

Силабус курсу:

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ



СХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ

<i>Ступінь вищої освіти:</i>	магістр
<i>Спеціальність:</i>	
<i>Рік підготовки:</i>	1
<i>Семестр викладання:</i>	Весняний
<i>Кількість кредитів ЄКТС:</i>	5.0
<i>Мова(-и) викладання:</i>	українська
<i>Вид семестрового контролю</i>	залік

Автор курсу та лектор:

к.е.н. доц. Бучнев Максим Михайлович

вчений ступінь, вчене звання, прізвище, ім'я та по-батькові

доцент кафедри публічного управління, менеджменту та маркетингу

посада

buchnev@snu.edu.ua

електронна адреса

+380663085905

телефон

Viber за номером
телефону

месенджер

511ГК аудиторія кафедри
ПУММ

консультації

Анотація навчального курсу

*Цілі вивчення
курсу:*

Метою лекційних занять за дисципліною є докладний розгляд теоретичних аспектів конкурентоспроможності на мега-, макро-, мезо- та мікрорівнях, а також особливостей діагностики та вибору стратегій підвищення конкурентоспроможності; отримання практичних умінь та навичок щодо використання методів оцінювання конкурентоспроможності підприємств, аналізування результатів їх використання та розробки шляхів підвищення конкурентоспроможності підприємств.

Метою самостійної роботи за дисципліною є поглиблення знань щодо формування конкурентоспроможності підприємства, специфічних особливостей міжнародних ринків, додаткових методів оцінювання, управління конкурентоспроможністю та реалізації конкурентних переваг підприємства.

*Результати
навчання:*

Знання: еволюції теоретичних поглядів на конкуренцію; поняття конкуренції та конкурентоспроможності; теоретичні аспекти формування механізму управління конкурентоспроможним потенціалом підприємства, принципи роботи механізму, його структуру; функції механізму управління конкурентоспроможним потенціалом; інструменти управління конкурентоспроможним потенціалом; процес формування стратегії управління конкурентоспроможним потенціалом; ситуаційний профіль зміцнення і розвитку конкурентоспроможним потенціалу підприємства.

Вміння: діагностувати конкурентоспроможність підприємства; формувати механізм управління конкурентоспроможним потенціалом підприємства; аналізувати тенденції розвитку конкурентної ситуації.

*Передумови до
початку
вивчення:*

Базові знання щодо загальних економічних процесів на макро- і мікрорівнях, маркетингу та менеджменту; навички у сфері наукових досліджень, стратегічного управління та міжнародні економічні відносини.

Мета курсу (набуті компетентності)

Метою викладання дисципліни є поглиблене вивчення категорій конкурентоспроможності підприємства; розгляд теоретичних аспектів розробки стратегії управління конкурентоспроможністю підприємства; обґрунтування концепції формування конкурентоспроможного потенціалу підприємства; вивчення особливостей діагностики конкурентоспроможності підприємства; представлення сучасних підходів до ситуаційного проектування стратегії розвитку конкурентоспроможності підприємства.

За результатами опанування навчальної дисципліни здобувачі вищої освіти набувають професійні компетентності, а саме:

Здатність до абстрактного та аналітичного мислення.

Здатність приймати обґрунтовані рішення, використовувати сучасні комунікаційні технології в умовах конкуренції та трансформаційних процесів.

Здатність працювати в команді, мотивувати людей та рухатися до спільної мети, бути лідером, діяти соціально, відповідально та свідомо.

Що забезпечується досягненням наступних програмних результатів навчання:

Вміння проводити порівняльний аналіз конкурентних переваг, прогнозувати положення підприємства на ринку, розробляти конкурентні стратегії та управляти якістю підприємства.

Усвідомлювати цінність командної роботи та вміння розкривати творчий потенціал кожного працівника організації.

Здійснювати ефективне управління інноваціями, ресурсами, ризиками, проектами, змінами, застосовувати сучасні моделі, підходи та технології, міжнародний досвід управління конкурентоспроможністю.

Структура курсу

№	Тема	Години (Л/ПЗ)	Стислий зміст	Інструменти і завдання
1	Конкуренція як системоформуючий елемент ринкової економіки	3/2	Сутність і види економічної конкуренції. Еволюція поглядів на конкуренцію. Конкуренція, як рушійна сила ринку. Елементи механізму конкурентної боротьби. Конкуренція й підприємство. Види конкурентоспроможності залежно від рівня й об'єкту аналізу. Ринковий напрям теорії конкурентних переваг. Ресурсний напрям теорії конкурентних переваг.	Презентації. Роздатковий матеріал Семінари-дискусії Практичні вправи Аналіз ситуацій Тести Індивідуальні завдання
2	Міжнародна конкуренція та конкурентоспроможність	4/2	Теоретичні засади міжнародної конкурентоспроможності країн; основні методологічні засади сучасних моделей міжнародної конкурентоспроможності країн та регіонів; аналіз інноваційної конкурентоспроможності регіонів України; державний вплив на зростання конкурентоспроможності економіки України; стратегії підвищення міжнародної конкурентоспроможності.	Презентації. Роздатковий матеріал Семінари-дискусії Практичні вправи Аналіз ситуацій Тести Індивідуальні завдання
3	Оцінка факторів	4/2	Оцінка факторів внутрішнього середовища конкурентоспроможності організації.	Презентації. Роздатковий

№	Тема	Години (Л/ПЗ)	Стислий зміст	Інструменти і завдання
	внутрішнього та зовнішнього середовища конкурентоспроможності організацій		Оцінка факторів зовнішнього середовища конкурентоспроможності організації.	матеріал Семінари-дискусії Практичні вправи Аналіз ситуацій Тести Індивідуальні завдання
4	Оцінка чинників конкурентоспроможності товарів	3/2	Оцінка зовнішніх факторів конкурентоспроможності товарів. Оцінка внутрішніх чинників конкурентоспроможності товарів.	Презентації. Роздатковий матеріал Семінари-дискусії Практичні вправи Аналіз ситуацій. Тести Індивідуальні завдання
5	Формування стратегії підвищення конкурентоспроможності організації	3/1	Поняття стратегії та види конкурентних стратегій організацій. Формування цілей і вибір стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства. Правила формування стратегій. Оцінка обраних стратегій підвищення конкурентоспроможності організацій. Визначення рівня якості товарів. Боротьба з копіюванням брендів. Оцінка ринкової новизни товарів.	Презентації. Роздатковий матеріал Семінари-дискусії Практичні вправи Аналіз ситуацій Тести Індивідуальні завдання
6	Практика оцінки конкурентоспроможності товарів для підвищення конкурентоспроможності організації.	3/1	Оцінка споживчої привабливості товару, вибір каналів реалізації, методів просування товарів. Оцінка ефективності просування каналів реалізації товарів.	Презентації Роздатковий матеріал Семінари-дискусії Практичні вправи Аналіз ситуацій. Тести Індивідуальні завдання
7	Оцінка привабливості ринку по моделі п'яти сил конкуренції Майкла Портера	3/2	Оцінка ваги та сили факторів конкуренції методом експертних оцінок і розрахунок ступеня впливу сил конкуренції.	Презентації Роздатковий матеріал Семінари-дискусії Практичні вправи Аналіз ситуацій. Тести Індивідуальні завдання

№	Тема	Години (Л/ПЗ)	Стислий зміст	Інструменти і завдання
8	Методи управління факторами конкурентоспроможності організації	3/1	Вибір методів управління факторами конкурентоспроможності організації. принципи оцінки конкурентоспроможності об'єктів.	Презентації Роздатковий матеріал Семінари-дискусії Практичні вправи Аналіз ситуацій. Тести Індивідуальні завдання
9	Розроблення та забезпечення реалізації програм підвищення конкурентоспроможності	4/2	Концепція розроблення та забезпечення реалізації програм підвищення конкурентоспроможності підприємства. Програми підвищення продуктивності та якості як складової програм забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Основні етапи розроблення програми підвищення конкурентоспроможності. Реалізація програми підвищення конкурентоспроможності та моніторинг її перебігу. Особливості конкурентних відносин в Україні. Перспективи розвитку українських компаній.	Презентації Роздатковий матеріал Семінари-дискусії Практичні вправи Аналіз ситуацій. Тести Індивідуальні завдання
10	Оцінка і прогноз рівня використання маркетингового потенціалу організації для підвищення її конкурентоспроможності	4/2	Методи оцінки і прогнозування рівня конкурентоспроможності організації. Основні шляхи підвищення конкурентоспроможності організації.	Презентації Роздатковий матеріал Семінари-дискусії Практичні вправи Аналіз ситуацій. Тести Індивідуальні завдання

Рекомендована література

Основна література:

1. Азоев Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г.Л. Азоев, А.П. Челенков. — М. : Инфра-М, 2000. — 256 с.
2. Акофф Р.Л. Планирование будущего корпорации. - М.: Прогресс, 1995. - 327с.
3. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. — СПб. : Питер Ком, 1999. — 416 с.
4. Беленов О.Н. Конкурентные преимущества и конкурентоспособность промышленных предприятий: подходы, анализ, оценка: [монографія] / О.Н. Беленов. — Воронеж : ВГУ, 2004. — 80 с.
5. Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация. – Луганск: из-во ВЛУ, 2000. – 315 с.

6. Воронкова А. Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация: [монография] / А.Э. Воронкова. — Луганск : ВНУ ім. В.Даля, 2004. — 320 с.

7. Гринько Т.В. Механізм формування конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на міжнародних ринках: [монографія] / Т.В. Гринько. — Кривий Ріг : Видавничий дім, 2005. — 324 с.

8. Иванов Ю.Б. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия: [монография] / Ю.Б. Иванов. — Х. : ХНЭУ, 2004. — 256 с.

9. Карлоф Б. Деловая стратегия: Концепция, содержание, символы: Пер. с англ. - М.: Экономика, 1992. - 239 с.

10. Піддубна Л.І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління: [монографія] / Л.І. Піддубна. — Х. : ВД «ІНЖЕК», 2007. — 368 с.

11. Піддубний І.О. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства: [навч. посіб.] / І.О. Піддубний, А.І. Піддубна. — Х. : ІНЖЕК, 2006. — 270 с.

Додаткова література

1. Портер М.Е. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М.Е. Портер — М. : «Альпина Бизнес Букс», 2005. — 715 с.

2. Портер М.Е. Конкуренция: [учеб. пособ.] / М.Е. Портер. — М. : Издательский дом «Вильямс», 2000. — 495 с.

3. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ./Под. ред. и с предисловием В.Д. Щетинина.-М.: Междунар. Отношения,1993.

4. Портер М. Стратегия конкуренции: Пер. с англ. /Под ред. и с пред. В. Д. Щетинина. - М.: Международные отношения, 1995. - 160 с.

5. Томпсон А.А., А. Дж. Стрикленд. Стратегический менеджмент.-М.: Банки и биржи. Издво —Юнити,1998.

6. Прахалад К.К. Майбутнє конкуренції. Творення унікальної цінності спільно з клієнтами / К.К. Прахалад, В. Рамасвами; пер. з англ. М. Ставицького. — К. : «Агенція «Стандарт», 2005. — 258 с.

Інформаційні ресурси.

1. <http://www.alleng.ru/d/comp/comp69.htm>

2. <http://www.itcompanies.ru/04info.html>

3. http://edu.dvgups.ru/METDOC/ITS/STRPRO/INF_TEH_STR/METHOD/SULDIN/frame/5.htm

4. <http://www.twirpx.com/file/203997/>

Оцінювання курсу

Таблиця 1

Бали оцінки за навчальну діяльність - денна форма, 2 семестр

Тема 1	Тема 2	Тема 3	Тема 4	Тема 5	Тема 6	Тема 7	Тема 8	Тема 9	Тема 10	залік	Сума
до 7	до 7	до 7	до 7	до 7	до 7	до 7	до 7	до 7	до 7	до 30	100

Таблиця 1

Бали оцінки за навчальну діяльність – заочна форма, 2 семестр

Присутність на всіх заняттях	Активність, виконання та захист практичних завдань	Виконання і захист контрольної роботи	Залік (тестування)	Сума
до 10	до 30	до 20	до 40	100

Шкала оцінювання національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
90 – 100	A	відмінно	зараховано
82-89	B	добре	
74-81	C		
64-73	D	задовільно	
60-63	E		
35-59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання	не зараховано з можливістю повторного складання
0-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

Політика курсу

Плагіат та академічна доброчесність:

Під час виконання завдань студент має дотримуватись політики академічної доброчесності. Під час виконання завдань та використання інформаційних джерел оформлювати їх відповідними посиланнями. Копіювання, запозичення та списування заборонене .

Завдання і заняття:

Вимоги до студента:

- не запізнюватись на заняття;
- не пропускати заняття та у випадку хвороби підтверджувати довідкою з медичного закладу;
- активно приймати участь у навчальному процесі;
- бути пунктуальним та обов'язковим;
- своєчасно та якісно виконувати завдання визначені викладачем

Поведінка в аудиторії:

Вимоги до студента:

- Бути присутнім в аудиторії згідно розкладу та часу проведення занять
- залишати аудиторію з дозволу викладача;
- не заважати викладачу проводити заняття.
- бути підготовленим відповідно до тем курсу;
- виконувати вимоги та своєчасно проходити контрольні заходи.