

ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ



ЗАТВЕРДЖУЮ

Декан факультету управління,
адміністрування та туризму

Євгеній РУДНІЧЕНКО

01.09.2025 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Конкурентоспроможність торговельних підприємств

Назва дисципліни

Галузь знань D Бізнес, адміністрування та право
 Спеціальність D7 Торгівля
 Рівень вищої освіти Другий (магістерський)
 Освітньо-професійна програма Електронна комерція та торговельний бізнес
 Мова навчання українська
 Шифр дисципліни ОФП.01 Обсяг дисципліни – 5 кредити ЄКТС
 Статус дисципліни: обов'язкова (фахової підготовки)
 Факультет – Управління, адміністрування та туризму
 Кафедра – Економічної теорії, підприємництва та торгівлі

Форма здобуття освіти	Курс	Семестр	Загальний обсяг		Кількість годин						Курсовий проект	Курсова робота	Форма семестрового контролю	
			Кредити ЄКТС	Години	Аудиторні заняття					Самостійна робота, у т.ч. ІРС			Залік	Іспит
					Разом	Лекції	Лабораторні роботи	Практичні заняття	Семінарські заняття					
Д	1	1	5	150	50	16		34		100			+	
З	1	1	5	150	14	10		4		136			+	

Робоча програма складена на основі освітньо-професійної програми «Електронна комерція та торговельний бізнес» за спеціальністю D7 «Торгівля»

Робоча програма складена Ольга ГАРВАТ канд. екон. наук, доц. Ольга ГАРВАТ

Схвалена на засіданні кафедри Економічної теорії, підприємництва та торгівлі

Протокол від 29.08.2025 р. № 1

Зав. кафедри Лариса ЛЮБОХИНЕЦЬ

Робоча програма розглянута та схвалена вченою радою факультету управління, адміністрування та туризму

Голова вченої ради факультету

Євгеній РУДНІЧЕНКО

Хмельницький 2025

2 ЛИСТ ПОГОДЖЕННЯ

Посада	Назва факультету	Підпис	Ініціали, прізвище
Завідувач кафедри економічної теорії, підприємництва та торгівлі док. екон. наук, проф.	Факультет управління, адміністрування та туризму		Лариса ЛЮБОХИНЕЦЬ
Гарант освітньо-професійної програми, док. екон. наук, проф.	Факультет управління, адміністрування та туризму		Лариса ЛЮБОХИНЕЦЬ
Декан	Факультет управління, адміністрування та туризму		Євгеній РУДНІЧЕНКО

3 ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

Дисципліна «Конкурентоспроможність торговельних підприємств» є однією із обов'язкових дисциплін фахової підготовки і займає важливе місце у підготовці здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти, очної (денної) (далі – денної) та заочної форм здобуття вищої освіти, які навчаються за освітньо-професійною програмою «Електронна комерція та торговельний бізнес» в межах спеціальності D7 «Торгівля». Дисципліна «Конкурентоспроможність торговельних підприємств» вивчає принципи, фактори, методи та технології формування конкурентних переваг для забезпечення життєздатності торговельних підприємств на ринку товарів та послуг. Програма дисципліни орієнтована на глибоке засвоєння теорії та практики управління процесами, що підвищують конкурентоспроможність торговельного бізнесу.

Пререквізити: вихідна

Постреквізити: ОФП 04 Електронний бізнес та e-commerce, ОФП 07 Переддипломна практика, ОФП 08 Кваліфікаційна робота.

Відповідно до освітньої програми «Електронна комерція та торговельний бізнес» дисципліна має забезпечити:

- **компетентності:** вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми (ЗК 02); здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети (ЗК 03); визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків (ЗК 05); здатність розробляти та реалізовувати стратегію розвитку торговельних структур (ФК 01); здатність проводити оцінювання продукції, товарів і послуг в торговельній діяльності (ФК 02); здатність до ефективного управління діяльністю суб'єктів господарювання в сфері торгівлі (ФК 03); здатність до вирішення проблемних питань і прийняття управлінських рішень у професійній діяльності (ФК 04); здатність до ініціювання та реалізації інноваційних проєктів в торговельній діяльності (ФК 05).

- **програмні результати навчання:** визначати, аналізувати проблеми торгівлі та розробляти заходи щодо їх вирішення (ПРН 02); розробляти заходи матеріального і морального заохочення та застосовувати інші інструменти мотивування персоналу й партнерів для досягнення поставленої мети (ПРН 03); професійно, в повному обсязі й з творчою самореалізацією виконувати поставлені завдання у сфері торгівлі (ПРН 05); визначати та впроваджувати стратегічні плани розвитку суб'єктів господарювання у сфері торгівлі (ПРН 07); оцінювати продукцію, товари, послуги, а також процеси, що відбуваються в торговельних структурах, і робити відповідні висновки для прийняття управлінських рішень (ПРН 08); розробляти і приймати рішення, спрямовані на забезпечення ефективності діяльності суб'єктів господарювання у сфері торговельної діяльності (ПРН 09); вирішувати проблемні питання, що виникають в діяльності торговельних структур за умов невизначеності та ризиків (ПРН 10); впроваджувати інноваційні проєкти з метою створення умов для ефективного функціонування та розвитку торговельних структур (ПРН 11).

Мета дисципліни. Формування системи теоретичних знань та практичних навичок щодо об'єктивних закономірностей, інструментів та особливостей сучасної конкуренції та конкурентоспроможності торговельного підприємства, а також набуття ними навиків і вмінь дослідження стану конкуренції, аналізу та оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства, розроблення та практичного застосування стратегій підтримування та нарощування його конкурентних переваг.

Предмет дисципліни. Вивчення конкретних форм економічної конкуренції, закономірностей формування конкурентних переваг і конкурентоспроможності торговельних підприємств.

Завдання дисципліни. Надати здобувачам теоретичні знання і практичні навички щодо розроблення та практичного застосування стратегій підтримування та нарощування конкурентних переваг торговельних підприємств.

Результати навчання. Після вивчення дисципліни здобувач має: **володіти** професійною термінологією; **аналізувати** проблеми торгівлі та розробляти заходи щодо їх вирішення; **розробляти** заходи матеріального і морального заохочення та застосовувати інші інструменти мотивування персоналу для досягнення поставленої мети; **уміти** виконувати поставлені завдання у сфері торгівлі; **впроваджувати** стратегічні плани розвитку суб'єктів господарювання у сфері торгівлі; **оцінювати** продукцію, товари, послуги, а також процеси, що відбуваються в торговельних структурах, і робити відповідні висновки для прийняття управлінських рішень; **розробляти** рішення, спрямовані на забезпечення ефективності діяльності суб'єктів господарювання у сфері торговельної діяльності; **вирішувати** проблемні питання, що виникають в діяльності торговельних структур за умов невизначеності та ризиків; **впроваджувати** інноваційні проекти з метою створення умов для ефективного функціонування та розвитку торговельних структур.

4 СТРУКТУРА ЗАЛІКОВИХ КРЕДИТІВ ДИСЦИПЛІНИ

Назва теми	Кількість годин, відведених на						
	Денну форму			Заочну форму			
	Лекції	Практичні заняття	СРС	Лекції	Практичні заняття	СРС	
1. Теоретичні основи визначення конкурентоспроможності торговельного підприємства.	2	2	8	2	2	8	
2. Державне регулювання конкуренції.		2	8			9	
3. Особливості управління конкурентоспроможністю торговельного підприємства.	2	2	6			8	
4. Основні методи оцінки конкурентоспроможності торговельного підприємства.		2	8			9	
5. Діагностика конкурентоспроможності торговельного підприємства: аналіз галузі та підприємства.	2	4	4	2	2	8	
6. Формування конкурентоспроможного персоналу торговельного підприємства.		2	4			9	
7. Реклама, як інструмент підвищення конкурентоспроможності торговельного підприємства.	2	2	4			8	
8. Цифрова трансформація торгівлі та її вплив на конкурентоспроможність бізнесу.		2	4	9			
9. Визначення потенціалу конкуренто-спроможності торговельного підприємства.	2	2	4	2	2	8	
10. Формування конкурентних переваг торговельного підприємства.		2	4			9	
11. Методи забезпечення конкурентних переваг торговельного підприємства.	2	2	8	2		2	8
12. Технологія забезпечення конкурентних переваг торговельного підприємства.		2	6				9
13. Стратегія конкурентного управління торговельним підприємством	2	2	8		8		
14. Управління конкурентоспроможністю торговельного підприємства.		2	6	9			
15. Розроблення та забезпечення реалізації програм підвищення конкурентоспроможності торговельного підприємства.	2	2	6	2	2	8	
16. Оцінювання ефективності сучасних моделей управління конкурентоспроможністю торговельного підприємства		2	6			9	
Разом за семестр	16	34	100	10	4	136	

5 ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

5.1 Зміст лекційного матеріалу

Номер лекції	Перелік тем лекцій, їх анотація	Кількість годин
1	2	3
1	Тема 1. Теоретичні основи визначення конкурентоспроможності торговельного підприємства. Сутність економічної конкуренції: предмет, об'єкт дослідження, функції. Генезис економічних теорій. Види конкуренції. Моделі ринкової економіки. Форми і засоби конкуренції. Літ.: [2, с. 8-29], [3, с. 7-35], [4, с. 6-25], [5, с. 15-40], [6, с. 24-47], [7, с. 12-31], [8, с. 10-26] Тема 2. Державне регулювання конкуренції. Сутність та інструментарій державного регулювання конкуренції. Поняття недобросовісної конкуренції та монополістичних порушень. Правові засади державного регулювання економічної конкуренції. Види відповідальності за порушення антимонопольного законодавства. Літ.: [3, с. 36-55], [4, с. 30-52], [5, с. 44-58], [7, с. 34-51], [8, с. 27-34].	2
2	Тема 3. Особливості управління конкурентоспроможністю торговельного підприємства. Основні складові конкурентного середовища. Поняття конкурентоспроможності продукції та механізм її формування. Методи оцінювання конкурентоспроможності продукції (товару, послуги). Особливості управління конкурентоспроможністю продукції підприємства. Літ.: [1, с. 220-232], [2, с. 8-29], [3, с. 7-35], [4, с. 6-25], [6, с. 24-47], [7, с. 12-31], [8, с. 10-26]. Тема 4. Основні методи оцінки конкурентоспроможності торговельного підприємства. Основні принципи оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства. Фактори та складові конкурентоспроможності підприємства. Методи оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства. Літ.: [4, с. 57-82; 189-206], [5, с. 23-32].	2
3	Тема 5. Діагностика конкурентоспроможності торговельного підприємства: аналіз галузі та підприємства. Сутність та складові конкурентного середовища підприємства. Принципи діагностики конкурентного середовища та аналізу діяльності конкурентів. Особливості конкурентного середовища вітчизняних підприємств. Показники інтенсивності конкуренції. Методичні основи діагностики конкурентного середовища підприємства. Оцінка стратегічного протистояння підприємств-конкурентів. Літ.: [2, с. 65-96], [3, с. 56-87], [6, с. 77-115], [7, с. 40-66]. Тема 6. Формування конкурентоспроможного персоналу торговельного підприємства. Конкурентоспроможність персоналу як складова конкурентоспроможності підприємства. Характеристика працівників магазину. Організація робочого місця в магазині. Умови праці працівників та режим роботи магазину. Організація матеріальної відповідальності в торгівлі. Формування конкурентоспроможного персоналу торговельного підприємства. Літ.: [1, с. 97-117].	2
4	Тема 7. Реклама, як інструмент підвищення конкурентоспроможності торговельного підприємства. Поняття, сутність та завдання реклами. Види рекламних засобів та умови їх застосування. Рекламні засоби та їх характеристика. Форми реалізації реклами торговельного підприємства: рекламне оголошення, рекламні цикли, рекламна кампанія. Організація реклами в магазині. Сучасні напрямки розвитку рекламної	

	діяльності. Літ.: [1, с. 272-282].	2
	Тема 8. Цифрова трансформація торгівлі та її вплив на конкурентоспроможність бізнесу. Сутність та завдання цифрової трансформації торгівлі. Цифровізація світової торгівлі: переваги та ризики. Світова торгівля і зміни торговельної політики в умовах пандемії COVID-19: висновки для України. Літ.: [5, с. 51-61].	
5	Тема 9. Визначення потенціалу конкурентоспроможності торговельного підприємства. Сутність поняття «потенціал підприємства». Складові елементи потенціалу конкурентоспроможності підприємства. Засади системного управління та формування структури конкурентного потенціалу підприємства. Літ.: [2, с. 104-121], [3, с. 88-116].	2
	Тема 10. Формування конкурентних переваг торговельного підприємства. Сутність та сфери формування конкурентних переваг. Властивості конкурентних переваг. Види та джерела формування конкурентних переваг. Інструменти та методи формування конкурентних переваг підприємства. Формування стратегії забезпечення конкурентних переваг підприємства. Літ.: [2, с. 129-150], [3, с. 117-129], [4, с. 132-150], [7, с. 273-303].	
6	Тема 11. Методи забезпечення конкурентних переваг торговельного підприємства. Основні підходи і напрями забезпечення конкурентних переваг підприємства. Класифікація й сутність основних методів управління конкурентними перевагами. Методи та засоби реалізації політики забезпечення конкурентних переваг підприємства. Напрями формування та інструменти реалізації політики забезпечення конкурентних переваг підприємства. Літ.: [2, с. 156-166], [3, с. 130-173], [4, с. 154-170], [7, с. 209-230], [8, с. 100-108].	2
	Тема 12. Технологія забезпечення конкурентних переваг торговельного підприємства. Сутність та принципи технології забезпечення конкурентних переваг підприємства. Формування нових конкурентних переваг та технологія планування конкурентоспроможності підприємства. Літ.: [2, с. 172-183], [3, с. 179-198], [8, с. 109-112].	
7	Тема 13. Стратегія конкурентного управління торговельним підприємством Поняття про конкурентні стратегії підприємства і їх види. Характеристика загальноприйнятих конкурентних стратегій. Механізм формування конкурентної стратегії. Літ.: [4, с. 86-108], [6, с. 137-179], [7, с. 115-130].	2
	Тема 14. Управління конкурентоспроможністю торговельного підприємства. Поняття конкурентоспроможності підприємства та механізм її формування. Засади системного управління конкурентоспроможністю підприємства. Методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємства. Літ.: [1, с. 235-345], [2, с. 218-243], [3, с. 219-237], [6, с. 62-73], [8, с. 146-151].	
8	Тема 15. Розроблення та забезпечення реалізації програм підвищення конкурентоспроможності торговельного підприємства. Концепція розробки та забезпечення реалізації програми. Етапи розробки програми підвищення конкурентоспроможності підприємства. Напрями формування економічного механізму підвищення конкурентоспроможності підприємства. Розробка і реалізація конкурентної стратегії підприємства Літ.: [1, с. 331-333], [2, с. 227-302], [3, с. 263-296], [4, с. 172-186], [6, с. 151-179], [8, с. 179-188].	
	Тема 16. Оцінювання ефективності сучасних моделей управління конкурентоспроможністю торговельного підприємства. Моделі управління конкурентоспроможністю підприємства.	2

	Методичні підходи до діагностики та управління конкурентоспроможністю підприємства в сучасній парадигмі управління. Формування конкурентних переваг на інноваційних засадах управління конкурентоспроможністю підприємства Літ.: [1, с. 286-330], [2, с.310-327], [6, с. 116-132], [8, с. 193-199].	
Разом за семестр		16

Перелік оглядових лекцій для студентів заочної форми здобуття освіти

Номер лекції	Тема лекції	Кількість годин
1	Теоретичні основи визначення конкурентоспроможності торговельного підприємства. Державне регулювання конкуренції. Особливості управління конкурентоспроможністю торговельного підприємства. Основні методи оцінки конкурентоспроможності торговельного підприємства Літ.: [1-8].	2
2	Діагностика конкурентоспроможності торговельного підприємства: аналіз галузі та підприємства. Формування конкурентоспроможного персоналу торговельного підприємства. Реклама, як інструмент підвищення конкурентоспроможності торговельного підприємства. Літ.: [1-8].	2
3	Цифрова трансформація торгівлі та її вплив на конкурентоспроможність бізнесу. Визначення потенціалу конкурентоспроможності торговельного підприємства. Формування конкурентних переваг торговельного підприємства. Літ.: [1-8].	2
4	Методи забезпечення конкурентних переваг торговельного підприємства. Технологія забезпечення конкурентних переваг торговельного підприємства. Стратегія конкурентного управління торговельним підприємством. Літ.: [1-8].	2
5	Управління конкурентоспроможністю торговельного підприємства. Розроблення та забезпечення реалізації програм підвищення конкурентоспроможності торговельного підприємства. Оцінювання ефективності сучасних моделей управління конкурентоспроможністю торговельного підприємства. Літ.: [1-8]	2
Разом:		10

5.2 Зміст практичних занять

Перелік практичних занять для студентів денної форми здобуття освіти

№ з/п	Теми практичних занять, їх зміст	Кількість год.
1	Теоретичні основи визначення конкурентоспроможності торговельного підприємства. 1. Сутність економічної конкуренції. 2. Предмет, об'єкт дослідження, функції. 3. Генезис економічних теорій. 4. Концепція конкурентоспроможності торговельного підприємства. 5. Види конкуренції. Форми і засоби конкуренції. 6. Моделі ринкової економіки. Літ.: [2, с. 8-29], [3, с. 7-35], [4, с. 6-25], [5, с. 15-40], [6, с. 24-47], [7, с. 12-31], [8, с. 10-26],	2
2	Державне регулювання конкуренції. 1. Сутність та інструментарій державного регулювання конкуренції. 2. Інструментарій державного регулювання конкуренції. 3. Недобросовісна конкуренція. Монополістичні порушення. 4. Правові засади державного регулювання економічної конкуренції. 5. Види відповідальності за порушення антимонопольного законодавства.	2

	Літ.: [3, с. 36-55], [4, с. 30-52], [5, с. 44-58], [7, с. 34-51], [8, с. 27-34].	
3	Особливості управління конкурентоспроможністю торговельного підприємства. 1. Основні складові конкурентного середовища. 2. Поняття конкурентоспроможності продукції та механізм її формування. 3. Методи оцінювання конкурентоспроможності продукції (товару, послуги). 4. Управління конкурентоспроможністю продукції підприємства. Літ.: [1, с. 220-232], [2, с. 8-29], [3, с. 7-35], [4, с. 6-25], [6, с. 24-47], [7, с. 12-31], [8, с. 10-26].	2
4	Основні методи оцінки конкурентоспроможності торговельного підприємства. 1. Основні принципи оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства. 2. Фактори та складові конкурентоспроможності підприємства. 3. Методи оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства. 4. Прийоми оцінки рівня конкурентоспроможності торговельного підприємства. Літ.: [4, с. 57-82; 189-206], [5, с. 23-32].	2
5	Діагностика конкурентоспроможності торговельного підприємства: аналіз галузі та підприємства. 1. Сутність та складові конкурентного середовища підприємства. 2. Принципи діагностики конкурентного середовища та аналізу діяльності конкурентів. 3. Особливості конкурентного середовища вітчизняних підприємств. Літ.: [2, с. 65-96], [3, с. 56-87], [6, с. 77-115], [7, с. 40-66].	2
6	Діагностика конкурентоспроможності торговельного підприємства: аналіз галузі та підприємства. 1. Показники інтенсивності конкуренції. 2. Методичні основи діагностики конкурентного середовища підприємства. 3. Оцінка стратегічного протистояння підприємств-конкурентів. Літ.: [2, с. 65-96], [3, с. 56-87], [6, с. 77-115], [7, с. 40-66].	2
7	Формування конкурентоспроможного персоналу торговельного підприємства. 1. Сутність категорії «конкурентоспроможність персоналу». 2. Конкурентоспроможність персоналу як складова конкурентоспроможності підприємства. 3. Характеристика персоналу торговельного підприємства. 4. Умови праці працівників та режим роботи торговельного підприємства. 5. Організація матеріальної відповідальності в торгівлі. 6. Формування конкурентоспроможного персоналу торговельного підприємства. Літ.: [1, с. 97-117].	2
8	Реклама, як інструмент підвищення конкурентоспроможності торговельного підприємства. 1. Поняття, сутність та завдання реклами. 2. Види рекламних засобів та умови їх застосування. 3. Рекламні засоби та їх характеристика. 4. Форми реалізації реклами торговельного підприємства: рекламне оголошення, рекламні цикли, рекламна кампанія. 5. Організація реклами в магазині. 6. Сучасні напрямки розвитку рекламної діяльності. Літ.: [1, с. 272-282].	2
9	Цифрова трансформація торгівлі та її вплив на конкурентоспроможність бізнесу. 1. Сутність та завдання цифрової трансформації торгівлі. 2. Цифровізація світової торгівлі: переваги та ризики. 3. Світова торгівля і зміни торговельної політики в умовах пандемії COVID-19: висновки для України. Літ.: [5, с. 51-61].	2
10	Визначення потенціалу конкурентоспроможності торговельного підприємства. 1. Сутність поняття «потенціал підприємства». 2. Складові елементи потенціалу конкурентоспроможності підприємства. 3. Засади системного управління та формування структури конкурентного потенціалу	2

	підприємства. Літ.: [2, с. 104-121], [3, с. 88-116].	
11	Формування конкурентних переваг торговельного підприємства. 1. Сутність та сфери формування конкурентних переваг. 2. Властивості конкурентних переваг. 3. Види та джерела формування конкурентних переваг. 4. Інструменти та методи формування конкурентних переваг підприємства. 5. Формування стратегії забезпечення конкурентних переваг підприємства. Літ.: [2, с. 129-150], [3, с. 117-129], [4, с. 132-150], [7, с. 273-303].	2
12	Методи забезпечення конкурентних переваг торговельного підприємства. 1. Напрями забезпечення конкурентних переваг підприємства. 2. Класифікація й сутність основних методів управління конкурентними перевагами. 3. Методи та засоби реалізації політики забезпечення конкурентних переваг підприємства. 4. Напрями формування та інструменти реалізації політики забезпечення конкурентних переваг підприємства. Літ.: [2, с. 156-166], [3, с. 130-173], [4, с. 154-170], [7, с. 209-230], [8, с. 100-108].	2
13	Технологія забезпечення конкурентних переваг торговельного підприємства. 1. Сутність технології забезпечення конкурентних переваг підприємства. 2. Принципи забезпечення конкурентних переваг торговельного підприємства. 3. Формування нових конкурентних переваг. 4. Технологія планування конкурентоспроможності підприємства. Літ.: [2, с. 172-183], [3, с. 179-198], [8, с. 109-112].	2
14	Стратегія конкурентного управління торговельним підприємством. 1. Поняття про конкурентні стратегії підприємства і їх види. 2. Характеристика загальноприйнятих конкурентних стратегій. 3. Механізм формування конкурентної стратегії. Літ.: [4, с. 86-108], [6, с. 137-179], [7, с. 115-130].	2
15	Управління конкурентоспроможністю торговельного підприємства. 1. Основні підходи до формування конкурентоспроможності підприємства. 2. Інструменти забезпечення конкурентоздатності підприємства. 3. Засади системного управління конкурентоспроможністю підприємства. 4. Методичні підходи до діагностики та управління конкурентоспроможністю підприємства в сучасній парадигмі управління. Літ.: [1, с. 235-345], [2, с. 218-243], [3, с. 219-237], [6, с. 62-73], [8, с. 146-151].	2
16	Розроблення та забезпечення реалізації програм підвищення конкурентоспроможності торговельного підприємства. 1. Формування концепції розробки та забезпечення реалізації програми. 2. Етапи розробки програми підвищення конкурентоспроможності підприємства. 3. Напрями формування економічного механізму підвищення конкурентоспроможності підприємства. 4. Розробка і реалізація конкурентної стратегії підприємства Літ.: [1, с. 331-333], [2, с. 227-302], [3, с. 263-296], [4, с. 172-186], [6, с. 151-179], [8, с. 179-188].	2
17	Оцінювання ефективності сучасних моделей управління конкурентоспроможністю торговельного підприємства. 1. Моделі управління конкурентоспроможністю підприємства. 2. Формування конкурентних переваг на інноваційних засадах управління конкурентоспроможністю підприємства Літ.: [1, с. 286-330], [2, с.310-327], [6, с. 116-132], [8, с. 193-199].	2
Разом за семестр		34

Перелік практичних занять для студентів заочної форми навчання

№ з/п	Тема практичного заняття	Кількість годин
1	Теоретичні основи визначення конкурентоспроможності торговельного підприємства. Державне регулювання конкуренції. Особливості управління конкурентоспроможністю торговельного підприємства. Основні методи оцінки конкурентоспроможності торговельного підприємства. Діагностика конкурентоспроможності торговельного підприємства: аналіз галузі та підприємства. Формування конкурентоспроможного персоналу торговельного підприємства. Реклама, як інструмент підвищення конкурентоспроможності торговельного підприємства. Цифрова трансформація торгівлі та її вплив на конкурентоспроможність бізнесу. Літ.: [1-8].	2
2	Визначення потенціалу конкурентоспроможності торговельного підприємства. Формування конкурентних переваг торговельного підприємства. Методи забезпечення конкурентних переваг торговельного підприємства. Технологія забезпечення конкурентних переваг торговельного підприємства. Стратегія конкурентного управління торговельним підприємством. Управління конкурентоспроможністю торговельного підприємства. Розроблення та забезпечення реалізації програм підвищення конкурентоспроможності торговельного підприємства. Оцінювання ефективності сучасних моделей управління конкурентоспроможністю торговельного підприємства. Літ.: [1-8].	2
Разом за семестр:		4

5.3 Зміст самостійної (у т.ч. індивідуальної) роботи

Самостійна робота студентів усіх форм здобуття освіти полягає у систематичному опрацюванні програмного матеріалу з відповідних джерел інформації, підготовці до практичних робіт, тестування з теоретичного матеріалу, підготовки до виконання контрольної роботи.

Обсяг самостійної роботи з дисципліни «Конкурентоспроможність торговельних підприємств» становить 100 годин. Вона включає:

- опрацювання теоретичних основ прослуханого лекційного матеріалу;
- самостійного опрацювання окремих тем та питань;
- опрацювання навчальної літератури при підготовці до практичного заняття;
- підготовка до поточного тестового контролю;
- підготовка до проведення контрольних заходів (написання контрольної роботи, тощо).

Студенти заочної форми здобуття освіти виконують ще й контрольну роботу. Вимоги до її виконання та варіанти визначаються методичними рекомендаціями до виконання контрольних робіт, які кожний здобувач вищої освіти отримує у викладача у період настановної сесії. Крім цього до послуг студентів сторінка навчальної дисципліни у Модульному середовищі для навчання, де розміщені «Робоча програма дисципліни» та необхідні матеріали з її навчально-методичного забезпечення.

Зміст самостійної роботи студентів денної форми навчання

Номер тижня	Вид самостійної роботи	Кількість годин
1	Опрацювання лекційного матеріалу з теми 1. Підготовка до практичного заняття. Опрацювання окремих розділів програми, які не викладаються на лекціях: 1. Сутність поняття «підприємництво», «підприємство», «торгівельне підприємство». 2. Конкурентоспроможність, як економічна категорія.	8
2	Опрацювання лекційного матеріалу з теми 2. Підготовка до практичного заняття. Опрацювання окремих розділів програми, які не викладаються на лекціях: 1. Сутність державного регулювання. 2. Основні напрямки державного регулювання.	8

3	Опрацювання лекційного матеріалу з теми 3. Підготовка до практичного заняття. Підготовка до написання контрольної роботи (Т 1 – 4).	6
4	Опрацювання лекційного матеріалу з теми 4. Підготовка до практичного заняття. Підготовка до написання контрольної роботи (Т 1 – 4).	8
5	Опрацювання лекційного матеріалу з теми 5. Підготовка до практичного заняття. Підготовка до тестового контролю 1 (Т 1 – 6).	4
6	Опрацювання лекційного матеріалу з теми 5. Підготовка до практичного заняття. Підготовка до тестового контролю 1 (Т 1 – 6).	4
7	Опрацювання лекційного матеріалу з теми 6. Підготовка до практичного заняття. Підготовка до тестового контролю 1 (Т 1 – 6).	4
8	Опрацювання лекційного матеріалу з теми 7. Підготовка до практичного заняття. Підготовка до тестового контролю 1 (Т 1 – 6).	4
9	Опрацювання лекційного матеріалу з теми 8. Підготовка до практичного заняття.	4
10	Опрацювання лекційного матеріалу з теми 9. Підготовка до практичного заняття. Опрацювання окремих розділів програми, які не викладаються на лекціях: 1. Сутність поняття «потенціал», як економічної категорії. 2. Складові потенціалу торговельного підприємства.	4
11	Опрацювання лекційного матеріалу з теми 10. Підготовка до практичного заняття. Підготовка до тестового контролю 2 (Т 7 – 11).	8
12	Опрацювання лекційного матеріалу з теми 11. Підготовка до практичного заняття. Підготовка до тестового контролю 2 (Т 7 – 11).	6
13	Опрацювання лекційного матеріалу з теми 12. Підготовка до практичного заняття. Підготовка до тестового контролю 3 (Т 12–16).	8
14	Опрацювання лекційного матеріалу з теми 13. Підготовка до практичного заняття. Опрацювання окремих розділів програми, які не викладаються на лекціях: 1. Сутність понять «стратегія», «управління», «стратегічне управління». 2. Шляхи впровадження стратегічне управління конкурентоспроможністю торговельного підприємства	6
15	Опрацювання лекційного матеріалу з теми 14. Підготовка до практичного заняття. Підготовка до тестового контролю 3 (Т 12–16).	6
16	Опрацювання лекційного матеріалу з теми 15. Підготовка до практичного заняття. Підготовка до тестового контролю 3 (Т 12–16).	6
17	Опрацювання лекційного матеріалу з теми 16. Підготовка до практичного заняття. Підготовка до підсумкового контрольного заходу.	6
Разом		100

На самостійне опрацювання студентів виносяться визначені у методичних рекомендаціях до практичних занять та самостійної роботи питання з кожної теми. Керівництво самостійною роботою та контроль за виконанням індивідуального завдання здійснюється викладачем згідно з розкладом консультацій у позаурочний час.

Вимоги до виконання контрольної роботи (для студентів заочної форми здобуття освіти) викладені в Модульному середовищі для навчання на сторінці навчальної дисципліни.

6 ТЕХНОЛОГІЇ ТА МЕТОДИ НАВЧАННЯ

Процес навчання з дисципліни ґрунтується на використанні традиційних та сучасних технологій та методів, зокрема, лекції проводяться в основному словесними методами та з використанням комп'ютерних інформаційних технологій, наочних методів (слайдів), пояснення, бесіди; практичні заняття – з використанням ситуацій вправ, дискусій і мають за мету – сприяти формуванню у студента системної цілісної уяви про об'єктивне існування конкуренції, форми її прояву, закономірності розвитку економічних відносин та продуктивних сил.

7 МЕТОДИ КОНТРОЛЮ

Поточний контроль здійснюється під час лекційних та практичних занять, а також у дні проведення контрольних заходів, встановлених робочою програмою і графіком освітнього процесу. При цьому використовуються такі методи поточного контролю:

- усне опитування;
- тестовий контроль теоретичного матеріалу;
- оцінювання результатів роботи на практичних заняттях (розв'язування задач, участь у обговоренні ситуацій, самостійні роботи);

При виведенні підсумкової семестрової оцінки враховуються результати як поточного контролю, так і підсумкового контролю, який проводиться з усього матеріалу дисципліни за білетами, попередньо розробленими і затвердженими на засіданні кафедри. Здобувач вищої освіти, який набрав з будь-якого виду навчальної роботи, суму балів нижчу за 60 відсотків від максимального балу, не допускається до семестрового контролю, поки не виконає обсяг роботи, передбачений Робочою програмою. Здобувач вищої освіти, який набрав позитивний середньозважений бал (60 відсотків і більше від максимального балу) з усіх видів поточного контролю і не склав іспит, вважається таким, який має академічну заборгованість. Ліквідація академічної заборгованості із семестрового контролю здійснюється у період екзаменаційної сесії або за графіком, встановленим деканатом відповідно до «Положення про контроль і оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти у ХНУ».

8 ПОЛІТИКА ДИСЦИПЛІНИ

Політика навчальної дисципліни загалом визначається системою вимог до здобувача вищої освіти, що передбачені чинними положеннями Університету про організацію і навчально-методичне забезпечення освітнього процесу. Зокрема, проходження інструктажу з техніки безпеки; відвідування занять з дисципліни є обов'язковим. За об'єктивних причин (підтверджених документально) теоретичне навчання за погодженням із лектором може відбуватись в індивідуальному режимі. Успішне опанування дисципліни і формування фахових компетентностей і програмних результатів навчання передбачає необхідність підготовки до практичних занять (вивчення теоретичного матеріалу з теми, активно працювати на занятті, брати участь у дискусіях, інтерактивних вправах, вирішенні проблемних питань за допомогою кейс-методу).

Здобувачі вищої освіти зобов'язані дотримуватися термінів виконання усіх видів робіт, передбачених робочою програмою навчальної дисципліни. Пропущене практичне заняття здобувач зобов'язаний відпрацювати у встановлений викладачем термін, але не пізніше, ніж за два тижні до кінця теоретичних занять у семестрі.

Засвоєння студентом теоретичного матеріалу з дисципліни оцінюється за результатами опитування під час практичних занять, тестування й виконання контрольної роботи.

Здобувач вищої освіти, виконуючи самостійну роботу з дисципліни, має дотримуватися політики доброчесності (заборонені списування, підказки, плагіат, використання штучного інтелекту (без вірного цитування)). У разі порушення політики академічної доброчесності в будь-яких видах навчальної роботи здобувач вищої освіти отримує незадовільну оцінку і має повторно виконати завдання з відповідної теми (виду роботи), що передбачені робочою програмою. Будь-які форми порушення академічної доброчесності під час вивчення навчальної дисципліни не допускаються та не толеруються.

У межах вивчення навчальної дисципліни здобувачам вищої освіти передбачено визнання і зарахування результатів навчання, набутих шляхом неформальної освіти, що розміщені на доступних платформах (<https://study.ed-era.com/uk/courses/course/309>), які сприяють формуванню компетентностей і поглибленню результатів навчання, визначених робочою програмою дисципліни, або забезпечують вивчення відповідної теми та/або виду робіт з програми навчальної дисципліни (детальніше у Положенні про порядок визнання та зарахування результатів навчання здобувачів вищої освіти у ХНУ).

9 ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ СТУДЕНТІВ У СЕМЕСТРІ

Оцінювання академічних досягнень здобувача вищої освіти здійснюється відповідно до «Положення про контроль і оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти у ХНУ». При поточному оцінюванні виконаної здобувачем з кожного виду навчальної роботи (робота) і отриманих ним результатів викладач виставляє йому певну кількість балів із призначених робочою програмою для цього виду роботи. При цьому кожна робота може бути зарахована, якщо здобувач набрав не менше 60 відсотків (мінімальний рівень для позитивної оцінки) від максимально можливої суми балів, призначеної кожному виду навчальної роботи.

Будь-які форми порушення академічної доброчесності не допускаються та не толеруються.

Отриманий здобувачем бал за зарахований вид навчальної роботи після її оцінювання викладач виставляє в електронному журналі обліку успішності здобувачів вищої освіти. За умови виконання усіх видів навчальної роботи за результатами поточного контролю протягом вивчення навчальної дисципліни,

встановлених цією Робочою програмою, здобувач денної форми здобуття освіти з навчальної дисципліни, підсумковим контролем для якої є іспит, може набрати до 60 балів (здобувач заочної форми – до 50 балів). Позитивну підсумкову оцінку здобувач може отримати, якщо за результатами поточного та підсумкового контролів набере від 60 до 100 балів. Семестрова підсумкова оцінка розраховується в автоматизованому режимі в інформаційній підсистемі «Електронний журнал» (ІС «Електронний університет») і відповідно до накопиченої суми балів визначається оцінка за інституційною шкалою та шкалою ЄКТС (див. таблицю 9.8), яка заноситься в екзаменаційну відомість, а також до Індивідуального навчального плану здобувача вищої освіти.

Таблиця 9.1 – Структурування дисципліни за видами навчальної роботи і оцінювання результатів навчання студентів денної форми здобуття освіти у 1 семестрі

Аудиторна робота								Контрольні заходи				Семестро-вий контроль	Разом
Практичні заняття (мінімум – 8 контрольних точок)								Тестовий контроль:			Контроль-на робота	Іспит	Сума балів
1-2	3-4	5-6	7-8	9-10	11-12	13-14	15-17	T*1-6	T7-11	T12-16	T 1-4		
Кількість балів за вид навчальної роботи (мінімум-максимум)													
3-5	3-5	3-5	3-5	3-5	3-5	3-5	3-5	3-5	3-5	3-5	3-5	24-40	60-100**
24-40								9-15			3-5	24-40	

Примітка: *ІДЗ – індивідуальне домашнє завдання; Т* – тема навчальної дисципліни;

**За набрану з будь-якого виду навчальної роботи з дисципліни кількість балів, нижче встановленого мінімуму, здобувач отримує незадовільну оцінку і має її перездати у встановлений викладачем (деканом) термін. Інституційна оцінка встановлюється відповідно до таблиці 9.8.

Таблиця 9.2 – Структурування дисципліни за видами навчальної роботи і оцінювання результатів навчання студентів заочної форми здобуття освіти

Аудиторна робота		Самостійна, індивідуальна робота					Семестровий контроль	Разом
Практичне заняття		Контрольна робота		Тестовий контроль			Іспит	Сума балів
1	2	Якість виконання	Захист роботи	Т 1-6	Т 7-11	Т 12-16		
		Кількість балів за кожний вид навчальної роботи (мінімум-максимум)						
3-5	3-5	12-20	3-5	3-5	3-5	3-5	30-50	60-100
6-10		15-25		9-15			30-50	

Оцінювання якості виконання контрольної роботи студентами заочної форми здобуття освіти

Контрольна робота передбачає виконання чотирьох завдань – три теоретичних і одне проблемне питання. Варіанти контрольних робіт та зміст завдань наведено в методичних рекомендаціях до виконання контрольної роботи. При оцінюванні контрольної роботи враховуються повнота відповіді на питання; якість її виконання та захист. Кожен з цих показників оцінюються максимально: кожне з теоретичних та проблемних завдань – 5 балами, загальна максимальна сума балів становить 20. Критерії оцінювання контрольної роботи наведені в табл. 9.3

Таблиця 9.3– Розподіл балів між завданнями контрольної роботи здобувача вищої освіти

Види завдань	Для кожного окремого виду завдань		
	Мінімальний (достатній) бал	Потенційні позитивні бали* (середній бал)	Максимальний (високий) бал
Теоретичне питання № 1	3	4	5
Теоретичне питання № 2	3	4	5
Теоретичне питання № 3	3	4	5
Проблемне питання	3	4	5
Всього балів	12	16	20

Примітка. *Позитивний бал за контрольну роботу, відмінний від мінімального (12 балів) та максимального (20 балів), знаходиться в межах 13-19 балів та розраховується як сума балів за усі структурні елементи (завдання) контрольної роботи.

Кожне завдання контрольної роботи здобувача вищої освіти оцінюється з використанням наведених у таблиці 9.4 критеріїв оцінювання навчальних досягнень здобувача вищої освіти (щодо визначення достатнього, середнього та високого рівня досягнення здобувачем запланованих ПРН та сформованих компетентностей).

Оцінювання результатів навчання на практичних заняттях

Оцінка, яка виставляється за практичне заняття, складається з таких елементів: усне опитування студентів на знання теоретичного матеріалу з теми; вільне володіння студентом спеціальною термінологією і уміння професійно обґрунтувати прийняті рішення при проведенні інтерактивних вправ; результати самостійних робіт.

При оцінюванні результатів навчання здобувачів вищої освіти на практичних заняттях викладач користується наведеними нижче критеріями (табл.9.4)

Таблиця 9.4 – Критерії оцінювання навчальних досягнень здобувача вищої освіти

Оцінка та рівень досягнення здобувачем запланованих ПРН та сформованих компетентностей	Узагальнений зміст критерія оцінювання
Відмінно (високий)	Здобувач вищої освіти глибоко і у повному обсязі опанував зміст навчального матеріалу, легко в ньому орієнтується і вміло використовує понятійний апарат; уміє пов'язувати теорію з практикою, вирішувати практичні завдання, впевнено висловлювати і обґрунтовувати свої судження. Відмінна оцінка передбачає логічний виклад відповіді мовою викладання (в усній або у письмовій формі), демонструє якісне оформлення завдань, вміє аналізувати помилки та виправляти їх. Здобувач не вагається при видозміні запитання, вміє робити детальні та узагальнюючі висновки, демонструє практичні навички з вирішення фахових завдань. При відповіді допустив дві-три несуттєві <i>помилки</i> .
Добре (середній)	Здобувач вищої освіти виявив повне засвоєння навчального матеріалу, володіє понятійним апаратом, орієнтується у вивченому матеріалі; свідомо використовує теоретичні знання для вирішення практичних задач; виклад відповіді грамотний, але у змісті і формі відповіді можуть мати місце окремі неточності, нечіткі формулювання правил, закономірностей тощо. Відповідь здобувача вищої освіти будується на основі самостійного мислення. Здобувач вищої освіти у відповіді допустив дві-три <i>несуттєві помилки</i> .
Задовільно (достатній)	Здобувач вищої освіти виявив знання основного програмного матеріалу в обсязі, необхідному для подальшого навчання та практичної діяльності за професією, справляється з виконанням практичних завдань, передбачених програмою. Як правило, відповідь здобувача вищої освіти будується на рівні репродуктивного мислення, здобувач вищої освіти має слабкі знання структури навчальної дисципліни, допускає неточності і <i>суттєві помилки</i> у відповіді, вагається при відповіді на видозмінене запитання. Разом з тим, набув навичок, необхідних для виконання нескладних практичних завдань, які відповідають мінімальним критеріям оцінювання і володіє знаннями, що дозволяють йому під керівництвом викладача усунути неточності у відповіді.
Незадовільно (недостатній)	Здобувач вищої освіти виявив розрізнені, безсистемні знання, не вміє виділяти головне і другорядне, допускається помилок у визначенні понять, перекручує їх зміст, хаотично і невпевнено викладає матеріал, не може використовувати знання при вирішенні практичних завдань. Як правило, оцінка «незадовільно» виставляється здобувачеві вищої освіти, який не може продовжити навчання без додаткової роботи з вивчення навчальної дисципліни.

Оцінювання результатів тестового контролю

Кожен з трьох тестів, передбачених робочою програмою, складається із 20 тестових завдань. Максимальна сума балів, яку може набрати студент за результатами тестування, складає 5.

Відповідно до таблиці структурування видів робіт за тематичний контроль здобувач залежно від кількості правильних відповідей може отримати від 3 до 5 балів:

Таблиця 9.5– Розподіл балів в залежності від наданих правильних відповідей на тестові завдання

Кількість правильних відповідей	1–11	12–14	15–17	18-20
Відсоток правильних відповідей	0-59	60-74	75-89	90-100
Кількість балів	-	3	4	5

На тестування відводиться 30 хвилин. Правильні відповіді студент записує у талоні відповідей. Студент може також пройти тестування і в онлайн режимі у Модульному середовищі для навчання на сторінці навчальної дисципліни. Тестування здобувачів вищої освіти у Модульному середовищі для навчання автоматично оцінюються за критеріями, наведеними у таблиці вище.

При отриманні негативної оцінки тест слід перездати до терміну наступного контролю.

Оцінювання результатів підсумкового семестрового контролю (іспит)

Освітня програма передбачає підсумковий семестровий контроль з дисципліни у формі іспиту, завданням якого є системне й об'єктивне оцінювання як теоретичної, так і практичної підготовки здобувача з навчальної дисципліни. Складання іспиту відбувається за попередньо розробленими і затвердженими на засіданні кафедри білетами. Відповідно до цього в екзаменаційному білеті пропонується розкриття змісту теоретичних питань та тестових завдань.

Таблиця 9.6– Оцінювання результатів підсумкового семестрового контролю здобувачів денної форми здобуття освіти (40 балів для підсумкового контролю)

Види завдань	Для кожного окремого виду завдань		
	Мінімальний (достатній) бал (задовільно)	Потенційні позитивні бали* (середній бал) (добре)	Максимальний (високий) бал (відмінно)
Теоретичне питання № 1	8	12	15
Теоретичне питання № 2	8	12	15
Тестові завдання	8	9	10
Разом:	24		40

Примітка. *Позитивний бал за іспит, відмінний від мінімального (24 бали) та максимального (40 балів), знаходиться в межах 25-39 балів та розраховується як сума балів за усі структурні елементи (завдання) іспиту.

Таблиця 9.7 – Оцінювання результатів підсумкового семестрового контролю здобувачів заочної форми здобуття освіти (50 балів для підсумкового контролю)

Види завдань	Для кожного окремого виду завдань		
	Мінімальний (достатній) бал (задовільно)	Потенційні позитивні бали* (середній бал) (добре)	Максимальний (високий) бал (відмінно)
Теоретичне питання № 1	9	12	15
Теоретичне питання № 2	9	12	15
Тестові завдання	12	16	20
Разом:	30		50

Примітка. *Позитивний бал за іспит, відмінний від мінімального (30 балів) та максимального (50 балів), знаходиться в межах 31-49 балів та розраховується як сума балів за усі структурні елементи (завдання) іспиту.

Для кожного окремого виду завдань підсумкового семестрового контролю застосовуються критерії оцінювання навчальних досягнень здобувача вищої освіти, наведені у табл. 9.4.

Підсумкова семестрова оцінка за інституційною шкалою і шкалою ЄКТС визначається в автоматизованому режимі після внесення викладачем результатів оцінювання з усіх видів робіт до електронного журналу. Співвідношення інституційної шкали оцінювання і шкали оцінювання ЄКТС у наведений нижче таблиці 9.8.

Таблиця 9.8 – Співвідношення інституційної шкали оцінювання і шкали оцінювання ЄКТС

Оцінка ЄКТС	Рейтингова шкала балів	Інституційна шкала (опис рівня досягнення здобувачем вищої освіти запланованих результатів навчання з навчальної дисципліни)	
		Залік	Іспит/диференційований залік
A	90-100	Зараховано	Відмінно/Excellent – високий рівень досягнення запланованих результатів навчання з навчальної дисципліни, що свідчить про безумовну готовність здобувача до подальшого навчання та/або професійної діяльності за фахом
B	83-89		Добре/Good – середній (максимально достатній) рівень досягнення запланованих результатів навчання з навчальної дисципліни та готовності до подальшого навчання та/або професійної діяльності за фахом
C	73-82		Задовільно/Satisfactory – Наявні мінімально достатні для подальшого навчання та/або професійної діяльності за фахом результати навчання з навчальної дисципліни
D	66-72		
E	60-65		
FX	40-59	Незараховано	Незадовільно/Fail – Низка запланованих результатів навчання з навчальної дисципліни відсутня. Рівень набутих результатів навчання є недостатнім для подальшого навчання та/або професійної діяльності за фахом
F	0-39		Незадовільно/Fail – Результати навчання відсутні

Семестровий іспит виставляється, якщо загальна сума балів, яку набрав студент з дисципліни за результатами поточного та підсумкового контролю, знаходиться у межах від 60 до 100 балів. При цьому за інституційною шкалою ставиться оцінка «відмінно/добре/задовільно», а за шкалою ЄКТС – буквене позначення оцінки, що відповідає набраній здобувачем вищої освіти сумі балів відповідно до таблиці 9.8.

10 ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

1. Дайте визначення поняттю «конкуренція»?
2. Охарактеризуйте поняття конкуренції, використовуючи загальнонаукові трактування.
3. Наведіть визначення конкуренції у трактуванні Закону України «Про захист економічної конкуренції».
4. Назвіть основні моделі конкуренції та охарактеризуйте їх.
5. Перелічіть сучасні наукові школи, що досліджують конкуренцію, та визначте основні положення.
6. Що виступає об'єктом, суб'єктом та предметом економічної конкуренції?
7. Назвіть рівні економічної системи, що охоплює конкуренція.
8. Основні функції конкуренції.
9. Якими є форми конкуренції?
10. Які фактори впливають на конкурентну боротьбу?
11. Яка різниця між конкуренцією малого та великого підприємства?
12. Що є спільного та відмінного між ціновою та неціновою конкуренцією?
13. Назвіть позитивні та негативні наслідки від цінової та нецінової конкуренції.
14. Перелічіть напрямки державної конкурентної політики.
15. Назвіть функції державного регулювання конкуренції.
16. Які методи використовуються державою для регулювання конкуренції?
17. На яких принципах здійснюється державне регулювання конкуренції?
18. Назвіть основні засоби, що використовуються державою для регулювання конкуренції?
19. В яких випадках згідно закону суб'єкти господарювання можуть бути визнані монополістами?
20. З яких причин здійснюється державне регулювання конкуренції та монополізму?
21. Назвіть декілька актів вищої юридичної сили, що регулюють конкуренцію та монополізм?
22. Назвіть три великі групи правопорушень, що належать до недобросовісної конкуренції.
23. На які групи поділяються антиконкурентні дії та монополістичні зловживання? Охарактеризуйте їх.
24. Які види відповідальності передбачаються за правопорушення у сфері економічної конкуренції?
25. Які різновиди конкурентних переваг виділяються за критерієм «джерела створення та можливість імітації»?
26. Які специфічні стадії еволюції пройшли конкурентні переваги протягом ХХ ст.?
27. У чому проявляється взаємозв'язок базової стратегії конкуренції та конкурентних переваг?
28. Яким критеріям повинна відповідати конкурентна перевага підприємства?
29. Наведіть класифікаційні ознаки та види конкурентних переваг підприємства.
30. З яких складових складається управління конкурентоспроможністю продукції?
31. Назвіть основні складові функціональної системи управління конкурентоспроможністю.
32. Які кроки необхідно робити підприємству задля забезпечення системи високої конкурентоспроможності? Опишіть структуру системи управління конкурентоспроможністю продукції.
33. Наведіть основні етапи загальної процедури оцінювання конкурентоспроможності продукції.
34. Як обчислюються одиничні, групові та інтегральний показники конкурентоспроможності?
35. Якість і конкурентоспроможність продукції: спорідненість та відмінність понять і способів оцінювання.
36. Які фактори, чинники та критерії впливають на конкурентоспроможність товару? Конкурентних переваг підприємства?
37. Які загальні недоліки властиві сучасним моделям управління конкурентоспроможністю підприємства?
38. Охарактеризуйте особливості використання моделі Бостонської консалтингової групи (BCG) «темпи зростання ринку – частка на ринку».
39. Які недоліки властиві моделі Бостонської консалтингової групи (BCG)?

40. Які виокремлюють структурні рівні конкурентної позиції підприємств за методикою Бостонської консалтингової групи (BCG)? Охарактеризуйте їх.

11 НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Навчальний процес з дисципліни «Конкурентоспроможність торговельних підприємств» забезпечений необхідною навчально-методичною літературою. Зокрема, викладачами кафедри підготовлені і видані такі роботи:

1. Гарват О. А. Управління конкурентоспроможністю підприємств : конспект лекцій для студентів спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність». Хмельницький : ХНУ, 2023. 50 с. (електронний варіант).

12 РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна

1. Балджи М. Д., Однолько В. О. Економіка та організація торгівлі: навч. посібник. К. : ФОП Гуляєва В.М., 2021. 344 с.
2. Дмитрієв І. А., Кирчата І. М., Шершенюк О. М. Конкурентоспроможність підприємства : навч. посібник. Харків. ФОП Бровін О.В., 2020. 340 с
3. Конкурентоспроможність підприємства: підручник / П. І. Юхименко, А. С. Даниленко, С. Г. Батажок та ін. Київ : Центр учбової літератури, 2020. 320 с.
4. Леськів Г. З., Франчук В. І., Левків Г. Я., Гобела В. В. Управління конкурентоспроможністю підприємства : навч. посібник. Львів : Львівський державний університет внутрішніх справ, 2022. 220 с.
5. Розвиток національної торговельної політики для підвищення конкурентоспроможності економіки України : колективна монографія / за ред. д-ра екон. наук, чл.-кор. НААН України Т.О. Осташко ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». Київ. 2021. 313 с. URL : <http://ief.org.ua/docs/mg/353.pdf>
6. Управління конкурентоспроможністю промислових підприємств в умовах невизначеності: монографія. / І. М. Посохов, О. В. Чепіжко, В. Г. Дюжев, Д.О. Лисиця. Харків : Видавництво Іванченка І. С., 2022. 252 с.
7. Шевченко Л. С. Конкурентоспроможність бізнесу (підприємства) : навч. посібник. Харків. Право. 2022. 321 с.
8. Цибульська Е. І. Конкурентоспроможність підприємства : навч. посібник для студентів, які навчаються за спец. 051 – Економіка / Е. І. Цибульська ; Нар. укр. акад. Харків : Вид-во НУА, 2018. 320 с

Додаткова

1. Балабанова Л. В., Холод В. В. Стратегічне маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств : навч. посібник. Київ : ВД «Професіонал», 2006. 448 с.
2. Вплив багатополлярної глобалізації на зовнішню торгівлю України : колективна монографія / за ред. д-ра екон. наук, чл.-кор. НААН України Т.О. Осташко ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». – Електрон. ресурс. – К., 2024. 330 с. <file:///D:/Downloads/REP0001752.PDF>
3. Гарват О. Бізнес-планування діяльності торговельних підприємств в контексті забезпечення їх конкурентоспроможності. Herald of Khmelnytskyi National University. Economic sciences. 2025, № 2. С. 466-470. <https://heralds.khmnpu.edu.ua/index.php/heralds/article/view/1714>
4. Olha Harvat, Oksana Kovtun, Oleksii Mukhin, Oleksandr Kovba, Mykhailo Marshalok. Optimisation of Business Processes and Strengthening Competitive Positions during Martial Law. Pakistan Journal of Life and Social Sciences (2024). 22(2):100274-100283 E-ISSN: 2221-7630;P-ISSN: 1727-4915 https://pjlss.edu.pk/pdf_files/2024_2/100274-100283.pdf Scopus
5. Гарват О. А., Федоришина Л. М. Розвиток персоналу в системі корпоративного управління. Інноваційна економіка. 1(90) 2022. С. 52-59.
6. Olha Harvat, Oleksandr Kyfyak, Viktoriia Kyfyak, Oksana Petrenko, Tamila Bilousko. Advertising as an important tool for business development. AD ALTA: Journal of Interdisciplinary Research Double-Blind Peer-Reviewed Volume 12, Issue 2, Special Issue XXXI., 2022 (November, 2022). Pp. 110-115. Web of
7. Olha Harvat, Svitlana Obikhod, Darya Legeza, Vitalii Nestor, Arman Akhtoiian Digitization of Business Processes and the Impact on the Interaction of Business Entities Economic Affairs, Vol. 68, No. 01s, pp. 115-121, February 2023. URL: <https://ndpublisher.in/admin/issues/EAv68n1sn.pdf> Scopus

8. Harvat Olha Management of the competitiveness of city electric transport : monographic «Science and education as the basis for the modernization of the world order '2023», series «European Science». Book 25. Part 2. 2023. С. 81-126. URL: file:///D:/Downloads/57-178-PB.pdf
9. Должанський І. З., Загорна Т. О. Конкурентоспроможність підприємства : навчальний посібник. Київ : Центр навчальної літератури, 2006. 384 с.
10. Зайцева Л. О. Конкурентоспроможність підприємств: теоретичний аспект управління: монографія / Л. О. Зайцева. – Старобільськ : ДЗ ЛНУ імені Т. Шевченка, 2018. 235 с.
11. Кваско А. В. Аналіз методів оцінки конкурентоспроможності підприємства. *Наукові записки*. 2017. № 1(54). С. 111–118.
12. Конкурентоспроможність підприємства: планування та діагностика : монографія / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник, О. П. Романко; за заг. ред. д. е. н., проф. Кузьміна О. Є. Івано-Франківськ: ІФНТУНГ, 2011. 180 с.
13. Конкурентоспроможність аграрного підприємства : навч. посібник / П. І. Юхименко, О. І. Шемігон та ін.; за заг. ред. д. е. н., професора, академіка НААН А. С. Даниленка. Біла Церква: БНАУ, 2018. 248 с.
14. Куцик П. О., Медвідь Л. Г., Шевчук В. О., Харинович-Яворська Д. О. Діяльність торговельних підприємств у конкурентному середовищі: контрольно-аналітичне забезпечення системи управління : монографія. Чернівці : Технодрук, 2015. 370 с.
15. Лупак Р. Л. Конкурентоспроможність підприємства : навч. посібник / Р. Л. Лупак, Т. Г. Васильців. Львів : Видавництво ЛКА, 2016. 484 с.
16. Піддубна Л. І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління: Монографія. Харків : ВД «ІНЖЕК», 2007. 368 с.
17. Синиця С. М., Гринів Л. В., Крупа О. М. Управління конкурентоспроможністю підприємств : навчальний посібник з грифом «Рекомендовано Міністерством освіти і науки України як навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів». Івано-Франківськ : Плай, 2010. 407 с.
18. Тарнавська Н. П. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теорія, методологія, практика. Тернопіль : Економічна думка, 2008. 570 с.
19. Управління конкурентоспроможністю підприємства : підручник / Ю. Б. Іванов, М. О. Кизим, О. М. Тищенко, О. Ю. Іванова, О. В. Ревенко, Т. М. Чечетова-Терашвілі. Харків : ВД «ІНЖЕК», 2010. 320 с.
20. Управління конкурентоспроможністю підприємств : підручник / П'ятницька Г. Т., П'ятницька Н. О., Шумська С. С., Федорченко Н. В., Гелич А. О., П'ятницький Д. В. За заг. ред. д-р. екон. наук., проф. Г. Т. П'ятницької. Київ : Видавничий дім «Кондор», 2017. 700 с.
21. Управління конкурентоспроможністю підприємств у сучасних умовах : колективна монографія / за заг. ред. д. е. н., проф. Шарко М. В. Херсон : ПП Вишемирський В. С., 2016. 177 с.
22. Управління потенціалом підприємства: навч. посібник / уклад. Н. В. Коваль. Біла Церква : БНАУ, 2018. 375 с.
23. Фатхудинов Р. А., Осовська Г. А. Управління конкурентоспроможністю організації : підручник. Київ : Кондор, 2009. 470 с.

13 ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ

1. Модульне середовище. URL: <https://msn.khmnu.edu.ua/course/view.php?id=8497>
2. Електронна бібліотека університету. URL: http://lib.khmnu.edu.ua/asp/php_f/p1age_lib.php
3. Репозитарій ХНУ. URL: <https://library.khmnu.edu.ua/#>