить типовые расчеты по заданному образцу с целью формирования навыка решения задач определенного типа по разделу или несколькими разделам	примеры типовых расчетов
3	доклад	продукт самостоятельной работы, представляющий собой публичное выступление по представлению полученных результатов решения определенной учебно-практической, учебно-исследовательской или научной темы	темы докладов
4	кейс	случай из практики наглядно демонстрирующий какую-либо теорию	комплект кейсовых заданий
5	тестирование	метод, который позволяет выявить уровень знаний, умений и навыков, способностей и других качеств личности, а также их соответствие определенным нормам путем анализа способов выполнения обучающимися ряда специальных заданий	банк тестовых заданий

### Программа оценивания контролируемой дисциплины

Таблица 3

№ п/п	Контролируемые разделы (темы дисциплины)	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
1	2	3	4
1	Введение в дисциплину	УК-1	Доклад, самостоятельная работа
2	Основная парадигма «структура-поведение-результат»	УК-1	Доклад
3	Цели хозяйствующих субъектов и вопросы их взаимодействия. Альтернативные цели фирмы. Соотношение	УК-1, ПК-1	Доклад, самостоятельная работа

№ п/п	Контролируемые разделы (темы дисциплины)	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
1	2	3	4
	предельных и средних издержек и прибыльность функционирования фирмы		
4	Отраслевой рынок: подходы к идентификации. Методики исследования рыночных структур.	УК-1, ПК-1	Доклад, самостоятельная работа
5	Структура рынка и конкуренция	УК-1, ПК-1	Кейс-задание
6	Конкурентные стратегии фирмы на рынке несовершенной конкуренции	УК-1, ПК-1	Доклад, самостоятельная работа
7	Анализ вертикальных взаимодействий фирм	УК-1, ПК-1	Доклад, Кейс-задание, Типовой расчет
8	Методики оценки рыночной концентрации	УК-1, ПК-1	Доклад, самостоятельная работа
9	Нестратегические рыночные барьеры	УК-1, ПК-1	Типовой расчет
10	Стратегические рыночные барьеры	УК-1, ПК-1	Доклад, самостоятельная работа
11	Ценовая дискриминация первой и второй степени	УК-1, ПК-1	Доклад, самостоятельная работа
12	Ценовая дискриминация третьей степени	УК-1, ПК-1	Доклад, самостоятельная работа
13	Сущность конкурентоспособности и управление конкурентоспособностью	УК-1, ПК-1	Доклад, самостоятельная работа
14	Оценка конкурентоспособности и конкурентная стратегия фирмы	УК-1, ПК-1	Доклад, самостоятельная работа
15	Отраслевые рынки зерновых культур и продуктов зернопереработки, масличных культур и растительных масел. Отраслевые рынки сахарной свеклы и сахара, картофеля и овощей	УК-1, ПК-1	Доклад, Контрольная работа, самостоятельная работа

№ п/п	Контролируемые разделы (темы дисциплины)	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
1	2	3	4
16	Государственное регулирование агропродовольственных рынков	УК-1, ПК-1	Кейс-задание, самостоятельная работа
17	Государственное регулирование агропродовольственных рынков в России и за рубежом	УК-1, ПК-1	Тестовые задания, Доклад, самостоятельная работа

**Описание показателей и критериев оценивания компетенций по дисциплине «Анализ отраслевых рынков» на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания**

**Таблица 4**

Код компетенции и, этапы освоения компетенции	Индикаторы достижения компетенций	Показатели и критерии оценивания результатов обучения			
		ниже порогового уровня (неудовлетворительно)	пороговый уровень (удовлетворительно)	продвинутый уровень (хорошо)	высокий уровень (отлично)
1	2	3	4	5	6
УК-1, 4 семестр	УК-1.1 Осуществляет анализ рыночной информации для принятия решений о целесообразности ведения бизнеса	обучающийся не знает значительной части программного материала, плохо ориентируется в материале об основных и альтернативных целях хозяйствующих субъектов, не знает основные рыночные категории, допускает существенные ошибки	обучающийся демонстрирует знание только основного материала, но не знает деталей, допускает неточности, допускает неточности в формулировках, нарушает логическую последовательность в изложении программного материала	обучающийся демонстрирует знание материала, не допускает существенных неточностей	обучающийся демонстрирует знание материала: основные рыночные категории; основные и альтернативные цели хозяйствующих субъектов, исчерпывающе и последовательно, четко и логично излагает материал, хорошо

					ориентируется в материале, не затрудняется с ответом при видоизменении заданий
ПК-1, 4 семестр	ПК - 1.6 Анализирует привлекательность потенциальных рынков сбыта с целью разработки эффективной сбытовой политики	обучающийся не знает значительной части программного материала, плохо ориентируется в материале об особенностях функционирования и основных показателях оценки системы сбыта предприятия и ее соответствия типу рыночных структур, допускает существенные ошибки	обучающийся демонстрирует знания только основного материала, но не знает деталей, допускает неточности, допускает неточности в формулировках, нарушает логическую последовательность в изложении программного материала	обучающийся демонстрирует знание материала, не допускает существенных неточностей	обучающийся демонстрирует знание материала об особенностях функционирования и основных показателях оценки системы сбыта предприятия и ее соответствия типу рыночных структур, исчерпывающе и последовательно, четко и логично излагает материал, хорошо ориентируется в материале, не затрудняется с ответом при видоизменении заданий



### **3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы**

#### **3.1. Входной контроль**

Вопросы входного контроля

1. Понятие, функции и структура рынка.
2. Понятие и виды прибыли
3. Сущность конкуренции. Формы конкуренции (внутриотраслевая и межотраслевая; ценовая и неценовая; добросовестная и недобросовестная; конкуренция покупателей и конкуренция продавцов).

#### **3.2 Доклады**

*Умения и навыки, на формирование которых направлено выполнение данного вида работ*

Выполнение устного доклада в полной мере раскрывает творческий подход обучающихся к самостоятельной проработке нового материала, позволяет оценить степень готовности учащихся к самостоятельному выбору актуальных проблем дисциплины. Данный вид творческой работы позволяет обучающимся овладеть навыками систематизации материала, развивает умение конкретизировать и обобщать проблемы и перспективы развития международной торговли и валютных рынков на основе анализа массива научной и периодической литературы по выбранной теме.

Рекомендуемая тематика устных докладов по дисциплине приведена в таблице 5.

Таблица 5

#### **Темы устных докладов, рекомендуемые при изучении дисциплины «Анализ отраслевых рынков»**

№ п/п	Темы докладов
1	2
1	Рынок: сущность, функции, устройство
2	Значение парадигмы «структура-поведение-результат» применительно к проблеме понимания «рынка» и его комплексного анализа.
3	Актуальность вопросов анализа отраслевых рынков
4	Исторические аспекты и экономические предпосылки появления анализа отраслевых рынков и конкурентной политики
5	Основные подходы к оценке результативности рынка

№ п/п	Темы докладов
1	2
6	Связь конкуренции и результативности рынка.
7	Как соотносятся понятия эффективная конкуренция и монополия.
8	Исторические аспекты и экономические предпосылки появления теории фирмы.
9	Основные подходы к оценке результативности фирмы.
10	Связь конкуренции и результативности фирмы.
11	Что собой представляет понятие «экономическая эффективность фирмы».
12	Правовые аспекты деятельности фирм.
13	Стратегия ценовой дискриминации на отраслевых рынках пищевых продуктов.
14	Характеристика и основные особенности рынка зерновых культур и продуктов зернопереработки.
15	Характеристика и основные особенности рынка масличных культур и растительных масел.
16	Характеристика и основные особенности рынка сахарной свеклы и сахара.
17	Характеристика и основные особенности рынка картофеля и овощей.
18	Характеристика и основные особенности рынка коровьего молока.
19	Характеристика и основные особенности рынка молочных продуктов.
20	Характеристика и основные особенности рынка мяса.
21	Характеристика и основные особенности рынка мясных полуфабрикатов.
22	Государственное регулирование агропродовольственных рынков в США и Канаде.
23	Государственное регулирование агропродовольственных рынков в странах ЕС.
24	Государственное регулирование агропродовольственных рынков в странах СНГ.
25	Государственное регулирование агропродовольственных рынков в азиатских странах.

### 3.3 Кейс-задания

#### Тема: Структура рынка и конкуренция

Прочитайте приводимые ниже материалы и ответьте на вопросы.

Вопросы для обсуждения:

1. Какие факторы повлияли на состояние мирового рынка зерна и вызвали рост цен на него?
2. Как изменился спрос на российскую пшеницу на мировом

рынке из-за неурожая в других странах – экспортерах зерна.

3. Как введенное правительством эмбарго на экспорт зерна привело к снижению цен на пшеницу на российском рынке. Чем можно объяснить необходимость введения эмбарго.
4. Что изменится на зерновом рынке, если государство начнет выделять регионам зерно из интервенционного фонда?
5. Каким образом подорожание пшеницы вызывает рост цен на рынках молока, мяса, яиц?
6. Должно ли государство регулировать ситуацию на зерновом рынке и почему?

### **Материалы для обсуждения**

По информации Росстата, рост цен за неделю, с 31 августа по 6 сентября 2010 года, составил 0,2%. Лидерами подорожания стали продовольственные товары. Цены на гречневую крупу за неделю выросли на 8,7%, притом что за август гречка уже подорожала на треть (в среднем по регионам). На 1–1,5% за неделю выросли цены на муку, сахарный песок, подсолнечное масло, молочные продукты.

Главным импульсом инфляции стала ситуация на рынке зерна. Проблема с урожаем случилась не только в России, но и на Украине; нечто похожее, правда, по противоположным причинам — из-за ливней, произошло и в Канаде. Поэтому цены на зерно выросли во всем мире.

С проблемами на рынке зерна и соответствующим подорожанием кормов эксперты связывают и резкий рост цен на яйца, подорожавшие за первую неделю сентября на 13,7%.

Для борьбы с инфляцией правительство объявило временное эмбарго на экспорт зерна (запрет на вывоз), обсуждается возможность выделения регионам зерна из интервенционного фонда.

Единого мнения о том, как снизить темпы роста цен на продукты питания в правительстве не существует, но очевидно, что необходима грамотная политика на продовольственном рынке, которая не допустила бы трансляции кризиса на зерновом рынке на мясо. Это ключевой вопрос, потому что на зерно завязана большая группа товаров — и хлеб, и крупы, и мясо, и яйца, и алкоголь, и кондитерские изделия.

По материалам журнала «Эксперт», №30, 2010.

### **Разбор ситуации**

1. Фундаментальные факторы (ограничения со стороны предложения (неурожай) повлияли на рост цен на зерно. При ответе на вопрос

рекомендуется изобразить схематично график спроса и предложения на зерновом рынке.

2. Снижение экспорта зерна другими странами, в которых зафиксировано снижение урожая (Канада) привело к росту спроса со стороны стран-импортеров пшеницы, что в условиях сокращения предложения приведет к росту цен на мировом рынке.

3. Фундаментальные факторы (ограничения со стороны спроса (эмбарго) привело к снижению цен на внутреннем рынке. Необходимость введения эмбарго вызвана существенным ростом цен на внутреннем рынке, вызванном неурожаем.

4. Фундаментальные факторы (увеличение предложения) приведут к замедлению роста цен на зерно или их сокращению.

5. Зерновой рынок является сырьевым с точки зрения рынков молока, мяса, яиц, соответственно повышение цен на сырье приводит к росту себестоимости продукции на предприятиях участниках рынков молока, мяса, яиц.

6. Зерновой рынок оказывает существенное влияние на рынки пищевых продуктов, т.к. выступает в качестве сырьевого рынка для предприятий многих отраслей

### **Тема: Анализ вертикальных взаимодействий фирм. Анализ вертикальных взаимодействий фирм. Методики оценки рыночной концентрации**

Вопрос: Проанализируйте адекватность и эффективность государственной политики на основе инструментария экономического анализа в следующей ситуации:

«Вопрос журнала «Компания»: Не является ли то, что кредитные карты Финансбанка являются единственной формой оплаты по безналичному расчету в магазинах сети «Ашан», ограничением допуска других субъектов банковской деятельности?

Ответ ФАС России: Является. Поэтому ФАС инициировала расследование. Мы обвиняем несколько компаний (торговые сети «Ашан», Metro Cash & Carry и «Копейка». — Прим. «Ко») в нарушении закона «О конкуренции».

— Что послужило поводом к проверке, начатой ведомством в отношении ритейлеров и банков, и какие нарушения в их действиях уже найдены?

— Речь, прежде всего, идет о нарушениях на финансовом рынке. Сети загоняют в дочерние банки либо в банки, с которыми связаны эксклюзивным договором факторинга, своих поставщиков. Мы хотели бы

навести порядок на этом рынке. При всем позитиве, который несут торговые сети — качество товара, удобство для потребителей, просторные магазины, скидки и прочее, есть целый ряд негативных факторов. Некоторые торговые сети явно дискриминируют сельхозпроизводителей, навязывая им невыгодные условия договора. Мы начали широкую дискуссию с сельхозпроизводителями и с ритейлерами. И уже договорились, что представители ритейлеров — холдинг X5 (сети «Перекресток» и «Пятерочка») — выступят у нас на президиуме коллегии с обоснованиями своей позиции.

Ранее наш экспертный совет заслушал доводы сельхозпроизводителей.

Мы постараемся быть справедливым арбитром в этом споре отечественных производителей и продавцов. Идея заключается в том, что, оценивая положительный эффект торговых сетей и понимая, что во многом их развитие — веление времени, мы не должны допускать с их стороны картельных сговоров и дискриминации производителей товаров. Если посмотреть на практику заключения договоров между торговыми сетями и сельхозпроизводителями, примерно треть из них представляется нам дискриминационными. Лучшим выходом станет, если само сообщество ритейлеров выработает свой этический кодекс и органам власти не придется добиваться законодательными инициативами создания нормальной практики на рынке. То, что сложилось в этом рыночном сегменте сейчас, нормальным не назовешь, и порядок наводить надо».

### **Разбор ситуации.**

Приведенная выше статья посвящена проблемам, существующим на рынке сетевой розничной торговли, и методам государственного регулирования деятельности ритейлеров. Исходя из содержания статьи, можно выделить несколько проблем: \

проблема использования кредитных карт определенного банка при оплате по безналичному расчету,

проблема навязывания услуг определенного банка при расчете сетей с поставщиками,

проблема навязывания условий и дискриминации производителей со стороны сетей.

Попытаемся оценить правильность и эффективность методов государственной политики по каждой из проблем, а также предложить свой метод воздействия на рынок, где это будет необходимым.

Точка зрения ФАС России на первую проблему ясна. Представитель антимонопольного ведомства считает, что использование банков, и, как следствие, противоречит закону «О защите конкуренции» (далее все ссылки будут из этого закона)

На самом деле, согласно пп. 5 п. 1 ст. 10 Закона «О защите конкуренции» запрещаются «экономически или технологически не обоснованные отказ либо уклонение от заключения договора с отдельными заказчиками». Здесь стоит учесть также и тот факт, что «Ашан» дает разрешение любому банку устанавливать свои банкоматы в непосредственной близости от прикассовых зон. Поэтому клиенты других банков могут также использовать деньги со своего счета, затратив минимум дополнительных усилий. Можно сказать, что «Ашан», предоставляя услугу использования кредитных карт (являясь монополистом данной услуги в своем магазине), использует схему смешанного комплектования взаимосвязанных товаров, которая максимизирует благосостояние потребителей (либо и покупаешь товар, и получаешь услугу (безналичный расчет) от «Финансбанка», либо используешь карту другого банка отдельно от покупки товаров) Таким образом, допуск других субъектов банковской деятельности не ограничен в данной сети, а небольшая преференция «Финансбанку» может быть оправдана, например, технологически (более быстрое проведение безналичных операций). Следующая проблема заключается в том, что согласно расследованию ФАС России, сети «загоняют» своих поставщиков в определенные банки, что может быть невыгодно для поставщиков. Данные нарушения сетей подпадают под действие пп. 3 п. 1 ст. 10, Закона «О защите конкуренции» которая запрещает «навязывание контрагенту условий договора, невыгодных для него или не относящихся к предмету договора». Таким образом, политика ФАС России при решении этой проблемы должна быть нацелена на принудительный или добровольный отказ сетей от данной практики.

Поэтому предложение антимонопольного представителя о создании этического кодекса ритейлеров, который среди прочего будет запрещать и такую деятельность, выглядит совершенно оправданным. Другое дело, что если сети продолжают используемую практику, то государству необходимо будет применить юридические меры, причем глава 8 Закона «О защите конкуренции» позволяет это сделать. Однако описанное решение проблемы будет справедливым только в том случае, если продуктовые сети подпадают под определение доминирующего положения на рынке (ст. 5 Закона «О защите конкуренции») Так это или нет, можно будет понять при рассмотрении третьей проблемы, которая заключается в навязывании своих условий и дискриминации производителей со стороны торговых сетей.

Для правильного решения данной проблемы необходимо:  
рассмотреть границы рынка, на котором работают розничные сети,  
определить тип данного товарного рынка,  
определить наиболее подходящие для данного типа рынка  
методы регулирования, которые могут решить данную проблему.  
Используем фактологические данные, приведенные в статье.

Для установления границ рынка «сетевой» покупки товара у производителей (участники рынка: производители и ритейлеры) необходимо рассмотреть рынок розничной торговли (сети — покупатели), так как именно он (а точнее, поведение покупателей) покажет, справедливо ли выделять из рынка розницы рынок ритейла.

Все магазины можно разделить на две группы: мелкие магазины «у дома» и крупные сети. Первые характеризуются более высокими ценами и меньшим выбором, однако доступность их для потребителей выше. Вторые обладают большим набором товаров и низкими ценами, но альтернативные издержки (время на дорогу, большие очереди, затраты на бензин и т.д.) на покупки товаров в данном магазине достаточно высоки. Конечно, все зависит от индивидуальной функции полезности потребителя и от совокупности его бюджетного и временного ограничения, однако в целом можно сказать, что обычно для мелких и средних, «ежедневных» покупок потребитель использует магазины «у дома», тогда как выгода от экономии при покупке крупной партии товара вынуждает потребителя покупать в сетях. Поэтому единственным критерием выбора магазина будет лучший выбор соотношения «финансовая выгода — альтернативные издержки», а отнюдь не различие между рынками. Безусловно, соотношение покупок между разными видами магазинов может варьировать (например, в зависимости от разности цен или доступности, т.е. меньших альтернативных издержках, розничных сетей), однако с точки зрения покупателей это будет один рынок, и экономического обоснования выделения из рынка розницы отдельно рынка розничных сетей нет.

По структуре рынок розницы, скорее всего, является рынком монополистической конкуренции. На данном рынке множество покупателей и продавцов, существует полная информация о товаре, и почти нет барьеров входа. Если рассматривать совокупность ассортимента, предлагаемого в магазинах, как товар, то можно утверждать, что на данном рынке существует продуктовая дифференциация. Товар, т.е. ассортимент, предлагаемый сетями, отличается от товара, продаваемого мелкими розничными магазинами. Сюда же можно и отнести эксклюзивные товары, которые продаются только в какой-то конкретной сети.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что розничные сети, хотя они и предлагают другой, дифференцированный по сравнению с обычными магазинами, товар, являются частью рынка розничной торговли и занимают в совокупности примерно 30 % рынка. Конечно, в зависимости от региона этот процент может варьироваться. Например, в Санкт-Петербурге, где консолидация ритейла одна из самых высоких, доля розничных сетей составляет примерно выше 50%. Однако в этот процент входят пять сетей и их доля для признания доминирующего

положения должна составлять не менее 70% (пп. 1 п. 3 ст. 5 Закона «О защите конкуренции»).

В крупных городах, в силу большего количества сетей и магазинов, доля розничных сетей выше, однако 70% рынка (так как сетей в крупных городах больше пяти) они нигде не занимают.

Если же говорить о мелких городах, где, допустим, присутствует только одна сеть, то она не будет, в силу экономической неэффективности (более высокие цены и издержки по сравнению с более опытными на региональном рынке местными игроками и пока что слабом проникновении сетей на региональные рынки) обладать рыночной долей, необходимой для признания доминирующего положения.

Все вышесказанное, относящееся к предложению на рынке розничной торговли, является справедливым и для спроса на рынке оптовой покупки товаров у производителей, ведь все это описывает деятельность одних и тех же агентов, выполняющих посредническую функцию между двумя рынками. Теперь понятно, что и рынок «сетевой» покупки нельзя выделять из рынка оптовой покупки. Соответственно, продуктовые сети закупают, только 30% (так как их оборот составляет 30%) от всего произведенного производителями товара. А раз так, то ни о каком доминирующем положении «сетей», или олигополистическом характере рынка оптовой покупки, с точки зрения Закона «О защите конкуренции», речи быть не может. Но ведь именно на предпосылке об олигополистическом характере рынка строятся как обвинения со стороны производителей, так и возможные санкции со стороны ФАС России.

Примерами жалоб производителей на отношения с розничными сетями являются:

право одностороннего расторжения сетью договора поставки или одностороннего невыполнения сетью обязательств по договору;

компенсация потерь сети, связанные с воровством его товара в сетевых торговых точках;

плата за «вход» на полки;

плата за изменение товарного ассортимента, за предоставление дополнительного оборудования для выкладки товара и т.д.

По мнению Т. Нижегородцева, начальника управления ФАС России по защите конкуренции в социальной сфере и торговле, пойти на такие кабальные условия договора поставщик может, только если сеть занимает монопольное положение.

Однако продуктовые сети закупают только 30% товара и не занимают доминирующего положения на рынке. Почему же тогда многие поставщики соглашаются на такие «кабальные» требования? Это происходит от того, что для некоторых, не очень развитых поставщиков, сети на самом деле являются монополистами.

Только происходит это не из-за типа рынка в целом, а из-за специфики издержек самих поставщиков. Если не брать во внимание сети,



рынок розничной торговли очень фрагментирован. Только договор с торговой сетью гарантирует производителю большой объем сбыта при сравнительно небольших издержках на логистику. В то же время развоз на какие-то оптовые базы, не говоря уже о самих мелких магазинах, может быть просто невозможен для производителя, например, с неразвитой логистикой. Таким образом, монополистическое положение сетей на рынке оптовой покупки обеспечивается не структурой рынка, а неэффективностью самого производителя.

Это справедливо только для не очень развитых поставщиков, тогда как сильные, раскрученные производители или поставщики эксклюзивного продукта иногда даже сами диктуют сетям условия договора, что было бы невозможно на монополистическом рынке.

Это еще раз подчеркивает конкурентную структуру рынка оптовой покупки. Подводя итог, можно сказать, что действия государства, направленные против сетей могут являться неэффективными. Частично «виновниками» невыгодных договоров являются и сами поставщики, их неэффективность. Поэтому и целью государства, если оно хочет поддержать поставщиков, должна быть помощь именно поставщикам, а не усиления регулирования деятельности сетей.

Мерами государственного регулирования в данном случае может быть, например, поддержка развития логистики у производителей, стимулирование строительства оптовых баз и другие мероприятия, направленные на ослабления влияния сетей, в первую очередь, на мелких и средних, «нераскрученных» поставщиков.

Здесь могут использоваться как субсидии, так и налоговые вычеты. Например, это возможно сделать в рамках Федерального закона от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего бизнеса». Конечно, на это понадобятся бюджетные деньги, однако данная стратегия будет экономически верной, будет способствовать усилению и развитию производителей, а также не будет ограничивать развитие розничных сетей.

### **Тема: Государственное регулирование агропродовольственных рынков**

Прочитайте приводимые ниже материалы и ответьте на вопросы.

Вопросы для обсуждения:

1. Какие факторы повлияли на состояние рынков АПК в России в 2015-2016 гг.? Можно ли оценить однозначно положительно или отрицательно это влияние?
2. Какой вариант снижения стимулов для экспорта ресурсов АПК (топлива, удобрений) в пользу внутреннего рынка на ваш

- взгляд предпочтительнее и почему?
3. Существует ли проблема ценового паритета экспортных и внутренних цен на сельскохозяйственное сырье? На какие его виды и почему? Какие существуют инструменты, чтобы сгладить указанную проблему?
  4. Влияние девальвации на розничный рынок пищевых продуктов имеет разнонаправленный характер? Приведите дополнительные аргументы для подтверждения этого тезиса?
  5. Низкие доходы и высокая доля расходов на питание являются сдерживающими факторами для роста спроса на пищевые продукты. Как на ваш взгляд можно решить эту проблему?

### **Материалы для обсуждения**

Курсовые колебания оказывают разнонаправленное воздействие на продовольственный и ресурсные рынки. Для большинства рынков материальных ресурсов характерен рост цен, связанный, с одной стороны, с достижением ценового паритета между экспортными и внутренними ценами (рынок минеральных удобрений, топлива), с другой, связанный с ростом затрат на комплектующие (отдельные сегменты рынка сельскохозяйственной техники).

Для подобных ресурсных рынков должна использоваться различная стратегия таможенно-тарифного регулирования. Это связано с различными по своей сути рисками, возникающими для сельского хозяйства как отрасли при девальвации национальной валюты. Существенным косвенным фактором в этих условиях выступает стоимость заемных средств.

Достижение паритета экспортных и внутренних цен означает рост цен на внутреннем рынке. Однако, можно отметить, что сельскохозяйственное сырье также выступает как экспортный товар (зерновые, масличные, мясная продукция) и производители должны компенсировать рост цен на ресурсы ростом цен на свою продукцию. Но учитывая значительно более низкую скорость оборачиваемости оборотных средств на сельскохозяйственных предприятиях, а также их небольшой масштаб и невозможность получить банковский кредит по приемлемым ставкам, для них возникает проблема опережающего роста издержек и нехватки оборотных средств.

Снижение стимулов для экспорта ресурсов АПК (топлива, удобрений) в пользу внутреннего рынка возможно либо за счет введения экспортных пошлин, либо путем предоставления компенсации в виде целевых дотаций сельскохозяйственным производителям на приобретение ресурсов.

Что касается рынка сельскохозяйственной техники, то девальвация национальной валюты повышает конкурентоспособность отечественной

продукции и дополнительные меры поддержки, на наш взгляд, не требуются. Хотя рост цен на средства производства должен учитываться при предоставлении долгосрочных банковских кредитов и оформлении лизинговых договоров.

Увеличение размера субсидируемой скидки на покупку сельхозтехники в рамках различных госпрограмм в 2015 г. позволило увеличить покупку техники товаропроизводителями до 10,8 тыс. единиц (в 3,6 раза больше показателя 2014 г.). Также можно отметить рост доли отечественной техники в структуре рынка сельскохозяйственного машиностроения в 2015 г. по комбайнам на 30 %, по тракторам в три раза.

Для рынков сельскохозяйственного сырья как и для ресурсных рынков также актуальна проблема ценового паритета экспортных и внутренних цен. Но учитывая значимость зерновых, масличных культур и мяса для внутреннего рынка и выполнения положений Доктрины продовольственной безопасности, с одной стороны, а также необходимости поддержания конкуренции на данных рынках, с другой, государство не может остаться в стороне от воздействия на них.

Россия в последние годы превратилась в стабильного экспортера зерновых культур (Рисунок 1). В нынешнем маркетинговом 2015/2016 году также ожидается экспорт на уровне 30-35 млн. т., с учетом того, что урожай превысил 100 млн. т.

Для рынка зерновых с 1 июля 2015 г. была введена экспортная пошлина на пшеницу. Расчет пошлины производится по формуле: 50% от таможенной стоимости минус 5,5 тыс. руб./т, но не менее 50 руб./т, т.е. при цене до 11 тыс. руб./т она составляет минимальные 50 руб. По мнению экспертов для цены из диапазона 11-13 тыс. руб. пошлина носит фискальный характер (составляет до 1000 руб./т), а регулирующее значение (с точки зрения ограничения объемов экспорта), пошлина приобретает при ценах выше 13 тыс. руб./т. (пошлина соответственно выше 1000 руб./т, т.е. более 7,7 % экспортной цены).

Предполагалось, что таких цен выше 13 тыс. руб./т пшеница может достичь при росте курса доллара США выше 60 руб. По состоянию на начало сентября 2015 г. экспортные цены в 220-250 \$ за тонну пшеницы 3 класса FOB порт Новороссийск стали эквивалентны 14-16 тыс. руб., т.е. пошлина превышала 2,5 тыс. руб. или 15 %, т.е. фактически превышала ранее отмененную пошлину. Даже снижение цен на зерно в конце 2015 г. начале 2016 г. до 190-200 \$ за тонну при курсе выше 75 руб. за доллар США также обеспечивает экспортную цену в 15 тыс. руб. за тонну и выше.

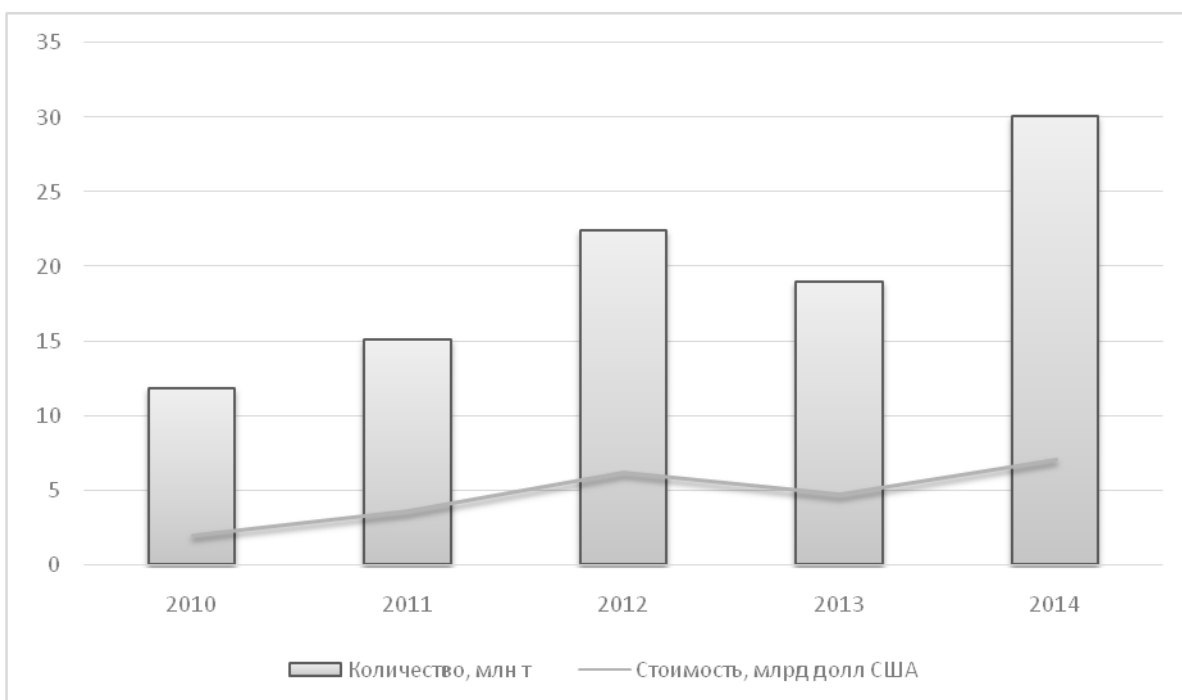


Рисунок 1. Экспорт злаков (код ТН ВЭД ТС 10) РФ в 2010-2014 гг. (в 2010-2011 код ТН ВЭД ТС 1001) (по данным Росстата)

На наш взгляд указанная пошлина достаточно эффективна при курсе 55-65 руб. за доллар США, в диапазоне же курсов 65-70 руб. она существенно сдерживает экспорт зерна. Сохранение курса выше 75 руб. может привести к остановке экспорта, что негативно отразится на производителях.

При выходе доллара США из коридора 65-70 руб. в большую сторону пошлину целесообразно пересмотреть. В качестве альтернативы можно предложить дифференцированную пошлину в зависимости от таможенной стоимости в пересчет на рубли по курсу ЦБ на дату отгрузки. При этом таможенная стоимость в диапазоне до 13 тыс. руб. /т пшеницы могла бы быть освобождена от пошлины.

В целом по итогам 2015 г. для рынков продовольственных товаров можно констатировать рост производства по основным группам, сокращение импорта, особенно сахара-сырца, мяса, сыров и молкосодержащих продуктов (Рисунок 2). Тем не менее эффект от импортозамещения снижается из-за роста цен на конечные пищевые продукты в розничной сети, что приводит к общему снижению объемов продаж пищевых продуктов в рознице. Например, стоимость потребительской корзины по данным в г. Саратов на 25.11.2015 г. к 05.01.2015 г. выросла на 16,4 %.

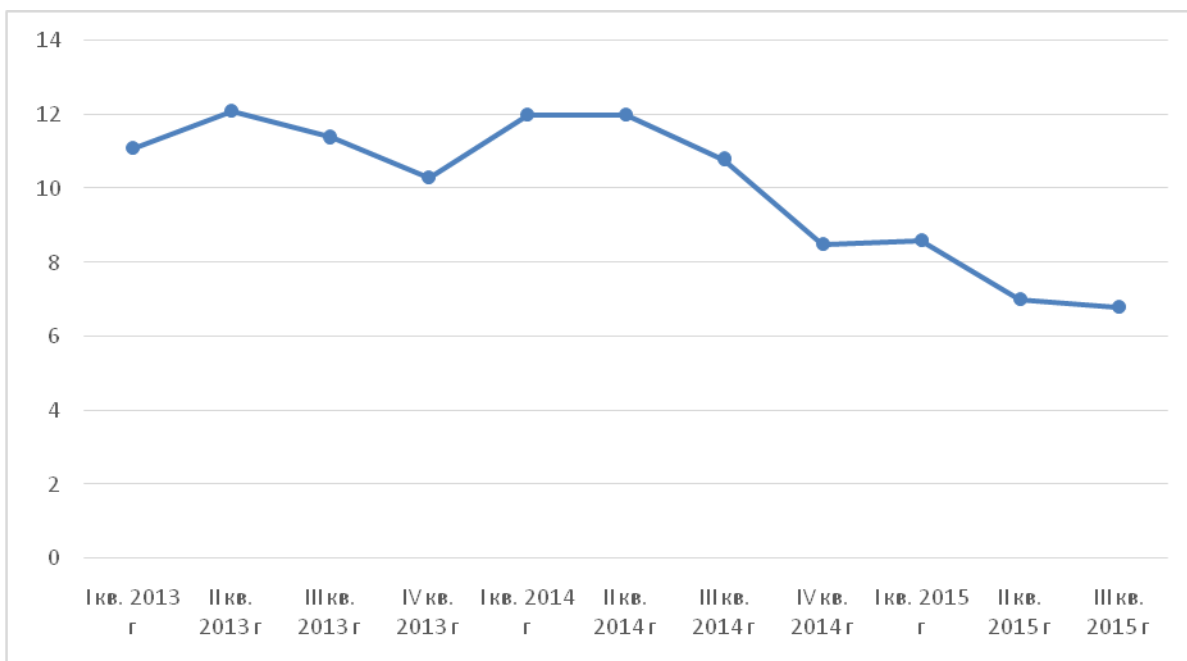


Рисунок 2. Доля импортной продукции в общем товарообороте оптовой торговли пищевыми продуктами России (по данным Росстата).

Наибольшие изменения в плане сокращения доли импорта произошли на рынках мяса и молока. Доля импорта по сравнению с 2012 г. снизилась на рынке свинины более чем в 5 раз, на рынке сливочного масла на треть, на рынке сыра в два раза. Указанные рынки получили наибольший эффект от введенных продовольственных санкций и девальвации национальной валюты.

Тем не менее влияние девальвации на розничный рынок пищевых продуктов имеет разнонаправленный характер. Дальнейшее снижение доходов и рост розничных цен на продовольствие в перспективе могут привести к изменению структуры потребления в пользу менее дорогих пищевых продуктов. Так на фоне общего сокращения потребления пищевых продуктов на протяжении 1990-х и начала 2000-ых также выделялись структурные изменения связанные с ростом потребления картофеля и хлебных продуктов при сокращении потребления мяса и молока. С ростом доходов населения с середины 2000-ых годов можно отметить тенденцию роста потребления молока и мяса (таблица 1).

В этих условиях особым рискам подвержены производители мясной и молочной продукции. Возможности для насыщения рынка за счет замещения импорта в отдельных сегментах близки к исчерпанию, что может отразиться на объемах внутреннего производства. Предсказать когда это случится достаточно сложно, поскольку нет точных прогнозов по сокращению доходов населения даже на 2016 г.

Сокращение доходов неизбежно будет коррелировать с сокращением потребления именно мясных и молочных продуктов как наиболее

дорогостоящих и занимающих основную долю в структуре расходов на питание не зависимо от уровня доходов населения (таблица 2).

Таблица 1 – Потребление отдельных групп пищевых продуктов в России в среднем в 2000-2004 гг. и 2013-2014 гг.

Пищевой продукт	В среднем 2000-2004	2013 г.	2014 г.
Хлебные продукты	120	96	95
Картофель	122	61	59
Мясо и мясопродукты	49	85	85
Молоко и молочные продукты	226	270	266

Таблица 2 – Доля расходов на отдельные группы пищевых продуктов в первой и десятой децильной группе по располагаемым ресурсам

	Первая	Десятая
Стоимость основных продуктов питания - всего	100	100
в том числе:		
мясо и мясопродукты	30,7	30,5
молоко и молочные продукты	15,7	15,0

В целом падение доходов достаточно коррелирует с сокращением розничных продаж пищевых продуктов в России (рисунок 3). Можно отметить, что подобные риски не характерны для развитых стран, где доля пищевых продуктов в расходах населения составляет не более 15 %, в то время как в России 30-35 % и выше.

Меры государственной поддержки указанных рынков должны быть направлены на стимулирование спроса на пищевые продукты, учитывая, что

потребление последних населением низших децильных групп по доходам ниже рекомендованных норм (таблица 3).

Существенные различия наблюдаются в потреблении между первой и последней группами, особенно заметно по фруктам и ягодам в 2,5 раза, овощам в 2 раза, мясу в 1,9 раза, молоку 1,8 раза, рыбе в 2 раза. В этой связи было бы целесообразно введение системы продовольственных карточек для бесплатного распределения отдельных групп пищевых продуктов среди граждан с доходами ниже прожиточного минимума. Но учитывая тенденцию к сокращению расходов федерального бюджета введение подобной системы в 2016 г. маловероятно.

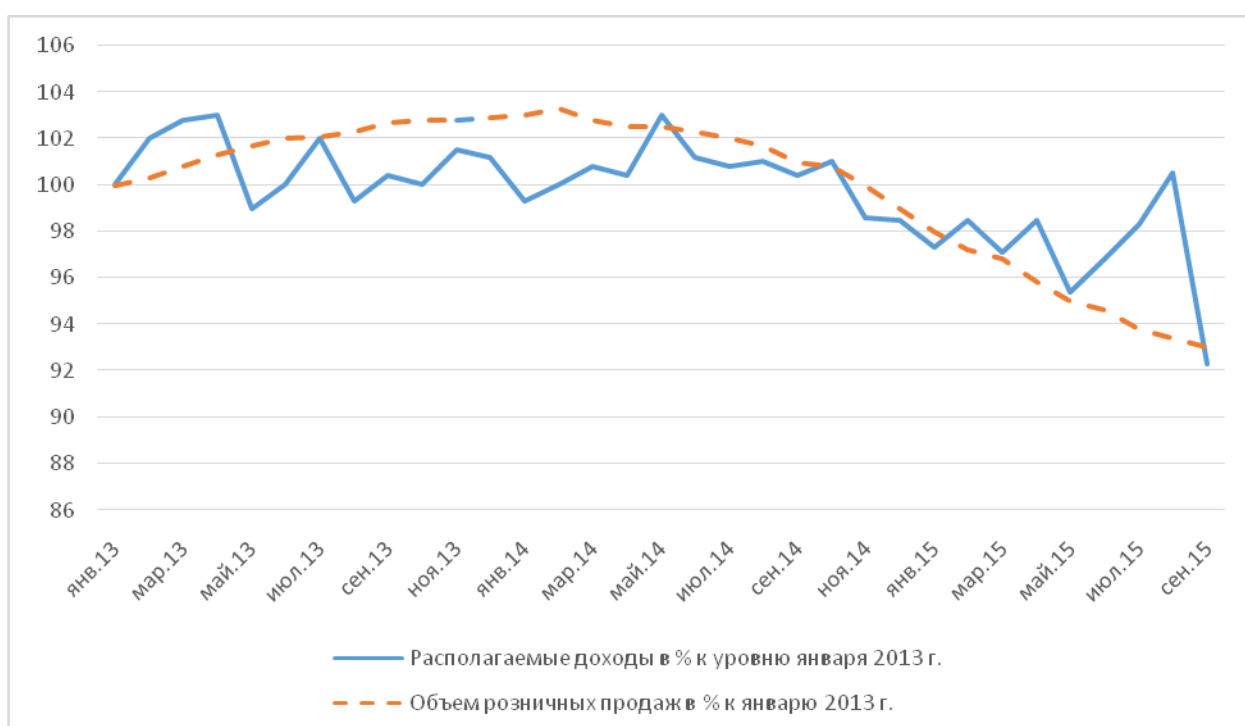


Рисунок 3. Динамика реальных располагаемых доходов и розничных продаж продовольственных товаров (в % к январю 2013 г.)

Таким образом, нельзя говорить о насыщенности продовольственного рынка, низкие доходы и высокая доля расходов на питание являются сдерживающими факторами для роста спроса на пищевые продукты.

Таблица 3 – Потребление пищевых продуктов по децильным группам населения по располагаемым ресурсам (данные по 1-3, 8-10 группам) в 2014 г., кг в год

	Первая	Вторая	Третья	Восьмая	Девятая	Десятая
хлебные продукты	80	87	91	98	104	105
картофель	49	54	56	61	62	64
овощи и бахчевые	62	74	84	111	124	128
фрукты и ягоды	41	52	59	92	101	106
мясо и мясопродукты	55	67	74	95	102	106
молоко и молочные продукты	174	212	235	297	312	325
яйца, шт.	161	181	195	230	251	266
рыба и рыбопродукты	14	17	19	25	27	29
сахар и кондитерские изделия	23	26	28	34	36	38
масло растительное и другие жиры	9	9	10	11	12	12

Масштаб продовольственного рынка настолько велик в масштабах страны, что его можно сопоставить только с рынками энергоресурсов и услуг жилищно-коммунального хозяйства. В рамках межотраслевого обмена спрос на продовольственном рынке воздействует и на ресурсные рынки АПК, а в конечном итоге на занятость и на значения валового внутреннего продукта. Емкие и развитые агропродовольственные рынки, обеспечивающие высокие показатели потребления и рентабельность всех участников рынка, в особенности сельскохозяйственных товаропроизводителей, позволяют обеспечить устойчивый экспорт продукции, т.е. диверсифицировать структуру российского экспорта. В перспективе возможно существенно увеличить экспорт не только зерновых культур, но и продукции животноводства, а именно мяса птицы, свинины, куриных яиц, т.е. тех видов продукции животноводства, которые в меньшей степени зависят от погодных условий. Девальвация национальной валюты позволяет существенно повысить конкурентоспособность отечественного экспорта животноводческой продукции.

Таким образом, необходимо дифференцировать подходы к регулированию рынков АПК в условиях девальвации национальной валюты с учетом специфики каждого из них. Правительству целесообразно предусмотреть меры по перераспределению более значительной части национального дохода в пользу отраслей АПК и продовольственного рынка, путем различных мер поддержки и стимулирования потребления.



Источник: Болохонов, М. А. К вопросу о последствиях девальвации национальной валюты для рынков АПК / М. А. Болохонов // Научное обозрение: теория и практика. – 2016. - № 4. – С. 18-27.

### Разбор ситуации

1. Основным фактором повлиявшим на состояние рынков АПК стала девальвация национальной валюты в 2015-2016 гг., что привело к существенному изменению соотношения между ценами внутреннего и внешнего рынков как на сельскохозяйственное сырье, так и на различные виды ресурсов, а также продукцию I сферы АПК. Влияние девальвации нельзя оценить однозначно, для разных рынков она имеет различные последствия. Для экспортоориентированных рынков (удобрения и пищевые продукты), с одной стороны, наблюдается положительный эффект, поскольку на данных рынках наблюдается рост цен, связанные с достижением паритета с экспортными и импортными ценами, с другой стороны происходит удорожание импортного сырья и комплектующих.

2. Второй вариант предпочтительнее поскольку введение экспортной пошлины позволит лишь снизить рентабельность экспортных поставок, но не решит задачу обеспечения сельскохозяйственных производителей ресурсами. Введение же запретительных экспортных пошлин нанесет значительный ущерб отрасли производства удобрений, поскольку 70-90 % продукции отрасли в настоящее время отправляется на экспорт.

Поэтому для рынка удобрений, на наш взгляд, предпочтительнее разработка мер государственной поддержки закупок удобрений, при этом следует предусмотреть запрет на перепродажу удобрений сельскохозяйственными производителями-получателями дотаций. Хотя эти меры будут относиться к «янтарной корзине» в терминологии ВТО (специфический вид поддержки), тем не менее в сложившихся условиях должны стать одним из приоритетных направлений поддержки.

3. Да существует, но она связана в основном с рынками с существенной долей экспорта или импорта. К первым можно отнести рынки зерновых культур, ко вторым, например, рынок твердых сыров. Для рынков на которых велика доля внешнеторговых операций возникает проблема достижения паритета с мировыми ценами, которые номинированы в иностранной валюте, а девальвации приводит к их существенному росту в пересчете на национальную валюту. В качестве инструмента, позволяющих сгладить проблему ценового паритета для экспортоориентированных рынков, можно привести экспортную пошлину на зерно, но ее нужно дифференцировать в зависимости от соотношения между экспортной ценой и внутренней ценой.

4. Снижение конкуренции с импортом благоприятно сказывается на планировании инвестиции, но не приводит к заметному снижению потребительских цен. Удорожание обслуживания импортного оборудования, пищевых добавок, упаковки не позволяет сдерживать рост цены.

5. Учитывая отмеченное сокращение доли импорта по молоку и мясу, а также с целью расширения внутреннего рынка, следует дополнить Доктрину продовольственной безопасности таким критерием, который бы учитывал экономическую дифференциацию населения по уровню располагаемых ресурсов или доходов. Для оценки критерия может использоваться показатель «децильный коэффициент дифференциации потребления пищевых продуктов в зависимости от уровня среднедушевых располагаемых ресурсов», ввести соответствующий критерий с пороговым значением на уровне 1,5-2,2 в зависимости от региона и группы пищевых продуктов.

Для тех групп пищевых продуктов, где стабильно велика доля импорта (например, фрукты и ягоды), значения показателя может быть ближе к 2,2. Для таких групп пищевых продуктов, где доля импорта в последние годы сокращается (мясные и молочные продукты, овощи) значение данного показателя должно приближаться к 1,5.

Данный критерий, также как и критерий минимальных норм потребления целесообразно разработать для каждого региона, т.к. существуют региональные различия в предпочтениях по потреблению отдельных групп пищевых продуктов.

Критерии продовольственной безопасности можно разделить на федеральные (в первую очередь доля импортного продовольствия) и региональные, что потребует и разграничения полномочий федеральных и региональных органов власти относительно соблюдения пороговых значений критериев.

Превышение указанных пороговых значений может служить индикатором неравномерного распределения ресурсов и доходов в данном регионе или в среднем по стране, что является обоснованием для изменения налогового законодательства, либо принятия дополнительных стимулирующих мер.

К последним можно отнести не только упомянутую систему продовольственных карточек, но также дошкольное и школьное питание, создание сети муниципальных продовольственных магазинов с минимальными наценками и другие меры.

### **3.4 Типовой расчет**

Типовой расчет рассматривается как текущий контроль успеваемости и проводится после изучения определенного раздела дисциплины.

**Тематика типового расчета** устанавливается в соответствии с изучаемой темой.

#### **Тема: Анализ вертикальных взаимодействий фирм. Задача.**

В таблице представлены данные о производстве молочных продуктов.

Какова степень концентрации на рынке? Какой тип рыночной структуры

характерен для этого рынка? Какой должна быть оптимальная политика поддержки конкуренции для данного рынка?

Фирма	Объем продаж, тыс. т
ООО «Молочный комбинат «Энегельский»	110
ООО «Молпром»	194
ООО «Инвестмолоко»	18
ИП Иванов Л.М.	9
ООО «Рада»	10
Итого	

### Решение задачи.

Найдем рыночные доли фирм, которые рассчитываются как отношение выпуска фирмы к общему выпуску на рынке в процентах. В таблице приведены результаты расчетов.

Фирма	Объем продаж, тыс. т
ООО «Молочный комбинат «Энегельский»	56,9
ООО «Молпром»	32,3
ООО «Инвестмолоко»	5,3
ИП Иванов Л.М.	2,6
ООО «Рада»	2,9
Итого	100

Для расчета индекса CR для четырех крупнейших производителей мы суммируем доли рынка данных производителей:

$$CR_4 = 56,9 + 32,3 = 89,2.$$

Индекс Херфиндаля-Хиршнера находится как сумма квадратов долей всех фирм:

$$\begin{aligned} HHI &= (56,9)^2 + (32,3)^2 + (5,3)^2 + (2,9)^2 + (2,6)^2 \\ &= 3237,61 + 1043,29 + 28,09 + 8,41 + 6,76 = \\ &= 4324,16. \end{aligned}$$

Показатели концентрации велики. Это свидетельствует о том, что данный рынок является олигопольным. Кроме того, мы видим явного лидера рынка — компанию ООО «Молочный комбинат «Энегельский», доля которой выше 35 % - доле доминирующей фирмы, согласно российскому антимонопольному законодательству.

Со стороны государства здесь необходим контроль за деятельностью ООО «Молочный комбинат «Энегельский», ограничение возможностей данной фирмы злоупотреблений ее рыночной власти.

## Тема. Нестратегические рыночные барьеры.

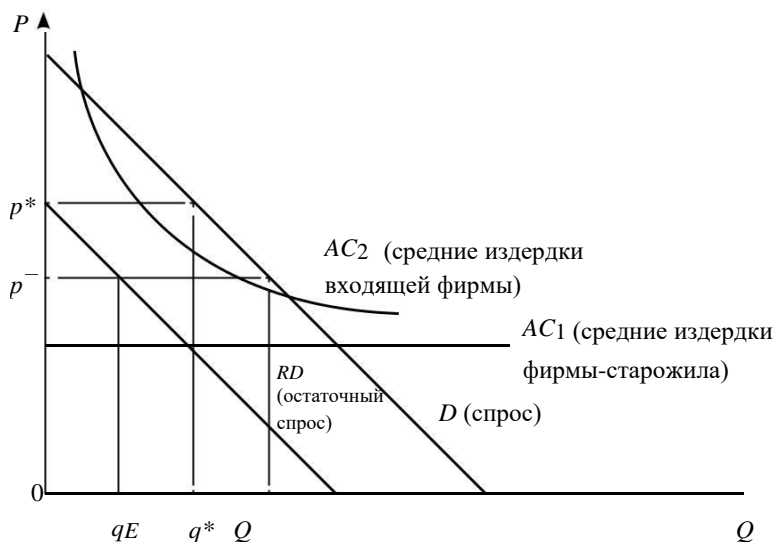
### Задача 1.

Рассмотрим рыночный спрос, описанный уравнением:  $P = 100 - (q_1 + q_2)$ , где  $q_1$  — выпуск укоренившейся фирмы (старожила), а  $q_2$  — выпуск потенциальный выпуск входящей в отрасль фирмы. Функция общих издержек укоренившейся на рынке фирмы равна:  $C(q_1) = 40q_1$ , а функция фирмы-новичка составляет:  $C(q_2) = 100 + 40q_2$ , где 100 — затраты на вход в отрасль. Фирма-новичок наблюдает уровень выпуска укоренившейся фирмы, пред-полагая, что такой выпуск будет поддерживаться и дальше. Каков минимальный уровень выпуска укоренившейся фирмы, удерживающий фирму-новичка от входа в отрасль?

### Решение задачи 1

Из условия задачи следует, что укоренившаяся фирма выбрала стратегию ограничения входа за счет особой методики ценообразования. Изменяя свой собственный выпуск, фирма-старожил, сможет оказать влияние на цену таким образом, чтобы дополнительное повышение совокупного уровня объема продаж в отрасли за счет выпуска входящей фирмы снизило бы цену продукции до уровня, который ниже средних издержек производства входящей фирмы. Если входящая фирма получает отрицательную или по крайней мере, нулевую прибыль, то входить на рынок не имеет для нее смысла

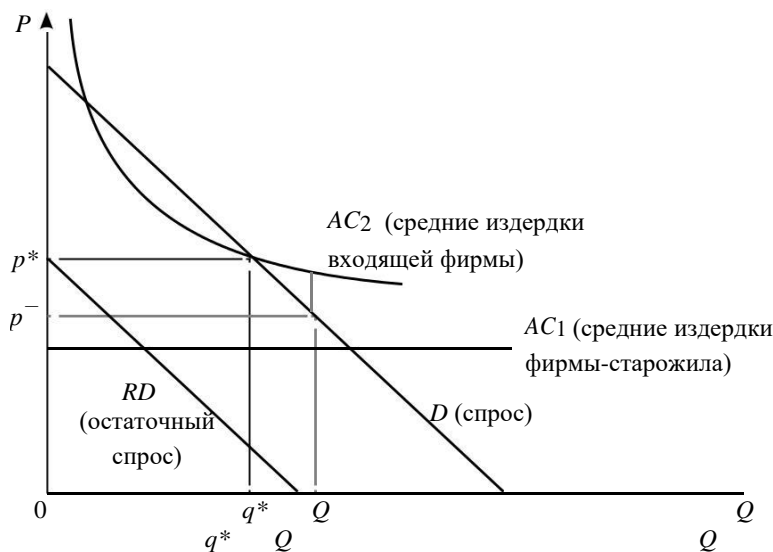
Графически это можно проиллюстрировать следующим образом.



Допустим, укоренившаяся фирма устанавливает уровень выпуска  $q^*$ . Тогда остаточный спрос будет представлять собой прямую, параллельную совокупному спросу и пересекающую ось  $P$  в точке, соответствующей

установившейся равновесной цене. Входя на рынок, вторая фирма увеличивает совокупный выпуск на  $qE$ , в результате чего равновесная цена снижается до уровня  $p$ , а совокупный выпуск увеличивается до уровня  $Q$ . При этом, как видно из графика, для входящей фирмы прибыль будет положительна, так как новая равновесная цена все еще превышает ее средние издержки  $p > AC_2(qE)$ .

Для того чтобы не допустить входа новой фирмы на рынок, первая фирма должна установить уровень выпуска таким, чтобы любой дополнительный выпуск приводил к понижению равновесной цены меньше средних издержек входящей фирмы.



Как видно из рисунка, укоренившаяся фирма выбрала такой объем выпуска  $q^*$ , чтобы равновесная цена оказалась равной средним издержкам входящей фирмы и любое повышение совокупного выпуска будет второй фирме не выгодно.

Таким образом, решение будет находиться на пересечении линии спроса без учета выпуска второй фирмы с линией ее средних издержек.

Находим уравнение для средних издержек фирмы-новичка:

$$AC_2 = \frac{C(q)}{q} = \frac{100+40q}{q} = 40 + \frac{100}{q} = P(q).$$

Следовательно:

$$40 + 100/Q = 100 - Q \Rightarrow Q^2 - 60Q + 100 = 0;$$

Нас интересует правый корень уравнения  $Q = 58,5$ .

Такого уровня выпуска первой фирме необходимо достичь, чтобы не пустить вторую фирму в отрасль.

Проверим, будет ли это выгодно самой укоренившейся фирме:

$$\pi_1 = P(Q) \times Q - C_1 = 100Q - Q^2 - 40Q$$

$$\pi_1(Q = 58,5) \approx 88 > 0.$$

Прибыль первой фирмы остается положительной. Поэтому такая стратегия допустима для фирмы, которая работает на рынке длительное время.

### Задача 2.

Предположим, что две одинаковые фирмы решают, стоит ли входить на рынок. Затраты на вход  $s$  — маленькие, но положи-тельные. Продукт однородный. Функция спроса представлена в виде:  $P = 100 - Q$ , где  $Q$  — совокупный объем продаж на рынке. Предельные издержки равны нулю.

Ответьте на вопросы:

предположим, что фирмы ожидают жесткой ценовой конкуренции, если войдут на рынок. Рассчитайте равновесное число фирм, цену и прибыль для каждой фирмы;

предположим, что фирмы конкурируют объемами продаж, если войдут на рынок. Рассчитайте равновесное число фирм, которое войдет на рынок, цену и прибыль для фирмы;

как изменится равновесие в вопросе (b), если  $s = 2000$ ?

### Решение задачи 2.

Если на рынок войдет только одна фирма, то она окажется монополистом. Ее прибыль будет равна:  $\pi_1(Q) = (100 - Q) \times Q - s$ . (Помним, что для простоты издержки производства приравнены к нулю) Из условия первого порядка задачи максимизации мо-нопольной прибыли получаем оптимальный объем продаж после

$$\text{входа: } \frac{\partial \pi(Q)}{\partial Q} = 0 \Leftrightarrow 100 - 2Q = 0 \Leftrightarrow Q^M = 50.$$

и монопольную цену:  $P^M = 50$ .

Прибыль фирмы составит:  $\pi^M = 2500 - s \geq 0$ .

Если  $s > 2500$ , то прибыль даже фирмы-монополиста после входа на рынок окажется отрицательной. При таких запретительно высоких издержках входа ни одна из фирм не войдет на рынок.

При  $0 < s \leq 2500$ , если обе фирмы войдут на рынок и между ними развяжется ценовая «война», то в результате фирмы будут снижать цены до уровня предельных издержек, в нашем случае — нуля. Тогда прибыли каждой фирмы составят:  $\pi_2 = 0 - s < 0$ .

Запишем результаты в таблицу:

		Фирма 2	
		Входить	Не входить
Фирма 1	Входить	$-s; -s;$	$\pi^M - s; 0$
	Не входить	$0; \pi^M - s$	$0; 0$

Как мы видим, лучшего исхода фирмы достигают, когда на рынке действует только одна компания. Жесткость ценовой конкуренции после

входа мешает обоим участникам войти на рынок. В этом случае только одна фирма — неважно какая — войдет в отрасль. Здесь возникнет монополия по причине слишком сильной потенциальной (ожидаемой) конкуренции.

Предположим, что фирмы после входа будут конкурировать объемами продаж. Это вариант более мягкой конкуренции.

Каждая фирма ориентируется на тот объем продаж, который планирует произвести ее конкурент. Прибыли фирм, соответственно, будут равны:

$$\begin{aligned}\pi_1(q_1, q_2) &= (100 - q_1 - q_2) \times q_1 - s \\ \pi_2(q_1, q_2) &= (100 - q_1 - q_2) \times q_2 - s.\end{aligned}$$

Найдем условия первого порядка:

$$\begin{aligned}\frac{\partial \pi_1(q_1, q_2)}{\partial q_1} = 0 &\Leftrightarrow 100 - 2q_1 - q_2 = 0, \\ \frac{\partial \pi_2(q_1, q_2)}{\partial q_2} = 0 &\Leftrightarrow 100 - 2q_2 - q_1 = 0.\end{aligned}$$

Решая систему из двух уравнений с двумя неизвестными, вычислим оптимальные выпуски каждой фирмы:  $q_1^* = q_2^* = 33 \frac{1}{3}$ .

Подставив в уравнение спроса, получим рыночную цену:  $P^* = 33 \frac{1}{3}$

Прибыли фирм будут равны:  $\pi^* = \pi^* = (33 \frac{1}{3})^2 - s \approx 1109 - s \geq 0$ .

Подведем итоги:

если  $s > 2500$ , ни одна из фирм не войдет на рынок: издержки входа слишком велики;

если  $1109 < s < 2500$ , на рынок войдет только одна фирма: издержки по отношению к емкости рынка все еще велики;

если  $0 < s < 1109$  и конкуренция на рынке не слишком сильна, то обе фирмы войдут в отрасль, отрасль станет менее концентрированной и более конкурентной.

### 3.5 Контрольная работа.

Тематика контрольных работ устанавливается в соответствии с изучаемой темой.

По каждой теме предусмотрено 5 вариантов.

Примеры одного из вариантов по каждой теме контрольных работ.

**Тема. Отраслевые рынки зерновых культур и продуктов зернопереработки, масличных культур и растительных масел**

**Вариант № 1.**

**Задача 1.**

Две фирмы по продаже сахара, расположенные в разных концах улицы линейного города (модель Хотеллинга) длиной 1, характеризуются такими функциями затрат:  $TC_1(q) = 40q$  и  $TC_2(q) = 90q$ . Для жителя, удаленного от фирмы, товар которой он покупает, на расстояние  $x$ , затраты на доставку продукта оцениваются величиной  $tx$ . Спрос на продукт абсолютно неэластичен и равен 1 на единицу длины. Определить равновесные цены товара каждой фирмы и прибыли фирм, если  $t = 5$ ;

### **Задача 2.**

На рынке продаются четыре вида завтраков быстрого приготовления. Производственные возможности общества таковы, что максимальное количество разновидностей товара равно пяти. Известна предельная норма трансформации: уменьшая число разновидностей завтраков быстрого приготовления на единицу, можно повысить объем производства товара каждой разновидности на 1 млн уп. Функция полезности общества имеет вид  $U = NX$ , где  $N$  — число разновидностей товара,  $X$  — объем выпуска каждой разновидности. Должно ли государство, максимизирующее общественное благосостояние, приветствовать вход новых продавцов на рынок или выход ныне действующих фирм с рынка и почему?

## **3.6 Тестовые задания**

По дисциплине «Экономика агропродовольственных рынков» предусмотрено проведение следующих видов тестирования: письменное.

### **Письменное тестирование.**

Письменное тестирование рассматривается как рубежный контроль успеваемости и проводится после изучения определенного раздела дисциплины.

Результаты тестирования не учитываются при проведении промежуточной аттестации.

**Результаты тестирования** учитываются при проведении рубежного контроля знаний.

**Объем банка** тестовых заданий содержит пять вариантов. В каждом задании может быть один или несколько правильных вариантов ответов.

### **Пример одного из вариантов тестовых заданий по рубежному контролю № 1**

1. Экономика агропродовольственных рынков представляет собой науку:



- а. об особенностях организации и экономических последствиях функционирования отраслевых рынков и стратегии поведения производителей в условиях рынков несовершенной конкуренции
- б. об особенностях организации и экономических последствиях функционирования отраслевых рынков и стратегии поведения производителей в условиях совершенно конкурентных рынков
- в. об особенностях организации и экономических последствиях функционирования отдельных отраслей, а также стратегии поведения субъектов рынков в условиях олигополии
- г. ничего из вышеперечисленного

2. Основные вопросы экономики отраслевых рынков по Р. Шмалензи:

- а. Какие факторы определяют размер и структуру фирм
- б. Какие цели преследует фирма?
- в. Что представляет собой рынок отдельного товара в мире дифференцированной продукции, что определяет его границы?
- г. Какие факторы, определяющие структуру рынка, являются ключевыми?
- д. все вышеперечисленное

3. Что не относится к числу предпосылок неоклассической теории:

- а. институты это правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми
- б. права собственности остаются неизменными и четко определенными
- в. информация о рынке недоступна и неполна
- г. равновесие на рынке и общее равновесие на всех рынках
- д. Какой ущерб общественному благосостоянию возникает, в случае если фирма обладает рыночной властью?

4. Современные исследования в экономике отраслевых рынков можно условно разделить на следующие основные школы:

- а. гарвардская
- б. оксфордская
- в. чикагская
- г. все вышеперечисленные

5. К основным блокам парадигмы «Структура-Поведение-Результативность» относятся:

- а. Структура рынка
- б. Структура фирмы
- в. Поведение
- г. Результативность
- д. Государственная политика

- е. Базовые условия
- ж. все вышеперечисленное

6. С точки зрения контрактной теории фирмы издержки контроля представляют собой:

- а. издержки, связанные с выполнением внешних контрактов
- б. издержки, связанные с выполнением внутренних контрактов
- в. издержки контроля за уровнем транзакционных издержек
- г. издержки связанные с оппортунистическим поведением исполнителей

7. К транзакционным издержкам можно отнести:

- а. издержки поиска информации
- б. издержки оппортунистического поведения
- в. издержки обслуживания основных средств
- г. издержки по спецификации и защите прав собственности
- д. издержки на оплату услуг жилищно-коммунального хозяйства

8. Какие формы издержек не относятся к издержкам оппортунистического поведения:

- а. отлынивание
- б. меркантилизм
- в. вымогательство
- г. маржинализм
- д. все вышеперечисленное

9. Наличие транзакционных издержек имеет важные следствия с точки зрения теории контрактов, к ним относятся:

- а. контракты никогда не станут полными
- б. исполнение контракта никогда не будет гарантировано на сто процентов
- в. необходимость заключать контракт в простой письменной форме
- г. контракт не должен вступать в противоречие с институциональными условиями работы на соответствующем рынке

10. Основные типы контрактов в соответствии с контрактной теорией:

- а. институциональный
- б. неоклассический
- в. неоинституциональный
- г. классический
- д. отношенческий
- е. все вышеперечисленные

11. В настоящее время в теории фирмы можно выделить следующие основные направления:

- а. контрактная (институциональная) концепция фирмы
- б. неоклассическая концепция фирмы
- в. стратегическая концепция фирмы
- г. все вышеперечисленное

12. Перекрестная ценовая эластичность спроса показывает:

- а. на сколько процентов изменяется спрос на какой-либо товар при увеличении цены другого продукта на 1%:
- б. на сколько процентов изменяется спрос на какой-либо товар при увеличении цены другого продукта на 5%
- в. на сколько процентов изменяется предложение на какой-либо товар при увеличении цены на него на 1%
- г. на сколько процентов изменяется спрос на какой-либо товар при увеличении цены на него на 1%

13. Правило пяти процентов (SSNIP test): если при незначительном росте цены товара (например, на 5%), прибыль не падает (возрастает или не изменяется), то у данного товара \_\_\_\_\_

- а. имеются заменители
- б. имеются товары-субституты
- в. низкая перекрестная эластичность
- г. нет близких заменителей

14. Оптимальное число фирм на рынке в долгосрочном периоде показывает \_\_\_\_\_

15. Вопрос: Процессы развития рынка в парадигме «структура — поведение — результат» определяются:

- а. специфическими условиями производства и потребления товара;
- б. макроэкономическими условиями развития рынка;
- в. изменением конъюнктуры рынка;
- г. всей вышеперечисленной совокупностью.

Ключ теста

1	а
2	д
3	а,в,д
4	а,в
5	а,в,г,е
6	б
7	а,б,г
8	б,г

9	а,б
10	а,г,д
11	г
12	а
13	г
14	максимально возможное число участников рынке при наиболее благоприятных рыночных условиях, т.е. тогда, когда рыночная цена равна предельным издержкам
15	г

### Пример одного из вариантов тестовых заданий по рубежному контролю № 2

1. Вопрос: Основой монопольных явлений на рынке являются:

- а. высокие барьеры входа на рынок;
- б. ограниченное количество производителей;
- в. ограниченное количество покупателей.
- г. наличие транзакционных издержек

2. Вопрос: Может ли компания монополист контролировать рынок, лишенный барьеров входа и выхода:

- а. да;
- б. да, но только не более 1 года;
- в. нет.
- г. только при отсутствии товаров-заменителей

3. В соответствии с Чикагской парадигмой в экономике отраслевых рынков скидки на товары являются:

- а. стимулированием рынка;
- б. дискриминацией на рынке;
- в. несущественным фактором развития рынка.
- г. маркетинговой стратегией

4. По каким критериям можно оценивать фирмы по размеру:

- а. величина активов, площадь фирмы, численность занятых;
- б. площадь фирмы, объем используемого капитала, численность занятых, объем продаж;
- в. объем используемого капитала, успешность фирмы, объем капитала, объем продаж, численность занятых;
- г. численность занятых, объем используемого капитала, величина активов, объем продаж.

5. Монопольная власть фирмы проявляется в способности \_\_\_\_\_

6. Одним из следствий наличия монопольной власти на рынке является появление у субъектов рынка так называемой \_\_\_\_\_ прибыли.

- а. балансовой;
- б. экономической;
- в. монопольной;
- г. чистой.

7. Наиболее распространенными показателями монопольной власти являются:

- а. коэффициент Бэйна;
- б. коэффициент Лернера;
- в. коэффициент Херфиндаля-Хиршмина;
- г. все вышеперечисленные.

8. Индекс концентрации равен

- а. сумме квадратов долей  $k$  крупнейших фирм на рынке
- б. разнице между суммой  $k$  крупнейших фирм на рынке и стоимости их активов
- в. квадрату разнице между суммой  $k$  крупнейших фирм на рынке и стоимости их активов
- г. сумме долей  $k$  крупнейших фирм на рынке.

9. Джо Бейн в 1956 г. предложил классификацию отраслей в зависимости от высоты барьеров входа, которая включает:

- а. отрасли со свободным входом
- б. отрасли с неэффективными барьерами
- в. отрасли с эффективными барьерами
- г. все вышеперечисленные

10. Ценовая дискриминация – это \_\_\_\_\_.

11. Механизм государственного регулирования агропродовольственного рынка включает следующие группы элементов:

- а. экономические
- б. финансовые
- в. законодательные
- г. все вышеперечисленные

12. Необходимыми условиями для проведения политики ценовой дискриминации выступают:

- а. наличие рыночной власти у фирмы, проводящей ценовую дискриминацию

- б. возможность фирмы сегментировать рынок
- в. возможность фирмы гарантировать перепродажу товара
- г. все вышеперечисленное

13. Нестратегическими называются барьеры, создаваемые

- а. факторы субъективного характера
- б. фундаментальными условиями отрасли.
- в. стратегией ценообразования на рынке
- г. монопольной фирмой

14. Концентрация продавцов отражает

- а. величину фирм действующих на рынке
- б. количество фирм действующих на рынке и их стратегию ценообразования
- в. долю фирм относительно рынка
- г. относительную величину и количество фирм, действующих на рынке.

15. Коэффициент проникновения (Папандреу) показывает:

- а. на сколько процентов изменится объем продаж фирмы при изменении цены товара на один процент
- б. на сколько процентов изменится цена товара при изменении объема продаж на один процент
- в. на сколько процентов изменится объем продаж фирмы при изменении цен конкурентов на один процент
- г. на сколько процентов изменится объем продаж фирмы при изменении цены товара-субститута на один процент

#### Ключ теста

1	а
2	в
3	б
4	г
5	назначать цены на уровне, превышающем предельные издержки на производство продукции (то есть выше конкурентного уровня)
6	б
7	а,б
8	сумме долей к крупнейшим фирмам на рынке
9	г
10	установление разных цен на различные единицы одного и того же товара для одного или разных покупателей

11	Г
12	а,б
13	б
14	Г
15	в

### 3.7 Рубежный контроль

#### Вопросы рубежного контроля № 1

*Вопросы, рассматриваемые на аудиторных занятиях*

1. Понятие и предмет исследования экономики агропродовольственных рынков.
2. Функциональные условия отрасли. Основная парадигма «структура-поведение-результативность».
3. Типы рыночных структур на рынке однородной продукции.
4. Вопросы исследования экономики отраслевых рынков по Р. Шмалензи.
5. Основные направления исследования экономики отраслевых рынков (гарвардская и чикагская школа).
6. Что собой представляет и как развивалась теория фирмы. Основные концепции фирмы.
7. Охарактеризуйте неоклассическую концепцию фирмы.
8. Охарактеризуйте контрактную (институциональную) концепцию фирмы.
9. Альтернативные концепции фирмы.
10. Основные подходы к идентификации отраслевого рынка. Границы отраслевого рынка.
11. Виды рыночных структур на рынке однородной продукции (классификация Штакельберга).
12. Классификация рыночных структур продавца (классификация Шерера и Росса).
13. Чем характеризуются рынки совершенной конкуренции.
14. Чем характеризуются рынки совершенной монополии.

*Вопросы для самостоятельного изучения*

1. История развития экономики отраслевых рынков. Основные этапы.
2. Охарактеризуйте стратегическую концепцию фирмы.

#### Вопросы рубежного контроля № 2

*Вопросы, рассматриваемые на аудиторных занятиях*

1. Что собой представляет и чем характеризуется монопольная власть фирмы.
2. Что особой представляет концентрация продавцов на рынке.
3. Понятие и виды межфирменной координации.

4. Охарактеризуйте показатели оценки степени концентрации продавцов.
5. Определение рыночного барьера. Виды барьеров.
6. Что такое минимальный эффективный масштаб, охарактеризуйте кривую средних издержек.
7. Охарактеризуйте ценовые стратегии создания барьеров.
8. Охарактеризуйте неценовые стратегические барьеры.
9. Дайте определение основным понятиям используемым при изучении агропродовольственного рынка.
10. Охарактеризуйте состояние и тенденции развития рынка зерна и продуктов его переработки в России.
11. Отраслевой рынок сахарной свеклы и сахара в России.
12. Охарактеризуйте состояние и тенденции развития рынка молока и молочных продуктов в России.
13. Охарактеризуйте состояние и тенденции развития рынка мяса и мясопродуктов в России.
14. Охарактеризуйте экономические элементы механизма государственного регулирования агропродовольственного рынка.
15. Охарактеризуйте финансовые элементы механизма государственного регулирования агропродовольственного рынка.
16. Приведите примеры государственного регулирования АПК в России и в зарубежных странах.
17. Охарактеризуйте ценовое вмешательство.

#### *Вопросы для самостоятельного изучения*

1. Охарактеризуйте основные показатели оценки степени монопольной власти.
2. Агропромышленный комплекс и агропродовольственные рынки: состав, общие черты и отличия.
3. Охарактеризуйте состояние и тенденции развития рынка масличных и растительных масел в России.
4. Отраслевой рынок картофеля и овощей в России.
5. Понятие пищевые продукты с точки зрения российского законодательства.
6. Охарактеризуйте законодательные элементы механизма государственного регулирования агропродовольственного рынка.
7. Охарактеризуйте компенсацию издержек и поддержку доходов производителей.
8. Охарактеризуйте иные меры государственного регулирования агропродовольственных рынков.

### **3.8 Промежуточная аттестация**

Вид промежуточной аттестации – зачет в соответствии с учебным планом по направлению подготовки 380301 Экономика.



Промежуточная аттестация в виде зачетов по всей дисциплине преследует цель оценить работу обучающегося за период ее изучения, полученные теоретические знания, развитие творческого мышления, соответствие полученных знаний и навыков целевым компетенциям дисциплины.

Оценка «зачтено» ставится, если обучающийся знает основные определения, последователен в изложении материала, владеет необходимыми умениями и навыками при выполнении практических заданий.

Оценка «не зачтено» ставится, если обучающийся не знает основных определений, непоследователен в изложении материала, не в полной мере владеет необходимыми умениями и навыками при выполнении практических заданий.

При сдаче зачета практические (расчетные) задания не предусмотрены.

### **Вопросы, выносимые на зачет**

1. Понятие и предмет исследования экономики агропродовольственных рынков.
2. История развития экономики отраслевых рынков. Основные этапы.
3. Функциональные условия отрасли. Основная парадигма «структура-поведение-результативность».
4. Типы рыночных структур на рынке однородной продукции.
5. Вопросы исследования экономики отраслевых рынков по Р. Шмалензи.
6. Основные направления исследования экономики отраслевых рынков (гарвардская и чикагская школа).
7. Что собой представляет и как развивалась теория фирмы. Основные концепции фирмы.
8. Охарактеризуйте неоклассическую концепцию фирмы.
9. Охарактеризуйте контрактную (институциональную) концепцию фирмы.
10. Охарактеризуйте стратегическую концепцию фирмы.
11. Альтернативные концепции фирмы.
12. Основные подходы к идентификации отраслевого рынка. Границы отраслевого рынка.
13. Виды рыночных структур на рынке однородной продукции (классификация Штакельберга).
14. Классификация рыночных структур продавца (классификация Шерера и Росса).
15. Чем характеризуются рынки совершенной конкуренции.
16. Чем характеризуются рынки совершенной монополии.
17. Что собой представляет и чем характеризуется монопольная власть фирмы.
18. Что собой представляет концентрация продавцов на рынке.
19. Понятие и виды межфирменной координации.
20. Охарактеризуйте показатели оценки степени концентрации продавцов.

21. Определение рыночного барьера. Виды барьеров.
22. Что такое минимальный эффективный масштаб, охарактеризуйте кривую средних издержек.
23. Охарактеризуйте ценовые стратегии создания барьеров.
24. Охарактеризуйте неценовые стратегические барьеры.
25. Дайте определение основным понятиям используемым при изучении агропродовольственного рынка.
26. Охарактеризуйте состояние и тенденции развития рынка зерна и продуктов его переработки в России.
27. Отраслевой рынок сахарной свеклы и сахара в России.
28. Охарактеризуйте состояние и тенденции развития рынка молока и молочных продуктов в России.
29. Охарактеризуйте состояние и тенденции развития рынка мяса и мясопродуктов в России.
30. Охарактеризуйте экономические элементы механизма государственного регулирования агропродовольственного рынка.
31. Охарактеризуйте финансовые элементы механизма государственного регулирования агропродовольственного рынка.
32. Приведите примеры государственного регулирования АПК в России и в зарубежных странах.
33. Охарактеризуйте основные показатели оценки степени монопольной власти.
34. Агропромышленный комплекс и агропродовольственные рынки: состав, общие черты и отличия.
35. Охарактеризуйте состояние и тенденции развития рынка масличных и растительных масел в России.
36. Отраслевой рынок картофеля и овощей в России.
37. Понятие пищевые продукты с точки зрения российского законодательства.
38. Охарактеризуйте законодательные элементы механизма государственного регулирования агропродовольственного рынка.
39. Охарактеризуйте ценовое вмешательство.
40. Охарактеризуйте компенсацию издержек и поддержку доходов производителей.
41. Охарактеризуйте иные меры государственного регулирования агропродовольственных рынков.

#### 4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

##### 4.1 Процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

Контроль результатов обучения обучающихся, этапов и уровня формирования компетенций по дисциплине «Экономика агропродовольственных рынков» осуществляется через проведение входного, текущего, рубежных, выходного контролей и контроля самостоятельной работы.

Формы текущего, промежуточного и итогового контроля и контрольные задания для текущего контроля разрабатываются кафедрой исходя из специфики дисциплины, и утверждаются на заседании кафедры.

##### 4.2 Критерии оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Описание шкалы оценивания достижения компетенций по дисциплине приведено в таблице 6.

Таблица 6

Уровень освоения компетенции	Промежуточная аттестация	Описание
<i>высокий</i>	«зачтено»	Обучающийся обнаружил всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного материала, умеет свободно выполнять задания, предусмотренные программой, усвоил основную литературу и знаком с дополнительной литературой, рекомендованной программой. Как правило, обучающийся проявляет творческие способности в понимании, изложении и использовании материала
<i>базовый</i>	«зачтено»	Обучающийся обнаружил полное знание учебного материала, успешно выполняет предусмотренные в программе задания, усвоил основную литературу, рекомендованную в программе
<i>пороговый</i>	«зачтено»	Обучающийся обнаружил знания основного учебного материала в

Уровень освоения компетенции	Промежуточная аттестация	Описание
		объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профессии, справляется с выполнением практических заданий, предусмотренных программой, знаком с основной литературой, рекомендованной программой, допустил погрешности в ответе на экзамене и при выполнении экзаменационных заданий, но обладает необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя
—	«не зачтено»	Обучающийся обнаружил пробелы в знаниях основного учебного материала, допустил принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой практических заданий, не может продолжить обучение или приступить к профессиональной деятельности по окончании образовательной организации без дополнительных занятий

#### 4.2.1. Критерии оценки устного ответа при текущем контроле, рубежном контроле

При ответе на вопрос обучающийся демонстрирует:

**знания:** основных рыночных категорий, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на отраслевых рынках в условиях конкуренции, основных и альтернативных целей фирмы; особенностей функционирования конкурентных рынков, парадигмы «структура-поведение-результативность»; особенностей функционирования и основных показателей оценки системы сбыта предприятия и ее соответствия типу рыночных структур; основных элементов и положения стратегии развития конкурентоспособности предприятия;

**умения:** выполнить расчет и анализ показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов в условиях рынков несовершенной конкуренции с различными структурами; выявлять наиболее значимые показатели для оценки уровня конкуренции на отраслевых рынках; определять экономическую целесообразность различных решений, касающихся планирования и организации продаж продукции в условиях рынков несовершенной конкуренции; выявлять конкурентные преимущества предприятия в условиях рынков несовершенной конкуренции;

**владение навыками:** расчета и анализа показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на отраслевых рынках в условиях конкуренции; расчета и анализа показателей, характеризующих уровень конкуренции на отраслевых рынках, расчета и анализа показателей концентрации; расчета и анализа показателей, характеризующих эффективность организованной на предприятии системы сбыта и ее соответствие типу рыночных структур; разработки стратегии развития конкурентоспособности.

### Критерии оценки

зачтено	<p>обучающийся демонстрирует:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- обучающийся демонстрирует знание материала: основных рыночных категорий, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на отраслевых рынках в условиях конкуренции, основных и альтернативных целей фирмы; особенностей функционирования конкурентных рынков, парадигмы «структура-поведение-результативность»; особенностей функционирования и основных показателей оценки системы сбыта предприятия и ее соответствия типу рыночных структур; основных элементов и положения стратегии развития конкурентоспособности предприятия, исчерпывающе и последовательно, четко и логично излагает материал, хорошо ориентируется в материале, не затрудняется с ответом при видоизменении заданий;</li> <li>- умение самостоятельно использовать теоретические знания в практической деятельности, в частности выполнить расчет и анализ показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов в условиях рынков несовершенной конкуренции с различными структурами; выявлять наиболее значимые показатели для оценки уровня конкуренции на отраслевых рынках; определять экономическую целесообразность различных решений, касающихся планирования и организации продаж продукции в условиях рынков несовершенной конкуренции; выявлять конкурентные преимущества предприятия в условиях рынков несовершенной конкуренции</li> <li>- успешное и системное владение навыками расчета и анализа показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на отраслевых рынках в условиях конкуренции; расчета и анализа показателей, характеризующих уровень конкуренции на отраслевых рынках, расчета и анализа показателей концентрации; расчета и анализа показателей, характеризующих эффективность организованной на предприятии системы сбыта и ее соответствие типу рыночных структур; разработки стратегии развития конкурентоспособности</li> </ul>
зачтено	<p>обучающийся демонстрирует:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- знание материала, не допускает существенных неточностей;</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- в целом успешное, но содержащее отдельные пробелы, самостоятельно использовать теоретические знания в практической деятельности, в частности выполнить расчет и анализ показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов в условиях рынков несовершенной конкуренции с различными структурами; выявлять наиболее значимые показатели для оценки уровня конкуренции на отраслевых рынках; определять экономическую целесообразность различных решений, касающихся планирования и организации продаж продукции в условиях рынков несовершенной конкуренции; выявлять конкурентные преимущества предприятия в условиях рынков несовершенной конкуренции;</li> <li>- в целом успешное, но содержащее отдельные пробелы или сопровождающееся отдельными ошибками владение навыками расчета и анализа показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на отраслевых рынках в условиях конкуренции; расчета и анализа показателей, характеризующих уровень конкуренции на отраслевых рынках, расчета и анализа показателей концентрации; расчета и анализа показателей, характеризующих эффективность организованной на предприятии системы сбыта и ее соответствие типу рыночных структур; разработки стратегии развития конкурентоспособности</li> </ul>
<p><b>зачтено</b></p>	<p>обучающийся демонстрирует:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- знания только основного материала, но не знает деталей, допускает неточности, допускает неточности в формулировках, нарушает логическую последовательность в изложении программного материала;</li> <li>- в целом успешное, но не системное умение самостоятельно выполнить расчет и анализ показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов в условиях рынков несовершенной конкуренции с различными структурами; выявлять наиболее значимые показатели для оценки уровня конкуренции на отраслевых рынках; определять экономическую целесообразность различных решений, касающихся планирования и организации продаж продукции в условиях рынков несовершенной конкуренции; выявлять конкурентные преимущества предприятия в условиях рынков несовершенной конкуренции;</li> <li>- в целом успешное, но не системное владение навыками расчета и анализа показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на отраслевых рынках в условиях конкуренции; расчета и анализа показателей, характеризующих уровень конкуренции на отраслевых рынках, расчета и анализа показателей концентрации; расчета и анализа показателей, характеризующих эффективность организованной на предприятии системы сбыта и ее соответствие типу рыночных</li> </ul>

	структур; разработки стратегии развития конкурентоспособности
<b>не зачтено</b>	<p>обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- обучающийся не знает значительной части программного материала, плохо ориентируется в материале об основных рыночных категориях, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на отраслевых рынках в условиях конкуренции, основных и альтернативных целей фирмы; особенностей функционирования конкурентных рынков, парадигмы «структура-поведение-результативность»; особенностей функционирования и основных показателей оценки системы сбыта предприятия и ее соответствия типу рыночных структур; основных элементов и положения стратегии развития конкурентоспособности предприятия;</li> <li>- не умеет самостоятельно выполнить расчет и анализ показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов в условиях рынков несовершенной конкуренции с различными структурами; выявлять наиболее значимые показатели для оценки уровня конкуренции на отраслевых рынках; определять экономическую целесообразность различных решений, касающихся планирования и организации продаж продукции в условиях рынков несовершенной конкуренции; выявлять конкурентные преимущества предприятия в условиях рынков несовершенной конкуренции;</li> <li>- обучающийся не владеет навыками расчета и анализа показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на отраслевых рынках в условиях конкуренции; расчета и анализа показателей, характеризующих уровень конкуренции на отраслевых рынках, расчета и анализа показателей концентрации; расчета и анализа показателей, характеризующих эффективность организованной на предприятии системы сбыта и ее соответствие типу рыночных структур; разработки стратегии развития конкурентоспособности</li> </ul>

#### 4.2.2. Критерии оценки доклада

При подготовке доклада обучающийся демонстрирует:

**знания:** основных рыночных категорий, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на отраслевых рынках в условиях конкуренции, основных и альтернативных целей фирмы; особенностей функционирования конкурентных рынков, парадигмы «структура-поведение-результативность»; особенностей функционирования и основных показателей оценки системы сбыта предприятия и ее соответствия типу рыночных структур; основных элементов и положения стратегии развития конкурентоспособности предприятия;

**умения:** выполнить расчет и анализ показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов в условиях рынков несовершенной

конкуренции с различными структурами; выявлять наиболее значимые показатели для оценки уровня конкуренции на отраслевых рынках; определять экономическую целесообразность различных решений, касающихся планирования и организации продаж продукции в условиях рынков несовершенной конкуренции; выявлять конкурентные преимущества предприятия в условиях рынков несовершенной конкуренции;

**владение навыками:** расчета и анализа показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на отраслевых рынках в условиях конкуренции; расчета и анализа показателей, характеризующих уровень конкуренции на отраслевых рынках, расчета и анализа показателей концентрации; расчета и анализа показателей, характеризующих эффективность организованной на предприятии системы сбыта и ее соответствие типу рыночных структур; разработки стратегии развития конкурентоспособности.

### Критерии оценки доклада

<b>зачтено</b>	обучающийся демонстрирует: – доклад соответствует заданной теме, материал доклада проработан выступающим, он владеет фактологическим материалом, отвечает на дополнительные вопросы. В докладе отражены различные точки зрения на рассматриваемую проблему и логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, соблюдены требования к продолжительности доклада
<b>зачтено</b>	обучающийся демонстрирует: – доклад, требования к которому выполнены, но при этом допущены недочёты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях
<b>зачтено</b>	обучающийся демонстрирует: – доклад, если в нем имеются существенные отступления от требований к докладу. В частности: тема освещена лишь частично; допущены фактические ошибки в содержании, продолжительность доклада составляет менее 10 минут
<b>не зачтено</b>	обучающийся: – доклад, не соответствующий требованиям. В частности: тема не соответствует содержанию; допущены многочисленные фактические ошибки в содержании, продолжительность доклада составляет менее 5 минут

#### 4.2.3. Критерии оценки контрольных работ

При выполнении контрольных (самостоятельных) работ обучающийся демонстрирует:

**знания:** основных рыночных категорий, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на отраслевых рынках в условиях



конкуренции, основных и альтернативных целей фирмы; особенностей функционирования конкурентных рынков, парадигмы «структура-поведение-результативность»; особенностей функционирования и основных показателей оценки системы сбыта предприятия и ее соответствия типу рыночных структур; основных элементов и положения стратегии развития конкурентоспособности предприятия;

**умения:** выполнить расчет и анализ показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов в условиях рынков несовершенной конкуренции с различными структурами; выявлять наиболее значимые показатели для оценки уровня конкуренции на отраслевых рынках; определять экономическую целесообразность различных решений, касающихся планирования и организации продаж продукции в условиях рынков несовершенной конкуренции; выявлять конкурентные преимущества предприятия в условиях рынков несовершенной конкуренции;

**владение навыками:** расчета и анализа показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на отраслевых рынках в условиях конкуренции; расчета и анализа показателей, характеризующих уровень конкуренции на отраслевых рынках, расчета и анализа показателей концентрации; расчета и анализа показателей, характеризующих эффективность организованной на предприятии системы сбыта и ее соответствие типу рыночных структур; разработки стратегии развития конкурентоспособности.

### Критерии оценки выполнения контрольных работ

<b>зачтено</b>	<p>обучающийся демонстрирует:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- обнаруживает усвоение всего объема программного материала; свободно применяет полученные знания при решении задач;</li> <li>- не допускает ошибок в воспроизведении изученного материала, а также в письменных работах и выполняет последние уверенно и аккуратно, качественное внешнее оформление;</li> <li>- все задачи контрольной работы имеют верные решения, грамотно оформлены, работа не содержит ошибок и помарок.</li> </ul>
<b>зачтено</b>	<p>обучающийся демонстрирует:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- обучающийся знает весь изученный материал;</li> <li>- умеет применять полученные знания при решении задач;</li> <li>- не допускает серьезных ошибок, легко устраняет отдельные неточности с помощью дополнительных вопросов преподавателя, в письменных работах делает незначительные ошибки;</li> <li>- более 75 % заданий контрольной работы имеют верные решения, грамотно оформлены, работа не содержит существенных ошибок и помарок.</li> </ul>
<b>зачтено</b>	<p>обучающийся демонстрирует:</p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- обучающийся обнаруживает усвоение основного материала, но испытывает затруднение при его самостоятельном воспроизведении и требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя;</li> <li>- предпочитает отвечать на вопросы, воспроизводящего характера и испытывает затруднение при ответах на видоизмененные вопросы;</li> <li>- если 50-74 % заданий контрольной работы имеют верные решения, в работе имеются существенные ошибки и помарки в оформлении.</li> </ul>
<b>не зачтено</b>	<p>обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- у обучающегося имеются отдельные представления об изученном материале, но все же большая часть материала не усвоена,</li> <li>- в контрольной работе обучающийся допускает грубые ошибки, если более 50 % заданий имеют неверные решения, либо решения отсутствуют.</li> </ul>

#### 4.2.4. Критерии оценки выполнения кейс-заданий

При выполнении кейс-заданий обучающийся демонстрирует:

При ответе на вопрос обучающийся демонстрирует:

**знания:** основных рыночных категорий, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на отраслевых рынках в условиях конкуренции, основных и альтернативных целей фирмы; особенностей функционирования конкурентных рынков, парадигмы «структура-поведение-результативность»; особенностей функционирования и основных показателей оценки системы сбыта предприятия и ее соответствия типу рыночных структур; основных элементов и положения стратегии развития конкурентоспособности предприятия;

**умения:** выполнить расчет и анализ показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов в условиях рынков несовершенной конкуренции с различными структурами; выявлять наиболее значимые показатели для оценки уровня конкуренции на отраслевых рынках; определять экономическую целесообразность различных решений, касающихся планирования и организации продаж продукции в условиях рынков несовершенной конкуренции; выявлять конкурентные преимущества предприятия в условиях рынков несовершенной конкуренции;

**владение навыками:** расчета и анализа показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на отраслевых рынках в условиях конкуренции; расчета и анализа показателей, характеризующих уровень конкуренции на отраслевых рынках, расчета и анализа показателей концентрации; расчета и анализа показателей, характеризующих эффективность организованной на предприятии системы сбыта и ее соответствие типу рыночных структур; разработки стратегии развития конкурентоспособности.

## Критерии оценки выполнения кейс-заданий

<b>зачтено</b>	обучающийся демонстрирует: - решение, где имеются признаки практикоориентированности, выводы достаточно аргументированы и подтверждены верными расчетами, предложены варианты решения поставленной задачи.
<b>зачтено</b>	обучающийся демонстрирует: - решение, где имеются признаки практикоориентированности, приведены верные выводы, имеется аргументация выводов, но она носит неполный характер
<b>зачтено</b>	обучающийся демонстрирует: - решение, где имеются недостаточно полные выводы, аргументация не полностью соответствует условиям задания, расчеты являются частично неверными
<b>не зачтено</b>	обучающийся: - решение, где имеются существенные отступления от условий кейс-задания, приведены неверные выводы, аргументация не соответствует условиям задания, отсутствуют или являются полностью неверными расчеты

### 4.2.5. Критерии оценки выполнения типовых расчетов

При выполнении типовых расчетов обучающийся демонстрирует:

При ответе на вопрос обучающийся демонстрирует:

**знания:** основных рыночных категорий, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на отраслевых рынках в условиях конкуренции, основных и альтернативных целей фирмы; особенностей функционирования конкурентных рынков, парадигмы «структура-поведение-результативность»; особенностей функционирования и основных показателей оценки системы сбыта предприятия и ее соответствия типу рыночных структур; основных элементов и положения стратегии развития конкурентоспособности предприятия;

**умения:** выполнить расчет и анализ показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов в условиях рынков несовершенной конкуренции с различными структурами; выявлять наиболее значимые показатели для оценки уровня конкуренции на отраслевых рынках; определять экономическую целесообразность различных решений, касающихся планирования и организации продаж продукции в условиях рынков несовершенной конкуренции; выявлять конкурентные преимущества предприятия в условиях рынков несовершенной конкуренции;

**владение навыками:** расчета и анализа показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на отраслевых рынках в условиях конкуренции; расчета и анализа показателей, характеризующих уровень конкуренции на отраслевых рынках, расчета и анализа показателей концентрации; расчета и анализа показателей,

характеризующих эффективность организованной на предприятии системы сбыта и ее соответствие типу рыночных структур; разработки стратегии развития конкурентоспособности.

### Критерии оценки выполнения типовых расчетов

<b>зачтено</b>	<p>обучающийся демонстрирует:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- обнаруживает усвоение всего объема программного материала; свободно применяет полученные знания при решении задач;</li> <li>- не допускает ошибок и недочетов;</li> <li>- все задачи имеют верные решения, грамотно оформлены.</li> </ul>
<b>зачтено</b>	<p>обучающийся демонстрирует:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- обучающийся знает весь изученный материал; умеет применять полученные знания при решении задач;</li> <li>- работа выполнена полностью, но при наличии в ней не более одной негрубой ошибки и не более трех недочетов.</li> </ul>
<b>зачтено</b>	<p>обучающийся демонстрирует:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- обучающийся обнаруживает усвоение основного материала, но испытывает затруднение при его самостоятельном воспроизведении и требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя;</li> <li>- обучающийся правильно выполнил не менее 2/3 всей работы или допустил не более трех негрубых ошибок.</li> </ul>
<b>не зачтено</b>	<p>обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- у обучающегося имеются отдельные представления об изученном материале, но все же большая часть материала не усвоена;</li> <li>- выставляется, если правильно выполнено менее 2/3 всей работы.</li> </ul>

Оценка «отлично» выставляется за работу, выполненную полностью без ошибок и недочетов.

Оценка «хорошо» выставляется за работу, выполненную полностью, но при наличии в ней не более одной негрубой ошибки и не более трех недочетов.

Оценка «удовлетворительно» выставляется, если обучающийся правильно выполнил не менее 2/3 всей работы или допустил не более трех негрубых ошибок.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется, если правильно выполнено менее 2/3 всей работы.

#### 4.2.6. Критерии оценки выполнения тестовых заданий

При выполнении тестовых заданий обучающийся демонстрирует:

При ответе на вопрос обучающийся демонстрирует:

**знания:** основных рыночных категорий, характеризующих

деятельность хозяйствующих субъектов на отраслевых рынках в условиях конкуренции, основных и альтернативных целей фирмы; особенностей функционирования конкурентных рынков, парадигмы «структура-поведение-результативность»; особенностей функционирования и основных показателей оценки системы сбыта предприятия и ее соответствия типу рыночных структур; основных элементов и положения стратегии развития конкурентоспособности предприятия;

### Критерии оценки выполнения тестовых заданий

<b>зачтено</b>	обучающийся демонстрирует: <ul style="list-style-type: none"> <li>- обнаруживает усвоение всего объема программного материала; свободно применяет полученные знания при выполнении тестовых заданий;</li> <li>- от 91 до 100 % правильных ответов из общего числа предъявленных тестовых заданий</li> </ul>
<b>зачтено</b>	обучающийся демонстрирует: <ul style="list-style-type: none"> <li>- обучающийся знает весь изученный материал; умеет применять полученные знания при выполнении тестовых заданий;</li> <li>- от 81 до 90 % правильных ответов из общего числа предъявленных тестовых заданий</li> </ul>
<b>зачтено</b>	обучающийся демонстрирует: <ul style="list-style-type: none"> <li>- обучающийся обнаруживает усвоение основного материала, но испытывает затруднение при его самостоятельном воспроизведении при выполнении тестовых заданий и требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя;</li> <li>- от 71 до 80 % правильных ответов из общего числа предъявленных тестовых заданий</li> </ul>
<b>не зачтено</b>	обучающийся: <ul style="list-style-type: none"> <li>- у обучающегося имеются отдельные представления об изученном материале, но все же большая часть материала не усвоена;</li> <li>- менее 70 % правильных ответов из общего числа предъявленных тестовых заданий</li> </ul>

#### 4.2.7. Критерии оценки устного ответа при промежуточной аттестации

При ответе на вопрос обучающийся демонстрирует:

При ответе на вопрос обучающийся демонстрирует:

**знания:** основных рыночных категорий, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на отраслевых рынках в условиях конкуренции, основных и альтернативных целей фирмы; особенностей функционирования конкурентных рынков, парадигмы «структура-поведение-результативность»; особенностей функционирования и основных показателей оценки системы сбыта предприятия и ее соответствия типу рыночных структур; основных элементов и положения стратегии развития конкурентоспособности предприятия;

**умения:** выполнить расчет и анализ показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов в условиях рынков несовершенной конкуренции с различными структурами; выявлять наиболее значимые показатели для оценки уровня конкуренции на отраслевых рынках; определять экономическую целесообразность различных решений, касающихся планирования и организации продаж продукции в условиях рынков несовершенной конкуренции; выявлять конкурентные преимущества предприятия в условиях рынков несовершенной конкуренции;

**владение навыками:** расчета и анализа показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на отраслевых рынках в условиях конкуренции; расчета и анализа показателей, характеризующих уровень конкуренции на отраслевых рынках, расчета и анализа показателей концентрации; расчета и анализа показателей, характеризующих эффективность организованной на предприятии системы сбыта и ее соответствие типу рыночных структур; разработки стратегии развития конкурентоспособности.

### Критерии оценки

<p><b>зачтено</b></p>	<p>обучающийся демонстрирует:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- обучающийся демонстрирует знание материала: основных рыночных категорий, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на отраслевых рынках в условиях конкуренции, основных и альтернативных целей фирмы; особенностей функционирования конкурентных рынков, парадигмы «структура-поведение-результативность»; особенностей функционирования и основных показателей оценки системы сбыта предприятия и ее соответствия типу рыночных структур; основных элементов и положения стратегии развития конкурентоспособности предприятия, исчерпывающе и последовательно, четко и логично излагает материал, хорошо ориентируется в материале, не затрудняется с ответом при видоизменении заданий;</li> <li>- умение самостоятельно использовать теоретические знания в практической деятельности, в частности выполнить расчет и анализ показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов в условиях рынков несовершенной конкуренции с различными структурами; выявлять наиболее значимые показатели для оценки уровня конкуренции на отраслевых рынках; определять экономическую целесообразность различных решений, касающихся планирования и организации продаж продукции в условиях рынков несовершенной конкуренции; выявлять конкурентные преимущества предприятия в условиях рынков несовершенной конкуренции</li> <li>- успешное и системное владение навыками расчета и анализа показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на отраслевых рынках в условиях конкуренции; расчета и анализа показателей, характеризующих уровень</li> </ul>
-----------------------	---

	<p>конкуренции на отраслевых рынках, расчета и анализа показателей концентрации; расчета и анализа показателей, характеризующих эффективность организованной на предприятии системы сбыта и ее соответствие типу рыночных структур; разработки стратегии развития конкурентоспособности</p>
<b>зачтено</b>	<p>обучающийся демонстрирует:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- знание материала, не допускает существенных неточностей;</li> <li>- в целом успешное, но содержащее отдельные пробелы, самостоятельно использовать теоретические знания в практической деятельности, в частности выполнить расчет и анализ показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов в условиях рынков несовершенной конкуренции с различными структурами; выявлять наиболее значимые показатели для оценки уровня конкуренции на отраслевых рынках; определять экономическую целесообразность различных решений, касающихся планирования и организации продаж продукции в условиях рынков несовершенной конкуренции; выявлять конкурентные преимущества предприятия в условиях рынков несовершенной конкуренции;</li> <li>- в целом успешное, но содержащее отдельные пробелы или сопровождающееся отдельными ошибками владение навыками расчета и анализа показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на отраслевых рынках в условиях конкуренции; расчета и анализа показателей, характеризующих уровень конкуренции на отраслевых рынках, расчета и анализа показателей концентрации; расчета и анализа показателей, характеризующих эффективность организованной на предприятии системы сбыта и ее соответствие типу рыночных структур; разработки стратегии развития конкурентоспособности</li> </ul>
<b>зачтено</b>	<p>обучающийся демонстрирует:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- знания только основного материала, но не знает деталей, допускает неточности, допускает неточности в формулировках, нарушает логическую последовательность в изложении программного материала;</li> <li>- в целом успешное, но не системное умение самостоятельно выполнить расчет и анализ показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов в условиях рынков несовершенной конкуренции с различными структурами; выявлять наиболее значимые показатели для оценки уровня конкуренции на отраслевых рынках; определять экономическую целесообразность различных решений, касающихся планирования и организации продаж продукции в условиях рынков несовершенной конкуренции; выявлять конкурентные преимущества предприятия в условиях рынков несовершенной конкуренции;</li> <li>- в целом успешное, но не системное владение навыками</li> </ul>



	<p>расчета и анализа показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на отраслевых рынках в условиях конкуренции; расчета и анализа показателей, характеризующих уровень конкуренции на отраслевых рынках, расчета и анализа показателей концентрации; расчета и анализа показателей, характеризующих эффективность организованной на предприятии системы сбыта и ее соответствие типу рыночных структур; разработки стратегии развития конкурентоспособности</p>
<p>не зачтено</p>	<p>обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- обучающийся не знает значительной части программного материала, плохо ориентируется в материале об основных рыночных категориях, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на отраслевых рынках в условиях конкуренции, основных и альтернативных целях фирмы; особенностей функционирования конкурентных рынков, парадигмы «структура-поведение-результативность»; особенностей функционирования и основных показателей оценки системы сбыта предприятия и ее соответствия типу рыночных структур; основных элементов и положения стратегии развития конкурентоспособности предприятия;</li> <li>- не умеет самостоятельно выполнить расчет и анализ показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов в условиях рынков несовершенной конкуренции с различными структурами; выявлять наиболее значимые показатели для оценки уровня конкуренции на отраслевых рынках; определять экономическую целесообразность различных решений, касающихся планирования и организации продаж продукции в условиях рынков несовершенной конкуренции; выявлять конкурентные преимущества предприятия в условиях рынков несовершенной конкуренции;</li> <li>- обучающийся не владеет навыками расчета и анализа показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на отраслевых рынках в условиях конкуренции; расчета и анализа показателей, характеризующих уровень конкуренции на отраслевых рынках, расчета и анализа показателей концентрации; расчета и анализа показателей, характеризующих эффективность организованной на предприятии системы сбыта и ее соответствие типу рыночных структур; разработки стратегии развития конкурентоспособности</li> </ul>

Разработчик: доцент, Болохонов М.А.

  
(подпись)