

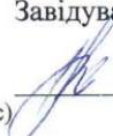


Міністерство освіти і науки України
Національний університет «Чернігівська політехніка»
Навчально-науковий інститут менеджменту, харчових
технологій і торгівлі
Кафедра менеджменту та адміністрування
СИЛАБУС

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

(підпис)  Руденко О.М.
(прізвище та ініціали)

« 26 » 08 2024

Розробник (-и): Косач І.А., д.е.н., проф.

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

 (підпис)

Силабус навчальної дисципліни обговорено на засіданні кафедри

МА

(назва кафедри)

Протокол від «26»_08_2024 р. №11

Узгоджено з гарантом освітньої програми:



Попело О.В.

Тип дисципліни	Обов'язкова/вибіркова.
Мова викладання	українська
Рік навчання та семестр	3 курс, 6 семестр
Викладач (-і)	Косач І.А.
Профайл викладача (-ів)	https://pumo.stu.cn.ua/member/kosach-iryana-anatoliyivna/
Контакти викладача	Чернігів, вул. Шевченка, 95, корп.1, каб. 402. Телефон: (046) 665-261; Irish_kos@ukr.net

1. Анотація курсу.

Вирішальним фактором комерційного успіху в сучасній економіці є конкурентоспроможність. Це багатоаспектне поняття, що означає відповідність вироблених компанією товарів і послуг умовам ринку, конкретним вимогам споживачів не тільки по своїм якісним, технічним, економічним, естетичним характеристиках, але і по комерційних та інших умовах його реалізації. Конкурентоспроможність заснована на реалізації компанією маркетингової діяльності. Ступінь використання сучасних методів і принципів управління, які базуються на маркетинговій концепції, є одним з факторів, що безпосередньо визначають конкурентну позицію компанії.

Конкурентоспроможність підприємства виступає актуальним завданням

економіки, так як конкуренція всередині кожної галузі посилюється, що несе за собою ряд питань для вирішення адміністративним апаратом підприємства. Підприємствам необхідно здійснювати жорсткий контроль за дотриманням своїх позицій на ринках. Дана ситуація актуалізує питання вивчення та пошуку шляхів вирішення систематизованої оцінки факторів конкурентоспроможності та виділення саме тих, які матимуть позитивний результат в заданих умовах.

2. Мета та цілі курсу.

поглиблення теоретичних знань, оволодіння сучасним методичним інструментарієм, практичними навичками з ефективного управління конкурентоспроможністю підприємств у сучасних умовах господарювання

3. Результати навчання.

Під час вивчення дисципліни здобувач вищої освіти (ЗВО) має набути або розширити наступні загальні (ЗК) та фахові (ФК) компетентності, передбачені освітньою програмою:

ЗК 4. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях

СК 7. Здатність обирати та використовувати сучасний інструментарій менеджменту

СК 12. Здатність аналізувати й структурувати проблеми організації, формувати обґрунтовані рішення.

СК 16. Здатність обирати шляхи підвищення конкурентоспроможності організації на внутрішньому та міжнародному ринку

Під час вивчення дисципліни здобувач має досягти або вдосконалити наступні програмні результати навчання (ПРН), передбачені освітньою програмою:

ПРН 7. Виявляти навички організаційного проектування.

ПРН 18. Аналізувати міжнародне середовище бізнесу на сучасному етапі розвитку світової економіки та оцінювати можливості здійснення міжнародних операцій вітчизняними підприємствами з точки зору економічної доцільності та комерційної ефективності.

4. Пререквізити. Передумовою вивчення дисципліни є базові знання з основ менеджменту, управління зовнішньоекономічною діяльністю, основ підприємницької діяльності.

5. Обсяг курсу. Зазначте загальну кількість кредитів, кількість занять та годин самостійної роботи.

Вид заняття	Загальна кількість годин
Лекції	22
Лабораторні заняття	18
Самостійна робота	40
Індивідуальне завдання – розрахункова графічна робота	
Всього кредитів – <i>вказати кількість кредитів</i>	4

лекційні, самостійна робота – з використанням системи дистанційного навчання Moodle, літератури, відеоматеріалів тощо).

6. Тематика курсу.

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1.

Тема лекційного заняття 1. Конкуренція, конкурентоспроможність, конкурентні переваги. Сутність і види економічної конкуренції. Еволюція поглядів на конкуренцію. Конкуренція, як рушійна сила ринку. Елементи механізму конкурентної боротьби. Конкуренція й підприємство. Види конкурентоспроможності залежно від рівня й об'єкту аналізу. Ринковий напрям теорії конкурентних переваг. Ресурсний напрям теорії конкурентних переваг.

Тема лекційного заняття 2. Конкурентне середовище підприємства. Основні складові конкурентного середовища. Модель «п'яти сил конкуренції» М. Портера та її елементи. Рушійні сили ринку та інтенсивність конкуренції. Чинники, що впливають на силу конкурентної боротьби. Методи оцінювання інтенсивності конкуренції. Показники концентрації виробництва в галузі. Аналіз діяльності конкурентів. Інформаційне забезпечення та структура аналізу діяльності конкурентів. Методика побудови та інтерпретація конкурентної карти ринку та карти стратегічних груп.

Змістовий модуль 2

Тема лекційного заняття 3. Сутність конкурентоспроможності товарів і послуг на ринку. Фактори, чинники та критерії конкурентоспроможності товару. Оцінка конкурентоспроможності продукції. Основні підходи до управління конкурентоспроможністю товару та послуги. Конкурентоспроможність продукції – основа формування конкурентоспроможності підприємства. Методи оцінювання конкурентоспроможності продукції. Якість товару (послуг) – основний важіль забезпечення його конкурентоспроможності. Оптимізація співвідношення ціни, якості та обслуговування як основна мета управління конкурентоспроможністю товару. Основні підходи до управління конкурентоспроможністю товару (послуг).

Тема лекційного заняття 4. Фактори забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Сутність та співвідношення понять «ринкові чинники успіху», «ключові компетенції», «конкурентні переваги». Властивості конкурентних переваг. Сфери формування та реалізації конкурентних переваг. Види та джерела формування конкурентних переваг.

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 3.

Тема лекційного заняття 5. Основні стратегії конкурентоспроможності підприємства. Система конкурентних стратегій підприємства. Сутність поняття «конкурентна стратегія». Найбільш поширені класифікації стратегії ринкової конкуренції. Загальні стратегії конкуренції. Базові стратегії конкуренції. Стратегії конкурентної поведінки підприємства. Стратегії забезпечення конкурентоспроможності як комплексна стратегія. Ситуаційне проектування конкурентної стратегії. Адаптація стратегії конкуренції до особливостей динаміки ринку.

Тема лекційного заняття 6. Система управління конкурентоспроможністю підприємства. Чинники, що визначають рівень конкурентоспроможності підприємства. Аспекти забезпечення конкурентоспроможності підприємства: виробничий, маркетинговий, фінансовий, інноваційний, організаційно – культурний, кадровий, управлінський. Методи оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства. Системно – процесний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства. Цикл управління конкурентоспроможністю.

Змістовий модуль 4

Тема лекційного заняття 7. Регулювання конкуренції на національному і міжнародному рівнях Вітчизняний підхід до забезпечення конкурентоспроможності національної економіки; міжнародний досвід реалізації програм підвищення конкурентоспроможності. Методи регулювання конкуренції на національному і міжнародному рівнях

Тема лекційного заняття 8. Розроблення та забезпечення реалізації програм підвищення конкурентоспроможності Концепція розроблення та забезпечення реалізації програм підвищення конкурентоспроможності підприємства. Програми підвищення продуктивності та якості як складової програм забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Основні етапи розроблення програми підвищення конкурентоспроможності. Реалізація програми підвищення конкурентоспроможності та моніторинг її перебігу. Особливості конкурентних відносин в Україні. Перспективи розвитку українських компаній.

7. Система оцінювання та вимоги(Бажано з прив'язкою до мети курсу. Кожен результат навчання повинен оцінюватися окремо).

Загальна система оцінювання курсу	<ul style="list-style-type: none">Оцінювання курсу відбувається за 100 бальною шкалою. Протягом семестру здобувач вищої освіти може набрати 60 балів: РР оцінюється в 20 балів, практичні роботи в 20 балів, тести та відповіді на питання 20 балів, іспит – 40 балів. Допоміжні бали виставляються за виконання макетів, виступи на конференціях, написання тез та статей.
Вимоги до РГР, КР,КП тощо	<ul style="list-style-type: none">Відповідність умовам завдання, обґрунтованість рішень, своєчасність здачі, посилення на першоджерела, самостійність виконання. Оформлення відповідно до чинних вимог нормативних документів
Практичні (лабораторні) заняття	<ul style="list-style-type: none">Виконання розрахункової роботиЩонайменше за результатами контролю протягом семестру ЗВО повинен одержати 20 балів
Умови допуску до підсумкового контролю	Модуль за тематичним планом дисципліни та форма контролю: <ul style="list-style-type: none">Кількість балів - 0...60:1. Виконання індивідуальних завдань 0...202. Усні відповіді на практичних заняттях 0...103. Повнота ведення конспектів занять 0...104. Тест 0...20
Підсумковий контроль	Модуль за тематичним планом дисципліни та форма контролю: <ul style="list-style-type: none">Кількість балів - 0...100:1. Результат поточного контролю 0...602. Теоретичні питання 0...203. Практичні завдання 0...20

Шкала оцінювання результатів навчання

Оцінка в балах	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою (диференційований залік)	
		для екзамену (диференційованого заліку), курсового проєкту (роботи), практики, атестації	для заліку
90 – 100	A (відмінно)	відмінно	зараховано
82-89	B (дуже добре)	добре	
75-81	C (добре)		
66-74	D (задовільно)		
60-65	E (достатньо)	задовільно	
0-59	FX (незадовільно)	незадовільно з можливістю повторного складання	незараховано з можливістю повторного складання

8. Політики курсу.

У випадку, якщо здобувач протягом семестру не виконав у повному обсязі всіх видів навчальної роботи, має невідпрацьовані лабораторні роботи або не набрав мінімально необхідну кількість балів (40), він не допускається до складання іспиту під час семестрового контролю, але має право ліквідувати академічну заборгованість у порядку, передбаченому [«Положенням про поточне та підсумкове оцінювання знань здобувачів НУ «Чернігівська політехніка»»](#). Повторне складання заліку з метою підвищення позитивної оцінки не дозволяється. У випадку повторного складання заліку всі набрані протягом семестру бали анулюються, а повторний диференційований залік складається у вигляді тестування.

До загальної політики курсу відноситься дотримання принципів відвідування занять у відповідності до затвердженого розкладу, а також вільного відвідування лекційних занять для осіб, які отримали на це дозвіл відповідно до [«Порядку надання дозволу на вільне відвідування занять здобувачам вищої освіти НУ «Чернігівська політехніка»»](#). Запорукою успішного вивчення дисципліни є активність та залучення під час проведення лабораторних/практичних та лекційних занять – відповіді на запитання викладача (як один з елементів поточного контролю), задавання питань для уточнення незрозумілих моментів, вирішення практичних завдань. Консультації відбуваються в аудиторіях університету у відповідності до затвердженого розкладу або ж особистих чи групових консультацій (через вбудований форум) на сторінці курсу в системі дистанційного навчання НУ «Чернігівська політехніка».

Політика дедлайнів

Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (до -50% від можливої максимальної кількості балів за вид діяльності). Виключенням може бути наявність поважних причин несвоєчасної здачі зазначених робіт (хвороба, участь в зазначений час в інших видах навчальної, наукової чи організаційної роботи, офіційна робота за фахом тощо).

Перескладання тесту відбувається за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).

Політика щодо відвідування: Відвідування занять є обов'язковим компонентом. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, працевлаштування, міжнародне стажування) навчання може відбуватись в он-лайн формі за погодженням.

Політика користування ноутбуками / смартфонами

Прохання до здобувачів тримати смартфони переведеними у беззвучний режим протягом лекційних та практичних занять, так як дзвінки, переписки та спілкування у соціальних мережах відволікають від проведення занять як викладача, так й інших здобувачів. Ноутбуки, планшети та смартфони не можуть використовуватися в аудиторіях під час занять та під час проведення підсумкового контролю (за виключенням проходження тестового контролю в системі Moodle).

Політика заохочень та стягнень

За результатами навчальної, наукової або організаційної діяльності здобувачів вищої освіти за курсом їм можуть нараховуватися додаткові бали – до 10 балів, у залежності від вагомості досягнень. Види позанавчальної діяльності, за якими здобувачі вищої освіти заохочуються додатковою кількістю балів: участь у міжнародних проектах, наукові дослідження, тези, участь у науково-практичних конференціях, винаходи, патенти, авторські свідоцтва за напрямками курсу.

Політика академічної доброчесності

Академічна доброчесність повинна бути забезпечена під час проходження даного курсу, зокрема при виконанні лабораторних, контрольних та розрахунково-графічних робіт (КР/КП) (принципи описані у [Кодексі академічної доброчесності НУ «Чернігівська політехніка»](#)). Списування під час проміжного та підсумкового контролів, виконання практичних завдань на замовлення, підказки вважаються проявами академічної недоброчесності. Від усіх слухачів курсу очікується дотримання академічної доброчесності у зазначених вище моментах. До здобувачів вищої освіти, у яких було виявлено порушення академічної доброчесності, застосовуються різноманітні дисциплінарні заходи (включаючи повторне проходження певних етапів).

Правила перезарахування кредитів

Кредити, отримані в інших закладах вищої освіти, а також результати навчання у неформальній та/або інформальній освіті, можуть бути перезараховані викладачем у відповідності до положення [«Порядок визначення академічної різниці та перезарахування навчальних дисциплін у НУ «Чернігівська політехніка»](#)». Визнання результатів навчання у неформальній освіті розповсюджується на окремі змістові модулі (теми) навчальної дисципліни.

Література

Базова

1. Управління конкурентоспроможністю підприємства: Підручник/ Ю. Б. Іванов, М. О. Кизим, О. М. Тищенко, О. Ю. Іванова, О. В. Ревенко, Т. М. Чечетова-Терашвілі. Х.: ВД «ІНЖЕК», 2017. 320 с.
2. Управління конкурентоспроможністю підприємства: Навч. / С. М. Клименко, Т. В. Омеляненко, Д. О. Барабась, О. С. Дуброва, А. В. Вакулєнко. К.: КНЕУ, 2018. 520 с.
3. Теоретичні, методологічні та практичні аспекти конкурентоспроможності підприємств : монографія / за загальною редакцією професора О.Г. Янкового. – Одеса, Атлант, 2017. – 514 с. http://oneu.edu.ua/wpcontent/uploads/2018/01/monograf_ep_oneu_2017_11_12.pdf
4. Леськів Г. З., Франчук В. І., Левків Г. Я., Гобела В. В. Управління конкурентоспроможністю підприємства : навчальний посібник. Львів : Львівський державний університет внутрішніх справ, 2022. 220 с.
5. Стойко І.І. Шерстюк Р.П. Управління конкурентоспроможністю (Програма, курс лекцій, практичні заняття, самостійна робота, індивідуальні завдання, термінологічний словник, тести). Навч.-метод. посібник. – Тернопіль: ТНТУ імені Івана Пулюя, 2021. 156 с

Додаткова

1. Закон України «Про захист від недобросовісної конкуренції» від 7 червня 1996 р. № 236/96.

2. Закон України «Про захист економічної конкуренції» від 11 січня 2001 р. № 2210.
3. Закон України «Про державну підтримку малого підприємництва» від 19 жовтня 2000 р. № 2063-III. Урядовий кур'єр. 2000. 22 листопада.
4. Закон України «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон» від 13 жовтня 1992 р. № 2673
5. Лупак Р. Л., Васильців Т. Г. Конкурентоспроможність підприємства : навч. посіб. Львів : Видавництво ЛКА, 2016. 484 с
6. Bondar-Pidhurska O. V., Khomenko I. I. Peculiarities of evaluation of efficiency of the process of information security management of the enterprise: cyber security and intellectual property. Modern scientific research: achievements, innovations and development prospects. Proceedings of the 8th International scientific and practical conference. MDPC Publishing. Berlin, Germany. 2022. Pp. 632-638.
7. Porter M. E. Competitive advantage: Creating and sustaining superior performance. New York: The Free Press, 1992. 557 p.