

Программа учебной дисциплины Анализ отраслевых рынков

Утверждена
Академическим советом ООП
Протокол № 4 от «26» июня 2019 г.

Автор	Юсупова Г.Ф., доцент, к.э.н., Департамент прикладной экономики GYusupova@hse.ru
Число кредитов	
Контактная работа (час.)	28
Самостоятельная работа (час.)	124
Курс	магистратура
Формат изучения дисциплины	Без использования онлайн курса

I. ЦЕЛЬ, РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ И ПРЕРЕКВИЗИТЫ

Целью дисциплины «Анализ отраслевых рынков» является освоение обучающимися методов и компонентов современных отраслевых рынков, сравнительных преимуществ и практики применения инструментов антимонопольной политики.

Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

В результате освоения дисциплины студент должен:

- Знать основные подходы к анализу отраслевых рынков и правовую базу применения основных инструментов конкурентной политики; факторы, влияющие на конкуренцию и тенденции развития отраслевых рынков в российской и мировой экономике;
- Уметь сравнивать подходы к моделированию поведения и стратегического взаимодействия продавцов; рассчитывать на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы показатели концентрации рынков и интерпретировать их значения; использовать различные источники информации, включая данные предприятий и организаций, данные отечественной и зарубежной статистики для характеристики состояния и проблем развития конкуренции на конкретном рынке;
- Приобрести навыки подготовки и представления аргументов для оценки соответствия бизнес-практик продавцов требованиям действующего антимонопольного законодательства.

В результате освоения дисциплины студент осваивает следующие компетенции:

Компетенция	Код по ФГОС / НИУ	Дескрипторы – основные признаки освоения (показатели достижения результата)	Формы и методы обучения, способствующие формированию и развитию компетенции
Способен учиться,	СК-Б	Применять полученные знания для	Лекционные занятия,

Компетенция	Код по ФГОС / НИУ	Дескрипторы – основные признаки освоения (показатели достижения результата)	Формы и методы обучения, способствующие формированию и развитию компетенции
приобретать новые знания, умения, в том числе в области, отличной от профессиональной	1	постановки, формулирования и решения экономических задач на основе признанных методов;	семинарские занятия,
Способен работать с информацией: находить, оценивать и использовать информацию из различных источников, необходимую для решения научных и профессиональных задач (в том числе, на основе системного подхода)	СК-Б6	Выбирать и использовать подходящие методы для анализа информации; интерпретировать данные и делать выводы	Лекционные занятия, семинарские занятия, самостоятельная подготовка
Способен придерживаться правовых и этических норм в профессиональной деятельности	СЛК – Б1	Сопоставлять способы достижения бизнес-задач с требованиями законодательства, защищающими конкуренцию	Лекционные занятия, семинарские занятия, самостоятельная подготовка
Способен грамотно и аргументировано публично представлять результаты своей деятельности (научной, профессиональной и др.), свои идеи, точку зрения.	ИК-Б2.5.2 3.1 3.2	Применять инструментарий анализа отраслевых рынков для оценки эффектов различной бизнес-практики.	Лекционные занятия, семинарские занятия, самостоятельная подготовка

Для освоения учебной дисциплины, студенты должны владеть следующими знаниями и компетенциями:

Способность работать с информацией: находить, оценивать и использовать информацию из различных источников, необходимую для решения научных и профессиональных задач (в том числе на основе системного подхода);

II. СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Название темы	Всего часов	Аудиторные часы		Самостоятельная работа
		лекции	семинары	
<p><i>Тема 1. Теория фирмы и корпоративное управление</i></p> <p>Технологические и институциональные факторы выбора границ фирмы. Организационная структура, размеры и эффективность фирм. Агентская проблема фирмы и способы ее решения. Альтернативные цели фирмы. Влияние целей фирмы на рыночное поведение. Модели приватизации в контексте целей фирмы: поведение самоуправляемой компании. Проблемы корпоративного</p>	26	4	2	20

<p>контроля. Организационно-правовые формы бизнеса (ОПФБ). Преимущества и недостатки разных ОПФБ. Делистинг.</p>				
<p><i>Тема 2. Конкурентоспособность фирмы:</i> Понятие конкурентоспособности фирмы Индикаторы конкурентоспособности в российской и международной бизнес-практике. Проблемы измерения конкурентоспособности. Корпоративное управление как источник конкурентоспособности фирмы.</p>	22	2	-	20
<p><i>Тема 3. Монополия и регулирование:</i> Потери общества от монополии: подходы к измерению и результаты эмпирических оценок. Естественная монополия. Необходимость и проблемы развития конкуренции в отраслях естественных монополий. Сетевые эффекты потребления и платформы. Особенности спроса в условиях сетевых эффектов потребления. Сетевые эффекты потребления и структура рынков. Проблемы конкурентной политики на рынках с сетевыми эффектами потребления.</p>	31	4	2	25
<p><i>Тема 4. Стратегическое взаимодействие крупных фирм на рынках олигополии</i> <i>Ценовая конкуренция в краткосрочном периоде.</i> Использование моделей Курно и Бертрана для объяснения факторов, влияющих на цены на рынках олигополии. Слияния: воздействие на цены и издержки. Компромисс Уильямсона и оценка эффектов слияний. <i>Ценовая конкуренция в долгосрочном периоде и молчаливый сговор.</i> Сговор и условия его устойчивости. Практика, облегчающая поддержание сговора. Антимонопольные запреты на горизонтальные соглашения и практика их применения. Система санкций за участие в жестких (hard-core) картелях. Программа ослабления наказания: воздействие на стимулы участников соглашений. <i>Формы организации вертикальных связей.</i> Формы вертикальной организации. Вертикальные ограничивающие соглашения</p>	50	6	4	40

(ВОС) и их разновидности. Воздействие вертикальных контрактов на конкуренцию.				
<i>Тема 5. Рыночная структура и рыночная власть.</i> Показатели концентрации как индикаторы структуры рынка. Продуктовые и географические границы рынка. Методы определения границ рынка. Показатели рыночной власти. Факторы, благоприятствующие рыночной власти: высокая концентрация и барьеры входа. Барьеры входа-выхода. Проблемы измерения количественных показателей рыночной власти.	23	4	-	19
Всего	152	20	8	124

III. ОЦЕНИВАНИЕ

Оценка по дисциплине (2 модуль – экзамен)

Преподаватель оценивает работу студентов на лекциях, семинарских занятиях. Все виды оценок: текущая, промежуточная и итоговая выставляются по 10-ти балльной шкале и представляют собой целое число от «0» до «10». Регламент проведения отдельных элементов текущего контроля и аттестационных испытаний промежуточной аттестации в обязательном порядке определяются в программе Дисциплины. В рамках курса **не предусматривается освобождение преподавателем прохождения экзамена студентом**, с выставлением им оценки по промежуточной аттестации, соответствующей накопленной оценке без учёта веса экзамена.

$$O_{\text{итоговая}} = 0,45 * O_{\text{сем}} + 0,55 * O_{\text{экз.}}$$

Оценка за итоговый контроль не блокирующая. В диплом выставляет итоговая оценка по учебной дисциплине. Округление итоговой оценки осуществляется по правилу средней арифметической.

IV. ПРИМЕРЫ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Тематика заданий текущего контроля (примерные задания)

Общепринятый подход к определению границ рынков в авиаперевозках состоит в том, что *рынком является отдельный маршрут* (например «Москва – Берлин» - отдельный рынок). Опыт дерегулирования авиаперевозок в США показал, что в рамках отдельного маршрута предоставление услуг всеми авиакомпаниями демонстрирует положительный эффект масштаба. В то же время организовать предоставление услуг авиаперевозки на каждом отдельном маршруте несложно, поскольку слоты на взлет и посадку в аэропорту можно приобрести

относительно быстро. Поэтому для США типичен вход и выход компаний с отдельных рынков авиаперевозок.

Можно ли рынок авиаперевозок охарактеризовать как рынок естественных монополий? Почему да или почему нет? При каких обстоятельствах рынок авиаперевозок был бы рынком естественной монополии?

Вопросы для оценки качества освоения дисциплины

1. Что такое специфические активы? Каким образом специализированные (специфические) активы связаны с возникновением присваиваемой квазиарендой? Почему присваиваемая квазиаренда объясняет вертикальную интеграцию (то есть вертикальное расширение границ фирмы).
2. Договор франчайзинга в сети поставщика программного продукта 1С включает следующее условие: «франчайзи обязан придерживаться рекомендованных цен при реализации продукции 1С, однако цена может включать произвольный набор услуг». Что представляет собой договор франчайзинга? Какой эффект, скорее всего, стремится использовать франчайзер?

V. РЕСУРСЫ

Основная литература

1. Кабраль Л. Б. М. Организация отраслевых рынков. Вводный курс / пер. с англ. М.: Новое знание. 2003.

Дополнительная литература

1. Розанова Н.М. Экономика отраслевых рынков. М.: 2010. Юрайт;

2. Юсупова, Г. Ф. Теория отраслевых рынков: практикум : учеб. пособие / Г. Ф. Юсупова. – М.: НИУ ВШЭ, 2012. – 275 с. - ISBN 978-5-7598-0920-3.

Материально-техническое обеспечение дисциплины

Для проведения занятий используется проектор, студентам предоставляются опорные конспекты лекций.