



בית הספר למוסמכים במינהל עסקים ע"ש ליאון רקנאטי

## 1231.2210 – כלכלה למנהל עסקים Economics for Business Administration

(דרישות קדם: ידע קודם במתמטיקה)

### סמטר ב' – תשפ"א

קבוצה	יום בשבוע	שעה	תאריך בחינה	מרצה	דואר אלקטרוני	הערות
11	ו'	09:00-11:45	<a href="#">מפורט בלוח הבחינות</a>	מר איזדורפר עידו	<a href="mailto:ido_e@hotmail.com">ido_e@hotmail.com</a>	

### תרגיל

קבוצה	יום בשבוע	שעה	מתרגל	דואר אלקטרוני
13	ו'	12:00 – 13:15	מר אלי מוגרבי	<a href="mailto:elimograbi@gmail.com">elimograbi@gmail.com</a>

שעת קבלה – בתיאום מראש

### היקף הלימודים

2 י"ס

ECTS – 1 י"ס = 4 ECTS (European Credit Transfer and Accumulation System), ערך הניקוד של הקורס במוסדות להשכלה גבוהה בעולם שהינם חלק מ"תהליך בולוניה".

### תיאור הקורס

הקורס עוסק בניתוח התנהגות של שתי היחידות הכלכליות החשובות ביותר במשק – הפירמות והצרכנים הפועלים בסביבות כלכליות שונות.

מטרת הקורס היא להקנות כלים כלכליים ושיטות חשיבה מודרניות בניסוח, ניתוח ופתרון בעיות החלטה של מנהלים, מתוך כוונה להעמיק את הבנת הסביבה הכלכלית בה פועל המנהל. כמו-כן, הקורס מעניק כלים בסיסיים שישפרו את חווית הלימוד בקורסי המשך בתחומי האסטרטגיה, השיווק והמימון.

### תפוקות למידה

עם סיום הקורס בהצלחה יוכל הסטודנט:

1. לחשוב באופן מושכל על בעיות מיקרו כלכליות
2. להבין את הסביבה הכלכלית בה פועל מנהל הארגון

## הערכת הסטודנט בקורס והרכב הציון

אחוז	מטלה	תאריך	גודל קבוצה/ הערות
90%	בחינה		
10%	הגשת עבודות בית	פרטים באתר הקורס	פרטים באתר הקורס

\* תלמיד חייב להיות נוכח בכל השיעורים.  
\* תלמיד, הנעדר משיעור המחייב השתתפות פעילה או שלא השתתף באורח פעיל, רשאי המורה להודיע למזכירות כי יש למחוק את שמו מרשימת המשתתפים. (התלמיד יחויב בתשלום בגין קורס זה)

## פירוט המטלות בקורס

הקורס מתבסס על הרצאות פרונטאליות. חלק חשוב מהלמידה בקורס הוא עבודות הבית: באתר הקורס מופיעים תרגילים שמטרתם לעזור לתלמידים ללמוד את החומר ולהבין אותו לעומק. התרגילים הם ברמה גבוהה ומצריכים השקעה ניכרת של זמן, אך לדעתנו הם חשובים להבנת החומר הנלמד. התרגילים נמצאים באתר הקורס. בסוף הקורס תהיה בחינת סיום שתכלול כ-3-4 שאלות.

כל אי עמידה במי ממטלות הקורס מחייבת הודעה מראש (במייל) למתרגל/ת או מרצה הקורס

## מדיניות שמירה על טווח ציונים

החל משנה"ל תשס"ט מונהגת בפקולטה מדיניות שמירה על טווח ציונים בקורסי התואר השני. עקרונות השיטה חלים על כל קורסי התואר השני, ומדיניות השמירה על טווח הציונים תיושם לגבי הציון הסופי בקורס זה. בהתאם לכך, ממוצע הציונים בקורס (שהוא קורס ליבה) יהיה בטווח בין 78 ל-82. מידע נוסף בנושא זה מתפרסם בהרחבה באתר הפקולטה <https://coller.tau.ac.il/MBA-students/programs/2020-21/MBA/regulations/exams>

## הערכת הקורס ע"י הסטודנטים

בסיומו של הקורס הסטודנטים ישתתפו בסקר הוראה על מנת להסיק מסקנות לטובת צרכי הסטודנטים והאוניברסיטה.

## אתר הקורס

אתר הקורס ב-Moodle יהיה המקום המרכזי בו ימסרו הודעות לסטודנטים, לפיכך מומלץ להתעדכן בו מדי שבוע, לפני השיעור, ובכלל – גם בתום הסמסטר. (לצורך תיאום ענייני הבחינה למשל).

## תכנית הקורס \*

פרקי הקריאה בספר Varian	פרקי הקריאה בספר Pindyck and Rubinfeld	שבוע	נושאי הלימוד
1		1	מבוא – תיאור קצר של מטרת הקורס והנושאים המרכזיים
2 3-6 15	1.1-1.4 3.1-3.3 4.1 4.3-4.4 נספח לפרק 4	1-4	תורת הצרכן – קו התקציב, העדפות הצרכן, תורת התועלת, ובחירת הסל האופטימי ביקוש הצרכן הבודד, הביקוש המצרפי, גמישויות הביקוש, עודף הצרכן
9.8-9.9 12		5	יישומים של תורת הצרכן – ביקוש לפנאי ועבודה, החלטות בתנאי אי וודאות, צריכה על פני זמן
20-22, 18	פרק 6 7.1-7.4 8.1 8.4-8.6 14.1-14.2	6-7	תורת היצרן – עלות הייצור, פונקציית ההוצאות ותכונותיה, פונקציית המטרה של הפירמה, עודף היצרן, פונקציית הוצאות של פירמה רב-מפעלית
23	פרק 9	8-9	תחרות משוכללת – שווי משקל תחרותי בטווח הקצר ובטווח הארוך, יעילות השוק התחרותי
24-25	10.1-10.6	10-11	מונופול וכוח שוק – מונופול, הפסד הרווחה הנגרם ע"י מונופולים, יחסים אנכיים, אפליית מחירים מדרגה שלישית
14			המחרה – אפליית מחירים מדרגה ראשונה ושלישית, אסטרטגיית TPT, מכירת חבילות
27	12.1-12.6	12-13	תחרות בין מעטים – תחרות כמויות ותחרות מחירים: מודל קורנו, מודל ברטרנד, מודל סטקלברג, קרטל

\* התכנית הינה טנטטיבית והיא עשויה להשתנות במהלך הקורס

## קריאות

ישנם מספר ספרים המכסים את הנושאים הנלמדים בקורס זה:

- [Intermediate Microeconomics: A Modern Approach](#), 5<sup>th</sup> edition, Hal Varian
- [Microeconomics for Managers](#) by David M. Kreps
- [Microeconomics](#), 5<sup>th</sup> edition, Robert Pindyck and Daniel Rubinfeld