

СИЛАБУС
навчальної дисципліни
«Конкурентоспроможність
підприємства»

ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ ПРО НАВЧАЛЬНУ ДИСЦИПЛІНУ

Рівень вищої освіти	Перший (бакалаврський) рівень
Код і найменування спеціальності	075 Маркетинг,
Тип і назва освітньої програми	освітньо-професійна програма Маркетинг
Курс, семестр	4 курс, 8 семестр.
Обсяг і форма семестрового контролю з навчальної дисципліни	Кількість кредитів ЄКТС– 4,5 Загальна кількість годин – 135, в т.ч.: лекцій – 28 год., практичних – 18 год. Форма семестрового контролю – екзамен
Мова(и) викладання	державна
ННІ, кафедра	Навчально-науковий інститут економіки, управління, права та інформаційних технологій, кафедра маркетингу
Контактні дані розробника(ів)	Шульга Людмила Володимирівна, к.е.н., доцент, контакти: каб. 442 (навчальний корпус №4), e-mail: liudmyla.shulga@pdau.edu.ua, Сторінка викладачки: https://www.pdau.edu.ua/department/kafedra-marketynгу

МІСЦЕ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ В ОСВІТНІЙ ПРОГРАМІ

Статус навчальної дисципліни	Обов'язкова навчальна дисципліна.
Передумови для вивчення навчальної дисципліни	«Економіка і фінанси підприємства», «Маркетинг», «Економіка і організація інноваційної діяльності», «Інфраструктура товарного ринку», «Менеджмент», «Маркетингове ціноутворення», «Маркетингова товарна політика», «Маркетингова збутова політика», «Маркетинг в галузях та сферах діяльності», «Маркетингові дослідження».
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 16. 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.

	<p>ФК 11. Здатність аналізувати поведінку ринкових суб'єктів та визначати особливості функціонування ринків.</p> <p>ФК 16. Здатність поглиблено аналізувати проблеми і явища в сфері маркетингу з врахуванням економічних ризиків та можливих соціально-економічних наслідків.</p>
<p>Результати навчання</p>	<p>ПРН 2. Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності.</p> <p>ПРН 4. Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію.</p> <p>ПРН 14. Виконувати функціональні обов'язки в групі, пропонувати обґрунтовані маркетингові рішення.</p> <p>ПРН 19. Знати основи економіки та фінансів, вміти оцінювати результати підприємницької діяльності.</p> <p>ПРН 20. Планувати розвиток організації в напрямі підвищення економічної ефективності її діяльності та конкурентоспроможності.</p>
<p align="center">РОЛЬ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ У ФОРМУВАННІ СОЦІАЛЬНИХ НАВИЧОК (SOFT SKILLS)</p>	
<p>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.</p>	
<p align="center">МЕТА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ</p>	
<p>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 підтримання і нарощування конкурентних переваг підприємства для розширення можливостей виходу на нові ринки збуту, ефективного протистояння у конкурентній боротьбі та задоволення потреб споживачів.</p>	
<p align="center">ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ</p>	
<p>Тема 1. Теоретичні основи конкурентних відносин. Економіка як система конкуруючих компаній</p> <p>Тема 2. Конкурентоспроможність як категорія і як властивість підприємства, що функціонує на ринку.</p> <p>Тема 3. Теоретико-методологічні засади управління конкурентоспроможністю підприємства.</p> <p>Тема 4. Діагностика стану конкурентоспроможності підприємства</p> <p>Тема 5. Конкурентоспроможність товару та методи її оцінки.</p> <p>Тема 6. Розробка та реалізація стратегії і програм забезпечення конкурентоспроможності підприємства.</p> <p>Тема 7. Розвиток підприємства як необхідна передумова забезпечення його конкурентоспроможності.</p>	
<p align="center">МЕТОДИ НАВЧАННЯ І ВИКЛАДАННЯ</p>	
<p>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</p>	

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 екзаменом 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/hxwxc>.

- **щодо академічної доброчесності**

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, використанні методики досліджень і джерела інформації.

Документи, що стосуються академічної доброчесності, представлені на вкладці «Академічна доброчесність» Полтавського державного аграрного університету: <https://surl.li/dxckbj>. Здобувач вищої освіти повинен дотримуватись Кодексу академічної доброчесності <https://surl.li/xwremq> та Кодексу про етику викладача та здобувача вищої освіти Полтавського державного аграрного університету <http://surl.li/cbcoqm>.

<p>- ЩОДО ВІДВІДУВАННЯ ЗАНЯТЬ</p>	<p>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.</p>
<p>- ЩОДО ЗАРАХУВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НЕФОРМАЛЬНОЇ / ІНФОРМАЛЬНОЇ ОСВІТИ</p>	<p>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.</p> <p>Здобувачі можуть самостійно на платформах онлайн-освіти, шляхом участі у короткострокових навчальних програмах і проєктах (з видачею сертифіката) опановувати навчальний матеріал, який за змістом дозволяє здобути очікувані навчальні результати дисципліни.</p> <p>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.</p>
<p>- ЩОДО ОСКАРЖЕННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ОЦІНЮВАННЯ</p>	<p>Порядок оскарження результатів оцінювання здобувачів вищої освіти регламентується Положенням про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти в Полтавському державному аграрному університеті http://surl.li/blxujj.</p> <p>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.</p>
<p>РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ</p>	

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 : «Астроя», 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://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>

Реквізити затвердження

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

Додаток до силабусу

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.	4	2	3	13	20	9
Тема 2. Конкурентоспроможність як категорія і як властивість підприємства, що функціонує на ринку.	4	2	3			9
Тема 3. Теоретико-методологічні засади управління конкурентоспроможністю підприємства.	4	2	3			9
Тема 4. Діагностика стану конкурентоспроможності підприємства.	8	2	3			13
Тема 5. Конкурентоспроможність товару та методи її оцінки.	4	2	3			9
Тема 6. Розробка та реалізація стратегії і програм забезпечення конкурентоспроможності підприємства.	4	2	3			9
Тема 7. Розвиток підприємства як необхідна передумова забезпечення його конкурентоспроможності.	4	2	3			9
Презентація: за будь якою темою на вибір				13		13
Екзамен					20	20
Разом	32	14	21	13	20	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
4	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.
3	Усі завдання в цілому виконані правильно, але присутні незначні помилки. Здобувач достатньо активний на занятті. Здобувач демонструє достатній рівень формування компетентностей і досягнення результатів навчання.
2	Виконані завдання містять ряд помилок, що обумовлено поверхневим опануванням здобувачем теоретичного матеріалу, йому складно сформулювати комплексне рішення щодо поставленого завдання, або він подекуди не може простежити причинно наслідковий зв'язок. Здобувач на занятті проявляє середню активність. Здобувач демонструє середній рівень формування компетентностей і досягнення результатів навчання.

1	Виконані завдання містять суттєві помилки, що є обумовлено недостатнім опануванням здобувачем навчального матеріалу. Слабка активність здобувача на занятті, але завдання намагається виконувати. 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	61-80 % 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
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 результатів навчання при проведенні семестрового контролю успішності здобувачів вищої освіти

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 кожен 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.

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.	4	2	3			9
Тема 2. Конкурентоспроможність як категорія і як властивість підприємства, що функціонує на ринку.	4	2	3			9
Тема 3. Теоретико-методологічні засади управління конкурентоспроможністю підприємства.	4	2	3			9
Тема 4. Діагностика стану конкурентоспроможності підприємства.	8	2	3			13
Тема 5. Конкурентоспроможність товару та методи її оцінки.	4	2	3			9
Тема 6. Розробка та реалізація стратегії і програм забезпечення конкурентоспроможності підприємства.	4	2	3			9
Тема 7. Розвиток підприємства як необхідна передумова забезпечення його конкурентоспроможності.	4	2	3			9
Презентація: за будь якою темою на вибір				13		13
Екзамен					20	20
Разом	32	14	21	13	20	100