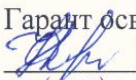


Міністерство освіти і науки України
Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»

Кафедра «Публічного управління та підприємництва» (№ 601)

ЗАТВЕРДЖУЮ

Гарант освітньої програми
 Н. І. Черевична
(підпис) (ініціали та прізвище)

«31» серпня 2021 р.

СИЛАБУС ОBOB'ЯЗKОВОЇ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Управління конкурентоспроможністю

(назва навчальної дисципліни)

Галузь знань: 07 Управління та адміністрування
(шифр і найменування галузі знань)

Спеціальність: 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
(код та найменування спеціальності)

Освітня програма: Експертиза товарів та послуг
(найменування освітньої програми)

Форма навчання: денна

Рівень вищої освіти: другий (магістерський)

Силабус введено в дію з 01.09.2021 року

Харків – 2021 р.

Розробник: Можевенко Т.Ю., к.е.н., доцент кафедри публічного управління та підприємництва

(прізвище та ініціали, посада, науковий ступінь та вчене звання)

(підпис)

Силабус навчальної дисципліни розглянуто на засіданні кафедри Публічного управління та підприємництва (№ 601)

Протокол № 1 від « 28 » серпня 2021 р.

Завідувач кафедри

д.н.з держ. упр., проф.
(науковий ступінь та вчене звання)

(ініціали та прізвище)

Говалюк В.Т.

Погоджено з представником здобувачів освіти:

Представник студентського самоврядування вч. факультету

(підпис)

А.В. Косоріт

(ініціали та прізвище)

1. Загальна інформація про викладача



Можевенко Тетяна Юріївна, к.е.н. З 2020 з року викладає в університеті наступні дисципліни:

- макроекономіка;
- мікроекономіка;
- підприємництво;
- інфраструктура ринку;
- інноваційне підприємництво.

Напрями наукових досліджень:

Економічне зростання, економічні цикли, підприємництво та реформи, пріоритетні напрями розвитку інфраструктури ринку в Україні.

2. Опис навчальної дисципліни

Семестр, в якому викладається дисципліна – 1 семестр

Обсяг дисципліни:

4 кредити ЄКТС (120 годин), у тому числі аудиторних – 56 годин, самостійної роботи здобувачів – 64 години.

Форми здобуття освіти

Денна, дистанційна, заочна.

Дисципліна – обов'язкова

Види навчальної діяльності – лекції, практичні заняття, самостійна робота здобувача.

Види контролю – поточний, модульний та підсумковий (семестровий) контроль (іспит), залік.

Мова викладання – українська.

Необхідні обов'язкові попередні дисципліни (пререквізити) – менеджмент, маркетинг.

Необхідні обов'язкові супутні дисципліни (кореквізити) – знання з політекономії, мікро та макроекономіки, загальні та фахові знання, отримані на першому (бакалаврському) рівні вищої освіти

3. Мета та завдання навчальної дисципліни

Мета: Формування та розвивати у студентів загальних і професійних компетентностей у сфері підприємництва та біржової діяльності, щодо використання методичного апарату конкурентного аналізу для визначення рівня конкурентоспроможності підприємства

Завдання: ознайомлення студентів з новітньою теорією та сучасною практикою управління конкурентоспроможністю підприємства, що забезпечує його стабільне функціонування й розвиток; засвоєння слухачами теоретичних та практичних аспектів діагностики власної конкурентної позиції фірми на ринку; набуття студентами навичок аналізувати галузь в цілому та прогнозувати еволюцію фірми в майбутньому, зрозуміти своїх конкурентів і своє власне становище та переводити цей аналіз у конкурентну стратегію в певному бізнесі; формування умінь самостійної розробки та прийняття управлінських рішень щодо управління конкурентоспроможністю конкретного підприємства та його структурних підрозділів; розвиток у студентів дослідницьких і організаторських 4 здібностей опанування та застосування методичних підходів щодо здобуття фірмою конкурентних переваг.

Після опанування дисципліни здобувач набуде наступні **компетентності**:

Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях.

Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.

Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.

Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур.

Здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин.

Здатність здійснювати діяльність з дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності.

Здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур

результати навчання:

Здатні застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

Здатність використовувати сучасні комп'ютерні і телекомунікаційні технології обміну та розповсюдження професійно спрямованої інформації у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

Здатність демонструвати базові й структуровані знання у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності для подальшого використання на практиці.

Здатність використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

Здатність оцінювати характеристики товарів і послуг у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності за допомогою сучасних методів.

Здатність знати нормативно-правове забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і застосовувати його на практиці.

4. Зміст навчальної дисципліни

Модуль 1

Змістовний модуль 1. Теоретичні основи конкуренції

ТЕМА 1. Сучасні теорії конкуренції

- Форма занять: лекція, практичне заняття, самостійна робота.
- Обсяг аудиторного навантаження: 5 годин.
- Практичне заняття: Показники вимірювання ступеня монопольної влади.

Обов'язкові предмети та засоби: проектор.

Сутність поняття «конкуренція». Ринок як спільнота конкуруючих компаній. Сутність ринкової економіки як середовища конкуренції. Класифікація ринків та межі ринку. Етапи еволюції ринкової системи та типи ринкових структур. Показники вимірювання ступеня монопольної влади. Трансформація концепцій конкуренції. Наукові підходи до трактування сутності конкуренції. Інноваційна парадигма сучасної теорії конкуренції.

Обсяг самостійної роботи здобувача: 6 годин.

Опрацювання матеріалу лекцій. Формування питань до викладача.

ТЕМА 2. Конкуренція як рушійна сила ринкової економіки

- Форма занять: лекція, практичне заняття, самостійна робота.
- Обсяг аудиторного навантаження: 5 годин.
- Практичне заняття: Конкурентоспроможність суб'єкта конкуренції та її основні ознаки.
- Обов'язкові предмети та засоби: проектор.

Класифікація видів конкуренції. Основні форми конкуренції. Функції конкуренції та фактори, що на неї впливають. Конкурентоспроможність суб'єкта конкуренції та її основні ознаки

Обсяг самостійної роботи здобувача: 6 годин.

Опрацювання матеріалу лекцій. Формування питань до викладача.

ТЕМА 3. Конкурентоспроможність та конкурентне середовище підприємства

Форма занять: лекція, практичне заняття, самостійна робота.

- Обсяг аудиторного навантаження: 5 годин.
- Практичне заняття: Методи діагностики конкурентного середовища.
- Обов'язкові предмети та засоби: проектор

Поняття конкурентоспроможності підприємства. Сутність конкурентного середовища підприємства та його види. Оцінювання конкурентних сил та визначення типу ринку. Оцінювання інтенсивності конкуренції та ступеня монополізації ринку Методи діагностики конкурентного середовища. Побудова конкурентної карти ринку, виявлення стратегічних положень підприємства Модель "п'яти сил конкуренції" М.Портера та її елементи.

Обсяг самостійної роботи здобувача: 6 годин.

Опрацювання матеріалу лекцій. Формування питань до викладача.

ТЕМА 4. Конкурентні переваги підприємства

Форма занять: лекція, практичне заняття, самостійна робота.

- Обсяг аудиторного навантаження: 5 годин.
- Практичне заняття: Типові стратегії досягнення конкурентних переваг..
- Обов'язкові предмети та засоби: проектор

Поняття конкурентної переваги. Види та джерела формування конкурентних переваг. Фактори втримання конкурентних переваг. Конкурентна перевага як результат реалізації підприємством ключових факторів успіху. Продуктивність, якість, гнучкість та інновації як специфічні стадії еволюції джерел формування конкурентних переваг на протязі XX ст. Типові стратегії досягнення конкурентних переваг. Ланцюжок цінностей та його зв'язок з конкурентною перевагою Обсяг самостійної роботи здобувача: 5 годин.

Опрацювання матеріалу лекцій. Формування питань до викладача.

ТЕМА 5. Методи та технологія забезпечення конкурентних переваг підприємства.

- Форма занять: лекція, практичне заняття, самостійна робота.
- Обсяг аудиторного навантаження: 6 годин.
- Практичне заняття: Класифікація та сутність основних методів управління конкурентними перевагами.

Методи аналізу конкурентних переваг. Технологія оцінювання переваг підприємства зовнішнього середовища підприємства. Технологія PEST – аналізу. Технологія аналізу ситуації в галузі та конкуренції в ній. Технологія SWOT – аналізу підприємства.

- Обов'язкові предмети та засоби: проектор.

Класифікація та сутність основних методів управління конкурентними перевагами. Методи аналізу конкурентних переваг. Технологія оцінювання переваг підприємства зовнішнього середовища підприємства. Технологія PEST – аналізу. Технологія аналізу ситуації в галузі та конкуренції в ній. Технологія SWOT – аналізу підприємства.

Обсяг самостійної роботи здобувача: 6 годин.

Опрацювання матеріалу лекцій. Формування питань до викладача.

Модульний контроль 1

- *Форма занять: написання модульної роботи в аудиторії (за рішенням лектора допускається проведення у дистанційній формі).*
 - *Обсяг аудиторного навантаження: 2 години*
 - *Обов'язкові предмети та засоби (обладнання, устаткування, матеріали, інструменти): відсутні.*
 - *Обсяг самостійної роботи здобувачів – за необхідністю.*
- Підготовка до модульного контролю.

Змістовний модуль 2. Особливості конкурентоспроможності товарів

ТЕМА 6. Конкурентоспроможність товару та методи її оцінки

- Форма занять: лекція, практичне заняття, самостійна робота.
 - Обсяг аудиторного навантаження: 5 годин.
 - Практичне заняття: Основні підходи до управління конкурентоспроможністю товару.
 - Обов'язкові предмети та засоби: проектор.
- Фактори, чинники та критерії конкурентоспроможності товару. Загальна схема оцінювання конкурентоспроможності. Методи оцінки конкурентоспроможності продукції. Основні підходи до управління конкурентоспроможністю товару.
- Обсяг самостійної роботи здобувача: 6 годин.
- Опрацювання матеріалу лекцій. Формування питань до викладача.

ТЕМА 7. Оцінювання конкурентоспроможності торговельної марки

- Форма занять: лекція, практичне заняття, самостійна робота.
- Обсяг аудиторного навантаження: 5 годин.
 - Практичне заняття: Оцінювання результатів формування конкурентних переваг торговельних марок та побудова конкурентної картки ринку.
 - Обов'язкові предмети та засоби: проектор.
- Ідентифікація конкурентних переваг торговельної марки. Поняття про брендинг та види марочних стратегій. Оцінювання результатів формування конкурентних переваг торговельних марок та побудова конкурентної картки ринку. Інтегральна модель оцінки конкурентоспроможності торговельної марки. Обсяг самостійної роботи здобувача 6 годин.
- Опрацювання матеріалу лекцій. Формування питань до викладача.

ТЕМА 8. Система та процес управління конкурентоспроможністю підприємства

- Форма занять: лекція, практичне заняття, самостійна робота.
 - Обсяг аудиторного навантаження: 5 годин.
- Практичне заняття: Методи оцінки конкурентоспроможності підприємства.
- Обов'язкові предмети та засоби: проектор.
- Структура системи забезпечення конкурентоспроможності. Зміст цільової, керованої підсистеми та підсистеми забезпечення. Системнопроцесний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства. Методи оцінки конкурентоспроможності підприємства
- Обсяг самостійної роботи здобувача: 6 годин.
- Опрацювання матеріалу лекцій. Формування питань до викладача.

ТЕМА 9. Стратегічний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства: конкурентні стратегії

- Форма занять: лекція, практичне заняття, самостійна робота.
- Обсяг аудиторного навантаження: 5 годин.

Практичне заняття: Стратегія забезпечення конкурентоспроможності як комплексна стратегія.

- Обов'язкові предмети та засоби: проектор.

Система конкурентних стратегій підприємства. Стратегії надбання конкурентної переваги (загальні стратегії конкуренції). Стратегії конкурентної поведінки підприємства. Стратегія забезпечення конкурентоспроможності як комплексна стратегія.

Обсяг самостійної роботи здобувача: 6 годин.

Опрацювання матеріалу лекцій. Формування питань до викладача.

ТЕМА 10. Розробка та забезпечення реалізації програм підвищення конкурентоспроможності.

- Форма занять: лекція, практичне заняття, самостійна робота.

- Обсяг аудиторного навантаження: 5 годин.

Практичне заняття: Програми підвищення конкурентоспроможності галузі та країни. Обов'язкові предмети та засоби: проектор.

Концепція розробки та забезпечення реалізації програми підвищення конкурентоспроможності підприємства. Передумови, що визначають необхідність розробки програм підвищення конкурентоспроможності підприємства. Етапи розробки програми підвищення конкурентоспроможності. Програми підвищення конкурентоспроможності галузі та країни

Обсяг самостійної роботи здобувача: 6 годин.

Опрацювання матеріалу лекцій. Формування питань до викладача.

ТЕМА 11. Менеджмент якості як фундамент забезпечення конкурентоспроможності сучасного підприємства

- Форма занять: лекція, практичне заняття, самостійна робота.

- Обсяг аудиторного навантаження: 5 годин.

Практичне заняття: Забезпечення ефективного функціонування системи управління якістю.

Обов'язкові предмети та засоби: проектор.

Ідеологія менеджменту якості. Інструментарій управління якістю. Система управління якістю. Забезпечення ефективного функціонування системи управління якістю.

Обсяг самостійної роботи здобувача: 5 годин.

Модульний контроль 2

- *Форма занять: написання модульної роботи в аудиторії (за рішенням лектора допускається проведення у дистанційній формі).*

- *Обсяг аудиторного навантаження: 2 години*

Обов'язкові предмети та засоби (обладнання, устаткування, матеріали, інструменти): відсутні.

- *Обсяг самостійної роботи здобувачів – за необхідністю.*

Підготовка до модульного контролю.

5. Індивідуальні завдання

Індивідуальне завдання не передбачено навчальним планом.

6. Методи навчання

Проведення аудиторних лекцій, практичних робіт, індивідуальні консультації (при необхідності), самостійна робота студентів з навчальною літературою та інтернет-ресурсами.

7. Методи контролю

Поточний контроль здійснюється під час проведення практичних занять і має на меті перевірку рівня підготовленості студента до виконання конкретної роботи. Тестовий контроль проводиться в письмовій формі на практичних заняттях по закінченні кожного із змістових модулів.

Семестровий контроль здійснюється шляхом складання іспиту.

8. Критерії оцінювання та розподіл балів, які отримують здобувачі

Складові навчальної роботи	Бали за одне заняття (завдання)	Кількість занять (завдань)	Сумарна кількість балів
Модуль 1			
Змістовний модуль 1			
Виконання практичних робіт	0...3	7	0...21
Робота на лекціях	0...1	4	0...4
Модульний контроль	0...30	1	0...30
Змістовний модуль 2			
Виконання практичних робіт	0...1	8	0...8
Робота на лекціях	0...1	7	0...7
Модульний контроль	0...30	1	0...30
Усього за семестр			0...100

На практичних та лекційних заняттях оцінюється участь в обговоренні ситуацій та виконання завдань.

Семестровий контроль (іспит) проводиться у разі відмови студента від балів поточного тестування. Під час складання семестрового іспиту студент має можливість отримати максимум 100 балів.

Білет для заліку складається з двох питань та практичної частини. За відповідь на кожне питання студент максимально може отримати по 30 балів, практична частина - 40.

Прийнята шкала оцінювання

Сума балів	Оцінка за традиційною шкалою	
	Іспит, диференційований залік	Залік
90 – 100	Відмінно	Зараховано
75 – 89	Добре	
60 – 74	Задовільно	
0 – 59	Незадовільно	Не зараховано

Критерії оцінювання роботи здобувача протягом семестру

Задовільно (60-74). Показати мінімум знань та умінь. Захистити всі індивідуальні завдання та здати тестування.

Добре (75-89). Твердо знати мінімум, виконати усі завдання, здати тестування та поза аудиторну самостійну роботу.

Відмінно (90-100). Здати всі контрольні точки з оцінкою «відмінно». Досконально знати всі теми та уміти застосовувати їх.

9. Політика навчального курсу

Відпрацювання пропущених занять відбувається відповідно до розкладу консультацій, за попереднім погодженням з викладачем. Питання, що стосуються академічної доброчесності, розглядає викладач або за процедурою, визначеною у Положенні про академічну доброчесність.

10. Політика академічної доброчесності

Дотримання академічної доброчесності здобувачами освіти передбачає (Методичні рекомендації для закладів вищої освіти з підтримки принципів академічної доброчесності. Лист МОН України № 1/9-650 від 23.10.2018 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v-650729-18#n211>):

- самостійне виконання навчальних завдань, завдань поточного та підсумкового контролю результатів навчання (для осіб з особливими освітніми потребами ця вимога застосовується з урахуванням їхніх індивідуальних потреб і можливостей);
- посилення на джерела інформації у разі використання ідей, розробок, тверджень, відомостей;
- дотримання норм законодавства про авторське право і суміжні права;
- надання достовірної інформації про результати власної навчальної (наукової, творчої) діяльності, використанні методики досліджень і джерела інформації».

11. Методичне забезпечення та інформаційні ресурси

Сайт кафедри k601@khai.edu

Електронний каталог науково-технічної бібліотеки Національного аерокосмічного університету ім. М.Є. Жуковського "ХАІ". - Режим доступу: http://library.khai.edu/library/fulltexts/doc/_1011Osnovi.pdf

Офіційний сайт Держкомстату України <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Офіційний сайт Верховної Ради України <http://www.rada.gov.ua>

12. Рекомендована література

Базова

1. Балабанова Л.В., Кривенко Г.В., Балабанова І.В. Управління конкурентоспроможністю підприємства: навч. посіб. Київ: ВД «Професіонал», 2019. 256 с.
2. Дмитрієв І.А., Кирчата І.М., Шершенюк О.М. Конкурентоспроможність підприємства: навчальний посібн. Харків: ФОП Бровін О.В., 2020. 340 с.
3. Должанський І. З., Загорна Т.О. Конкурентоспроможність підприємства: навч. посіб. 2-ге вид. Київ: ЦНЛ, 2016. 384 с.
4. Іванов Ю.Б. Конкурентні переваги підприємства: оцінка, формування та розвиток: монографія. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2018. 352 с.

5. Кобиляцький Л. С. Управління конкурентоспроможністю: навч. посіб. Київ: Зовнішня торгівля, 2017. 301 с.
6. Ковтун О.І. Конкурентоспроможність підприємства: стратегічний контекст: монографія. Львів: Вид-во ЛКА, 2016. 276 с.
7. Конкурентоспроможність підприємства: підручник / П. І. Юхименко та ін.; за заг. ред. д. е. н., професора, академіка НААН України А. С. Даниленка. Київ: Центр учбової літератури, 2020. 320 с.
8. Лупак Р. Л., Васильців Т.Г. Конкурентоспроможність підприємства: навч. посібн. Львів: Видавництво ЛКА, 2016. 484 с.
9. М. Портер. Конкурентна стратегія. Техніки аналізу галузей і конкурентів / текст М.Портер., пер. з англ. Наталія Кошманенко. Київ: Наш формат, 2020. 416 с.

Допоміжна

10. Піддубний І. О. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства: навч. посіб. Харків : ВД «ІНЖЕК», 2015. 264 с.
11. Управління конкурентоспроможністю підприємств у сучасних умовах: колективна монографія / за заг. ред. д.е.н., проф. Шарко М.В. Херсон: ПП Вишемирський В.С. 2016. 177 с.
12. Управління конкурентоспроможністю підприємств: підручник / Г.Т. П'ятницька та інш.; за заг. ред. д-р. екон. наук., проф. Г. Т. П'ятницької. Київ: Видавничий дім «Кондор», 2017. 700 с
13. Управління конкурентоспроможністю підприємства: підручник/ Ю. Б. Іванов та інш. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2010. 320 с.
14. Управління міжнародною конкурентоспроможністю: навчальний посібник у структурно-логічних схемах / укладачі: Т.В. Андросова, Л. О. Чернишова. Харків: ХДУХТ, 2019. 202 с.
15. Цибульська Е.І. Конкурентоспроможність підприємства: навч. посіб. Харків: Видавництво НУА, 2018. 320 с.
16. Янковий О.Г. Теоретичні, методологічні та практичні аспекти конкурентоспроможності підприємств: монографія / за заг. ред. О. Г. Янкового. Одеса: Атлант, 2017. 514 с.
17. Barney J.B., Hesterly W.S. Strategic Management and Competitive Advantage: Concept and cases. Global edition: 5-th edition. Boston, 2005. 594 p. URL: <https://theacademicsays.com/wp-content/uploads/2018/02/EB00138HRM-StrategicManagement-and-Competitive-Advantage-Concepts-and-Cases-5e-Global-Edition-Barney- - Hesterly.pdf>
18. Global Competitiveness Report Special Edition 2020: How Countries are Performing on the Road to Recovery URL: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitivenessreport2020>.
19. Porter M. E. Competitive Strategy. Techniques for analyzing industries and competitors. NY: Free Press, 1998. 422 p.