

СИЛАБУС
 навчальної дисципліни
**«Конкурентоспроможність
 підприємства»**

ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ ПРО НАВЧАЛЬНУ ДИСЦИПЛІНУ

Рівень вищої освіти	Перший (бакалаврський) рівень
Код і найменування спеціальності	076 Підприємництво та торгівля
Тип і назва освітньої програми	ОПП Підприємництво
Курс, семестр	Курс – 4, семестр – 7
Обсяг і форма семестрового контролю з навчальної дисципліни	Кількість кредитів ЄКТС – 4,0 Загальна кількість годин – 120, з яких: денна форма: лекцій – 16 год., практичних – 24 год. заочна форма: лекцій – 6 год., практичних – 4 год. Форма семестрового контролю – залік.
Мова(и) викладання	Державна
ННІ, кафедра	Навчально-науковий інститут економіки, управління, права та інформаційних технологій, Кафедра маркетингу
Контактні дані розробника(ів)	Викладач: Шульга Людмила Володимирівна, к.е.н., доцент, контакти: каб. 442 (навчальний корпус №4), e-mail: liudmyla.shulga@pdau.edu.ua, Сторінка кафедри (викладача): https://www.pdau.edu.ua/department/kafedra-marketyngu

МІСЦЕ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ В ОСВІТНІЙ ПРОГРАМІ

Статус навчальної дисципліни	Вибіркова навчальна дисципліна.
Передумови для вивчення навчальної дисципліни	«Економіка підприємства», «Підприємництво», «Маркетинг», «Менеджмент».
Компетентності	Загальні: ЗК 1. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. ЗК 2. Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях, виявляти, ставити та вирішувати завдання у сфері професійної діяльності. ЗК 6. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел. Фахові: ФК 1. Критичне осмислення теоретичних засад підприємницької, торговельної та біржової діяльності. ФК 13. Здатність прийняття ефективних підприємницьких рішень на внутрішніх та зовнішніх ринках ФК 14. Здатність до аналізу, планування та організації підприємницької діяльності в сучасних

	умовах
Програмні результати навчання	ПРН 1. Використовувати базові знання з підприємництва, торгівлі і біржової діяльності й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях . ПРН 12. Володіти методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур .
РОЛЬ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ У ФОРМУВАННІ СОЦІАЛЬНИХ НАВИЧОК (SOFT SKILLS)	
Вивчення навчальної дисципліни «Конкурентоспроможність підприємства» забезпечує формування таких соціальних навичок: навички комунікації, лідерство; здатність логічно й системно мислити; креативність; діяти соціально відповідально та свідомо; генерування ідей тощо.	
МЕТА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ	
Метою вивчення дисципліни «Конкурентоспроможність підприємства» є: формування у майбутніх фахівців уявлення про особливості сучасної конкуренції та формування конкурентоспроможності підприємства у сучасних умовах господарювання; формування знань, практичних вмінь та навичок щодо оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства, розробки, прийняття й реалізації рішень щодо його підвищення, а також розробки та практичного застосування стратегій підтримування і нарощування конкурентних переваг підприємства для розширення можливостей виходу на нові ринки збуту, ефективного протистояння у конкурентній боротьбі та задоволення потреб споживачів.	
ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ	
Тема 1. Теоретичні основи конкурентних відносин. Економіка як система конкуруючих компаній Тема 2. Конкурентоспроможність як категорія і як властивість підприємства, що функціонує на ринку. Тема 3. Теоретико-методологічні засади управління конкурентоспроможністю підприємства. Тема 4. Діагностика стану конкурентоспроможності підприємства Тема 5. Конкурентоспроможність товару та методи її оцінки. Тема 6. Розробка та реалізація стратегії і програм забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Тема 7. Розвиток підприємства як необхідна передумова забезпечення його конкурентоспроможності.	
МЕТОДИ НАВЧАННЯ І ВИКЛАДАННЯ	
Методи навчання: 1. Методи організації та здійснення навчально-пізнавальної діяльності: словесні методи (лекція, розповідь-пояснення); наочні методи; практичні методи (виконання практичних завдань, тестові завдання). 2. Методи стимулювання і мотивації навчально-пізнавальної діяльності: методи формування пізнавальних інтересів (дискусії для вирішення проблемної ситуації, метод відповідей на запитання і опитування думок здобувачів вищої освіти). 3. Інноваційні та інтерактивні методи навчання: інтерактивні методи (групова робота, командні конкурси, дискусії, розроблення і презентація проєктів). 4. Методи контролю і самоконтролю за ефективністю навчально-пізнавальної діяльності: методи усного контролю (опитування, бесіда); методи письмового контролю (самостійна робота, тестування), методи самоконтролю: самооцінювання; самоаналіз пріоритетних напрямів власного навчального процесу.	
ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ	
Схема нарахування балів, шкала та критерії оцінювання результатів навчання	Забезпечення об'єктивності оцінювання здобувачів вищої освіти здійснюється шляхом застосування накопичувальної системи нарахування балів оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти з кожної теми освітнього компоненту впродовж семестру та достовірної фіксації результатів оцінювання у журналі обліку аудиторної навчальної роботи та завершується заліком із занесенням у відомість обліку успішності.

	Схема нарахування балів, шкала та критерії оцінювання результатів навчання наведені у Додатку до силабусу.
ПОЛІТИКА ВИВЧЕННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ ТА ОЦІНЮВАННЯ	
- щодо термінів виконання та перескладання	Усі завдання, передбачені робочою програмою, мають бути виконані та здані до залікового тижня. Терміни виконання та перескладання регламентуються Положенням про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти в Полтавському державному аграрному університеті та Положенням про організацію освітнього процесу в Полтавському державному аграрному університеті https://surl.li/hxwxec .
- щодо академічної доброчесності	Виконані завдання здобувачами вищої освіти мають бути їх оригінальними дослідженнями чи міркуваннями. Відсутність посилань на використані джерела, фабрикування джерел, списування, втручання в роботу інших осіб є прикладами можливої академічної недоброчесності. Письмові роботи перевіряються на наявність плагіату і допускаються до захисту із коректними текстовими запозиченнями у межах встановлених норм. У разі виявлення факту плагіату здобувач вищої освіти отримує за завдання 0 балів і повинен повторно виконати його. Списування під час контрольних робіт заборонені (у т. ч. із використанням мобільних пристроїв). Мобільні пристрої дозволяється використовувати лише під час он-лайн тестування. Документи стосовно академічної доброчесності наведені на сторінці Академічна доброчесність ПДАУ: https://surl.li/quwxlt
- щодо відвідування занять	Відвідування занять є важливою складовою навчання. Усі завдання, передбачені програмою, мають бути виконані у визначений термін. Якщо здобувач вищої освіти був відсутній на занятті, то він повинен виконати завдання та отримати за нього бали передбачені робочою програмою. У випадку якщо студент був відсутній на занятті або ж має індивідуальний графік навчання, то виконані завдання згідно встановлених термінів надсилає викладачу на корпоративну пошту або на платформу LMS Moodle.
- щодо зарахування результатів неформальної / інформальної освіти	У здобувачів вищої освіти є право визнання результатів навчання, набутих у неформальній / інформальній освіті перед опануванням даного освітнього компоненту або в процесі його опанування. Набуття відповідних результатів навчання можливе, зокрема після успішного опанування курсів (із документальним підтвердженням) на різноманітних навчальних платформах, зокрема: Prometheus, Coursera тощо. Особливості неформального / інформального навчання регламентовані Положенням про порядок визнання результатів навчання, здобутих у неформальній та інформальній освіті здобувачами

	вищої освіти Полтавського державного аграрного університету https://surl.li/hxwxec .
- щодо оскарження результатів оцінювання	Порядок оскарження результатів оцінювання здобувачів вищої освіти регламентується Положенням про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти в Полтавському державному аграрному університеті. Після оголошення результатів поточного або семестрового контролю здобувач освіти має право звернутися до викладача з проханням надати роз'яснення щодо отриманої оцінки. Підставами для оскарження результату оцінювання можуть бути: недотримання викладачем системи оцінювання, вказаної у робочій програмі навчальної дисципліни, необ'єктивне оцінювання та/або наявність конфлікту інтересів, якщо про його існування здобувачу вищої освіти не було і не могло бути відомо до проведення оцінювання. Результат оцінювання може бути оскаржений не пізніше наступного робочого дня після його оголошення. Для оскарження результату оцінювання здобувач вищої освіти звертається з письмовою заявою до директора ННІ.

РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

Основні

1. Дмитрієв І. А., Кирчата І. М., Шершеню О. М. Конкурентоспроможність підприємства : навчальний посібник. Х.: ФОП Бровін О.В., 2020. 340 с.
2. Конкурентоспроможність аграрного підприємства : підручник / За заг. редакцією Шуст О.А. Київ : Вид. «Центр учбової літератури», 2024. 536 с.
3. Конкурентоспроможність підприємства : підручник / П. І. Юхименко та ін. Київ: Центр навчальної літератури, 2020. 320 с.
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. Шевченко Л. С. Конкурентоспроможність бізнесу (підприємства) : навч. посіб. у питаннях і відповідях. Харків : Право, 2022. 312 с.

Допоміжні

1. Бакай В. Й., Ліннік Д. В. Особливості визначення конкурентоспроможності продукції підприємства. *Вісник хмельницького національного університету*. Економічні науки. №6. Том1. 2021. С. 272-279. URL: <http://journals.khnu.km.ua/vestnik/?p=10092>
2. Калюжна Ю.П., Шульга Л.В., Яснолоб І.О. Основи підприємницької та збутової діяльності у біржовій сфері. Електронний науково-практичний журнал «Інфраструктура ринку». Випуск 67. 2022. С. 116-119.
3. Омельчак Г. В. Особливості формування конкурентоспроможності підприємств в умовах воєнного стану. *Економічний простір*. №184. 2023. С. 114-117. URL: <https://prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/article/view/1242/1197>
4. Терещенко І.О., Боровик Т.В., Даниленко В. І., Майборода О.В., Шульга Л.В. Перший посібник з таргетингу : навч. посібник. Полтава : «Астроя», 2023. 128 с.
5. Шульга Л. В., Даниленко В. І., Терещенко І. О., Вакуленко Ю. В., Хрипко А. А. Системний підхід до формування конкурентоспроможності підприємства. *Ефективна економіка*. № 5. 2022. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=10296>
6. Шульга Л.В., Терещенко І.О., Бандурка Д. І. Комар В. П., Артеменко О.Ю. Фактори формування конкурентоспроможності підприємств сільськогосподарського машинобудування. *Ефективна економіка*. №7 2023. URL: <https://nayka.com.ua/index.php/ee/article/view/1882/1899>

7. Шульга Л.В., Терещенко І.О., Боровик Т.В., Чухліб О.С. Маркетингові комунікації в системі управління підприємством. Ефективна економіка. 2021. №11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9528>

Інформаційні ресурси

1. Офіційний сайт Верховної Ради України. URL: <https://www.rada.gov.ua/>.
2. Офіційний сайт Держкомстату України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Офіційний сайт Кабінету Міністрів України. URL: [http: // https://www.kmu.gov.ua/](http://https://www.kmu.gov.ua/).
4. Офіційний сайт Антимонопольного комітету України. URL: <https://amcu.gov.ua/>
5. Офіційний сайт бібліотеки ім. В.І. Вернадського. URL: <http://www.nbuv.gov.ua/>
6. Офіційний сайт Української Асоціації маркетингу. URL: <http://uam.in.ua/>
7. Офіційний сайт Американської асоціації маркетингу. URL: <https://www.ama.org>

Реквізити затвердження

Схвалено на засіданні кафедри маркетингу,
протокол від 01 вересня 2025 року № 1

Додаток до силабусу

Схема нарахування балів з навчальної дисципліни (денна форма навчання)

Назва теми	Форми контролю результатів навчання здобувачів вищої освіти				Разом
	Виконання практичних завдань	Розв'язування тестів	Виконання завдань самостійної роботи	Презентація	
Тема 1. Теоретичні основи конкурентних відносин. Економіка як система конкуруючих підприємств.	3	2	5	15	10
Тема 2. Конкурентоспроможність як категорія і як властивість підприємства, що функціонує на ринку.	6	2	5		13
Тема 3. Теоретико-методологічні засади управління конкурентоспроможністю підприємства.	6	2	5		13
Тема 4. Діагностика стану конкурентоспроможності підприємства.	6	2	5		13
Тема 5. Конкурентоспроможність товару та методи її оцінки.	6	2	5		13
Тема 6. Розробка та реалізація стратегії і програм забезпечення конкурентоспроможності підприємства.	6	2	5		13
Тема 7. Розвиток підприємства як необхідна передумова забезпечення його конкурентоспроможності.	3	2	5		10
Презентація: за будь якою темою на вибір				15	15
Разом	36	14	35	15	100

Схема нарахування балів з навчальної дисципліни (заочна форма навчання)

Назва теми	Форми контролю результатів навчання здобувачів вищої освіти				Разом
	Виконання практичних завдань	Розв'язування тестів	Виконання завдань самостійної роботи	Контрольна робота	
Тема 1. Теоретичні основи конкурентних відносин. Економіка як система конкуруючих підприємств.			5	55	5
Тема 2. Конкурентоспроможність як категорія і як властивість підприємства, що функціонує на ринку.			5		5
Тема 3. Теоретико-методологічні засади управління конкурентоспроможністю підприємства.			5		5
Тема 4. Діагностика стану конкурентоспроможності під-ва.			5		5
Тема 5. Конкурентоспроможність товару та методи її оцінки.	3	2	5		10
Тема 6. Розробка та реалізація стратегії і програм забезпечення конкурентоспроможності підприємства.	3	2	5		10
Тема 7. Розвиток підприємства як необхідна передумова забезпечення його конкурентоспроможності.			5	55	60
Разом	6	4	35	55	100

Шкала та критерії оцінювання результатів навчання при проведенні поточного контролю успішності здобувачів вищої освіти

Шкала та критерії оцінювання виконання практичних завдань

Кількість балів	Критерій оцінювання
3	Усі завдання виконані правильно, присутній аналіз, самостійне бачення, відповіді повні та супроводжуються власними роздумами з теми заняття. Висока активність здобувача на занятті. Здобувач демонструє критичне, креативне мислення, дисциплінованість та обізнаність з теми. Здобувач демонструє високий рівень формування компетентностей і досягнення результатів навчання.
2	Усі завдання в цілому виконані правильно, але присутні незначні помилки. Висока активність здобувача на занятті. Здобувач демонструє достатній рівень формування компетентностей і досягнення результатів навчання.
1	Виконані завдання містять помилки, що є обумовлені недостатнім опануванням здобувачем навчального матеріалу. Незначна активність здобувача на занятті. Здобувач демонструє низький рівень формування компетентностей і досягнення результатів навчання.
0	Завдання не виконані або виконані повністю неправильно. Пасивна поведінка здобувача вищої освіти на занятті. Здобувач вищої освіти виконує лише незначний обсяг поставлених перед ним / групою завдань, що не дає можливість оцінити формування компетентностей і досягнення результатів навчання.

Шкала та критерії оцінювання розв'язування тестів

Кількість балів	Критерій оцінювання
2	81-100 % правильних відповідей. Що дає змогу оцінити формування компетентностей і досягнення програмних результатів навчання.
1	60-80 % правильних відповідей. Що дає змогу оцінити формування компетентностей і досягнення програмних результатів навчання.
0	менше 60 % правильних відповідей, при вирішенні тестів багато виправлень. Що не дає можливість оцінити формування компетентностей і досягнення програмних результатів.

Шкала та критерії оцінювання самостійної роботи

Кількість балів	Критерій оцінювання
5	Завдання виконані правильно, повністю й вчасно, оформлення відповідає вимогам, є практичні приклади та власні роздуми (узагальнення) з теми заняття. Здобувач демонструє високий рівень формування компетентностей і досягнення результатів навчання.
3-4	Завдання виконані повністю, вчасно, в цілому правильно (присутні неточності або деякі помилки, зокрема в оформленні). Присутній індивідуальний підхід в узагальненні матеріалу з теми заняття. Здобувач демонструє достатній рівень формування компетентностей і досягнення результатів навчання.
1-2	Завдання виконані з суттєвими помилками або неповністю, що обумовлено недостатнім опануванням здобувачем навчального матеріалу. Присутні помилки в оформленні та/або завдання здане невчасно. Здобувач демонструє задовільний рівень формування компетентностей і досягнення результатів навчання.
0	Завдання не виконані або виконані повністю неправильно. Здобувач виконує лише незначний обсяг поставлених перед ним завдань, що не дає можливість оцінити формування компетентностей і досягнення результатів навчання.

Шкала та критерії оцінювання підготовки презентації

Кількість балів	Критерій оцінювання
11-15	Зміст презентації відповідає темі та результату навчання; наявність творчого або креативного підходу складання презентації; якісно підготовлена практична розробка, дотримані всі вимоги щодо технічного й естетичного оформлення роботи і орфографічних вимог. Що дає змогу оцінити формування компетентностей і досягнення програмних результатів навчання на високому рівні.
6-10	Наявність незначних недоліків у відповідності теми презентації заявленому результату навчання, виконанні презентації та її оформленні. Що дає змогу оцінити формування компетентностей і досягнення програмних результатів навчання на середньому рівні
0-5	Наявність суттєвих недоліків або ж повна невідповідності теми презентації результату навчання, вимогам щодо обсягу, оформлення та викладу змісту презентації. Що не дає можливість оцінити формування компетентностей і досягнення програмних результатів

Шкала та критерії оцінювання підготовки контрольної роботи

Кількість балів	Критерії оцінювання
<i>Для 1-го теоретичного питання</i>	
13-15	у випадку правильної, повної та чітко викладеної відповіді, що свідчить про високий рівень знань щодо особливостей сучасної конкуренції та формування конкурентоспроможності підприємства у сучасних умовах господарювання; формування практичних вмінь та навичок щодо оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства, розробки, прийняття й реалізації рішень щодо його підвищення, а також розробки та практичного застосування стратегій підтримування і нарощування конкурентних переваг підприємства для розширення можливостей виходу на нові ринки збуту, ефективного протистояння у конкурентній боротьбі та задоволення потреб споживачів..
10-12	у випадку правильної, чітко викладеної відповіді, що свідчить про достатній рівень щодо особливостей сучасної конкуренції та формування конкурентоспроможності підприємства у сучасних умовах господарювання; формування практичних вмінь та навичок щодо оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства, розробки, прийняття й реалізації рішень щодо його підвищення, а також розробки та практичного застосування стратегій підтримування і нарощування конкурентних переваг підприємства для розширення можливостей виходу на нові ринки збуту, ефективного протистояння у конкурентній боротьбі та задоволення потреб споживачів.
7-9	у випадку неповної, але в цілому правильної відповіді, що вказує на середній рівень знань щодо особливостей сучасної конкуренції та формування конкурентоспроможності підприємства у сучасних умовах господарювання; формування практичних вмінь та навичок щодо оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства, розробки, прийняття й реалізації рішень щодо його підвищення, а також розробки та практичного застосування стратегій підтримування і нарощування конкурентних переваг підприємства для розширення можливостей виходу на нові ринки збуту, ефективного протистояння у конкурентній боротьбі та задоволення потреб споживачів.
4-6	у випадку нечіткої чи неповної відповіді, що свідчить про задовільний рівень знань щодо особливостей сучасної конкуренції та формування конкурентоспроможності підприємства у сучасних умовах господарювання; формування практичних вмінь та навичок щодо оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства, розробки, прийняття й реалізації рішень щодо його підвищення, а також розробки та практичного застосування стратегій підтримування і нарощування конкурентних переваг підприємства для розширення можливостей виходу на нові ринки збуту, ефективного протистояння у конкурентній боротьбі та задоволення потреб споживачів.
1-3	у випадку нечіткої чи неповної відповіді, що свідчить про низький рівень знань щодо особливостей сучасної конкуренції та формування конкурентоспроможності підприємства у сучасних умовах господарювання; формування практичних вмінь та навичок щодо оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства, розробки, прийняття й реалізації рішень щодо його підвищення, а також розробки та практичного застосування стратегій підтримування і нарощування конкурентних переваг підприємства для розширення можливостей виходу на

	нові ринки збуту, ефективного протистояння у конкурентній боротьбі та задоволення потреб споживачів.
0	у випадку відсутності відповіді на теоретичне питання, що свідчить про незасвоєння теоретичного матеріалу з конкурентоспроможності підприємства та не дає можливість оцінити формування компетентностей і досягнення програмних результатів
<i>Для 2-го теоретичного питання</i>	
13-15	у випадку правильної, повної та чітко викладеної відповіді, що свідчить про високий рівень знань щодо особливостей сучасної конкуренції та формування конкурентоспроможності підприємства у сучасних умовах господарювання; формування практичних вмінь та навичок щодо оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства, розробки, прийняття й реалізації рішень щодо його підвищення, а також розробки та практичного застосування стратегій підтримування і нарощування конкурентних переваг підприємства для розширення можливостей виходу на нові ринки збуту, ефективного протистояння у конкурентній боротьбі та задоволення потреб споживачів.
10-12	у випадку правильної, чітко викладеної відповіді, що свідчить про достатній рівень знань щодо особливостей сучасної конкуренції та формування конкурентоспроможності підприємства у сучасних умовах господарювання; формування практичних вмінь та навичок щодо оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства, розробки, прийняття й реалізації рішень щодо його підвищення, а також розробки та практичного застосування стратегій підтримування і нарощування конкурентних переваг підприємства для розширення можливостей виходу на нові ринки збуту, ефективного протистояння у конкурентній боротьбі та задоволення потреб споживачів.
7-9	у випадку неповної, але в цілому правильної відповіді, що вказує на середній рівень знань щодо особливостей сучасної конкуренції та формування конкурентоспроможності підприємства у сучасних умовах господарювання; формування практичних вмінь та навичок щодо оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства, розробки, прийняття й реалізації рішень щодо його підвищення, а також розробки та практичного застосування стратегій підтримування і нарощування конкурентних переваг підприємства для розширення можливостей виходу на нові ринки збуту, ефективного протистояння у конкурентній боротьбі та задоволення потреб споживачів.
4-6	у випадку нечіткої чи неповної відповіді, що свідчить про задовільний рівень знань щодо особливостей сучасної конкуренції та формування конкурентоспроможності підприємства у сучасних умовах господарювання; формування практичних вмінь та навичок щодо оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства, розробки, прийняття й реалізації рішень щодо його підвищення, а також розробки та практичного застосування стратегій підтримування і нарощування конкурентних переваг підприємства для розширення можливостей виходу на нові ринки збуту, ефективного протистояння у конкурентній боротьбі та задоволення потреб споживачів.
1-3	у випадку нечіткої чи неповної відповіді, що свідчить про низький рівень знань щодо особливостей сучасної конкуренції та формування конкурентоспроможності підприємства у сучасних умовах господарювання; формування практичних вмінь та навичок щодо оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства, розробки, прийняття й реалізації рішень щодо його підвищення, а також розробки та практичного застосування стратегій підтримування і нарощування конкурентних переваг підприємства для розширення можливостей виходу на нові ринки збуту, ефективного протистояння у конкурентній боротьбі та задоволення потреб споживачів.
0	у випадку відсутності відповіді на теоретичне питання, що свідчить про незасвоєння теоретичного матеріалу з конкурентоспроможності підприємства та не дає можливість оцінити формування компетентностей і досягнення програмних результатів
<i>Для практичної ситуації</i>	
19-25-	у випадку правильного розв'язання задачі та належного її оформлення, що свідчить про високий рівень знань щодо особливостей сучасної конкуренції та формування конкурентоспроможності підприємства у сучасних умовах господарювання; формування практичних вмінь та навичок щодо оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства, розробки, прийняття й реалізації рішень щодо його підвищення, а також розробки та практичного застосування стратегій підтримування і нарощування конкурентних переваг підприємства для розширення можливостей виходу на нові ринки збуту, ефективного протистояння у конкурентній боротьбі та задоволення потреб споживачів.

13-18	у випадку незначних арифметичних помилок за умови правильної методики розв'язку, що свідчить про достатній рівень знань щодо особливостей сучасної конкуренції та формування конкурентоспроможності підприємства у сучасних умовах господарювання; формування практичних вмінь та навичок щодо оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства, розробки, прийняття й реалізації рішень щодо його підвищення, а також розробки та практичного застосування стратегій підтримування і нарощування конкурентних переваг підприємства для розширення можливостей виходу на нові ринки збуту, ефективного протистояння у конкурентній боротьбі та задоволення потреб споживачів.
7-12	у випадку наявних незначних методологічних помилок при розв'язуванні завдань, що свідчить про середній рівень знань щодо особливостей сучасної конкуренції та формування конкурентоспроможності підприємства у сучасних умовах господарювання; формування практичних вмінь та навичок щодо оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства, розробки, прийняття й реалізації рішень щодо його підвищення, а також розробки та практичного застосування стратегій підтримування і нарощування конкурентних переваг підприємства для розширення можливостей виходу на нові ринки збуту, ефективного протистояння у конкурентній боротьбі та задоволення потреб споживачів.
1-6	у випадку наявних методичних помилок у розв'язку та помилок в арифметичних розрахунках, що свідчить про низький рівень знань щодо особливостей сучасної конкуренції та формування конкурентоспроможності підприємства у сучасних умовах господарювання; формування практичних вмінь та навичок щодо оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства, розробки, прийняття й реалізації рішень щодо його підвищення, а також розробки та практичного застосування стратегій підтримування і нарощування конкурентних переваг підприємства для розширення можливостей виходу на нові ринки збуту, ефективного протистояння у конкурентній боротьбі та задоволення потреб споживачів.
0	у випадку відсутності розв'язку задачі, що свідчить про відсутність знань з конкурентоспроможності підприємства та не дає можливість оцінити формування компетентностей і досягнення програмних результатів