

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ПРИКАРПАТСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТЕФАНІКА**



Економічний факультет

Кафедра менеджменту і маркетингу

**СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ  
УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА**

---

Освітня програма Маркетинг

Спеціальність 075 Маркетинг

Галузь знань 07 Управління і адміністрування

Затверджено на засіданні кафедри  
Протокол № 3 від 23 листопада 2023 р.

м. Івано-Франківськ – 2023р.

## **ЗМІСТ**

1. Загальна інформація
2. Опис дисципліни
3. Структура курсу
4. Система оцінювання курсу
5. Оцінювання відповідно до графіку навчального процесу
6. Ресурсне забезпечення
7. Контактна інформація
8. Політика навчальної дисципліни

## 1. Загальна інформація

Назва дисципліни	Управління конкурентоспроможністю підприємства
Освітня програма	Маркетинг
Спеціалізація (за наявності)	
Спеціальність	073 Маркетинг
Галузь знань	07 Управління і адміністрування
Освітній рівень	бакалавр
Статус дисципліни	вибіркова
Курс / семестр	4/7
Розподіл за видами занять та годинами навчання (якщо передбачені інші види, додати)	Лекції – 28 год. Семінарські заняття – 32 год. Самостійна робота – 120 год.
Мова викладання	українська
Посилання на сайт дистанційного навчання	<a href="https://d-learn.pnu.edu.ua">https://d-learn.pnu.edu.ua</a>

## 2. Опис дисципліни

### Мета та цілі курсу

**Предметом** навчальної дисципліни є вивчення конкретних форм економічної конкуренції, закономірностей формування конкурентних переваг та конкурентоспроможності підприємств.

При вивченні дисципліни визначаються теоретико-методологічні засади формування механізмів управління конкурентоспроможністю підприємств. Розкрито функціональні основи розвитку конкурентних відносин, враховуючи інституційні чинники конкуренції. Розкриваються характер методичного забезпечення, діагностики, стратегічного аналізу, оцінювання ефективності формування і забезпечення конкурентних переваг та управління конкурентоспроможністю підприємства. Досліджується динамічність ринкового середовища зумовлює необхідність розробки підприємствами ефективних стратегій підвищення конкурентоспроможності продукції, підприємств, галузей та країни в цілому. Запропонована навчальна дисципліна висвітлює питання формування системи знань, необхідних для забезпечення конкурентоспроможності сучасних вітчизняних підприємств: ключові проблеми конкуренції та конкурентоспроможності товарів, послуг, підприємств різних галузей; уміння визначати й оцінювати показники і фактори конкурентоспроможності підприємств різних типів, розробляти програми її підвищення; навички аналізу форм і методів конкуренції, вибору оптимальних стратегій українських підприємств.

У процесі вивчення дисципліни передбачається набуття студентами глибоких теоретичних знань з питань формування та утримання конкурентних переваг, розробки конкурентних стратегій, методів оцінки конкурентоспроможності підприємства, галузі чи регіону; опанування студентами методичним інструментарієм розроблення та реалізації конкурентної поведінки на ринку; оволодіння навичками розроблення пропозицій щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства; набуття навичок оцінки економічної ефективності.

Програма навчальної дисципліни складається з таких змістових модулів:

1. Теоретичні аспекти конкурентних відносин

2. Методи оцінки та основні напрями підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Метою викладання навчальної дисципліни “Управління конкурентоспроможністю підприємства” є поглиблення теоретичних знань, оволодіння сучасним методичним інструментарієм, практичними навичками з ефективного управління конкурентоспроможністю підприємств у сучасних умовах господарювання.

Основними завданнями вивчення дисципліни “Управління конкурентоспроможністю підприємства” є оволодіння системою знань про принципи, методи та технологію формування конкурентних переваг і забезпечення на їх основі життєздатності підприємства як суб’єкта економічної діяльності.

Відповідно до вимог освітньої програми студенти повинні:

**знати:**

основні конкурентні переваги та способи їхнього досягнення конкретним підприємством в залежності від ситуації, що складається;

базові різновиди конкурентних стратегій, основні типи ринків та відповідні їм ефективні стратегії конкуренції;

загальні та специфічні чинники, що визначають рівень конкурентоспроможності підприємства;

зміст основних положень сучасної концепції менеджменту якості;

послідовність етапів створення на підприємстві системи менеджменту якості і забезпечення її ефективного функціонування;

сутність загальної концепції управління конкурентоспроможністю підприємства та специфічні особливості управління конкурентоспроможністю організацій різних типів.

**вміти:**

оволодіти основами теорії застосування відповідних підходів та методів підвищення конкурентоспроможності продукції та послуг;

з’ясувати механізми та інструменти практичної реалізації функцій управління щодо підвищення ефективності функціонування організації;

аналізувати основні чинники конкурентних переваг та конкурентні позиції організації на ринку та навчити студентів використовувати здобуті знання у підприємницькій діяльності;

здійснювати аналіз положення підприємства у конкурентному середовищі; проводити діагностику та ревізію поточної конкурентної стратегії;

здійснювати аналіз конкурентних переваг, якими володіє підприємство, та визначати ті, що мають бути досягнутими в майбутньому для поліпшення його конкурентоспроможності;

виконувати розрахунки, що пов’язані з оцінкою ступеню інтенсивності конкуренції; здійснювати розрахунки щодо обґрунтування організаційно-технічних рішень, що спрямовані на підвищення якості продукції і продуктивності виробництва;

виконувати розрахунки та здійснювати аналіз одиничних, групових та інтегральних показників конкурентоспроможності продукції та

конкурентоспроможності підприємства;

визначати та конкретизувати функції управління конкурентоспроможністю підприємства.

### **Компетентності**

**ІК.** Здатність вирішувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми у сфері маркетингової діяльності або у процесі навчання, що передбачає застосування відповідних теорій та методів і характеризується комплексністю та невизначеністю умов.

**ЗК3.** Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

**ЗК6.** Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.

**ЗК7.** Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

**ЗК8.** Здатність проведення досліджень на відповідному рівні.

**ЗК9.** Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.

**ЗК14.** Здатність діяти соціально відповідально та свідомо.

**СК 3.** Здатність використовувати теоретичні положення маркетингу для інтерпретації та прогнозування явищ і процесів у маркетинговому середовищі.

**СК 4.** Здатність проваджувати маркетингову діяльність на основі розуміння сутності та змісту теорії маркетингу і функціональних зв'язків між її складовими.

**СК 6.** Здатність проводити маркетингові дослідження у різних сферах маркетингової діяльності.

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

**СК 8.** Здатність розробляти маркетингове забезпечення розвитку бізнесу в умовах невизначеності.

**СК 13.** Здатність планування і провадження ефективної маркетингової діяльності ринкового суб'єкта в крос- функціональному розрізі.

**СК 14.** Здатність пропонувати вдосконалення щодо функцій маркетингової діяльності.

### **Програмні результати навчання**

**ПРН 4.** Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію.

**ПРН 6.** Визначати функціональні області маркетингової діяльності ринкового суб'єкта та їх взаємозв'язки в системі управління, розраховувати відповідні показники, які характеризують результативність такої діяльності.

**ПРН 9.** Оцінювати ризики провадження маркетингової діяльності, встановлювати рівень невизначеності маркетингового середовища при прийнятті управлінських рішень.

**ПРН 13.** Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи.

**ПРН 18.** Демонструвати відповідальність у ставленні до моральних, культурних, наукових цінностей і досягнень суспільства у професійній маркетинговій діяльності.

### 3. Структура курсу

№	Тема	Результати навчання	Завдання
1.	Теоретичні основи конкурентних відносин	Конкуренція: сутність і типи. Ретроспективний аналіз розвитку теоретичних поглядів на конкуренцію. Конкуренція як рушійна сила ринку. Конкуренція й підприємство. Модель досконалої, олігополістичної, монополістичної конкуренції та чистої монополії. Конкурентне середовище підприємства. Структура вхідних бар'єрів в галузь та напрями їх зменшення. Інтенсифікація конкуренції. Визначення ступеня концентрації ринку. Індекс Херфінделя-Хіршмана. Особливості конкурентних відносин в Україні.	Тести, питання
2.	Види конкурентної боротьби	Умови виникнення конкуренції. Функції та завдання конкуренції. Економічний закон конкуренції. Форми економічної конкуренції. Захист конкуренції. Промислове шпигунство та патентування в системі добросовісної конкуренції.	Тести, питання
3	Конкурентоспроможність і конкурентні переваги	Виділ конкурентоспроможності залежно від рівня й об'єкта аналізу. Фактори, що впливають на конкурентоспроможність фірми. Поняття та види конкурентних переваг. Джерела конкурентних переваг. Середовище формування конкурентних переваг. Технологічний підхід до формування конкурентних переваг. Вертикальна інтеграція та конкурентна перевага.	Тести, питання
4	Формування стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства	Поняття й сутність "стратегії" та особливості еталонних стратегій розвитку підприємств. Система конкурентних стратегій підприємства. Базові стратегії конкуренції та конкурентних переваг. Портфельний аналіз при розробці стратегії підприємства. Стратегії надбання конкурентної переваги (загальні стратегії конкуренції). Стратегії конкурентної поведінки підприємства	Тести, питання
5	Реалізація конкурентних стратегій підприємства	Процес виділення стратегічних зон господарювання. Ситуаційне проектування конкурентної стратегії. Колесо стратегії. Конкурентні стратегії на різних етапах ЖЦ ринків. Вертикальна диференціація та деконструкція вартісного ланцюга	Тести, питання, задачі

6	Методи оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства	Принципи оцінки конкурентоспроможності підприємства. Класифікація методів оцінки конкурентоспроможності. Оцінка маркетингової діяльності підприємства. Аналіз конкурентного середовища. Оцінка фінансового стану підприємства. Кластерний аналіз оцінки конкурентоспроможності підприємства.	Тести, питання, задачі
7	Конкурентоспроможність продукції підприємства та методи її оцінки	Фактори та критерії конкурентоспроможності продукції. Методи оцінки конкурентоспроможності продукції. Якість продукції – основа її конкурентоспроможності. Сегментування як механізм вибору цільового ринку на основі оцінки конкурентоспроможності продукції. Система оцінювання конкурентоспроможності торгівельної марки. Механізм забезпечення конкурентоспроможності продукції підприємства.	Тести, питання, задачі
8	Маркетинговий механізм в системі забезпечення конкурентоспроможності підприємства	Маркетингова цінова політика. Конкурентні стратегії ціноутворення. Система маркетингових комунікацій. Розробка маркетингової стратегії підприємства. Бренд-менеджмент в структурі конкурентоутворюючих факторів. Маркетингова товарна інноваційна політика. Система розподілу. Управління внутрішнім маркетингом	Тести, питання, задачі
9	Логістика як спосіб забезпечення конкурентоспроможності підприємства	Концептуальні основи логістики та її функції. Типи логістичних систем. Логістична оптимізація та ефективність. Логістика в структурі конкурентоутворюючих факторів. Формування міжнародних логістичних центрів	Тести, питання, задачі
10	Формування конкурентоспроможності підприємств на міжнародних ринках	Фактори виходу на світовий ринок. Вибір привабливості міжнародних ринків. Види міжнародних стратегій. Міжнародна конкурентоспроможність національної економіки. Регіональна конкурентоспроможність. Закордонний досвід формування конкурентоспроможних структур. Кластери та їхня роль в економіці.	Тести, питання, задачі

11	Інновації в структурі забезпечення конкурентоспроможності підприємств. Інноваційний менеджмент	Конкуренція й науково-технічний прогрес. Основні тенденції глобалізації інноваційної сфери. Радикальні інновації — шлях до вільного від конкурентів ринку. Шумпетерівський аналіз і типи стратегій фірм. Людський потенціал як пріоритетний компонент інноваційної конкурентоспроможності	Тести, питання, задачі
12	Визначення основних напрямків та розробка програм підвищення конкурентоспроможності	Концепція розробки та забезпечення реалізації програми підвищення конкурентоспроможності підприємства. Етапи розробки програми підвищення конкурентоспроможності. Шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємств. Напрями підвищення конкурентоспроможності галузі та країни	Тести, питання, задачі

#### 4. Система оцінювання курсу

Накопичування балів під час вивчення дисципліни	
Види навчальної роботи	Максимальна кількість балів
Лекція	0
Семінарське заняття	30
Самостійна робота	10
Індивідуальне завдання	10
Залік/Екзамен	50
Максимальна кількість балів	100

#### 5. Оцінювання відповідно до графіку навчального процесу

Види навчальної роботи	Навчальні тижні																	Разом
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	
Лекції																		
Семінарські з-тя			2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	4		30
Самостійна р-та													10					10
Індивідуальні завдання								5							5			10
Залік /Екзамен																	50	50
Всього за тиж-нь			2	2	2	2	2	2	7	2	2	2	2	12	2	9	50	100

**Примітка:** не рекомендується на один тиждень планувати кілька форм контролю.

#### 6. Ресурсне забезпечення

Матеріально-технічне забезпечення	Мультимедіа
-----------------------------------	-------------



## Література:

1. 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.
2. Должанський І.З., Загорна Т.О. Конкурентоспроможність підприємства: Навчальний посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2006. 384 с.
3. Балабанова Л.В., Холод В.В. Стратегічне маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств: Навчальний посібник. К.: ВД “Професіонал”, 2006. 448 с.
4. Піддубна Л.І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління: Монографія. Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. 368 с.
5. Лупак Р. Л., Васильців Т. Г. Конкурентоспроможність підприємства : навч. посіб. Львів : Видавництво ЛКА, 2016. 484 с.
6. Управління конкурентоспроможністю підприємств: підручник. За заг. ред. д-р. екон. наук., проф. Г.Т. П'ятиницької. К.: Видавничий дім «Кондор», 2017. 700 с
7. 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.
8. Конкурентоспроможність підприємства: підручник / П. І. Юхименко, М. В. Вихор, Ю. С. Гринчук, Н. В. Коваль, Л. П. Хахула, О. І. Шемігон та ін.; за заг. ред. д. е. н., професора, академіка НААН України А. С. Даниленка. Київ: Центр учбової літератури, 2020. 320 с.
9. Управління потенціалом підприємства: навч. посіб. / уклад. Н. В. Коваль. Біла Церква: БНАУ, 2018. 375 с.
10. Конкурентоспроможність аграрного підприємства: навч. посіб. / 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.
11. Гринів Л.В., Синиця С.М. Шляхи підвищення конкурентоспроможності міжнародних транспортних перевезень. Наука й економіка. 2010. № 3 (19). С.115-121.
12. Гринів Л.В., Синиця С.М. Транспортно-економічні кластери як механізм підвищення ефективності міжнародних транспортних перевезень карпатського регіону. Тернопільський державний національний університет ім.Івана Пулюя. - 2010. - № 2. - С.75-82.
13. Гринів Л.В., Синиця С.М. Конкурентоспроможність регіонів України в контексті адаптації національного виробника до умов глобального конкурентного середовища. Галицький економічний вісник. № 1(48). 2015. С. 10 – 18.
14. Viktoriia D. Filippova, Viktoriia A. Budnyk, Halyna V. Mykhailiv, Liubov V. Hryniv, Olga I. Los PUBLIC PRIVATE PARTNERSHIP PROJECT MANAGEMENT: BENEFITS FOR THE STATE AND BUSINESS. International Journal of Management. Volume 11, Issue 3, March 2020, pp.602–611, Article ID: IJM\_11\_03\_062 Available online at <http://surl.li/prikr>
15. Лизак М.П., Материнська О.А., Гринів Л.В. Сучасні тенденції у менеджменті: перехід до гібридної робочої моделі та дистанційного управління. *Цифрова економіка та економічна безпека*. Вип. 8 (08). 2023. С. 29-36. DOI: <https://doi.org/10.32782/dees.8-6>
16. Гринів Л.В., Михайлів Г.В. Особливості ЗЕД підприємств України в умовах глобалізації та воєнного стану. *Наукові інновації та передові технології*. № 14 (28). 2023. С. 74-84. DOI: [https://doi.org/10.52058/2786-5274-2023-14\(28\)](https://doi.org/10.52058/2786-5274-2023-14(28))
17. Tkach O, Hryniv L. Effective export strategy issue for foreign trade activity of the developed economy enterprises. *Journal of Vasyl Stefanyk Precarpathian National University*. Vol. 10, No. 4(2023), 81-92. doi: [10.15330/jpnu.10.4.81-92](https://doi.org/10.15330/jpnu.10.4.81-92)
18. Гринів Л.В. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ З ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ В УМОВАХ СПРОЩЕНОГО МИТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ. MODERNÍ ASPEKTY VĚDY. Svazek XXII mezinárodní kolektivní monografie. Česká republika 2022. С. 161-173. <http://surl.li/fmqwz>

## 7. Контактна інформація

Кафедра

Менеджменту і маркетингу,  
вул.Шевченка, 57, Гуманітарний корпус,

	кабінет 810, <a href="https://kmim.pnu.edu.ua/">https://kmim.pnu.edu.ua/</a> , kmim@pnu.edu.ua
Викладач (і) Гостьові лектори	Гринів Любов Володимирівна, доц., к.е.н., доц. кафедри менеджменту і маркетингу
Контактна інформація викладача	Liubov.hryniv@pnu.edu.ua

## 8. Політика навчальної дисципліни

Академічна добročесність	<p>Політика курсу є студентоорієнтованою, спрямована на формування відповідних компетенцій шляхом активної комунікації та сприятливого навчального середовища. Заохочується ознайомлення з найкращим досвідом практичної діяльності у сфері логістики як вітчизняних, так і міжнародних компаній. А також можливості використання даного досвіду у реальних компаніях, з діяльністю яких знайомі студенти або є працівниками.</p> <p>Очікується, що студенти будуть дотримуватися принципів академічної добročесності, усвідомлюючи наслідки її порушення, що визначається Положенням про запобігання та виявлення плагіату у Прикарпатському національному університеті імені Василя Стефаника» <a href="https://pnu.edu.ua/положення-про-запобігання-плагіату/">https://pnu.edu.ua/положення-про-запобігання-плагіату/</a>.</p> <p>Дотримання академічної добročесності засновується на ряді положень та принципів академічної добročесності, що регламентують діяльність здобувачів вищої освіти та викладачів університету, зокрема таким документом в ЗВО є Кодекс честі Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника, введеного в дію наказом ректора Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника від 27 вересня 2022 р. № 530 <a href="http://surl.li/eonvn">http://surl.li/eonvn</a></p> <p>Відповідно, будь які прояви академічної добročесності недопустимі, зокрема списування під час контрольних заходів чи екзаменів. За порушення академічної добročесності здобувачі освіти можуть бути притягнені до такої академічної відповідальності: повторне проходження оцінювання (контрольна робота, іспит, залік тощо); повторне проходження відповідного освітнього компонента освітньої програми; відрахування з навчального закладу; позбавлення академічної стипендії; позбавлення наданих навчальним закладом пільг з оплати навчання.</p>
Пропуски занять (відпрацювання)	Відвідання занять є важливою складовою навчання та обов'язковим елементом вивчення дисципліни, за винятком пропусків за поважної причини, що підтверджена відповідним документом. Пропуски семінарських занять відпрацьовуються в обов'язковому порядку на консультаціях, при цьому оцінка ставиться, а нб округляється. Консультації студентам проводяться у відповідності до затвердженого кафедрою графіка ( <a href="https://kmim.pnu.edu.ua/графік-консультацій">https://kmim.pnu.edu.ua/графік-консультацій</a> ). Також є можливість здачі студентами пропущених тем через використання системи дистанційного навчання( <a href="https://d-learn.pnu.edu.ua">https://d-learn.pnu.edu.ua</a> ).
Виконання завдання пізніше встановлен ого терміну	Виконання завдання пізніше встановленого терміну допускається в разі поважної причини, що підтверджена відповідним документом, але до складання форми підсумкового контролю.
Невідповідна поведінка під часзаняття	Невідповідна поведінка під час заняття регламентується рядом положень про академічну добročесність <a href="https://pnu.edu.ua/dokumenty/">https://pnu.edu.ua/dokumenty/</a> та може призвести до відрахування здобувача вищої освіти (студента) «за порушення навчальної дисципліни і правил внутрішнього розпорядку вищого закладу освіти», відповідно до п.14 «Відрахування студентів» «Положення про порядок переведення, відрахування та поновлення студентів вищих закладів освіти»

Додаткові бали	За рішенням кафедри студентам, які брали участь у науково-дослідній роботі (роботі конференцій, студентських наукових гуртків та проблемних груп, підготовці публікацій), а також були учасниками олімпіад, конкурсів, можуть бути зараховані додаткові бали.
Неформальна освіта	Можливість зарахування результатів неформальної освіти регламентується «Положенням про визнання результатів навчання, здобутих шляхом неформальної освіти, в Прикарпатському національному університеті імені Василя Стефаника» введеного в дію наказом ректора Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника від 24 листопада 2022 р. № 672 <a href="http://surl.li/dzryl">http://surl.li/dzryl</a>

**Викладач** \_\_\_\_\_ **Гринів Л.В.**