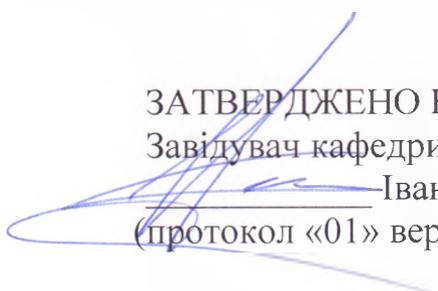


ПОЛТАВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Кафедра маркетингу

ЗАТВЕРДЖЕНО КАФЕДРОЮ

Завідувач кафедри

 Іван ТЕРЕЩЕНКО

(протокол «01» вересня 2025 року № 1)

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

(обов'язкова навчальна дисципліна)

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

освітньо-професійна програма «Маркетинг»

спеціальність 075 Маркетинг

галузь знань 07 Управління та адміністрування

рівень вищої освіти перший (бакалаврський)

Навчально-науковий інститут економіки, управління, права та інформаційних технологій

Полтава
2025-2026 н.р.

Робоча програма навчальної дисципліни «Конкурентоспроможність підприємства» для здобувачів вищої освіти за освітньо-професійною програмою «Маркетинг» спеціальності 075 Маркетинг

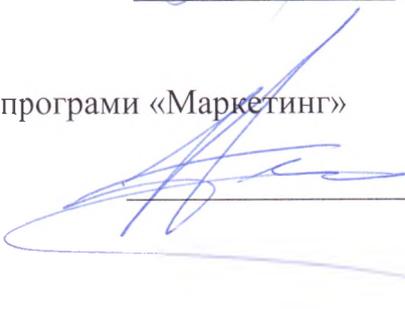
Мова викладання: державна

Розробник: Шутьга Людмила, професор кафедри маркетингу, к.е.н., доцент
«01» вересня 2025 року


Людмила ШУЛЬГА

Погоджено гарантом освітньої програми «Маркетинг»

«01» вересня 2025 року


Іван ТЕРЕЩЕНКО

Схвалено радою з якості вищої освіти
спеціальності «Маркетинг»
протокол від 01 вересня 2025 року № 1


Вікторія ДАНИЛЕНКО

1. Опис навчальної дисципліни

Елементи характеристики	Денна форма здобуття освіти
Загальна кількість годин	120
Кількість кредитів	4,0
Місце в індивідуальному навчальному плані здобувача вищої освіти	обов'язкова
Рік навчання (шифр курсу)	4-й рік навчання (075МАР_бд_2022)
Семестр	7-ий
Лекції (годин)	14
Практичні(годин)	26
Самостійна робота (годин)	80
Форма семестрового контролю	екзамен

2. Мета вивчення 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.

3. Передумови для вивчення навчальної дисципліни

Передумовою для вивчення дисципліни є досягнуті результати навчально-пізнавальної діяльності при формуванні відповідних компетентностей при вивченні наступних дисциплін: «Економічна теорія», «Правознавство», «Інформаційні системи і технології в маркетингу», «Економіка і фінанси підприємства», «Маркетингові дослідження», «Маркетинг», «Економіка і організація інноваційної діяльності», «Інфраструктура товарного ринку», «Менеджмент», «Маркетингове ціноутворення», «Маркетингова товарна політика», «Біржова діяльність».

4. Компетентності:

Загальні:

ЗК 3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

ЗК 6. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.

ЗК 8. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні.

ЗК 15. Здатність до адаптації, креативності, генерування ідей та дій у новій ситуації, формувати та демонструвати лідерські якості та поведінкові навички.

Фахові:

ФК 7. Здатність визначати вплив функціональних областей маркетингу на результати господарської діяльності ринкових суб'єктів.

ФК 11. Здатність аналізувати поведінку ринкових суб'єктів та визначати особливості функціонування ринків.

ФК 16. Здатність поглиблено аналізувати проблеми і явища в сфері маркетингу з врахуванням економічних ризиків та можливих соціально-економічних наслідків.

5. Програмні результати навчання:

ПРН 2. Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності.

ПРН 4. Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання

необхідного аналітичного й методичного інструментарію.

ПРН 14. Виконувати функціональні обов'язки в групі, пропонувати обґрунтовані маркетингові рішення.

ПРН 20. Планувати розвиток організації в напрямі підвищення економічної ефективності її діяльності та конкурентоспроможності.

Співвідношення програмних результатів навчання із очікуваними результатами навчання

Програмний результат навчання	Очікувані результати навчання навчальної дисципліни
ПРН 2. Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності.	- виконувати розрахунки пов'язані з оцінюванням ступеня інтенсивності конкуренції на ринку.
	- здійснювати аналіз позиції підприємства у конкурентному середовищі.
ПРН 4. Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію.	- збирати та аналізувати конкурентні переваги, якими володіє підприємство та обґрунтовувати ті, що мають бути досягнутими в майбутньому для підвищення його конкурентоспроможності.
	- збирати, обробляти та аналізувати статистичні дані, науково-аналітичні матеріали, необхідні для оцінки конкурентоспроможності підприємства, його продукції, а також для вирішення завдання підвищення конкурентоспроможності підприємства в цілому та окремих її складових.
	- виконувати розрахунки та здійснювати аналіз рівня конкурентоспроможності підприємства та продукції.
	- обґрунтовувати управлінські рішення щодо ефективного розвитку підприємства, враховуючи цілі підвищення його конкурентоспроможності на ринку, ресурси, якими воно може оперувати, обмеження та ризики, що склалася на ринку.
	- визначати та обґрунтовувати функції управління конкурентоспроможністю підприємства.
ПРН 14. Виконувати функціональні обов'язки в групі, пропонувати обґрунтовані маркетингові рішення.	- демонструвати навички взаємодії, лідерства, командної роботи та виконувати дослідження в групі.
ПРН 20. Планувати розвиток організації в напрямі підвищення економічної ефективності її діяльності та конкурентоспроможності.	- демонструвати знання сутності конкурентоспроможності підприємства.
	- визначати та обґрунтовувати сучасні напрями підвищення конкурентоспроможності підприємства.
	- планувати розвиток підприємства в напрямі підвищення його конкурентоспроможності для розширення можливостей виходу на нові ринки збуту, ефективного протистояння у конкурентній боротьбі та задоволення потреб споживачів.

6. Методи навчання і викладання

Методи організації та здійснення навчально-пізнавальної діяльності: словесні методи: лекція, розповідь-пояснення; наочні методи; практичні методи: вправи; практичні роботи.

Методи стимулювання і мотивації навчально-пізнавальної діяльності: методи формування пізнавальних інтересів: навчальні дискусії для вирішення проблемної ситуації, метод відповідей на запитання і опитування думок здобувачів вищої освіти; методи стимулювання і мотивації обов'язку й відповідальності: роз'яснення мети навчальної дисципліни; висування вимог до вивчення дисципліни.

Інноваційні та інтерактивні методи навчання: інтерактивні методи: групова робота, командні конкурси, дискусії, розроблення і презентація проєктів, «Мозковий штурм»; комп'ютерні і мультимедійні методи: використання мультимедійних презентацій.

Методи контролю і самоконтролю за ефективністю навчально-пізнавальної діяльності: методи усного контролю: бесіда; методи письмового контролю: самостійна робота, розв'язування тестів; методи самоконтролю: самооцінювання; самоаналіз пріоритетних напрямів власного навчального процесу.

7. Програма навчальної дисципліни

Тема 1. Теоретичні основи конкурентних відносин. Економіка як система конкуруючих підприємств. Економічна сутність, функції та види конкуренції. Конкурентні переваги підприємства. Конкурентне середовище підприємства. Інтенсивність конкуренції на ринку та методи її вимірювання. Стан конкуренції на ринку підприємств АПК України.

Тема 2. Конкурентоспроможність як категорія і як властивість підприємства, що функціонує на ринку. Ознаки конкурентоспроможності ринкового суб'єкта господарювання. Економічний зміст поняття «конкурентоспроможність» незалежно від рівня його прояву. Визначення поняття «конкурентоспроможність підприємства» та його основні ознаки. Фактори та критерії формування конкурентоспроможності підприємства. Специфіка конкурентоспроможності аграрного підприємства.

Тема 3. Теоретико-методологічні засади управління конкурентоспроможністю підприємства. Сутність, цілі та завдання управління конкурентоспроможністю підприємства. Методологічні основи управління конкурентоспроможністю підприємства. Системно-процесний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства. Основні етапи процесу управління конкурентоспроможністю підприємства, їх зміст і характеристика.

Тема 4. Діагностика стану конкурентоспроможності підприємства. Сутність, завдання та етапи процесу діагностики конкурентоспроможності підприємства. Методи оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства. Матричні методи оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства. Інтегральні методи оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства.

Тема 5. Конкурентоспроможність товару та методи її оцінки.

Сутність поняття «конкурентоспроможність товару». Принципи та загальний порядок оцінювання конкурентоспроможності товарів. Методи та показники оцінювання конкурентоспроможності товару. Основні напрямки забезпечення конкурентоспроможності продукції. Якість як головний чинник конкурентоспроможності. Формування та реалізація стратегії виробництва конкурентоспроможної аграрної продукції підприємства в умовах євроінтеграції.

Тема 6. Розробка та реалізація стратегії і програм забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Система конкурентних стратегій підприємства, сутність, види та механізми формування. Розробка та реалізація стратегій забезпечення

конкурентоспроможності підприємства. Програми забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Роль стратегічного маркетингу в забезпеченні конкурентоспроможності підприємства. Сучасні тенденції створення конкурентних стратегій аграрних підприємств.

Тема 7. Розвиток підприємства як необхідна передумова забезпечення його конкурентоспроможності. Сутність розвитку підприємства. Роль розвитку підприємства в забезпеченні його конкурентоспроможності. Маркетингові аспекти забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Напрями інноваційного розвитку конкурентного аграрного підприємства. Сучасні тренди розвитку цифрових технологій та їх вплив на конкурентоспроможність аграрних підприємств.

Структура (тематичний план) навчальної дисципліни

Назви тем	Кількість годин			
	денна форма 075МАР бд 2022			
	усього	у тому числі		
л		пр.	с.р.	
Тема 1. Теоретичні основи конкурентних відносин. Економіка як система конкуруючих підприємств.	16	2	4	10
Тема 2. Конкурентоспроможність як категорія і як властивість підприємства, що функціонує на ринку.	18	2	4	12
Тема 3. Теоретико-методологічні засади управління конкурентоспроможністю підприємства.	18	2	4	12
Тема 4. Діагностика стану конкурентоспроможності підприємства.	18	2	4	12
Тема 5. Конкурентоспроможність товару та методи її оцінки.	18	2	4	12
Тема 6. Розробка та реалізація стратегії і програм забезпечення конкурентоспроможності підприємства.	18	2	4	12
Тема 7. Розвиток підприємства як необхідна передумова забезпечення його конкурентоспроможності.	14	2	2	10
Усього годин	120	14	26	80

8. Теми практичних занять

Назва теми	Кількість годин
	денна форма 075МАР бд 2022
Тема 1. Теоретичні основи конкурентних відносин. Економіка як система конкуруючих підприємств.	4
Тема 2. Конкурентоспроможність як категорія і як властивість підприємства, що функціонує на ринку.	4
Тема 3. Теоретико-методологічні засади управління конкурентоспроможністю підприємства.	4
Тема 4. Діагностика стану конкурентоспроможності підприємства.	4
Тема 5. Конкурентоспроможність товару та методи її оцінки.	4
Тема 6. Розробка та реалізація стратегії і програм забезпечення конкурентоспроможності підприємства.	4
Тема 7. Розвиток підприємства як необхідна передумова забезпечення його конкурентоспроможності.	2
Разом	26

9. Теми самостійної роботи

Назва теми	Кількість годин
	денна форма 075МАР бд 2022
Тема 1. Теоретичні основи конкурентних відносин. Економіка як система конкуруючих підприємств.	10
Тема 2. Конкурентоспроможність як категорія і як властивість підприємства, що функціонує на ринку.	12
Тема 3. Теоретико-методологічні засади управління конкурентоспроможністю підприємства.	12
Тема 4. Діагностика стану конкурентоспроможності підприємства.	12
Тема 5. Конкурентоспроможність товару та методи її оцінки.	12
Тема 6. Розробка та реалізація стратегії і програм забезпечення конкурентоспроможності підприємства.	12
Тема 7. Розвиток підприємства як необхідна передумова забезпечення його конкурентоспроможності.	10
Разом	80

10. Індивідуальні завдання

Індивідуальна робота здобувача вищої освіти має сприяти закріпленню теоретичного матеріалу та практичних навичок. Індивідуальна робота з дисципліни «Конкурентоспроможність підприємства» не передбачена.

11. Оцінювання результатів навчання

Програмний результат навчання	Форми контролю програмних результатів навчання
ПРН 2. Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності.	- виконання практичних завдань; - розв'язування тестів; - виконання завдань самостійної роботи; - підготовка презентації; - екзамен.
ПРН 4. Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію.	
ПРН 14. Виконувати функціональні обов'язки в групі, пропонувати обґрунтовані маркетингові рішення.	
ПРН 20. Планувати розвиток організації в напрямі підвищення економічної ефективності її діяльності та конкурентоспроможності.	

Поточний контроль здійснюється на практичних заняттях впродовж семестру у формі виконання практичних завдань, розв'язування тестів, виконання завдань самостійної роботи, підготовки презентації.

Форма семестрового контролю знань здобувачів вищої освіти згідно з робочим і навчальним планом є екзамен.

Критерієм успішного навчання є досягнення здобувачем вищої освіти мінімальних порогових рівнів оцінок за кожним результатом навчання. Одним із обов'язкових елементів освітнього процесу є систематичний поточний контроль і підсумкова оцінка рівня досягнення результатів навчання.

Схема нарахування балів з навчальної дисципліни

Назва теми	Форми контролю результатів навчання здобувачів вищої освіти				Екзамен	Разом
	Виконання практичних завдань	Розв'язування тестів	Виконання завдань самостійної роботи	Презентація		
Тема 1. Теоретичні основи конкурентних відносин. Економіка як система конкуруючих підприємств.	6	1	3			10
Тема 2. Конкурентоспроможність як категорія і як властивість підприємства, що функціонує на ринку.	6	1	3			10
Тема 3. Теоретико-методологічні засади управління конкурентоспроможністю підприємства.	6	1	3			10
Тема 4. Діагностика стану конкурентоспроможності підприємства.	6	1	3			10
Тема 5. Конкурентоспроможність товару та методи її оцінки.	6	1	3			10
Тема 6. Розробка та реалізація стратегії і програм забезпечення конкурентоспроможності підприємства.	6	1	3			10
Тема 7. Розвиток підприємства як необхідна передумова забезпечення його конкурентоспроможності.	3	1	3			7
Презентація: за будь якою темою на вибір				13		13
Екзамен					20	20
Разом	39	7	21	13	20	100

*додаткову кількість балів здобувач вищої освіти може отримати опублікувавши тези доповідей у межах тем дисципліни. Максимальна кількість балів за опубліковані тези – 10 балів – додаються в кінці семестру.

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
1	66-100 % правильних відповідей. Що дає змогу оцінити формування компетентностей і досягнення програмних результатів навчання.
0	менше 65 % 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
3	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.
2	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	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
10-13	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.
5-9	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
0-4	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 екзамену*

Вид завдання	Шкала оцінювання, балів	Вимоги до знань та умінь здобувачів вищої освіти
Теоретичне питання	4-5	Відповіді правильні, обґрунтовані, осмислені та характеризують наявність спеціалізованих концептуальних знань на рівні новітніх досягнень, критичне осмислення проблем, вдало наводить приклади. Здобувач показує відмінні знання з визначених результатів навчання по дисципліні.
	2-3	Свідоме відтворення матеріалу з незначними помилками; дещо порушено логічність та послідовність викладу; достатньо проявляється самостійність мислення. Відповідь стилістично правильна, містить незначні граматичні помилки.
	1	У загальній формі розбирається в матеріалі, допускає суттєві помилки при висвітленні матеріалу, формулюванні понять, не може навести приклади.
	0	Відсутність відповіді на теоретичне питання, що не дає можливість оцінити формування компетентностей та отримання програмних результатів навчання у здобувача вищої освіти.
Розв'язання тестів	0-5	У кожному білеті 5 тестових завдань. За кожну правильну відповідь 1 бал.
Професійно-орієнтоване (задача)	9-10	Задача виконана правильно та за усіма показниками, послідовність розрахунку описана стилістично та граматично правильно з використанням професійних термінів, показує здатність здобувача вищої освіти використовувати професійні компетентності при розв'язанні практичних завдань та демонструє високий рівень формування компетентностей і досягнення результатів навчання.
	7-8	Загалом вірно розв'язана задача, але без належного оформлення висновків; здобувач загалом відповідає на уточнюючі запитання. Загалом, здобувач демонструє достатній рівень формування компетентностей і досягнення результатів навчання.
	4-6	У змісті відповідей при вирішенні задачі, спостерігаються помилки / рішення не повне, здобувачеві складно інтерпретувати отримані результати, але загалом він орієнтується в сутності завдання; відповіді на запитання є неповними / загальними. Загалом, здобувач демонструє середній рівень формування компетентностей і досягнення результатів навчання.
	1-3	У відповіді спостерігаються значні помилки, здобувач слабо орієнтується у сутності завдання, змісті додаткових питань / відповідь не повна / не може відповісти на них. Загалом, здобувач демонструє задовільний рівень формування компетентностей і досягнення результатів навчання.
	0	Здобувач не орієнтується у змісті завдання, допускає суттєві помилки, які унеможливають отримання вірної відповіді; не може дати відповіді на додаткові запитання, що не дає можливість оцінити формування компетентностей і досягнення результатів навчання.
Усього	20 балів	Максимальна кількість балів: 5 балів – теоретичне питання; 5-балів – розв'язання тестів; 10 балів – виконання задачі.

*екзамен складається з 1 теоретичного питання, 5 тестових завдань та 1 практичного завдання.

12. Інструменти, обладнання та програмне забезпечення, використання яких передбачено під час реалізації навчальної дисципліни

Мультимедійний проектор, мережа Wi-Fi, платформа MS Windows 10 Pro, Windows 10 Edu, Office 365, Internet-браузери.

13. Політика навчальної дисципліни

1. 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>.

Здобувач вищої освіти, який з поважних причин, підтверджених документально, не підлягав поточному контролю і набрав кількість балів меншу, ніж межа незадовільного навчання (не більше 59-ти балів за 100-баловою шкалою), зобов'язаний у тижневий термін після отримання довідки, затвердженої закладом охорони здоров'я або іншого підтверджувального документа, подати їх до директорату. У такому разі розпорядженням директора навчально-наукового інституту визначається термін ліквідації поточної академічної заборгованості і йому видаються аркуші поточної успішності здобувача вищої освіти.

Здобувач вищої освіти, який є недопущеним до семестрового контролю з навчальної дисципліни у разі набрання кількості балів менше ніж межа незадовільного навчання на дату семестрового контролю без поважної причини, має підсумкову академічну заборгованість. Ліквідація здобувачем підсумкової академічної заборгованості здійснюється згідно з графіком ліквідації підсумкової академічної заборгованості, що розробляється працівниками директорату та затверджується директором навчально-наукового інституту. Термін ліквідації підсумкової академічної заборгованості встановлює директорат, але зазвичай не довше, ніж два тижні після початку наступного навчального семестру.

Повторне проходження контрольного заходу для ліквідації підсумкової академічної заборгованості допускається не більше двох разів: один раз викладачеві, другий – комісії, яку формує директор навчально-наукового інституту за участю викладачів відповідної кафедри. Отримана оцінка у разі другого повторного проходження контрольного заходу є остаточною.

2. Академічна доброчесність. Внутрішні нормативно правові документи щодо академічної доброчесності, представлені на вкладці «Академічна доброчесність» Полтавського державного аграрного університету <https://surl.li/quwxlt>. Здобувач вищої освіти повинен дотримуватись Кодексу академічної доброчесності та Кодексу про етику викладача та здобувача вищої освіти Полтавського державного аграрного університету.

Дотримання академічної доброчесності здобувачами освіти передбачає: 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, використані методики досліджень і джерела інформації.

3. Відвідування занять. Відвідування занять є важливою складовою навчання. Здобувачі вищої освіти зобов'язані бути присутніми на заняттях і не пропускати їх без поважної причини. 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.

4. Неформальна/інформальна освіта

У здобувачів вищої освіти є право визнання результатів навчання, набутих у неформальній / інформальній освіті перед опануванням даного освітнього компонента 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, Edera 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/hxwxc>.

Назви тем	Назва	Назва курсу	Посилання на курс
Тема 6. Розробка та реалізація стратегії і програм забезпечення конкурентоспроможності підприємства	Prometheus	Успішний стартап: від ідеї до масштабування	https://prometheus.org.ua/prometheus-free/successful-startup/
	Prometheus	Основи проєктного менеджменту	https://prometheus.org.ua/prometheus-free/project-management-basics/
	Prometheus	Цифрові медіа та маркетингові стратегії	https://prometheus.org.ua/prometheus-free/digital-media-and-marketing-strategies/
Тема 7. Розвиток підприємства як необхідна передумова забезпечення його конкурентоспроможності	Edera	Соціальне підприємництво та конкурентоспроможність	https://study.edera.com/uk/courses/course/309

5. Оскарження результатів оцінювання регламентується Положенням про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти в Полтавському державному аграрному університеті <http://surl.li/blxujj>.

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 навчально-наукового інституту. Заява щодо оскарження результатів оцінювання розглядає апеляційна комісія, сформована розпорядженням директора навчально-наукового інституту.

Апеляційна комісія протягом трьох робочих днів ухвалює рішення про наявність або відсутність підстав оскарження результату оцінювання. Присутність здобувача вищої освіти на засіданнях апеляційної комісії є обов'язковою. Висновки апеляційної комісії оформляються відповідним протоколом і доводяться до відома здобувача вищої освіти і викладача, який проводив контрольний захід.

14. 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. Власенко В. В., Порфіренко В. І., Гребельник М. М. Суто та види конкурентних переваг підприємства. *Інфраструктура ринку*. Випуск 49. 2020. С. 97-103. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2020/49_2020_ukr/21.pdf

3. 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. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2022/67_2022/23.pdf

4. 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>

5. Терещенко І.О., Боровик Т.В., Даниленко В. І., Майборода О.В., Шульга Л.В. Перший посібник з таргетингу : навч. посібник. Полтава : «Астра», 2023. 128 с.

6. 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>

7. Шульга Л. В., Терещенко І. О., Шарлай О. В. Сучасні маркетингові стратегії управління підприємством. *Ефективна економіка*. 2020. № 9. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8192>

8. 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>

9. 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.nbu.gov.ua/>
6. Офіційний сайт Української Асоціації маркетингу. URL: <http://uam.in.ua/>
7. Офіційний сайт Американської асоціації маркетингу. URL: <https://www.ama.org>