

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ

Робоча програма
навчальної дисципліни
"КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ
ПІДПРИЄМСТВА"
для студентів спеціальності
8.03050401 "Економіка підприємства"
всіх форм навчання

Харків
ХНЕУ ім. С. Кузнеця
2016

Затверджено на засіданні кафедри економіки підприємства та менеджменту.

Протокол № 1 від 27.08.2015 р.

Самостійне електронне текстове мережеве видання

Укладач Г. О. Селезньова

Робоча програма навчальної дисципліни "Конкурентоспро-
Р 58 можливість підприємства" для студентів спеціальності 8.03050401
"Економіка підприємства" всіх форм навчання : [Електронне ви-
дання] / уклад. Г. О. Селезньова. – Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця,
2016. – 72 с.

Розроблено основні завдання з навчальної дисципліни та наведено її структуру. Запропоновано теми семінарських та практичних занять із двох модулів, а також методики активізації навчально-пізнавальної діяльності студентів. Визначено кваліфікаційні вимоги до студентів, де зазначено знання та вміння, які вони отримують у разі засвоєння дисципліни.

Рекомендовано для студентів економічних спеціальностей.

Вступ

Сучасні умови господарювання вітчизняних підприємств характеризуються високим рівнем мінливості чинників зовнішнього і внутрішнього середовищ, зростанням рівня конкурентної боротьби. Недостатньо високий рівень ефективності діяльності підприємств багато в чому обумовлений проблемами управління підприємством у конкурентному середовищі. Серед цих проблем слід зазначити: відсутність стратегій розвитку підприємств і стратегій конкуренції, їх орієнтація на короткострокові результати, недостатнє знання кон'юнктури ринку, відсутність механізмів виявлення й утримання конкурентних переваг підприємства, недостатня кваліфікація і мотивація управлінського персоналу. Все це обумовлює необхідність вивчення теорії та практики управління конкурентоспроможністю підприємств у ринкових умовах господарювання.

Навчальна дисципліна "Конкурентоспроможність підприємства" є базовою навчальною дисципліною та вивчається згідно з навчальним планом підготовки фахівців освітнього ступеня "магістр" спеціальності 8.03050401 "Економіка підприємства" для всіх форм навчання.

1. Опис навчальної дисципліни

Назви показників	Галузь знань, спеціальність, освітній ступінь	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів: для денної форми – 5; для заочної форми – 8	Галузь знань 0305 "Економіка та підприємництво"	Базова	
Змістових модулів – 2	Спеціальність 8.03050401 "Економіка підприємства"	Рік підготовки	
Загальна кількість годин: для денної форми – 150; для заочної форми – 288		1-й	1-й
		Семестр	
		1-й	1-й
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 2; самостійної роботи студента – 6,5	Освітній ступінь: магістр	14 год	20 год
		Практичні, семінарські	
		26 год	16 год
		Самостійна робота	
		110 год	252 год
		Вид контролю	
		екзамен	
4 год	4 год		

Співвідношення кількості годин аудиторних занять до самостійної і індивідуальної роботи становить:

для денної форми навчання – 36 %;

для заочної форми – 14 %.

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Метою викладання даної навчальної дисципліни є формування системи знань і практичних навичок з ефективного управління конкурентоспроможністю підприємства в сучасних умовах господарювання.

У ході вивчення навчальної дисципліни "Конкурентоспроможність підприємства" студентами вирішуються такі основні **завдання**:

виявлення сутності та різновидів конкуренції, ринку конкурентоспроможності та взаємозв'язку цих категорій;

вивчення теоретичних та практичних аспектів діагностики власної конкурентної позиції підприємства на ринку, аналізу конкурентів та ринку в цілому, а також вибору на основі проведеного аналізу конкурентної стратегії в певному бізнесі;

здійснення оцінювання конкурентоспроможності продукції, що випускається, а також підприємства в цілому за допомогою різноманітних методик;

виокремлення різних чинників тактичного та стратегічного характеру, що впливають на конкурентоспроможність підприємства, його підрозділів та продукції, що випускається;

визначення методичних принципів формування конкурентних переваг підприємства, виявлення взаємозв'язку конкурентних переваг і конкурентоспроможності підприємства;

вивчення методологічних і організаційних основ управління конкурентоспроможністю підприємства;

обґрунтування необхідності розроблення та прийняття управлінських рішень щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства та його структурних підрозділів.

Об'єктом навчальної дисципліни є процес управління конкурентоспроможністю підприємства як відкритої організаційно-економічної системи, яка функціонує в умовах ринкових відносин.

Предметом навчальної дисципліни є сучасні концепції, методичні підходи щодо оцінювання конкурентоспроможності продукції, підприємства та його потенціалу, діагностики конкурентного середовища підприємства та розроблення й обґрунтування оптимальної стратегії управління конкурентоспроможністю.

Вивчення цієї навчальної дисципліни студент розпочинає, прослухавши більшість навчальних дисциплін гуманітарного та професійного циклів. Теоретико-методологічною базою вивчення цієї дисципліни є такі навчальні дисципліни, як: "Макроекономіка", "Мікроекономіка", "Економіка підприємства", "Менеджмент", "Стратегія підприємства", "Потенціал та розвиток підприємства", "Проектний аналіз", "Планування і контроль на підприємстві". У свою чергу, знання з цієї навчальної дисципліни забезпечують успішне засвоєння таких навчальних дисциплін, як: "Управління проектами", "Економічне управління підприємством", "Антикризова діяльність підприємства", а також виконання тренінгів та магістерських дипломних робіт.

У процесі навчання студенти отримують необхідні знання під час лекційних занять та виконання практичних завдань. Найбільш складні питання винесено на розгляд і обговорення під час семінарських занять. Також велике значення в процесі вивчення та закріплення знань має самостійна робота студентів. Усі види занять розроблені відповідно до кредитно-модульної системи організації навчального процесу.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен:

знати:

теорію та практику управління конкурентоспроможністю підприємства;
нормативно-правову базу регулювання конкуренції в Україні;
технологію аналізу ринку методом конкурентної діагностики;
теоретичні та практичні аспекти діагностики конкурентної позиції підприємства на ринку;

основні методи і підходи до формування сильних конкурентних переваг підприємства;

джерела і чинники формування конкурентних переваг;
прикладний інструментарій управління потенціалом підприємства, його конкурентоспроможністю і вартістю;

принципи формування конкурентоспроможності продукції;
обґрунтування управлінських рішень щодо забезпечення конкурентоспроможності підприємства та його структурних підрозділів;

сутність концепції управління конкурентоспроможністю підприємства та специфічні особливості управління нею в організаціях різних типів;
методи оцінювання соціальної конкурентоспроможності підприємства;

вміти:

ідентифікувати всі види конкурентних переваг, якими володіє підприємство, визначати ті, що мають бути досягнутими в майбутньому для поліпшення його конкурентоспроможності;

використовувати чинники конкурентоспроможності для створення конкурентних переваг підприємства;

виконувати розрахунки, пов'язані з оцінюванням рівня конкуренції в галузі;

визначати масштаби конкурентного галузевого середовища підприємства й оцінювати розстановку сил на ринку;

обґрунтовувати організаційно-технічні рішення щодо підвищення якості продукції і продуктивності виробництва;

економічно обґрунтовувати та конкретизувати функції управління конкурентоспроможністю підприємства;

застосовувати моделі та методики оцінювання конкурентоспроможності підприємства.

У процесі викладання навчальної дисципліни основна увага приділяється оволодінню студентами професійними компетентностями, що наведені в табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Професійні компетентності, які отримують студенти після вивчення навчальної дисципліни

Код компетентності	Назва компетентності	Складові компетентності
КП* 1	Використовувати теоретичні знання та практичні навички щодо забезпечення конкурентних переваг підприємства на основі діагностики середовища	Визначати сучасні теорії конкуренції та заходи щодо регулювання конкуренції на рівні держави
		Визначати основні елементи конкурентного середовища та здійснювати їх діагностику
		Визначати складові потенціалу конкурентоспроможності підприємства та його конкурентні переваги
		Визначати концепції та підходи до формування конкурентних переваг підприємства й обґрунтовувати конкурентні стратегії, а також забезпечувати формування нових конкурентних переваг
КП*2	Обґрунтовувати програму підвищення конкурентоспроможності підприємства на основі результатів оцінювання конкурентоспроможності продукції та підприємства в цілому	Оцінювати конкурентоспроможність продукції різними методами та визначати методи її підвищення
		Оцінювати конкурентоспроможність підприємства різними методами та здійснювати управління конкурентоспроможністю підприємства з урахуванням соціальної відповідальності бізнесу
		Обґрунтовувати програму підвищення конкурентоспроможності підприємства та оцінювати ефективність управління конкурентоспроможністю

Примітка. КП* – Конкурентоспроможність підприємства.

Структуру складових професійних компетентностей та їх формування відповідно до Національної рамки кваліфікацій України наведено в табл. А1 додатка А.

3. Програма навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1

Теоретичні основи конкурентоспроможності та діагностика середовища з метою забезпечення конкурентних переваг

Тема 1. Сучасні теорії конкуренції

1.1. Еволюція теорії конкуренції.

Сутність конкуренції. Еволюція поглядів на конкуренцію (особливості концепцій А. Сміта, Д. Курно, Ф. Хайєка, Ф. Найта, С. Л. Брю, Й. Шумпетера та ін.). Сучасні підходи до визначення конкуренції (поведінковий, структурний, функціональний). П'ять етапів формування теорії конкуренції. Визначення економічної конкуренції.

1.2. Сучасні теорії конкуренції.

Особливості сучасного етапу розвитку конкуренції. Концепція М. Портера "П'ять сил конкуренції" та її зв'язок з універсальними конкурентними стратегіями. Ресурсна концепція формування конкурентних переваг та її представники (М. Тресі та Ф. Вірсема, П. Сенге, І. Нонакі, Г. Хемел та К. К. Прахалад). Інституційна концепція та теорії поєднання конкуренції і співробітництва Дж. Ф. Мура, А. Бранденбургера та Б. Дж. Нейблаффа. Концепції формування ринків майбутнього (К. Кристенсен, Г. Хемел та К. К. Прахалад, У. Чан Кім та Р. Моборн).

1.3. Форми і методи конкуренції.

Об'єкт, суб'єкт та предмет конкуренції. Функції конкуренції, які вона виконує на ринку. Види та форми конкуренції (за ступенем інтенсивності конкуренції, за формами задоволення потреб споживачі). Методи цінової та нецінової конкуренції. Рівні конкуренції.

Тема 2. Державне регулювання конкуренції

2.1. Правові основи державного регулювання економічної конкуренції.

Сутність державного регулювання економічної конкуренції. Цілі державного регулювання конкуренції та монополізму. Акти вищої юридичної

сили, у формі яких здійснюється нормативне регулювання економічної конкуренції в Україні. Антимонопольний комітет та його функції. Система антимонопольних органів. Основні завдання Антимонопольного комітету України. Права Антимонопольного комітету України.

2.2. Відповідальність за порушення антимонопольно-конкурентного законодавства.

Види порушень антимонопольно-конкурентного законодавства. Групи правопорушень, що належать до недобросовісної конкуренції. Антиконтурентні дії або монополістичні зловживання. Антиконтурентні дії органів влади, органів місцевого самоврядування, органів адміністративно-господарського управління та контролю. Види відповідальності за правопорушення у сфері економічної конкуренції.

Тема 3. Діагностика конкурентного середовища підприємства

3.1. Конкурентне середовище підприємства та методи його діагностики.

Поняття конкурентного середовища та основні умови його формування. Діагностика конкурентного середовища та її форми. Порядок проведення діагностики конкурентоспроможності. Методи оцінювання конкурентоспроможності галузі, підприємства, продукції.

3.2. Конкурентні сили ринку.

Модель "п'яти сил конкуренції" М. Портера та її елементи: суперництво між існуючими конкурентами, вплив постачальників та покупців на ціни та умови продажу, загроза появи нових конкурентів у галузі, загроза з боку товарів-субститутів. Бар'єри входу та виходу, а також інші чинники впливу на інтенсивність конкуренції на ринку. Методика дослідження конкуренції на галузевих ринках.

3.3. Рушійні сили ринку та інтенсивність конкуренції.

Сутність рушійних сил ринку та їх вплив на інтенсивність конкуренції. Чинники, які найчастіше виявляються рушійними силами конкуренції (зміни в довгострокових тенденціях зростання галузі, складі покупців, засобах використання товару, структурі витрат, технології та ін.). Методики оцінювання конкуренції: за розподілом ринкових часток, за темпами зростання ринку, за рентабельністю ринку. Показники концентрації виробництва в галузі (коефіцієнт концентрації, індекс Херфіндаля та Херфіндаля-Хіршмана, коефіцієнт відносної концентрації тощо).

3.4. Аналіз діяльності конкурентів.

Сутність понять "галузь" і "конкурент". Виявлення основних конкурентів за допомогою побудови карти стратегічних груп конкурентів, інтерпретація результатів. Структура аналізу діяльності конкурентів. Методика побудови та інтерпретації конкурентної карти ринку як завершального етапу аналізу конкурентів.

Тема 4. Визначення потенціалу конкурентоспроможності підприємства та його складових

4.1. Потенціал підприємства як об'єкт управління.

Сутність поняття "потенціал". Підходи до визначення поняття "потенціал підприємства". Необхідність управління потенціалом підприємства. Управління потенціалом підприємства: сутність, об'єкт, предмет дослідження, мета та завдання. Види управління потенціалом. Мета та функції поточного та стратегічного управління підприємством. Функції потенціалу в процесі розвитку підприємства, їх взаємозв'язок із загальними функціями управління.

4.2. Управління конкурентоспроможністю підприємства.

Потенціал підприємства як джерело формування конкурентних переваг. Сутність та основні рівні конкурентоспроможності потенціалу підприємства. Сутність управління конкурентоспроможністю потенціалу підприємства. Формування багаторівневої системи управління конкурентоспроможністю потенціалу підприємства. Основні етапи управління конкурентоспроможністю потенціалу підприємства. Моніторинг як основа забезпечення конкурентоспроможності потенціалу підприємства.

4.3. Методика визначення та оцінювання конкурентоспроможності потенціалу підприємства.

Основні методи оцінювання конкурентоспроможності потенціалу. Прикладні моделі оцінювання конкурентоспроможності потенціалу підприємства: індикаторний метод і побудова матриці оцінювання конкурентоспроможності потенціалу підприємства на основі розрахунку відповідних індикаторів, вибір стратегії підвищення конкурентоспроможності потенціалу підприємства, метод набору конкурентоспроможних елементів.

Тема 5. Формування конкурентних переваг підприємства

5.1. Сутність та співвідношення понять "ринкові чинники успіху", "ключові компетенції", "конкурентні переваги".

Ключові чинники успіху: поняття та класифікація. Зовнішній аспект забезпечення конкурентних переваг (ринкові чинники успіху). Внутрішній

аспект забезпечення конкурентних переваг (ключові компетенції). Конкурентна перевага як результат реалізації підприємством ключових чинників успіху. Сутність та основні властивості ключових компетенцій.

5.2. Сутність та чинники формування конкурентних переваг.

Підходи до визначення конкурентної переваги підприємства. Основні принципи досягнення переваг у конкуренції. Види конкурентних переваг (зовнішні та внутрішні, нижчого й вищого порядку). Основні характеристики конкурентних переваг. Цикл конкурентних переваг підприємства. Умови виникнення та збереження конкурентних переваг. Джерела формування конкурентних переваг та їх еволюція.

Тема 6. Методи забезпечення конкурентних переваг підприємства

6.1. Підходи до забезпечення конкурентних переваг.

Основні сфери конкурентних переваг підприємств. Сучасні концепції забезпечення конкурентних переваг: структурна, ресурсна, інституційна. Підходи до формування конкурентних переваг: конкурентне позиціонування, орієнтація на споживача, орієнтація на конкурента, акцент на матеріальні і нематеріальні ресурси, динамічний підхід до розвитку здібностей компанії, управління знаннями та організації, що самонавчаються, вибір стратегії в межах "ціннісних дисциплін", інноваційний потенціал підприємства, управління відносинами з бізнес-партнерами, теорія екосистем (кoeволюція), теорія соконкуренції, формування ринків майбутнього на основі інтелектуального лідерства, стратегія блакитного океану.

6.2. Методи забезпечення конкурентних переваг підприємства.

Диференціація, її сутність та напрями. Лідирування за витратами та заходи щодо його забезпечення. Умови доцільності формування конкурентних переваг на основі низьких витрат. Концепція "ланцюжка створення вартості" М. Портера. Погіршення якості конкурентного середовища: стратегії фірми щодо середовища. Типові причини новацій, які дають конкурентну перевагу. Зв'язок методів досягнення конкурентних переваг із конкурентною стратегією. Класифікація конкурентних стратегій за Г. А. Азоєвим. Сутність та переваги стратегії оптимальних витрат. Типи стратегій за підходом А. Ю. Юданова.

Змістовий модуль 2

Сучасні технології управління конкурентоспроможністю підприємства

Тема 7. Технологія забезпечення конкурентних переваг підприємства

7.1. Етапи формування конкурентних переваг.

Етапи формування конкурентних переваг: підготовчий, проектний, упровадження нових конкурентних переваг, заключний етап (аналіз результатів упровадження нових конкурентних переваг). Система інформації для створення нових конкурентних переваг. Обмеження, які можуть перешкодити впровадженню конкурентної переваги.

7.2. Обґрунтування ефективної стратегії конкуренції за різними станами галузі.

Стратегії для конкуренції у нових галузях: специфіка галузей, що знаходяться на стадії зародження. Основні труднощі підприємств на швидкозростаючих ринках. Стратегії конкуренції для галузей, що знаходяться на стадії зрілості: скорочення параметричного ряду, модернізація виробничого процесу, посилення уваги до зниження витрат тощо. Стратегії для підприємств, що діють у галузях, які знаходяться на стадії спаду. Стратегії для конкуренції в роздроблених галузях. Стратегії конкуренції на міжнародних ринках.

7.3. Ситуаційне проектування стратегій конкуренції для підприємств із різним рівнем домінування на ринку.

Стратегії лідерів галузі: стратегія постійного наступу, стратегія оборони та укріплення, стратегія відносно фірм, що слідує за лідером. Стратегії для підприємств, що знаходяться на другорядних ролях: стратегія вакантної ніші, стратегія спеціаліста тощо. Стратегії для слабого бізнесу: стратегія кругового наступу, оборони та укріплення, негайного відступу, "збору врожаю". Стратегії відновлення для кризових ситуацій: перегляд стратегії, збільшення доходів, зниження витрат тощо.

Тема 8. Особливості управління конкурентоспроможністю продукції

8.1. Критерії, чинники та етапи оцінювання конкурентоспроможності товару.

Сутність поняття "конкурентоспроможність товару", підходи до його визначення. Параметри та показники конкурентоспроможності товару.

Критерії конкурентоспроможності. Чинники, що впливають на конкурентоспроможність товару. Цілі та порядок оцінювання конкурентоспроможності продукції.

8.2. Принципи, методи і діагностичні процедури оцінювання конкурентоспроможності продукції.

Основні принципи та завдання аналізу конкурентоспроможності продукції. Методи оцінювання конкурентоспроможності продукції: прямі методи, методи оцінювання якості продукції як непрямі методи оцінювання її конкурентоспроможності, методи оцінювання конкурентоспроможності, що використовуються на різних етапах життєвого циклу. Форми подання даних оцінювання: графічні, матричні, розрахункові.

8.3. Основні підходи до управління конкурентоспроможністю товару.

Системний, відтворювальний, комплексний, функціональний підходи. Структура та підсистеми управління конкурентоспроможністю продукції. Основні напрями забезпечення конкурентоспроможності продукції.

Тема 9. Управління конкурентоспроможністю підприємства

9.1. Конкурентоспроможність підприємства та чинники, які визначають її рівень.

Підходи до визначення конкурентоспроможності підприємства. Основні характеристики конкурентоспроможності. Структура чинників, що впливають на формування конкурентоспроможності підприємства. Зовнішні чинники впливу. Внутрішні аспекти забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Система показників оцінювання конкурентоспроможності підприємства. Умови забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

9.2. Системно-процесний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства.

Сутність поняття "управління конкурентоспроможністю підприємства". Мета і завдання управління конкурентоспроможністю підприємства. Система управління конкурентоспроможністю підприємства, її основні елементи. Функції та методи процесу управління конкурентоспроможністю підприємства. Основні етапи процесу управління конкурентоспроможністю підприємства.

9.3. Методи оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства.

Основні принципи та загальний порядок оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства. Класифікація методів оцінювання

конкурентоспроможності підприємства за ознакою підходу до оцінювання. Класифікація за ознакою "форма подання результатів": графічні, матричні, табличні, розрахункові. Специфічні (метод оцінювання стратегічного потенціалу, метод оцінювання КСП за окремими елементами комплексу маркетингу та ін.) та комплексні (розрахунок інтегрального показника конкурентоспроможності, метод визначення конкурентоспроможності на основі теорії ефективної конкуренції, метод оцінювання конкурентного статусу підприємства та ін.) розрахункові методи оцінювання конкурентоспроможності підприємства.

Тема 10. Соціальна відповідальність і конкурентоспроможність підприємства

10.1. Концепція соціальної відповідальності та особливості її застосування в Україні.

Сутність соціальної відповідальності бізнесу та еволюція концепції. П'ять основних положень Концепції корпоративної соціальної відповідальності К. Девіса. Основні визначення соціальної відповідальності бізнесу. Корпоративна соціальна відповідальність. Основні принципи, на основі яких формується соціальна відповідальність. Специфіка та складність соціальних проблем в Україні. Найбільш популярні в Україні аспекти соціальної діяльності бізнесу.

10.2. Соціальні чинники забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Сутність соціальної політики на підприємстві. Внутрішня соціальна політика та напрями внутрішніх інвестицій. Зовнішня соціальна політика та її напрями. Вплив соціальної політики на конкурентні переваги підприємства та його конкурентоспроможність у цілому.

Тема 11. Розроблення та реалізація програм підвищення конкурентоспроможності

11.1. Концепція розроблення та реалізації програми підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Індикатори необхідності розроблення програм підвищення конкурентоспроможності. Зміст та характерні риси програми підвищення конкурентоспроможності. Принципи управління та послідовність дій щодо розроблення та реалізації програм підвищення конкурентоспроможності. Структура програми підвищення конкурентоспроможності та її основні

напрями. Побудова "дерева цілей" для кожного напрямку підвищення конкурентоспроможності підприємства.

11.2. Реструктуризація як інструмент підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Співвідношення понять "реорганізація", "реформування" та "реструктуризація". Сутність реорганізації та умови її проведення на підприємстві. Реформування підприємства, його завдання та основні напрями. Принципова схема та напрями реструктуризації.

11.3. Державна програма підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Стратегія підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Макротехнології України як основа забезпечення міжнародної конкурентоспроможності. Заходи щодо підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Етапи здійснення соціально-економічних перетворень. Стратегічні цілі в реалізації європейського вибору України.

Тема 12. Оцінювання ефективності сучасних моделей управління конкурентоспроможністю підприємства

12.1. Використання збалансованої системи показників у процесі управління конкурентоспроможністю підприємства.

Проблеми реалізації стратегічного плану підвищення конкурентоспроможності підприємства. Збалансована система показників як модель стратегічного управління та найважливіші причини її розроблення. Сутність та призначення збалансованої системи показників. Переваги впровадження збалансованої системи показників. Етапи розроблення збалансованої системи показників. Механізм розроблення збалансованої системи показників для реалізації стратегії. Інструментарій впровадження збалансованої системи показників.

12.2. Вартісний підхід до забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Сутність та еволюція концепції управління вартістю компаній. Вартість підприємства як основний показник для оцінювання результатів його діяльності. Реалізація вартісного методу в управлінні за допомогою трьох методів: методу доданої вартості акціонерного капіталу, методики економічної доданої вартості, методу доданої ринкової вартості. Показник ринкової вартості компанії. Послідовність реалізації системи забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

4. Структура навчальної дисципліни

Із самого початку вивчення навчальної дисципліни кожен студент повинен ознайомитись як із робочою програмою навчальної дисципліни і формами організації навчання, так і зі структурою, змістом та обсягом кожного з її змістових модулів, а також з усіма видами контролю та методикою оцінювання сформованих професійних компетентностей.

Вивчення студентом навчальної дисципліни відбувається шляхом послідовного і ґрунтовного опрацювання змістових модулів. Навчальний модуль – це окремий, відносно самостійний блок навчальної дисципліни, який логічно поєднує кілька навчальних елементів дисципліни за змістом та взаємозв'язками. Тематичний план навчальної дисципліни складається з двох змістових модулів (табл. 4.1).

Таблиця 4.1

Структура залікового кредиту навчальної дисципліни

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин											
	денна форма						заочна форма					
	усього	у тому числі					у тому числі					
		лекційні	практичні	проведення підсумкового контролю	само-стійна робота		усього	лекційні	практичні	проведення підсумкового контролю	само-стійна робота	
				виконання ІНЗ	підготовка до занять				виконання ІНЗ	підготовка до занять		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Змістовий модуль 1												
Теоретичні основи конкурентоспроможності та діагностика середовища з метою забезпечення конкурентних переваг												
<i>Тема 1. Сучасні теорії конкуренції</i>	7	1	1	–	–	5	18	2	1	–	–	15
<i>Тема 2. Державне регулювання конкуренції</i>	7	1	1	–	–	5	17	1	1	–	–	15
<i>Тема 3. Діагностика конкурентного середовища підприємства</i>	17	2	4	–	–	11	20	2	2	–	1	15

Закінчення табл. 4.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
<i>Тема 4. Визначення потенціалу конкурентоспроможності підприємства та його складових</i>	9	1	2	–	–	6	18	1	1	–	1	15
<i>Тема 5. Формування конкурентних переваг підприємства</i>	8	1	2	–	3	2	18	1	1	–	1	15
<i>Тема 6. Методи забезпечення конкурентних переваг підприємства</i>	9	1	2	–	–	6	20	2	1	–	2	15
<i>Тема 7. Технологія забезпечення конкурентних переваг підприємства</i>	9	1	2	–	–	6	19	1	1	–	1	16
Разом за змістовим модулем 1	66	8	14	–	3	41	130	10	8	–	6	106
Змістовий модуль 2												
Сучасні технології управління конкурентоспроможністю підприємства												
<i>Тема 8. Особливості управління конкурентоспроможністю продукції</i>	18	2	4	–	6	6	25	2	2	–	2	19
<i>Тема 9. Управління конкурентоспроможністю підприємства</i>	9	1	2	–	–	6	27	2	2	–	4	19
<i>Тема 10. Соціальна відповідальність і конкурентоспроможність підприємства</i>	9	1	2	–	–	6	28	2	2	–	4	20
<i>Тема 11. Розроблення і реалізація програм підвищення конкурентоспроможності</i>	9	1	2	–	3	3	25	2	1	–	2	20
<i>Тема 12. Оцінювання ефективності сучасних моделей управління конкурентоспроможністю підприємства</i>	9	1	2	–	–	6	23	2	1	–	–	20
Разом за змістовим модулем 2	54	6	12	–	9	27	128	10	8	–	12	98
Передекзаменаційні консультації	2	–	–	2	–	–	2	–	–	2	–	–
Екзамен	28	–	–	2	–	26	28	–	–	2	–	26
Усього годин за модулями	150	14	26	4	12	94	288	20	16	4	18	230

5. Теми та плани семінарських занять

Семінарське заняття – це форма навчального заняття, за якої викладач організовує дискусію навколо попередньо визначених тем, до яких студенти готують тези виступів. На кожному семінарському занятті викладач оцінює підготовлені студентами доповіді та презентації з окреслених питань (табл. 5.1), їх виступи, активність у дискусії, вміння формулювати та відстоювати свою позицію тощо. Підсумкові бали за кожне семінарське заняття виставляють у відповідний журнал. Отримані студентом бали за окремі семінарські заняття враховуються в процесі накопичення підсумкових балів із цієї навчальної дисципліни.

Таблиця 5.1

Перелік тем семінарських занять

Назва теми	Програмні питання	Кількість годин	Література
1	2	3	4
Змістовий модуль 1			
Теоретичні основи конкурентоспроможності та діагностика середовища з метою забезпечення конкурентних переваг			
<i>Тема 1. Сучасні теорії конкуренції</i>	<i>Тема семінарського заняття "Теоретичні основи конкурентних відносин".</i> 1. Сутність конкуренції та основних підходів до її визначення. 2. Етапи формування теорії конкуренції. 3. Особливості сучасного етапу розвитку конкуренції, основні концепції. 4. Функції, види та напрями конкуренції. 5. Види конкуренції за рівнями економічної системи. 6. Елементи ринкової економічної системи. Взаємозв'язок понять "конкуренція" та "конкурентоспроможність". 7. Сутність поняття "конкурентоспроможність підприємства" та чинники, що впливають на її рівень	1	Основна: [2; 3]. Додаткова: [4; 5; 14; 25]
<i>Тема 2. Державне регулювання конкуренції</i>	<i>Тема семінарського заняття "Державне регулювання конкуренції".</i> 1. Державне регулювання економічної конкуренції: сутність, цілі та завдання. 2. Антимонопольний комітет: функції, завдання та права		Основна: [2; 3]. Додаткова: [23; 25]

1	2	3	4
	3. Види порушень антимонопольно-конкурентного законодавства. 4. Групи правопорушень, що належать до недобросовісної конкуренції. 5. Відповідальність за порушення антимонопольно-конкурентного законодавства	1	

6. Плани практичних занять

Практичне заняття – це форма навчального заняття, за якою викладач організовує детальний розгляд студентами окремих теоретичних положень навчальної дисципліни та формує вміння та навички їх практичного застосування шляхом індивідуального виконання студентом відповідно сформульованих завдань.

Проведення практичного заняття ґрунтується на попередньо підготовленому методичному матеріалі – тестах для виявлення ступеня оволодіння студентами необхідними теоретичними положеннями, наборі завдань різної складності для вирішення їх студентами на занятті.

Практичне заняття містить проведення попереднього контролю знань, умінь і навичок студентів, ставлення загальної проблеми викладачем та її обговорення за участю студентів, вирішення завдань з їх обговоренням, вирішення контрольних завдань, їх перевірку, оцінювання (табл. 6.1).

Таблиця 6.1

Перелік тем практичних занять

Назва теми	Теми практичних занять (за модулями)	Кількість годин	Література
1	2	3	4
Змістовий модуль 1			
Теоретичні основи конкурентоспроможності та діагностика середовища з метою забезпечення конкурентних переваг			
Тема 3. Діагностика конкурентного середовища підприємства	Завдання 1. Оцінювання конкурентних позицій підприємства за допомогою моделей <i>Boston Consulting Group, Mc Kinsey</i>	4	Основна: [1 – 3]. Додаткова: [4 – 7; 9 – 14; 16; 25]

1	2	3	4
	Експрес-опитування. <i>Завдання 2.</i> Побудова конкурентної карти ринку		
<i>Тема 4.</i> Визначення потенціалу конкурентоспроможності підприємства та його складових	<i>Завдання 3.</i> Оцінювання конкурентоспроможності потенціалу методом набору конкурентоспроможних елементів. Поточна контрольна робота за темами 1 – 4	2	Основна: [2; 3]. Додаткова: [9; 15; 17, 25]
<i>Тема 5.</i> Формування конкурентних переваг підприємства	<i>Завдання 4.</i> Оцінювання конкурентоспроможності підприємства різними методами за даними фінансової звітності	2	Основна: [1 – 3]. Додаткова: [4 – 7; 9 – 14; 16; 25]
<i>Тема 6.</i> Методи забезпечення конкурентних переваг підприємства	Колоквіум за змістовим модулем 1 "Теоретичні основи конкурентоспроможності та діагностика середовища з метою забезпечення конкурентних переваг"	2	Основна: [1 – 3]. Додаткова: [4 – 7; 9 – 14; 16; 25]
<i>Тема 7.</i> Технологія забезпечення конкурентних переваг підприємства	<i>Завдання 5.</i> Інтегральне оцінювання конкурентної стратегії підприємства	2	Основна: [1 – 3]. Додаткова: [4 – 7; 9 – 14; 16; 25]
Змістовий модуль 2			
Сучасні технології управління конкурентоспроможністю підприємства			
<i>Тема 8.</i> Особливості управління конкурентоспроможністю продукції	<i>Завдання 6.</i> Оцінювання конкурентоспроможності продукції різними методами	4	Основна: [1 – 3]. Додаткова: [5; 8; 13; 16; 25]
<i>Тема 9.</i> Управління конкурентоспроможністю підприємства	<i>Завдання 7.</i> Оцінювання конкурентоспроможності підприємства за методом досконалої конкуренції. Поточна контрольна робота за темами 5 – 8	2	Основна: [1 – 3]. Додаткова: [5 – 7; 13 – 16; 23; 25]
<i>Тема 10.</i> Соціальна відповідальність і конкурентоспроможність підприємства	<i>Завдання 8.</i> Оцінювання конкурентоспроможності підприємства за допомогою графоаналітичних методів	2	Основна: [3]. Додаткова: [8; 10; 25]
<i>Тема 11.</i> Розроблення і реалізація програм підвищення конкурентоспроможності	<i>Завдання 9.</i> Аналіз форми інноваційного бізнесу	2	Основна: [1 – 3]. Додаткова: [5 – 7; 13 – 16; 23; 25]

1	2	3	4
Тема 12. Оцінювання ефективності сучасних моделей управління конкурентоспроможністю підприємства	Колоквіум за змістовим модулем 2 "Сучасні технології управління конкурентоспроможністю підприємства"	2	Основна: [1 – 3]. Додаткова: [5 – 7; 13 – 16; 23; 25]
Разом годин за змістовими модулями		26	

Оцінки, отримані студентом за окремі практичні заняття, враховуються під час виставлення поточної модульної (практичний модульний контроль) оцінки із цієї навчальної дисципліни.

6.1. Приклади типових практичних завдань за темами

Змістовий модуль 1

Теоретичні основи конкурентоспроможності та діагностика середовища з метою забезпечення конкурентних переваг

Тема 3. Діагностика конкурентного середовища підприємства

Завдання 1. На підприємстві виокремлено чотири потенційних стратегічних зон господарювання (СЗГ) або видів бізнесу. Економічну характеристику кожної СЗГ подано в табл. 6.2.

Середні темпи приросту ринку – 10 %.

Таблиця 6.2

Вихідні дані

Показники	1	2	3	4
Зростання ринку, %	30	-15	5	40
Частка СЗГ на ринку, %	35	12	25	20
Частка основного конкурента на ринку, %	20	16	15	25
Обсяг реалізації продукції, тис.грн	34 600	23 200	42 800	30 400
Прибуток, тис. грн	15 900	12 600	22 500	16 100

Завдання: оцінити ринкові позиції підприємства за основними видами продукції, що виготовляється, за двомірною матрицею *Boston Consulting Group*. Яку стратегію можна порекомендувати для кожної СЗГ? Відповідь обґрунтуйте.

Завдання 2. Диверсифіковане підприємство "Геліос" переглядає свій "портфель" із метою його оптимізації. Основні показники діяльності підрозділів наведено в табл. 6.3.

Таблиця 6.3

Вихідні дані

Показники	Значення показника за підрозділами		
	A	B	C
Обсяг реалізації продукції у 2014 р., тис. грн	12 035	7 815	6 440
Зміна обсягу реалізації продукції у 2015 р. порівняно з попереднім роком, %	+12	0	+10
Зміна обсягу реалізації продукції у 2016 р. порівняно з попереднім роком, %	+14	+2	+15
Ємність ринку, тис. грн	9 728	13 261	5 805,7

Для прийняття рішення щодо додаткового фінансування окремих підрозділів було проведено дослідження щодо привабливості галузей та конкурентних позицій підрозділів, що працюють у цих галузях. Результати експертних оцінок характеристик галузей та конкурентних позицій підрозділів наведено в табл. 6.4.

Таблиця 6.4

Експертні оцінки характеристик галузей та конкурентних позицій підрозділів

Показники	Вага	Оцінка за галузями та підрозділами		
		A	B	C
Позиції в конкуренції:				
• частка ринку	0,30	8	2	2
• низький рівень витрат	0,15	7	5	5
• конкурентоспроможність товару	0,35	9	4	3
• знання споживачів та ринку	0,20	6	4	4
Галузевої привабливості:				
• ємність ринку і прогноз його зростання	0,30	2	9	3
• слабка інтенсивність конкуренції	0,25	3	6	5
• низька потреба у капіталовкладеннях	0,20	6	4	2
• прибутковість галузі	0,25	4	7	6

Завдання:

1. На основі наведених даних побудуйте матрицю *Mc Kinsey*. Визначте, які підрозділи доцільно інвестувати першочергово і чому. Під час обґрунтування відповіді використовуйте результати матриці та інформацію, що наведено.

2. Підприємство планує вкласти у стратегічному періоді інвестиції у дві стратегічні бізнес-одиниці. Дайте рекомендації підприємству, які саме підрозділи доцільно інвестувати виходячи з матриці.

Змістовий модуль 2

Сучасні технології управління конкурентоспроможністю підприємства

Тема 8. Особливості управління конкурентоспроможністю продукції

Завдання 1. "Одесавинпром" спеціалізується на виробництві виноградних вин і шампанського. Для оцінювання вибрано шість найменувань продукції (за двома групами):

вино напівсолодке: "Ізмаїл", "Аркадія", "Монастирська хата";

шампанське напівсолодке: "Французький бульвар" (біле), "Франсуа Нуво", "Дерибасівська".

За наслідками анкетування споживчого попиту покупців для оцінювання якості продукції вибрано п'ять найбільш значущих показників: ціна, якість, торгова марка, смакові якості, зовнішній вигляд.

Оцінювання споживачами було проведено методом анкетування в балах (max – 10 балів). Під показником якості (Я) мається на увазі ставлення покупців до якості даної продукції, тобто чи вважають вони її відповідною характеристикам, наведеним в рекламі, на етикетці. Торгова марка (ТМ) – чи є продукція торгової марки "Французький бульвар" популярною, і які види продукції відомі споживачам при згадці цієї торгової марки. Смакові якості (СЯ) – характеристики продукції за смаком, кольором, запахом, що дозволяють їй бути конкурентоспроможною. Зовнішній вигляд (ЗВ) – чи відповідає оформлення естетичним запитам покупця або привертає увагу. Результати наведено в табл. 6.5.

Завдання: оцінити конкурентоспроможність кожного виду продукції підприємства на підставі групових показників конкурентоспроможності і ціни одиниці зваженої якості. Зробити висновки.

Таблиця 6.5

Результати анкетування покупців

Назва продукції	Показники якості				Ціна од. прод., грн
	Я	ТМ	СЯ	ЗВ	
Вино напівсолодке					
"Ізмаїл"	8	9	8	9	5,45
"Монастирська хата"	10	10	10	10	6,95
"Аркадія"	9	9	9	9	6,40
Шампанське					
"Французький бульвар"	10	9	10	9	4,10
"Франсуа Нуво"	7	10	10	10	5,35
"Дерибасівська"	8	8	9	7	2,75
Значущість показника	0,38	0,17	0,33	0,12	

Завдання 2. Підприємство, що спеціалізується на виробництві молочної продукції, планує випуск нового виду продукції. У табл. 6.6 зіставлені показники якості зразка молока, що випускається серійно і є на даний момент конкурентоспроможним на регіональному рівні (базовий зразок), і нового зразка (зразок, що оцінюється).

Таблиця 6.6

Порівняння показників молока

Одиничні показники якості, %	Параметр вагомості – харчова цінність 1 % складової частини, ккал	Значення показника якості	
		базового зразка (Іб)	оцінюваного зразка (Іо)
Жир	8	3,2	3,8
Білок	4,2	3,3	2,8
Вуглеводи: у тому числі лактоза	3,6	4,7	4,9
Органічні кислоти	3,73	0,14	0,17

Завдання: оцінити конкурентоспроможність нового зразка продукції порівняно з базовим. Зробити висновки.

Завдання 3. ПАТ "Харківський плитковий завод" входить до когорти найкрупніших виробників плитки в СНГ. Він є найкрупнішим в Україні, який виробив у минулому році 75 % облицювальної плитки і 90 % плитки для підлоги від загального виробництва керамічної плитки на Україні.

Підприємство випускає більше 200 видів облицювальної і більше 60 видів метлахської плитки. Ці два вироби складають основну частку (більше 90 %) продукції, що випускається підприємством.

Одним із основних конкурентів продукції ПАТ "ХПЗ" є Львівський керамічний завод. Використовуючи технічні і економічні параметри керамічної плитки ХПЗ і "Львівської кераміки" необхідно розрахувати рівень конкурентоспроможності продукції ПАТ "ХПЗ" щодо його головного вітчизняного конкурента. Початкові дані за основними технічними й економічними параметрами досліджуваного виду продукції наведено в табл. 6.7.

Таблиця 6.7

Технічні і економічні параметри керамічної плитки ПАТ "ХПЗ" і Львівського керамічного заводу

Параметри	Питома вага параметра	ПАТ "ХПЗ"	"Львівська кераміка"
Технічні:			
Кількість компонентів у шихті, од.	0,2	5	6
Присутність високоякісної вогнетривкої тугоплавкої білої глини, ум. кг/кг	0,2	0,82	0,79
Приведена маса піску кварцового, ум. кг/кг	0,2	0,18	0,21
Концентрація фрити (основного компонента верхнього покриття плитки), %/м ²	0,2	4,25	3,98
Кількість видів глазуючих покриттів, одиниць	0,2	4	6
Економічні:			
Ціна виробника, грн/м ²	0,35	18,2	27,6
Собівартість продукції, грн/м ²	0,30	16,4	21,8
Відсоток втрат від браку, %	0,20	8	6,2
Витрати на ремонт та технічне обслуговування, бали	0,15	6	4

Як об'єкт аналізу конкурентоспроможності вибрана плитка облицювальна розміром 20 x 25 "серіографія", обсяги реалізації якої у цьому році були максимальними за ПАТ "ХПЗ" і значно збільшилися порівняно з минулим роком. Даний вид продукції випускається обома виробниками, відповідає встановленим стандартам і належить до одного класу.

Завдання: визначити інтегральний показник конкурентоспроможності продукції ПАТ "ХПЗ" стосовно продукції Львівського керамічного заводу, та зробити висновки.

Тема 9. Управління конкурентоспроможністю підприємства

Завдання 1. Існують два варіанти створення нової технології в результаті виконання наукових досліджень, для яких визначено потенційні значення економічного ефекту E_{Ti} , та значення ймовірності реалізації кожного з них P_{Ti} (табл. 6.8).

Таблиця 6.8

Інформація для обґрунтування варіанта створення нової технології

Варіанти		Умови реалізації, тис. грн				
		1	2	3	4	5
I	E_{Ti}	430	450	510	500	405
	P_{Ti}	0,25	0,35	0,1	0,15	0,15
II	E_{Ti}	460	530	610	440	590
	P_{Ti}	0,15	0,2	0,15	0,2	0,3

Завдання: визначте, який із варіантів створення нової технології є найменш ризикованим.

Завдання 2. Підприємство А з метою визначення свого положення на ринку хоче оцінити рівень конкурентоспроможності підприємств, що є його стратегічними конкурентами. Вихідні дані для аналізу наведено в табл. 6.9.

Таблиця 6.9

Вихідні дані

Синтезуючий чинник конкурентоспроможності	Параметрична оцінка підприємств (g_i)				Значущість чинника (R_i)
	A	B	C	D	
1	2	3	4	5	6
Імідж	4,3	3,7	3,4	4,6	0,15
Конкурентоспроможність товару	3,5	3,2	3,6	4,4	0,30
Виробничий потенціал	4,2	3,5	3,8	3,9	0,27

1	2	3	4	5	6
Ефективність маркетингової діяльності	3,6	3,2	3,5	4,2	0,18
Ефективність менеджменту	3,2	3,9	3,7	4,0	0,10
Частка ринку	0,15	0,10	0,07	0,18	

Завдання: за даними, наведеними в табл. 6.9, здійснити аналіз конкурентоспроможності підприємств, що належать до однієї групи стратегічних конкурентів, на основі аналітичного і графічних способів її оцінювання.

7. Самостійна робота

Самостійна робота студента (СРС) – це форма організації навчального процесу, за якої заплановані завдання студенти виконують самостійно під методичним керівництвом викладача.

Мета СРС – засвоєння в повному обсязі навчальної програми та формування у студентів загальних і професійних компетентностей, які відіграють суттєву роль у становленні майбутнього фахівця вищого рівня кваліфікації.

Навчальний час, відведений для самостійної роботи студентів денної форми навчання, визначається навчальним планом і становить 73 % (110 годин) від загального обсягу навчального часу на вивчення навчальної дисципліни (150 годин). У ході самостійної роботи студент має перетворитися на активного учасника навчального процесу, навчитися свідомо ставитися до оволодіння теоретичними і практичними знаннями, вільно орієнтуватися в інформаційному просторі, нести індивідуальну відповідальність за якість власної професійної підготовки. СРС містить: опрацювання лекційного матеріалу; опрацювання та вивчення рекомендованої літератури, основних термінів та понять за темами дисципліни; підготовку до практичних, семінарських занять; підготовку до виступу на семінарських заняттях; поглиблене опрацювання окремих лекційних тем або питань; виконання індивідуальних завдань (виконання розрахункових індивідуальних та комплексних завдань) за вивченою темою; пошук (підбір) та огляд літературних джерел на задану проблематику дисципліни; аналітичний розгляд наукової публікації; контрольну перевірку студентами особистих знань за запитаннями для самодіагностики; підготовку

до контрольних робіт та інших форм поточного контролю; підготовку до модульного контролю (колоквіуму); систематизацію вивченого матеріалу з метою підготовки до семестрового екзамену.

Необхідним елементом успішного засвоєння матеріалу навчальної дисципліни є самостійна робота студентів із вітчизняною та зарубіжною спеціальною економічною літературою, нормативними актами з питань державного регулювання економіки, статистичними матеріалами. Основні види самостійної роботи, які запропоновані студентам для засвоєння теоретичних знань із навчальної дисципліни, наведені в табл. 7.1.

Таблиця 7.1

Завдання для самостійної роботи студентів та форми її контролю

Назви тем	Зміст самостійної роботи студентів	Кількість годин	Форми контролю СРС	Література
1	2	3	4	5
Змістовий модуль 1				
Теоретичні основи конкурентоспроможності та діагностика середовища з метою забезпечення конкурентних переваг				
<i>Тема 1. Сучасні теорії конкуренції</i>	Пошук, підбір та огляд літературних джерел на задану тематику. Вивчення лекційного матеріалу. Підготовка до семінарського заняття "Теоретичні основи конкурентних відносин"	5	Активна участь у дискусії	Основна: [2; 3]. Додаткова: [4; 5; 14; 25]
<i>Тема 2. Державне регулювання конкуренції</i>	Пошук, підбір та огляд літературних джерел на задану тематику. Вивчення лекційного матеріалу. Підготовка до семінарського заняття "Державне регулювання конкуренції"	5	Активна участь у дискусії	Основна: [2; 3]. Додаткова: [23; 25]
<i>Тема 3. Діагностика конкурентного середовища підприємства</i>	Пошук, підбір та огляд літературних джерел на задану тематику. Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття. Підготовка до експрес-опитування	11	Захист результатів виконання завдань. Експрес-опитування	Основна: [1 – 3]. Додаткова: [4 – 7; 9 – 14; 16; 25]

1	2	3	4	5
<i>Тема 4.</i> Визначення потенціалу конкурентоспроможності підприємства та його складових	Пошук, підбір та огляд літературних джерел на задану тематику. Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття. Підготовка до поточної контрольної роботи за темами 1 – 4	6	Захист результатів виконання завдань. Поточна контрольна робота	Основна: [2; 3]. Додаткова: [9; 15; 17, 25]
<i>Тема 5.</i> Формування конкурентних переваг підприємства	Пошук, підбір та огляд літературних джерел на задану тематику. Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття. Виконання індивідуального завдання	5	Захист результатів виконання завдань. Перевірка СРС	Основна: [1 – 3]. Додаткова: [4 – 7; 9 – 14; 16; 25]
<i>Тема 6.</i> Методи забезпечення конкурентних переваг підприємства	Пошук, підбір та огляд літературних джерел на задану тематику. Вивчення лекційного матеріалу. Підготовка до колоквіуму	6	Колоквіум	Основна: [1 – 3]. Додаткова: [4 – 7; 9 – 14; 16; 25]
<i>Тема 7.</i> Технологія забезпечення конкурентних переваг підприємства	Пошук, підбір та огляд літературних джерел на задану тематику. Виконання есе за темою "Особливості формування системи управління конкурентоспроможністю підприємства"	6	Захист результатів виконання завдань. Перевірка есе	Основна: [1 – 3]. Додаткова: [4 – 7; 9 – 14; 16; 25]
Усього за змістовим модулем 1		44		
Змістовий модуль 2				
Сучасні технології управління конкурентоспроможністю підприємства				
<i>Тема 8.</i> Особливості управління конкурентоспроможністю продукції	Пошук, підбір та огляд літературних джерел на задану тематику. Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття. Підготовка до експрес-опитування. Виконання індивідуального завдання	12	Захист результатів виконання завдань. Експрес-опитування. Перевірка СРС	Основна: [1 – 3]. Додаткова: [5; 8; 13; 16; 25]

Закінчення табл. 7.1

1	2	3	4	5
<i>Тема 9.</i> Управління конкурентоспроможністю підприємства	Пошук, підбір та огляд літературних джерел на задану тематику. Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття. Підготовка до поточної контрольної роботи	6	Захист результатів виконання завдань. Поточна контрольна робота	Основна: [1 – 3]. Додаткова: [5 – 7; 13 – 16; 23; 25]
<i>Тема 10.</i> Соціальна відповідальність і конкурентоспроможність підприємства	Пошук, підбір та огляд літературних джерел на задану тематику. Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття	6	Захист результатів виконання завдань	Основна: [3]. Додаткова: [8; 10; 25]
<i>Тема 11.</i> Розроблення і реалізація програм підвищення конкурентоспроможності	Пошук, підбір та огляд літературних джерел на задану тематику. Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття. Виконання індивідуального завдання	6	Захист результатів виконання завдань. Перевірка СРС	Основна: [1 – 3]. Додаткова: [5 – 7; 13 – 16; 23; 25]
<i>Тема 12.</i> Оцінювання ефективності сучасних моделей управління конкурентоспроможністю підприємства	Пошук, підбір та огляд літературних джерел на задану тематику. Вивчення лекційного матеріалу. Підготовка до колоквіуму	6	Колоквіум	Основна: [1 – 3]. Додаткова: [5 – 7; 13 – 16; 23; 25]
Усього за змістовим модулем 2		36		
<i>Підготовка до екзамену</i>		26		Основна: [1 – 3]. Додаткова: [4 – 9; 11; 13 – 17; 23; 25]
Усього за модулями		106		

7.1. Індивідуальне навчальне завдання

Індивідуальне навчальне завдання (ІНЗ) виконується самостійно під час консультування викладачем протягом вивчення навчальної дисципліни відповідно до графіка навчального процесу.

ІНЗ виконується з метою закріплення, поглиблення й узагальнення знань, одержаних студентами за час навчання та набуття практичних навичок їх застосування під час вирішення проблем розвитку підприємства за допомогою оцінювання його конкурентоспроможності та заходів, спрямованих на підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства.

Індивідуальне навчальне завдання припускає наявність наступних елементів наукового дослідження: практичної значущості; комплексного системного підходу до вирішення завдань дослідження; теоретичного використання передової сучасної методології та наукових розробок; наявності елементів творчості.

Практична значущість ІНЗ полягає в обґрунтуванні реальності її результатів для потреб практики.

Реальною вважається робота, яка виконана відповідно до наявних проблем підприємства, на основі його реальних даних за декілька років, і результати якої повністю або частково можуть бути впроваджені в практику діяльності підприємства або аналогічних об'єктів.

Комплексний системний підхід до розкриття теми роботи полягає в тому, що предмет дослідження розглядається під різними точками зору – з позицій теоретичної бази і практичних напрацювань, умов його реалізації на підприємстві, аналізу, обґрунтування шляхів удосконалення тощо – у тісному взаємозв'язку та єдиній логіці викладу.

Застосування сучасної методології полягає в тому, що під час виконання аналізу конкурентних позицій підприємства та обґрунтування шляхів удосконалення окремих аспектів предмета і об'єкта дослідження, студент повинен використовувати відомості про новітні досягнення в техніці і технологіях дослідження, застосовувати різноманітні методи оцінювання конкурентоспроможності підприємства, підходи й критерії визначення та обґрунтування вибору заходів щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства за умов мінливого середовища.

У процесі виконання ІНЗ, разом із теоретичними знаннями і практичними навичками за фахом, студент повинен продемонструвати здібності до науково-дослідної роботи і вміння творчо мислити, навчитися вирішувати науково-прикладні актуальні завдання.

Тема ІНЗ за дисципліною "Конкурентоспроможність підприємства" є однаковою для всіх студентів, але виконується на матеріалах підприємств – баз практики. У випадках, коли декілька студентів проходили практику на одному підприємстві, тема ІНЗ може змінюватися або уточнюватися на розсуд викладача.

Тема індивідуального навчального завдання: "Оцінювання конкурентоспроможності підприємства за допомогою різних методів".

Мета індивідуального навчального завдання: оцінювання конкурентоспроможності підприємства і розроблення заходів щодо підвищення її рівня.

Об'єктом ІНЗ є процеси господарської діяльності підприємства відповідно до обраної студентом бази практики.

Предмет ІНЗ – сукупність теоретико-методичних підходів до оцінювання конкурентоспроможності підприємства та визначення заходів щодо підвищення її рівня.

ІНЗ виконується студентом самостійно за консультування з викладачем протягом вивчення дисципліни відповідно до графіка навчального процесу.

ІНЗ видається викладачем на початку семестру, протягом якого вивчається дисципліна. Студент має надати ІНЗ для перевірки в кінці семестру, але не пізніше терміну проведення підсумкового модульного контролю. Бали за виконання ІНЗ враховуються під час виставлення загальної оцінки з дисципліни.

Вимоги до оформлення. Формат аркуша – А4. Поля: ліве – 30 мм; праве, верхнє та нижнє – 20 мм. Шрифт *Arial*, розмір шрифту для основного тексту – кг 14. Міжрядковий інтервал – множник 1,3. Не дозволяються виділення в тексті курсивом та підкреслення.

Обсяг ІНЗ повинен становити у друкованому варіанті 30 – 40 сторінок.

Кожен розділ слід починати з нової сторінки. Назви розділів оформлюють великими літерами по центру сторінки. Сторінки нумерують у правому верхньому куті. На титульному аркуші номер сторінки не ставлять.

Вимоги до змісту. Індивідуальне навчальне завдання повинно складатися з таких елементів, як:

- титульна сторінка;
- зміст;
- вступ (1,5 сторінки);
- основна частина (27 – 37 сторінок);
- висновок (1,5 сторінки);
- список використаної літератури;
- додатки (у разі потреби).

Титульна сторінка повинна містити назву університету; назву кафедри; назву навчальної дисципліни; тему ІНЗ із зазначенням бази

дослідження; прізвище, ініціали студента, курс, номер академічної групи; дату подання ІНЗ викладачеві на перевірку (день, місяць, рік).

Зміст повинен відтворювати назви розділів, параграфів тощо, які розкривають тему ІНЗ, із зазначенням номерів сторінок, на яких вони розміщені.

Вступ повинен відображати такі елементи: актуальність теми, проблемне поле теми, мету дослідження, об'єкт, предмет, завдання, базу та методи дослідження.

Основна частина складається з 2-х розділів.

Перший розділ повинен містити характеристику підприємства – бази дослідження. Крім того, в цьому розділі студент повинен проаналізувати ситуацію в галузі та визначити її привабливість за допомогою аналізу основних складових ринку, на якому діє підприємство, тобто конкурентів, постачальників, споживачів, підприємств, які виробляють товари-субститути, а також потенційних конкурентів, якщо вони мають значний вплив на конкуренцію в галузі.

Другий розділ є аналітичною частиною ІНЗ і повинен містити інформацію щодо оцінювання конкурентоспроможності підприємства – бази практики.

Базуючись на аналітичних даних щодо діяльності підприємства та інформації щодо його оточення, а також на підставі відомої інформації щодо галузі, в якій функціонує підприємство – база практики та макроекономічної ситуації, що склалася в економіці України, студент повинен:

1) оцінити рівень конкурентоспроможності підприємства за допомогою таких методів, як:

метод побудови карти ринку;

метод набору конкурентоспроможних елементів потенціалу підприємства;

метод вартісного оцінювання розміру складових елементів потенціалу підприємства;

метод оцінювання конкурентоспроможності продукції, яку виробляє підприємство;

метод, заснований на теорії ефективної конкуренції;

метод оцінювання квадрата потенціалу;

метод балів тощо;

2) запропонувати заходи щодо підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства.

Висновки повинні містити обґрунтовані та змістові, практичні рекомендації щодо формування ефективних господарських рішень підприємства щодо підвищення рівня його конкурентоспроможності.

Список використаної літератури слід розміщувати за алфавітом. Бібліографічний опис джерел складають відповідно до ДСТУ ГОСТ 7.1:2006 "Бібліографічний запис, бібліографічний опис. Загальні вимоги та правила складання".

Додатки можуть бути вміщені за необхідності. У разі наявності кількох додатків оформляється окрема сторінка "ДОДАТКИ", номер якої є останнім, що вміщується до обсягу ІНЗ. Кожен додаток починають із нової сторінки. Відповідно до вимог, додаток називають у такий спосіб: "Додаток А", "Додаток Б" і так далі за алфавітом, за винятком букв Г, Ґ, Є, І, Ї, Й, О, Ч, Ъ, при цьому написи "Додаток...", "Продовження додатка..." та "Закінчення додатка..." пишуться малими літерами з першої великої і вирівнюються по правому краю сторінки. Допускається розподіл додатків на розділи типу "Додаток А.3". Ілюстрації, таблиці, формули нумерують відповідно до назви додатка, наприклад "рис. А.3".

7.2. Контрольні запитання для самодіагностики

Тема 1. Сучасні теорії конкуренції

1. Розкрийте сутність конкуренції та її функції на ринку.
2. Поясніть особливості теорії конкуренції відповідно до класичної та неокласичної шкіл політекономії.
3. У чому полягають особливості визначення конкуренції з точки зору різних наукових підходів?
4. Назвіть етапи формування теорії конкуренції та їх основні концепції.
5. У чому полягають особливості сучасного етапу розвитку конкуренції?
6. Назвіть основні концепції сучасного етапу розвитку конкуренції.
7. Назвіть види та напрями конкуренції.
8. Дайте характеристику типів ринкових структур.
9. Розкрийте взаємозв'язок категорій "ринок", "конкуренція" та "конкурентоспроможність".
10. Назвіть рівні конкурентоспроможності та визначте їх особливості.

Тема 2. Державне регулювання конкуренції

1. У чому полягає сутність державного регулювання економічної конкуренції?
2. Поясніть функції та завдання антимонопольного комітету.
3. Що містить система антимонопольних органів?
4. Назвіть види порушень антимонопольно-конкурентного законодавства.
5. Які групи правопорушень належать до недобросовісної конкуренції?
6. Назвіть групи дій, які належать до антиконкурентних дій або монополістичних зловживань.
7. Які види відповідальності передбачаються за порушення антимонопольно-конкурентного законодавства?

Тема 3. Діагностика конкурентного середовища підприємства

1. Розкрийте поняття конкурентного середовища та основні умови його формування.
2. У чому полягає сутність моделі "п'яти сил конкуренції" М. Портера?
3. Розкрийте особливості основних сил конкуренції галузі за М. Портером.
4. У чому полягає сутність бар'єрів входу та виходу як чинників, що впливають на інтенсивність конкуренції у галузі?
5. Назвіть рушійні сили ринку та поясніть їх вплив на інтенсивність конкуренції на ринку.
6. Які показники використовуються для оцінювання інтенсивності конкуренції?
7. Розкрийте основні етапи аналізу діяльності конкурентів.

Тема 4. Визначення потенціалу конкурентоспроможності підприємства та його складових

1. Розкрийте сутність потенціалу підприємства як об'єкта управління.
2. У чому полягає управління конкурентоспроможністю потенціалу підприємства в умовах ринкової економіки?
3. Назвіть види управління потенціалом підприємства та їх особливості.
4. Дайте визначення поняття "конкурентоспроможність потенціалу підприємства".

5. Розкрийте особливості основних рівнів конкурентоспроможності потенціалу підприємства.

6. Назвіть основні етапи управління конкурентоспроможністю потенціалу підприємства.

7. Охарактеризуйте методики оцінювання конкурентоспроможності потенціалу підприємства.

Тема 5. Формування конкурентних переваг підприємства

1. Поясніть співвідношення понять "ринкові чинники успіху", "ключові компетенції", "конкурентні переваги".

2. Дайте визначення ринкових чинників успіху та їх класифікації.

3. Розкрийте сутність ключових компетенцій як основи формування стійких конкурентних переваг.

4. Які існують наукові підходи до визначення сутності конкурентних переваг підприємства?

5. Охарактеризуйте конкурентні переваги з точки зору їх стійкості.

6. У чому полягають особливості конкурентних переваг підприємства?

7. Назвіть етапи еволюції ключових джерел формування конкурентних переваг. У чому особливості кожного з них?

8. Дайте характеристику внутрішнім та зовнішнім чинникам формування конкурентних переваг підприємства.

Тема 6. Методи забезпечення конкурентних переваг підприємства

1. Розкрийте основні сфери конкурентних переваг підприємства.

2. У чому полягає ринкова концепція теорії конкурентних переваг?

3. Розкрийте сутність ресурсної концепції теорії конкурентних переваг.

4. Назвіть прихильників ринкової концепції та охарактеризуйте їх підходи до формування конкурентних переваг підприємства.

5. Назвіть прихильників ресурсної концепції та охарактеризуйте їх підходи до формування конкурентних переваг підприємства.

6. Розкрийте доцільність використання концепції "стратегічних зон господарювання" під час формування конкурентних переваг.

7. Дайте характеристику основним методам досягнення конкурентних переваг.

8. У чому полягає сутність концепції "ланцюжка створення вартості"?

9. Охарактеризуйте стратегії погіршення якості конкурентного середовища.

10. Назвіть типові причини новацій, які дають конкурентну перевагу.
11. Розкрийте взаємозв'язок конкурентних стратегій та конкурентних переваг підприємства.

Тема 7. Технологія забезпечення конкурентних переваг підприємства

1. Назвіть етапи формування конкурентних переваг підприємства.
2. Поясніть необхідність формування системи інформації для створення нових конкурентних переваг.
3. Розкрийте особливості конкуренції в нових і швидкозростаючих галузях.
4. Поясніть умови конкуренції в галузях, що у стадії зрілості, та назвіть відповідні стратегічні заходи щодо формування конкурентних переваг підприємств.
5. Назвіть стратегічні альтернативи, що доцільні в умовах конкуренції в галузях, які знаходяться в стані стагнації або спаду.
6. Розкрийте особливості конкуренції та конкурентних заходів у роздрібнених галузях.
7. Дайте характеристику стратегіям для конкуренції на міжнародних ринках.
8. Назвіть стратегії конкуренції для підприємств із різним ступенем домінування на ринку.

Тема 8. Особливості управління конкурентоспроможністю продукції

1. Дайте визначення поняття "конкурентоспроможність продукції".
2. Розкрийте сутність критеріїв, показників та параметрів конкурентоспроможності продукції.
3. Назвіть основні етапи процесу оцінювання конкурентоспроможності продукції.
4. Розкрийте методи оцінювання конкурентоспроможності продукції за формою надання даних.
5. Назвіть основні складові управління конкурентоспроможністю продукції.
6. Охарактеризуйте основні підходи до управління конкурентоспроможністю товару.

Тема 9. Управління конкурентоспроможністю підприємства

1. Дайте визначення поняття "конкурентоспроможність підприємства" за різними підходами.
2. Розкрийте зовнішні та внутрішні чинники забезпечення конкурентоспроможності підприємства.
3. Дайте визначення та розкрийте основні завдання управління конкурентоспроможністю підприємства.
4. Поясніть системно-процесний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства.
5. Назвіть основні етапи управління конкурентоспроможністю підприємства.
6. У чому полягають основні принципи оцінювання конкурентоспроможності підприємства.
7. Поясніть класифікацію методів оцінювання конкурентоспроможності підприємства за ознакою підходу до оцінювання.
8. Дайте коротку характеристику підходам до оцінювання конкурентоспроможності підприємства за формами надання результатів.
9. Які методи належать до комплексних методів оцінювання конкурентоспроможності підприємства?

Тема 10. Соціальна відповідальність і конкурентоспроможність підприємства

1. Розкрийте сутність соціальної відповідальності бізнесу та еволюцію концепції.
2. Назвіть основні положення Концепції корпоративної соціальної відповідальності К. Девіса.
3. Дайте визначення поняття "соціальна відповідальність бізнесу".
4. У чому полягає корпоративна соціальна відповідальність?
5. Назвіть основні принципи, на основі яких формується соціальна відповідальність.
6. У чому полягає специфіка і складність соціальних проблем в Україні?
7. Розкрийте найбільш популярні в Україні аспекти соціальної діяльності бізнесу.

Тема 11. Розроблення і реалізація програм підвищення конкурентоспроможності

1. Розкрийте необхідність розроблення та реалізації програми підвищення конкурентоспроможності підприємства.
2. Назвіть основні принципи розроблення та реалізації програми підвищення конкурентоспроможності підприємства.
3. У чому полягає концепція розроблення та реалізації програми підвищення конкурентоспроможності?
4. Розкрийте співвідношення понять "реорганізація", "реформування" та "реструктуризація".
5. Назвіть умови доцільності використання реорганізації підприємства.
6. У чому полягає сутність реформи та реформування?
7. Назвіть основні завдання та напрями реформування підприємства.
8. Дайте характеристику реструктуризації як інструменту підвищення конкурентоспроможності підприємства.
9. Розкрийте сутність Державної програми підвищення конкурентоспроможності національної економіки України.

Тема 12. Оцінювання ефективності сучасних моделей управління конкурентоспроможністю підприємства

1. Розкрийте сутність концепції збалансованої системи показників.
2. Поясніть доцільність використання збалансованої системи показників для підвищення конкурентоспроможності підприємства.
3. Розкрийте переваги впровадження збалансованої системи показників (ЗСП).
4. Назвіть основні етапи розроблення збалансованої системи показників.
5. Розкрийте механізм розроблення збалансованої системи показників для реалізації стратегії.
6. Дайте характеристику інструментарію впровадження ЗСП.
7. Розкрийте сутність та еволюція концепції управління вартістю компаній.
8. Дайте характеристику реалізації вартісного методу в управлінні за допомогою різних методів.
9. Розкрийте послідовність реалізації системи забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

8. Індивідуально-консультативна робота

Індивідуально-консультативну роботу здійснюють за графіком індивідуально-консультативної роботи у формі: індивідуальних занять, консультацій, перевірки виконання індивідуальних завдань, перевірки та захисту завдань, що винесені на поточний контроль, тощо.

Формами організації індивідуально-консультативної роботи є:

а) за засвоєнням теоретичного матеріалу:

консультації: індивідуальні (запитання – відповідь);

групові (розгляд типових прикладів – ситуацій);

б) за засвоєнням практичного матеріалу:

консультації індивідуальні та групові;

в) для комплексного оцінювання засвоєння програмного матеріалу: індивідуальне здавання виконаних робіт;

підготовка реферату для виступу на науковому семінарі;

підготовка реферату для виступу на науковій конференції.

9. Методи навчання

У ході викладання навчальної дисципліни "Конкурентоспроможність підприємства" передбачено застосування активних й інтерактивних навчальних технологій, серед яких: лекції проблемного характеру, міні-лекції, робота в малих групах, семінари-дискусії, мозкові атаки, кейс-метод, презентації, банки візуального супроводу. Основні відмінності активних та інтерактивних методів навчання від традиційних визначаються не тільки методикою і технікою викладання, але і високою ефективністю навчального процесу, який виявляється у:

високій мотивації студентів;

закріпленні теоретичних знань на практиці;

підвищенні самосвідомості студентів;

формуванні здатності приймати самостійні рішення;

формуванні здібності до колективних рішень;

формуванні здібності до соціальної інтеграції;

придбанні навичок вирішення конфліктів;

розвитку здібності до компромісів.

Розподіл форм та методів активізації процесу навчання за темами навчальної дисципліни наведено в табл. 9.1.

**Розподіл форм та методів активізації процесу навчання за темами
навчальної дисципліни**

Назви тем	Практичне застосування навчальних технологій
<i>Тема 1.</i> Сучасні теорії конкуренції	Лекція проблемного характеру, семінар-дискусія, банки візуального супроводу
<i>Тема 2.</i> Державне регулювання конкуренції	Міні-лекція, семінар-дискусія, банки візуального супроводу
<i>Тема 3.</i> Діагностика конкурентного середовища підприємства	Лекція проблемного характеру, робота в малих групах, мозкові атаки, презентація результатів, модерація, банки візуального супроводу
<i>Тема 4.</i> Визначення потенціалу конкурентоспроможності підприємства та його складових	Міні-лекція, робота в малих групах, мозкові атаки, презентація результатів, банки візуального супроводу
<i>Тема 5.</i> Формування конкурентних переваг підприємства	Лекція проблемного характеру, робота в малих групах, мозкові атаки, презентація результатів, банки візуального супроводу
<i>Тема 6.</i> Методи забезпечення конкурентних переваг підприємства	Лекція проблемного характеру, робота в малих групах, мозкові атаки, презентація результатів, банки візуального супроводу
<i>Тема 7.</i> Технологія забезпечення конкурентних переваг підприємства	Лекція проблемного характеру, робота в малих групах, мозкові атаки, презентація результатів, банки візуального супроводу
<i>Тема 8.</i> Особливості управління конкурентоспроможністю продукції	Лекція проблемного характеру, робота в малих групах, мозкові атаки, презентація результатів, банки візуального супроводу
<i>Тема 9.</i> Управління конкурентоспроможністю підприємства	Лекція проблемного характеру, робота в малих групах, мозкові атаки, презентація результатів, банки візуального супроводу
<i>Тема 10.</i> Соціальна відповідальність і конкурентоспроможність підприємства	Лекція проблемного характеру, робота в малих групах, мозкові атаки, презентація результатів, банки візуального супроводу
<i>Тема 11.</i> Розроблення і реалізація програм підвищення конкурентоспроможності	Міні-лекція, робота в малих групах, мозкові атаки, презентація результатів, банки візуального супроводу
<i>Тема 12.</i> Оцінювання ефективності сучасних моделей управління конкурентоспроможністю підприємства	Міні-лекція, робота в малих групах, мозкові атаки, презентація результатів, банки візуального супроводу

Лекції проблемного характеру спрямовані на розвиток логічного мислення студентів і характеризуються тим, що коло питань теми обмежується двома-трьома основними моментами, використовується досвід зарубіжних навчальних закладів із роздачею студентам під час лекцій друкованого матеріалу та виокремленням головних висновків із питань, що розглядаються. Під час читання лекцій студентам даються питання для самостійного розмірковування, проте лектор сам відповідає на них, не чекаючи відповідей студентів. Система питань під час лекції відіграє активізуючу роль, примушує студентів сконцентруватися і почати активно мислити в пошуках правильної відповіді.

Міні-лекції передбачають викладення навчального матеріалу за короткий проміжок часу та характеризуються значною ємністю, складністю логічних побудов, образів, доказів, узагальнень. Їх проводять, як правило, як частину заняття-дослідження.

Робота в малих групах використовується з метою активізації роботи студентів під час проведення семінарських і практичних занять. Це так звані групи психологічного комфорту, де кожен учасник відіграє свою особливу роль і певними своїми якостями доповнює інших. Використання цієї технології дає змогу структурувати практично-семінарські заняття за формою і змістом, створює можливості для участі кожного студента в роботі за темою заняття, забезпечує формування особистісних якостей та досвіду соціального спілкування.

Семінари-дискусії передбачають обмін думками і поглядами учасників щодо цієї теми, а також розвивають мислення, допомагають формувати погляди і переконання, виробляють вміння формулювати думки й висловлювати їх, вчать оцінювати пропозиції інших людей, критично підходити до власних поглядів.

Кейс-метод (метод аналізу конкретних ситуацій) дає змогу наблизити процес навчання до реальної практичної діяльності спеціалістів і передбачає розгляд виробничих, управлінських та інших ситуацій, складних конфліктних випадків, проблемних ситуацій, інцидентів у процесі вивчення навчального матеріалу

Мозкові атаки – це метод вирішення невідкладних завдань за дуже обмежений час, сутність якого полягає в тому, щоб висловити якомога більшу кількість ідей за невеликий проміжок часу, обговорити і здійснити їх селекцію.

Ознайомлювальні або початкові ігри частіше за все використовуються на початку занять для створення робочої атмосфери, для налаштування учасників на групову роботу.

Презентації – виступи перед аудиторією – використовуються для подання певних досягнень, результатів роботи групи, звіту про виконання індивідуальних завдань, інструктажу, демонстрації нових товарів і послуг.

Модерація – це метод, який допомагає групам розглядати теми, проблеми, завдання, зосереджуючись на змісті цілеспрямовано і ефективно під час самостійної участі кожного у вільній колегіальній атмосфері. Модерація як спосіб проведення обговорення, швидко приводить до конкретних результатів, дає можливість усім присутнім брати участь у процесі вироблення рішень, відчуваючи при цьому свою повну відповідальність за результат.

Банки візуального супроводу – сприяють активізації творчого сприйняття змісту навчальної дисципліни за допомогою наочності.

Використання методик активізації процесу навчання під час викладання навчальної дисципліни наведено в табл. 9.2.

Таблиця 9.2

Використання методик активізації процесу навчання

Теми навчальної дисципліни	Практичне застосування методик	Методики активізації процесу навчання
1	2	3
<i>Тема 1.</i> Сучасні теорії конкуренції	<i>Семінарське заняття</i> на тему "Теоретичні основи конкурентних відносин"	Семінари-дискусії, презентації
<i>Тема 2.</i> Державне регулювання конкуренції	<i>Семінарське заняття</i> на тему "Державне регулювання конкуренції"	Семінари-дискусії, презентації
<i>Тема 3.</i> Діагностика конкурентного середовища підприємства	<i>Завдання 1.</i> Оцінювання конкурентних позицій підприємства за допомогою моделей <i>Boston Consulting Group, Mc Kinsey.</i> <i>Завдання 2.</i> Побудова конкурентної карти ринку	Робота в малих групах, презентація результатів

1	2	3
<i>Тема 4.</i> Визначення потенціалу конкурентоспроможності підприємства та його складових	<i>Завдання 3.</i> Оцінювання конкурентоспроможності потенціалу методом набору конкурентоспроможних елементів	Робота в малих групах, презентація результатів
<i>Тема 5.</i> Формування конкурентних переваг підприємства	<i>Завдання 4.</i> Оцінювання конкурентоспроможності підприємства різними методами за даними фінансової звітності	Модерація, робота в малих групах
<i>Тема 7.</i> Технологія забезпечення конкурентних переваг підприємства	<i>Завдання 5.</i> Інтегральне оцінювання конкурентної стратегії підприємства	Робота в малих групах, презентація результатів
<i>Тема 8.</i> Особливості управління конкурентоспроможністю продукції	<i>Завдання 6.</i> Оцінювання конкурентоспроможності продукції різними методами	Робота в малих групах, презентація результатів
<i>Тема 9.</i> Управління конкурентоспроможністю підприємства	<i>Завдання 7.</i> Оцінювання конкурентоспроможності підприємства за методом досконалої конкуренції	Робота в малих групах, презентація результатів
<i>Тема 10.</i> Соціальна відповідальність і конкурентоспроможність підприємства	<i>Завдання 8.</i> Оцінювання конкурентоспроможності підприємства за допомогою графоаналітичних методів	Робота в малих групах, презентація результатів
<i>Тема 11.</i> Розроблення і реалізація програм підвищення конкурентоспроможності	<i>Завдання 9.</i> Аналіз форми інноваційного бізнесу	Робота в малих групах, презентація результатів

10. Методи контролю

Система оцінювання сформованих компетентностей (див. табл. 2.1) у студентів враховує види занять, які, згідно з програмою навчальної дисципліни, передбачають лекційні, семінарські, практичні заняття, а також виконання самостійної роботи. Оцінювання сформованих компетентностей у студентів здійснюється за накопичувальною 100-бальною системою. Відповідно до Тимчасового положення "Про порядок оцінювання результатів навчання студентів за накопичувальною бально-рейтинговою системою" ХНЕУ ім. С. Кузнеця, контрольні заходи містять:

поточний контроль, що здійснюється протягом семестру під час проведення лекційних, практичних, семінарських занять і оцінюється сумою набраних балів (максимальна сума – 60 балів; мінімальна сума, що дозволяє студенту складати іспит, – 35 балів);

модульний контроль, що здійснюється з урахуванням поточного контролю за відповідний змістовий модуль і має на меті інтегроване оцінювання результатів навчання студента після вивчення матеріалу з логічно завершеної частини дисципліни – змістового модуля;

підсумковий/семестровий контроль, що здійснюється у формі семестрового екзамену, відповідно до графіка навчального процесу.

Поточний контроль із цієї навчальної дисципліни здійснюється в таких формах:

активна робота на лекційних заняттях;

активна участь у виконанні практичних завдань;

активна участь у дискусії та презентації матеріалу на семінарських заняттях;

захист індивідуального та комплексного розрахункового завдання;

перевірка есе на задану тематику;

проведення поточного тестування;

проведення письмової контрольної роботи;

експрес-опитування;

проведення диктанту за лекційним матеріалом.

Модульний контроль із цієї навчальної дисципліни здійснюється у формі колоквиуму. *Колоквиум* – це форма перевірки й оцінювання знань студентів у системі освіти у вищих навчальних закладах. Проводиться як проміжний міні-екзамен з ініціативи викладача.

Підсумковий/семестровий контроль здійснюється у формі семестрового екзамену. *Семестрові екзамени* – це форма оцінювання підсумкового засвоєння студентами теоретичного та практичного матеріалу з окремої навчальної дисципліни, що здійснюється як контрольний захід.

Порядок проведення поточного оцінювання знань студентів.

Оцінювання знань студента під час семінарських і практичних занять та виконання індивідуальних завдань здійснюється за такими критеріями:

розуміння, ступінь засвоєння теорії та методології проблем, що розглядаються;

ступінь засвоєння фактичного матеріалу навчальної дисципліни;

ознайомлення з рекомендованою літературою, а також із сучасною літературою з питань, що розглядаються;

вміння поєднувати теорію з практикою під час розгляду виробничих ситуацій, розв'язанні задач, проведенні розрахунків у процесі виконання індивідуальних завдань та завдань, винесених на розгляд в аудиторії;

логіка, структура, стиль викладу матеріалу в письмових роботах і під час виступів в аудиторії, вміння обґрунтовувати свою позицію, здійснювати узагальнення інформації та робити висновки;

арифметична правильність виконання індивідуального та комплексного розрахункового завдання.

Максимально можливий бал за конкретним завданням ставиться за умови відповідності індивідуального завдання студента або його усної відповіді всім зазначеним критеріям. Відсутність тієї або іншої складової знижує кількість балів. Під час оцінювання індивідуальних завдань увага також приділяється якості, самостійності та своєчасності надання виконаних завдань викладачу, згідно з графіком навчального процесу. Якщо якась із вимог не буде виконана, то бали знижують.

Письмова контрольна робота проводиться 2 рази за семестр та включає практичні завдання різного рівня складності відповідно до тем змістового модуля.

Модульний контроль у формі колоквиуму проводиться 2 рази на семестр та містить тести одиничного і множинного вибору щодо перевірки знань основних категорій навчальної дисципліни та практичні завдання різного рівня складності відповідно до тем змістового модуля.

Критерії оцінювання позааудиторної самостійної роботи студентів. Загальними критеріями, за якими здійснюється оцінювання позааудиторної самостійної роботи студентів, є: глибина і міцність знань, рівень мислення, вміння систематизувати знання за окремими темами, вміння робити обґрунтовані висновки, володіння категорійним апаратом, навички і прийоми виконання практичних завдань, вміння знаходити необхідну інформацію, здійснювати її систематизацію та оброблення, самореалізація на практичних та семінарських заняттях.

Критеріями оцінювання есе є:

здатність проводити критичне та незалежне оцінювання певних проблемних питань;

вміння пояснювати альтернативні погляди та наявність власної точки зору, позиції на певне проблемне питання;

застосування аналітичних підходів;

якість і чіткість викладення міркувань;

логіка, структуризація та обґрунтованість висновків щодо конкретної проблеми;

самостійність виконання роботи;

грамотність подання матеріалу;
використання методів порівняння, узагальнення понять та явищ;
оформлення роботи.

Порядок підсумкового контролю з навчальної дисципліни. Підсумковий контроль знань та компетентностей студентів із навчальної дисципліни здійснюється на підставі проведення семестрового екзамену. Екзаменаційний білет охоплює програму навчальної дисципліни і передбачає визначення рівня знань та ступеня опанування студентами компетентностей (див. табл. 2.1).

Завданням екзамену є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності творчого використання накопичених знань, вміння формулювати своє ставлення до певної проблеми навчальної дисципліни тощо. В умовах реалізації компетентнісного підходу екзамен оцінює рівень засвоєння студентом компетентностей, що передбачені кваліфікаційними вимогами. Кожен екзаменаційний білет складається із 20 тестів різних видів та 2 практичних ситуацій (одне діагностичне та одне евристичне завдання), які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівця на робочому місці та дозволяють діагностувати рівень теоретичної підготовки студента і рівень його компетентності з навчальної дисципліни. Завдання екзаменаційного білету оцінюються відповідно до Тимчасового положення "Про порядок оцінювання результатів навчання студентів за накопичувальною бально-рейтинговою системою" ХНЕУ ім. С. Кузнеця.

Студент, який із поважних причин, підтверджених документально, не мав можливості брати участь у формах поточного контролю, тобто не склав змістовий модуль, має право на його відпрацювання у двотижневий термін після повернення до навчання за розпорядженням декана факультету відповідно до встановленого терміну.

Студент **не може бути допущений** до складання екзамену, якщо кількість балів, отриманих за результатами перевірки успішності під час поточного та модульного контролю відповідно до змістового модуля впродовж семестру, в сумі не досягла 35 балів. Після екзаменаційної сесії декан факультету видає розпорядження про ліквідацію академічної заборгованості. У встановлений термін студент добирає залікові бали.

Студента слід **вважати атестованим**, якщо сума балів, отриманих за результатами підсумкової/семестрової перевірки успішності, дорівнює або перевищує 60. Мінімально можлива кількість балів за поточний

і модульний контроль упродовж семестру – 35 та мінімально можлива кількість балів, набраних на екзамені, – 25.

Результат семестрового екзамену оцінюється в балах (максимальна кількість – 40 балів, мінімальна кількість, що зараховується, – 25 балів) і проставляється у відповідній графі екзаменаційної "Відомості обліку успішності".

Підсумкова оцінка з навчальної дисципліни розраховується з урахуванням балів, отриманих під час екзамену, та балів, отриманих під час поточного контролю за накопичувальною системою. Сумарний результат у балах за семестр складає: "60 і більше балів – зараховано", "59 і менше балів – не зараховано" та заноситься у залікову "Відомість обліку успішності" навчальної дисципліни. Якщо студент отримує менше, ніж 60 балів, він обов'язково здає залік після закінчення екзаменаційної сесії у встановлений деканом факультету термін, але не пізніше двох тижнів після початку семестру. У випадку повторного отримання менше 60 балів декан факультету призначає комісію у складі трьох викладачів на чолі із завідувачем кафедри та визначає термін перескладання заліку, після чого ухвалюється рішення відповідно до чинного законодавства: "зараховано" – студент продовжує навчання за графіком навчального процесу, а якщо "не зараховано", тоді декан факультету пропонує студенту повторно вивчення навчальної дисципліни протягом наступного навчального періоду самостійно.

Зразок екзаменаційного завдання

Форма № Н-5.05

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ

Освітній ступень магістр

Спеціальність Економіка підприємства Семестр I

Навчальна дисципліна Конкурентоспроможність підприємства

ЕКЗАМЕНАЦІЙНИЙ БІЛЕТ № 1

Тестові завдання: 20 тестів різного рівня складності.

Тест 1. Оберіть правильну відповідь:

А. Сміт був засновником:

а) класичної школи;

б) неокласичної школи;

в) концепції поєднання конкуренції та співробітництва.

Тест 2. Встановіть відповідність у вигляді комбінації цифр і букв.

Характеристики підходів до визначення поняття "конкуренція".

Підхід:	Сутність підходу:
1) поведінковий; 2) структурний; 3) функціональний	а) передбачає боротьбу за рідкісні економічні блага; б) суперництво старого з інноваціями; в) аналіз структури ринку для визначення ступеня свободи продавця і покупця на ринку, постійне підвищення якості. 1) _____; 2) _____; 3) _____

Тест 3. Установіть правильну послідовність, проставивши відповідні цифри.

Формування теорії конкуренції виокремлює такі етапи:

- а) створення теорії монополістичної і недосконалої конкуренції;
 - б) формулювання ролі конкуренції та умов моделі досконалої конкуренції;
 - в) збагачення теорії конкуренції ідеями про необхідність використання інновацій;
 - г) визначення умов виникнення конкуренції та її роль у розвитку виробництва;
 - д) завоювання лідерських позицій на сучасних і майбутніх ринках.
- а) ____; б) ____; в) ____; г) ____; д) ____.

Тест 4. Доповніть твердження, вписавши слово або словосполучення у відповідному відмінку.

Виробник, який випускає конкурентоспроможну продукцію, забезпечує собі міцне місце на ринку завдяки використанню інструментів

Практичні завдання

Завдання 1. Підприємство, що виробляє холодильники, планує вийти зі своєю продукцією на ринок Білорусі. Ціна моделі холодильника торгової марки "Атлант", представленої для аналізу – 8 680 грн, ціна холодильника "Дніпро 2М-New" – 8 570 грн. Вихідні дані наведено в табл. 1.

Вихідні дані

Обрані експертами параметри якості	Кількісні характеристики			
	Найкраще значення параметра	"Атлант"	"Дніпро 2М-New"	Вага чинника
Обсяг холодильної камери, л	300	185	150	0,25
Обсяг морозильного відділення, л	130	140	100	0,15
Довговічність, років	10	8	7	0,15
Енергоспоживання, кВт-год/рік	330	350	360	0,30
Дизайн, бали	10	10	8	0,15

Завдання.

1. На основі вихідних даних оцініть рівень конкурентоспроможності холодильника "Дніпро 2М-New".

2. Визначте основні напрями підвищення конкурентоспроможності для виходу на ринок Білорусі.

Завдання 2. Підприємство "Ладога" має два основних підрозділи, які працюють на різних ринках і реалізують різні стратегії. Інформацію щодо техніко-економічних показників діяльності цих підрозділів наведено в табл. 2.

Вихідні дані

Показники	Од. вим.	Попередній рік	Звітний рік
1	2	3	4
Підрозділ А			
Виручка від реалізації	тис. грн	22 231,4	22 777,7
Обсяг товарної продукції	тис. грн	20 405,2	20 006,1
Повна собівартість реалізованої продукції	тис. грн	19 492,3	19 677,1
Середня вартість ОВФ	тис. грн	14 567,3	13 188,9
Обігові кошти	тис. грн	18,2	14,3
Операційний прибуток	тис. грн	874,5	860,8

1	2	3	4
Чистий прибуток	тис. грн	208,3	267,4
Умовна кількість ринків збуту	од.	4	4
Кількість виграних тендерів	од.	1	1
Матеріальні витрати	тис. грн	11 867,9	12 090,5
Сума капіталовкладень	тис. грн	8 750	12 300
Підрозділ Б			
Виручка від реалізації	тис. грн	176 031,6	216 003,7
Обсяг товарної продукції	тис. грн	165 800,5	197 806,4
Повна собівартість реалізованої продукції	тис. грн	126 367	166 467,2
Середня вартість ОВФ	тис. грн	53 824,3	50 233,3
Обігові кошти	тис. грн	56 372,2	10 8217,8
Операційний прибуток	тис. грн	12 900,7	3 535,8
Чистий прибуток	тис. грн	18 340,4	1 612,7
Кількість виграних тендерів	од.	1	1
Умовна кількість ринків збуту	од.	5	5
Матеріальні витрати	тис. грн	91 845,2	126 871,1
Сума капіталовкладень	тис. грн	56 793	92 400

Завдання: на основі наведених даних розрахувати, побудувати матрицю "Інтегральне оцінювання стратегії" та зробити висновки щодо доцільності продовження реалізації обраних підрозділами стратегій. Відповідь обґрунтуйте.

Затверджено на засіданні кафедри економіки підприємства і менеджменту.

Протокол № _____ від _____ 20__ р.

Зав. кафедри _____ (П. І. Б.)
(підпис)

Екзаменатор _____ (П. І. Б.).
(підпис)

Підсумкові бали за екзамен складаються із суми балів за виконання всіх завдань, що округлені до цілого числа за правилами математики. Екзаменаційний білет складається із 20 тестів різних видів і 2 практичних ситуацій. Максимальна оцінка тестів складає 20 балів.

Алгоритм вирішення кожного практичного завдання містить окремі етапи, які відрізняються за складністю, трудомісткістю та значенням для виконання завдання. Тому окремі завдання та етапи їх вирішення оцінюються відокремлено один від одного таким чином:

1) оцінка за правильність виконання *завдання 1* дорівнює 8 балам і містить:

1 бал – за правильне подання та використання методичного апарату (зокрема формул);

3 бали – за розрахунок показника конкурентоспроможності підприємства на основі вихідних даних;

3 бали – за вибір напрямів покращення конкурентоспроможності підприємства з метою виходу на ринок іншої держави;

1 бал – за наявність висновку щодо заходів покращення конкурентоспроможності продукції підприємства;

2) оцінка за правильність виконання *завдання 2* дорівнює 12 балам і містить:

4 бали – за вибір показників зовнішньої успішності підрозділів та їх розрахунок;

4 бали – за вибір показників внутрішньої успішності підрозділів та їх розрахунок;

2 бали – за правильність побудови матриці з урахуванням за підрозділами;

2 бали – за логіку та ґрунтовність наведених висновків.

11. Розподіл балів, які отримують студенти

Система оцінювання рівня сформованості професійних компетентностей студентів денної форми навчання наведена в табл. 11.1.

Система оцінювання рівня сформованості професійних компетентностей

Професійні компетентності	Навчальний тиждень	Години		Методи та форми навчання		Оцінка рівня сформованості компетентностей		
		3	4			Форми контролю	Максимальний бал	
1	2	3	4	5	6	7	8	
Змістовий модуль 1								
Теоретичні основи конкурентоспроможності та діагностика середовища з метою забезпечення конкурентних переваг підприємства							25,5	
Визначати сучасні теорії конкуренції та заходи щодо регулювання конкуренції на рівні держави	1	Ауд.	2	Лекція	<i>Тема 1.</i> Сучасні теорії конкуренції. <i>Тема 2.</i> Державне регулювання конкуренції	Активна робота на лекції	0,5	
		СРС	5	Підготовка до занять	Пошук, підбір та огляд літературних джерел на задану тематику. Вивчення лекційного матеріалу. Підготовка до семінарського заняття			
	2	Ауд.	1	Практичне заняття	<i>Семінарське заняття</i> на тему "Теоретичні основи конкурентних відношень"	Активна участь у дискусії	2	
			1	Практичне заняття	<i>Семінарське заняття</i> на тему "Державне регулювання конкуренції"			
		СРС	5	Підготовка до занять	Пошук, підбір та огляд літературних джерел на задану тематику. Вивчення лекційного матеріалу. Підготовка до семінарського заняття			
	3	Ауд.	2	Лекція	<i>Тема 3.</i> Діагностика конкурентного середовища підприємства	Активна робота на лекції	0,5	
2			Практичне заняття	Оцінювання конкурентних позицій підприємства за допомогою моделей <i>Boston Consulting Group, Mc Kinsey</i> . Експрес-опитування	Експрес-опитування	2,5		
СРС		5	Підготовка до занять	Пошук, підбір та огляд літературних джерел на задану тематику. Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття. Підготовка до експрес-опитування	Захист результатів виконання завдань	1		

Продовження табл. 11.1

1	2	3	4	5	6	7	8
Визначати основні елементи конкурентного середовища та здійснювати їх діагностику	4	Ауд.	2	Практичне заняття	Побудова конкурентної карти ринку.	Захист результатів виконання завдань	1
		СРС	6	Підготовка до занять	Пошук, підбір та огляд літературних джерел на задану тематику. Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття. Видача завдання для самостійного виконання		
Визначати складові потенціалу конкурентоспроможності підприємства та його конкурентні переваги	5	Ауд.	2	Лекція	<i>Тема 4.</i> Визначення потенціалу конкурентоспроможності підприємства та його складових. <i>Тема 5.</i> Формування конкурентних переваг підприємства	Активна робота на лекції	0,5
			2	Практичне заняття	Оцінка конкурентоспроможності потенціалу методом набору конкурентоспроможних елементів. Поточна контрольна робота за темами 1 – 4	Поточна контрольна робота	4
		СРС	5	Підготовка до занять	Пошук, підбір та огляд літературних джерел на задану тематику. Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття. Підготовка до поточної контрольної роботи	Захист результатів виконання завдань	0,5
	6	Ауд.	2	Практичне заняття	Оцінювання конкурентоспроможності підприємства різними методами за даними фінансової звітності	Захист завдань	1
		СРС	5	Підготовка до занять	Пошук, підбір та огляд літературних джерел на задану тематику. Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття. Виконання індивідуального завдання	Перевірка СРС	2,5
	Визначати концепції та підходи до формування	7	Ауд.	2	Лекція	<i>Тема 6.</i> Методи забезпечення конкурентних переваг підприємства. <i>Тема 7.</i> Технологія забезпечення конкурентних переваг підприємства	Активна робота на лекції

Продовження табл. 11.1

1	2	3	4	5	6	7	8
конкурентних переваг підприємства й обґрунтувати конкурентні стратегії	7	Ауд.	2	Практичне заняття	<i>Колоквіум за змістовим модулем 1</i>	Тести, 5 стереотипних, 1 евристичне завдання	9
		СРС	6	Підготовка до занять	Пошук, підбір та огляд літературних джерел на задану тематику. Вивчення лекційного матеріалу. Підготовка до колоквіуму		
Змістовий модуль 2 Сучасні технології управління конкурентоспроможністю підприємства							34,5
Забезпечувати формування нових конкурентних переваг	8	Ауд.	2	Практичне заняття	Інтегральне оцінювання конкурентної стратегії підприємства	Захист результатів виконання задач	1
		СРС	6	Підготовка до занять	Пошук, підбір та огляд літературних джерел на задану тематику. Виконання есе за темою "Особливості формування системи управління конкурентоспроможністю підприємства"	Перевірка есе	2
Оцінювати конкурентоспроможність продукції різними методами та визначати методи її підвищення	9	Ауд.	2	Лекція	<i>Тема 8. Особливості управління конкурентоспроможністю продукції</i>	Активна робота на лекції	0,5
			2	Практичне заняття	Оцінювання конкурентоспроможності продукції різними методами	Експрес-опитування	2,5
		СРС	6	Підготовка до занять	Пошук, підбір та огляд літературних джерел на задану тематику. Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття. Підготовка до експрес-опитування	Захист результатів виконання завдань	1
	10	Ауд.	2	Практичне заняття	Оцінювання конкурентоспроможності продукції різними методами	Захист результатів виконання завдань	1
СРС		6	Підготовка до занять	Пошук, підбір та огляд літературних джерел на задану тематику. Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття. Виконання індивідуального завдання	Перевірка СРС	3	

1	2	3	4	5	6	7	8
Оцінювати конкурентоспроможність підприємства різними методами та здійснювати управління конкурентоспроможністю підприємства з урахуванням соціальної відповідальності бізнесу	11	Ауд.	2	Лекція	<i>Тема 9.</i> Управління конкурентоспроможністю підприємства. <i>Тема 10.</i> Соціальна відповідальність і конкурентоспроможність підприємства	Активна робота на лекції	0,5
			2	Практичне заняття	Оцінювання конкурентоспроможності підприємства за методом досконалої конкуренції. Поточна контрольна робота за темами 5 – 8	Поточна контрольна робота	6
		СРС	6	Підготовка до занять	Пошук, підбір та огляд літературних джерел на задану тематику. Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття. Підготовка до поточної контрольної роботи	Захист результатів виконання завдань	0,5
	12	Ауд.	2	Практичне заняття	Оцінювання конкурентоспроможності підприємства за допомогою графоаналітичних методів	Захист результатів виконання завдань	1
		СРС	6	Підготовка до занять	Пошук, підбір та огляд літературних джерел на задану тематику. Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття		
	Обґрунтувати програму підвищення конкурентоспроможності підприємства та оцінювати ефективність управління конкурентоспроможністю	13	Ауд.	2	Лекція	<i>Тема 11.</i> Розроблення і реалізація програм підвищення конкурентоспроможності. <i>Тема 12.</i> Оцінювання ефективності сучасних моделей управління конкурентоспроможністю підприємства	Активна робота на лекції
2				Практичне заняття	Аналіз форми інноваційного бізнесу	Захист результатів виконання завдань	1
СРС			6	Підготовка до занять	Пошук, підбір та огляд літературних джерел за заданою тематикою. Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття. Виконання індивідуального завдання	Перевірка СРС	3

Закінчення табл. 11.1

1	2	3	4	5	6	7	8
	14	Ауд.	2	Практичне заняття	Колоквіум за змістовим модулем 2	Тести, 5 стереотипних, 1 евристичне завдання	11
		СРС	6	Підготовка до занять	Пошук, підбір та огляд літературних джерел на задану тематику. Вивчення лекційного матеріалу. Підготовка до колоквіуму		
Усього годин протягом семестру			120	Загальна максимальна кількість балів протягом семестру			60,0
Сесія	Ауд.		2	Передекзаменаційна консультація	Вирішення практичних завдань на різні теми, що входять до підсумкового контролю	Підсумковий контроль	40
			2	Екзамен	Виконання завдань екзаменаційного білета		
	СРС	26	Підготовка до екзамену	Повторення матеріалів змістових модулів			
Усього годин			150	Загальна максимальна кількість балів із навчальної дисципліни			100
із них							
<i>аудиторні</i>			44	29 %	<i>поточний контроль</i>		60
<i>самостійна робота</i>			106	71 %	<i>підсумковий контроль</i>		40

Розподіл балів у межах тем змістових модулів наведено в табл. 11.2.

Таблиця 11.2

Розподіл балів за темами

Поточне тестування та самостійна робота												Екзамен	Сума
Змістовий модуль 1						Змістовий модуль 2							
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	T10	T11	T12	40	100
1,5	1	5	5	3,5	9,5	3	8	7	1	4,5	11		
Колоквіум						Колоквіум							
9						11							

Примітка. T1, T2 ... T12 – теми змістових модулів.

Максимальну кількість балів, яку може накопичити студент протягом тижня за формами та методами навчання, наведено в табл. 11.3.

Таблиця 11.3

Розподіл балів за тижнями

Теми змістового модуля			Лекції	Практичні	Експрес-опитування	Перевірка есе	Перевірка СРС	Письмова КР	Колоквіум	Усього
Змістовий модуль 1. Теоретичні основи конкурентоспроможності та діагностика середовища з метою забезпечення конкурентних переваг	Тема 1	1 тиждень	0,5	–	–	–	–	–	–	0,5
	Тема 2	2 тиждень	–	2	–	–	–	–	–	2
	Тема 3	3 тиждень	0,5	1	2,5	–	–	–	–	4
	Тема 3	4 тиждень	–	1	–	–	–	–	–	1
	Тема 4	5 тиждень	0,5	0,5	–	–	–	4	–	5
	Тема 5	6 тиждень	–	1	–	–	2,5	–	–	3,5
	Тема 6	7 тиждень	0,5	–	–	–	–	–	9	9,5
Змістовий модуль 2. Сучасні технології управління конкурентоспроможністю підприємства	Тема 7	8 тиждень	–	1	–	2	–	–	–	3
	Тема 8	9 тиждень	0,5	1	2,5	–	–	–	–	4
	Тема 8	10 тиждень	–	1	–	–	3	–	–	4
	Тема 9	11 тиждень	0,5	0,5	–	–	–	6	–	7
	Тема 10	12 тиждень	–	1	–	–	–	–	–	1
	Тема 11	13 тиждень	0,5	1	–	–	3	–	–	4,5
	Тема 12	14 тиждень	–	–	–	–	–	–	11	11
Усього			3,5	11	5	2	8,5	10	20	60

Підсумкову оцінку з навчальної дисципліни визначають відповідно до Тимчасового положення "Про порядок оцінювання результатів навчання студентів за накопичувальною бально-рейтинговою системою" ХНЕУ ім. С. Кузнеця (табл. 11.4).

Оцінки за цією шкалою заносять до відомостей обліку успішності, індивідуального навчального плану студента та іншої академічної документації.

Шкала оцінювання: національна та ЄКТС

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ЄКТС	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
90 – 100	A	відмінно	зараховано
82 – 89	B	добре	
74 – 81	C		
64 – 73	D	задовільно	
60 – 63	E		
35 – 59	FX	незадовільно	не зараховано
1 – 34	F		

12. Рекомендована література**12.1. Основна**

1. Должанський І. З. Конкурентоспроможність підприємства : навч. посіб. / І. З. Должанський, Т. О. Загорна. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.

2. Селезньова Г. О. Управління конкурентоспроможністю підприємства : конспект лекцій / Г. О. Селезньова. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2009. – 196 с.

3. Управління конкурентоспроможністю підприємства : навч. посіб. / С. М. Кліменко, Т. В. Омеляненко, Д. О. Барабань та ін. – К. : КНЕУ, 2008. – 520 с.

12.2. Додаткова

4. Булах І. В. Оцінка конкурентоспроможності підприємства сфери телекомунікацій : монографія / І. В. Булах, Т. Б. Надтока. – Донецьк : ДРУК-ІНФО, 2010. – 244 с.

5. Драган О. І. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теоретичні аспекти : монографія / О. І. Драган. – К. : ДАКККіМ, 2006. – 160 с.

6. Іванов Ю. Б. Конкурентні переваги підприємства: оцінка, формування та розвиток : монографія / Ю. Б. Іванов, П. А. Орлов, О. Ю. Іванова. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2008. – 352 с.
7. Іванов Ю. Б. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства : монографія / Ю. Б. Іванов, О. М. Тищенко ; за заг. ред. Ю. Б. Іванова, О. М. Тищенко. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2006. – 384 с.
8. Лифиц І. М. Конкурентоспособность товаров и услуг : учеб. пособ. / І. М. Лифиц. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Высшее образование; Юрайт-Издат, 2009. – 460 с.
9. Отенко І. П. Управління конкурентними перевагами підприємства : наук. вид. / І. П. Отенко, Є. О. Полтавська. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2005. – 212 с.
10. Піддубний І. О. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства : навч. посіб. / І. О. Піддубний, А. І. Піддубна ; за ред. проф. І. О. Піддубного. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2004. – 264 с.
11. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Портер; пер. с англ. – 3-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. – 715 с.
12. Сіваченко І. Ю. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств : навч. посіб. / І. Ю. Сіваченко, Ю. Г. Козак, Ю. І. Єхануров ; за ред. І. Ю. Сіваченко, Ю. Г. Козака, Ю. І. Єханурова. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 456 с.
13. Сумець О. М. Оцінка конкурентоспроможності сучасного промислового підприємства : навч.-практ. посіб. для студентів економ. спец. / О. М. Сумець, О. Є. Сомова, Є. Ф. Пеліхов. – К. : Професіонал, 2007. – 208 с.
14. Тарнавська Н. П. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теорія, методологія, практика / Н. П. Тарнавська. – Тернопіль : Економічна думка, 2008. – 570 с.
15. Управління потенціалом підприємства : навч. посіб. / І. З. Должанський, Т. О. Загорна, О. О. Удалих та ін. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 362 с.
16. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации : учеб. пособ. / Р. А. Фатхутдинов. – М. : Изд. "Эксмо", 2004. – 544 с.
17. Хомяков В. І. Управління потенціалом підприємства / В. І. Хомяков, І. В. Бакум. – К. : Кондор, 2007. – 400 с.

12.3. Інформаційні ресурси

18. ЛигаБизнесИнформ. – Режим доступа : www.liga.net.
19. Налоги и бухгалтерский учет [Электронный ресурс]. – Режим доступа : basa.tav.kharkov.ua.
20. Нормативные акты Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.nau.kiev.ua.
21. Право. Украина [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.legal.com.ua/cgi-bin/matrix.cgi/pravo.html.
22. Сервер Верховной Рады Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.rada.gov.ua.
23. Удалов Т. Г. Конкурентне право [Електронний ресурс] / Т. Г. Удалов. – Режим доступу : <http://textbooks.net.ua/content/view/2066/28>.
24. Украинское право [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.ukrpravo.com/ua.

12.4. Методичне забезпечення

25. Селезньова Г. О. Конкурентоспроможність підприємства : опорний конспект [Електронний ресурс] / Г. О. Селезньова. – Режим доступу : <http://www.ikt.hneu.edu.ua/course/view.php?id=231>.
26. Практичні завдання з навчальної дисципліни "Управління конкурентоспроможністю підприємства" для студентів напряму підготовки "Економіка підприємства" усіх форм навчання / укл. Г. О. Селезньова, М. П. Мартіянова. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2010. – 48 с. (Укр. мов.)
27. Тестові завдання з навчальної дисципліни "Конкурентоспроможність підприємства" для студентів спеціальності 8.03050401 "Економіка підприємства" всіх форм навчання : [Електронне видання] / уклад. Г. О. Селезньова, Г. Л. Матвієнко-Біляєва, Л. В. Запашук. – Х. : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. – 89 с. (Укр. мов.)

Додатки

Додаток А

Таблиця А.1

Структура складових професійних компетентностей з навчальної дисципліни "Конкурентоспроможність підприємства" за Національною рамкою кваліфікацій України

62

Складові компетентності, яка формується в рамках теми	Мінімальний досвід	Знання	Уміння	Комунікація	Автономність і відповідальність
1	2	3	4	5	6
Тема 1. Сучасні теорії конкуренції					
Визначати сучасні теорії конкуренції	Сутність визначення конкуренції, ринку, конкурентоспроможності. Еволюція поглядів на конкуренцію	Сутність конкуренції, її види, рівні та функції. Особливості сучасного етапу розвитку конкуренції. Сутність конкурентоспроможності суб'єктів ринку, їх характеристики	Виявляти і досліджувати передовий досвід розвитку конкурентних відносин. Аналізувати специфіку сучасного етапу розвитку конкуренції. Досліджувати конкурентоспроможність суб'єктів ринку	Здійснювати пошук та оброблення інформації щодо передового досвіду розвитку конкурентних відносин. Здійснювати пошук та оброблення інформації щодо конкурентоспроможності суб'єктів ринку	Самостійно досліджувати передовий досвід розвитку конкурентних відносин. Приймати управлінські рішення у типових ситуаціях щодо вибору конкурентної концепції підприємства

1	2	3	4	5	6
Тема 2. Державне регулювання конкуренції					
Визначати заходи щодо регулювання конкуренції на рівні держави	Правові основи державного регулювання економічної конкуренції	Сутність державного регулювання економічної конкуренції. Антимонопольний комітет та його функції. Відповідальність за порушення антимонопольно-конкурентного законодавства	Підбирати релевантну інформацію щодо економічної конкуренції, аналізувати та узагальнювати її у відповідних документах. Формувати зручні для використання формати інформаційних носіїв зведених форм з аналізу економічної конкуренції	Здійснювати пошук та оброблення інформації щодо аналізу економічної конкуренції на ринку. Аргументувати власну позицію щодо визначення форми відповідальності за порушення економічної конкуренції	Самостійно досліджувати економічну конкуренцію на ринку. Нести відповідальність за результати аналізу економічної конкуренції на ринку
Тема 3. Діагностика конкурентного середовища підприємства					
Визначати основні елементи конкурентного середовища та здійснювати їх діагностику	Поняття конкурентного середовища. Сутність моделі "П'яти сил конкуренції". Рушійні сили ринку. Стратегічні групи конкурентів	Поняття конкурентного середовища та основні умови його формування. Основні конкурентні сили ринку, специфіка їх впливу на підприємство. Сутність рушійних сил ринку. Інтенсивність конкуренції та методи її оцінювання. Підходи до аналізу конкурентів	Підбирати релевантну інформацію щодо дії чинників ринку, аналізувати та узагальнювати її у відповідних документах. Формувати зручні для використання формати інформаційних носіїв зведених форм з аналізу ринку. Розробляти форми та документацію, порядок і терміни проведення заходів щодо аналізу ринку	Здійснювати пошук та оброблення інформації щодо аналізу конкурентного середовища. Аргументувати власну позицію щодо визначення рушійних сил ринку та стратегічної групи конкурентів	Самостійно досліджувати галузеве середовище підприємства. Нести відповідальність за результати аналізу конкурентного середовища підприємства

1	2	3	4	5	6
Тема 4. Визначення потенціалу конкурентоспроможності підприємства та його складових					
Оцінювати конкурентоспроможність потенціалу підприємства й розробляти заходи щодо її підвищення	Сутність потенціалу підприємства. Структура потенціалу підприємства. Сутність моніторингу	Сутність та види управління потенціалом підприємства. Сутність та основні рівні конкурентоспроможності потенціалу підприємства. Управління конкурентоспроможністю потенціалу підприємства. Методики оцінювання конкурентоспроможності потенціалу підприємства	Аналізувати використання ресурсів та потенціал підприємства. Інтерпретувати параметри, процеси і тенденції, що відбуваються в зовнішньому середовищі та аналізувати їх вплив на потенціал конкурентоспроможності підприємства. Готувати аналітичні огляди за результатами оцінювання конкурентоспроможності потенціалу підприємства. Розробляти порядок і терміни впровадження заходів щодо підвищення рівня конкурентоспроможності потенціалу підприємства	Аргументувати власну позицію щодо вибору методів оцінювання конкурентоспроможності потенціалу підприємства. Здійснювати групову взаємодію під час впровадження заходів щодо підвищення рівня конкурентоспроможності потенціалу підприємства	Самостійно оцінювати конкурентоспроможність потенціалу підприємства та планувати заходи щодо підвищення його рівня. Нести відповідальність за їх впровадження

1	2	3	4	5	6
Тема 5. Формування конкурентних переваг підприємства					
Визначати конкурентні переваги підприємства й розробляти заходи щодо їх підтримки	Сутність конкурентних переваг підприємства. Знання характеристик внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства	Сутність і співвідношення понять "ринкові чинники успіху", "ключові компетенції", "конкурентні переваги". Особливості конкурентних переваг. Джерела формування конкурентних переваг підприємства	Оцінювати конкурентні переваги підприємства та його відокремлених підрозділів, виявляти "проблемні зони" та резерви його підвищення. Підбирати релевантну інформацію щодо дії чинників внутрішнього та зовнішнього середовища на формування конкурентних переваг підприємства, аналізувати та узагальнювати її у відповідних документах. Розробляти форми та документацію, порядок і терміни впровадження заходів щодо підтримки конкурентних переваг, що існують та формування нових конкурентних переваг	Аргументувати власну позицію щодо визначення конкурентних переваг підприємства. Здійснювати пошук та оброблення інформації щодо визначення рівня конкурентних переваг підприємства	Самостійно визначати конкурентні переваги підприємства. Приймати управлінські рішення у складних умовах щодо формування конкурентних переваг підприємства. Нести відповідальність за їх впровадження

1	2	3	4	5	6
Тема 6. Методи забезпечення конкурентних переваг підприємства					
Визначати концепції та підходи до формування конкурентних переваг підприємства й обґрунтувати конкурентні стратегії	Сутність конкурентних переваг підприємства. Поняття "ланцюжка цінностей". Базові конкурентні стратегії М. Портера	Сучасні концепції забезпечення конкурентних переваг. Підходи до формування конкурентних переваг та методи їх забезпечення. Особливості застосування різних конкурентних стратегій	Визначати концепції та підходи до формування конкурентних переваг, які доцільно використовувати на підприємстві. Аналізувати показники, які характеризують ефективність виробничо-господарської діяльності підприємства та її вплив на конкурентні переваги підприємства. Готувати аналітичні огляди за результатами оцінювання конкурентних переваг підприємства	Аргументувати власну позицію щодо вибору підходу до формування конкурентних переваг підприємства. Здійснювати групову взаємодію під час упровадження заходів щодо формування конкурентних переваг підприємства	Самостійно визначати підходи, які доцільно використовувати на підприємстві для формування конкурентних переваг та методи їх забезпечення
Тема 7. Технологія забезпечення конкурентних переваг підприємства					
Забезпечувати формування нових конкурентних переваг	Сутність конкурентної стратегії. Базові конкурентні стратегії М. Портера. Знання характеристик внутрішнього та зовнішнього середовищ підприємства	Етапи формування конкурентних переваг. Стратегії конкурентності за різними станами галузі. Стратегії конкурентності для підприємств із різним рівнем домінування на ринку	Розробляти форми та документацію, порядок і терміни проведення заходів щодо формування конкурентних переваг підприємства. Підбирати релевантну інформацію щодо чинників внутрішнього та зовнішнього середовищ, які впливають на вибір конкурентної стратегії підприємства, аналізувати та узагальнювати її у відповідних документах	Аргументувати власну позицію щодо вибору конкурентної стратегії підприємства. Здійснювати групову взаємодію під час упровадження конкурентної стратегії підприємства	Приймати управлінські рішення щодо формування нових конкурентних переваг, а також вибору та впровадження конкурентної стратегії підприємства. Нести відповідальність за результати реалізації конкурентної стратегії

1	2	3	4	5	6
Тема 8. Особливості управління конкурентоспроможністю продукції					
Оцінювати конкурентоспроможність продукції різними методами та визначати методи її підвищення	Сутність конкурентоспроможності продукції. Поняття характеристик внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства	Критерії, чинники та етапи оцінювання конкурентоспроможності товару. Принципи і методи оцінювання конкурентоспроможності продукції. Основні підходи до управління конкурентоспроможністю товару	Оцінювати конкурентоспроможність продукції, що випускається підприємством. Готувати аналітичні огляди за результатами оцінювання конкурентоспроможності продукції. Підбирати релевантну інформацію щодо чинників внутрішнього та зовнішнього середовищ, які впливають на рівень конкурентоспроможності продукції, аналізувати та узагальнювати її у відповідних документах	Аргументувати власну позицію щодо вибору методів оцінювання конкурентоспроможності продукції. Здійснювати групову взаємодію під час впровадження заходів щодо підвищення рівня конкурентоспроможності продукції підприємства	Самостійно оцінювати конкурентоспроможність продукції. Приймати управлінські рішення у складних умовах щодо підвищення конкурентоспроможності продукції підприємства
Тема 9. Управління конкурентоспроможністю підприємства					
Оцінювати конкурентоспроможність підприємства різними методами та здійснювати управління конкурентоспроможністю підприємства	Сутність конкурентоспроможності підприємства. Характеристики внутрішнього та зовнішнього середовищ підприємства	Знання чинників, які визначають рівень конкурентоспроможності підприємства. Системно-процесний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства. Методи оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства	Інтерпретувати параметри, процеси і тенденції, що відбуваються в зовнішньому середовищі та аналізувати їх вплив на конкурентоспроможність підприємства. Аналізувати показники, які характеризують ефективність виробничо-господарської діяльності підприємства. Виявляти причинно-наслідкові зв'язки між показниками. Готувати аналітичні огляди за результатами оцінювання конкурентоспроможності підприємства	Аргументувати власну позицію щодо вибору методів оцінювання конкурентоспроможності підприємства. Здійснювати пошук та оброблення інформації щодо визначення рівня конкурентоспроможності підприємства	Самостійно оцінювати конкурентоспроможність підприємства. Нести відповідальність за результати впровадження заходів щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства

1	2	3	4	5	6
Тема 10. Соціальна відповідальність і конкурентоспроможність підприємства					
Здійснювати управління конкурентоспроможністю підприємства з урахуванням соціальної відповідальності бізнесу	Сутність соціальної відповідальності бізнесу. Сутність соціальної політики на підприємстві	Концепція соціальної відповідальності та особливості її застосування в Україні. Соціальні чинники забезпечення конкурентоспроможності підприємства	Розробляти форми та документацію, порядок і терміни проведення заходів щодо формування соціальної політики підприємства. Аналізувати показники, які характеризують ефективність внутрішньої та зовнішньої соціальної політики підприємства. Готувати аналітичні огляди за результатами аналізу рівня соціальної відповідальності підприємства	Аргументувати власну позицію щодо формування соціальної відповідальності підприємства. Здійснювати групову взаємодію під час упровадження заходів щодо формування соціальної політики підприємства	Самостійно аналізувати рівень соціальної відповідальності підприємства та його вплив на конкурентоспроможність підприємства. Нести відповідальність за результати впровадження заходів щодо формування соціальної політики підприємства

1	2	3	4	5	6
Тема 11. Розроблення і реалізація програм підвищення конкурентоспроможності					
Розробляти та впроваджувати програму підвищення конкурентоспроможності	Сутність конкурентоспроможності підприємства. Характеристики внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства	Концепція розроблення та реалізації програми підвищення конкурентоспроможності підприємства. Сутність та співвідношення понять "реорганізація", "реформування" та "реструктуризація". Державна програма підвищення конкурентоспроможності національної економіки	Виявляти необхідність розроблення програм підвищення конкурентоспроможності. Виявляти й аналізувати проблемні сфери діяльності підприємства і чинники його розвитку. Формувати зручні для використання формати інформаційних носіїв зведених форм з аналізу ринку. Розробляти документацію, порядок і терміни впровадження програм підвищення конкурентоспроможності	Аргументувати власну позицію щодо вибору напрямів підвищення конкурентоспроможності підприємства Здійснювати групову взаємодію під час впровадження програм підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства	Приймати управлінські рішення у складних ситуаціях щодо визначення програми підвищення конкурентоспроможності підприємства та контроль за результатами її впровадження

1	2	3	4	5	6
Тема 12. Оцінювання ефективності сучасних моделей управління конкурентоспроможністю підприємства					
Оцінювати ефективність управління конкурентоспроможністю підприємства	Сутність збалансованої системи показників як моделі стратегічного управління. Сутність концепції управління вартістю компаній	Використання збалансованої системи показників у процесі управління конкурентоспроможністю підприємства. Вартісний підхід у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства	Обґрунтовувати доцільність використання збалансованої системи показників у процесі управління конкурентоспроможністю підприємства. Розробляти збалансовану систему показників для реалізації стратегії підприємства. Використовувати інструментарій упровадження збалансованої системи показників. Реалізувати вартісний метод в управлінні конкурентоспроможністю підприємства	Аргументувати власну позицію щодо розроблення збалансованої системи показників. Здійснювати групу взаємодію під час упровадження збалансованої системи показників у процесі управління конкурентоспроможністю підприємства	Приймати управлінські рішення у складних умовах щодо впровадження збалансованої системи показників та використання вартісного підходу в забезпеченні конкурентоспроможності підприємства. Нести відповідальність за результати їх упровадження

Зміст

Вступ.....	3
1. Опис навчальної дисципліни	4
2. Мета та завдання навчальної дисципліни	4
3. Програма навчальної дисципліни	8
4. Структура навчальної дисципліни.....	16
5. Теми та плани семінарських занять.....	18
6. Плани практичних занять	19
6.1. Приклади типових практичних завдань за темами.....	21
7. Самостійна робота.....	27
7.1. Індивідуальне навчальне завдання	30
7.2. Контрольні запитання для самодіагностики	34
8. Індивідуально-консультативна робота	40
9. Методи навчання	40
10. Методи контролю	44
11. Розподіл балів, які отримують студенти	52
12. Рекомендована література.....	59
12.1. Основна	59
12.2. Додаткова	59
12.3. Інформаційні ресурси.....	61
12.4. Методичне забезпечення	61
Додатки.....	62

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

**Робоча програма
навчальної дисципліни
"КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ
ПІДПРИЄМСТВА"
для студентів спеціальності
8.03050401 "Економіка підприємства"
всіх форм навчання**

Укладач **Селезньова** Галина Олександрівна

Відповідальний за видання *Д. В. Шиян*

Редактор *О. В. Анацька*

Коректор *Т. А. Маркова*

План 2016 р. Поз. № 191 ЕВ. Обсяг 72 с.

Видавець і виготовлювач – ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 61166, м. Харків, просп. Науки, 9-А

*Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру
ДК № 4853 від 20.02.2015 р.*