

ХЕРСОНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра Готельно-ресторанного та туристичного бізнесу

“ЗАТВЕРДЖУЮ”

Декан економічного факультету



Наталя КИРИЧЕНКО

“29” серпня 2024 року

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ СЕКТОРУ ГРІТ ПОСЛУГ

	(назва навчальної дисципліни)
освітній ступінь	<u>перший (бакалаврський)</u>
	(молодший бакалавр, бакалавр, магістр)
спеціальність	<u>242 Туризм</u>
	(шифр і назва спеціальності)
освітня програма	<u>«Туризм»</u>
	(назва освітньої програми)
факультет	<u>економічний</u>
	(назва факультету)

2024 – 2025 навчальний рік

Робоча програма дисципліни «Конкурентоспроможність підприємств
сектору ГР і Т послуг»

(назва навчальної дисципліни)

для здобувачів вищої освіти, що навчаються за освітньою програмою

«Туризм»,

(назва освітньої програми)

спеціальністю

242 «Туризм»

(шифр і назва спеціальності)

Розробники: (вказати авторів, їхні посади, наукові ступені та вчені звання)

Вікторія Бойко, доцент кафедри готельно-ресторанного та туристичного бізнесу, к.е.н., професор

Робочу програму схвалено на засіданні кафедри готельно-ресторанного та туристичного бізнесу

Протокол від „ 29 ” серпня 20 24 року № 1

Схвалено науково-методичною комісією спеціальності

Протокол від „ 30 ” вересня 20 24 року № 2

Затверджено на Вченій раді факультету економічного

Протокол від „ 30 ” вересня 20 24 року № 2

Завідувач кафедри готельно-ресторанного та туристичного бізнесу



(підпис)

Нікітенко К.С.

(прізвище та ініціали)

1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, освітній ступінь	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів – 4	Галузь знань <u>24 «Сфера обслуговування»</u> (шифр і назва)	Обов'язкова	
Змістових частин – 2	Спеціальність <u>242 Туризм</u> (шифр і назва спеціальності)	Рік підготовки:	
Індивідуальне науково-дослідне завдання - реферат		3-й	4-й
Загальна кількість годин – 120		Семестр	
		6-й	8-й
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 3,0 самостійної роботи здобувача – 3,0	Освітній ступінь: <u>перший (бакалаврський)</u>	Лекції	
		30 год.	16
		Практичні, семінарські	
		30 год.	18
		Лабораторні	
		-	-
		Самостійна робота	
		60 год.	86 год.
		Індивідуальні завдання:	
		-	-
		Вид контролю: екзамен	

Примітка. Співвідношення кількості годин аудиторних занять до самостійної і індивідуальної роботи становить:

для денної форми навчання – 60/60

для заочної форми навчання – 22/98

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Метою навчальної дисципліни «Конкурентоспроможність підприємств сектору ГР і Т послуг» є формування системи теоретичних та практичних навичок щодо управління конкурентоспроможністю підприємства сектору готельно-ресторанних та туристичних послуг у сучасних умовах господарювання. а також набуття студентами навичок дослідження стану конкуренції, аналізу й оцінювання її рівня, розробки та практичного застосування стратегій підтримування та нарощування конкурентних переваг підприємствами індустрії гостинності.

Основними завданнями навчальної дисципліни є:

- вивчення теорії, вітчизняного і світового досвіду оцінювання та управління конкурентоспроможністю підприємства сектору ГР і Т послуг;
- засвоєння студентами теоретичних знань концептуального рівня, конкретно-теоретичного та практично-прикладного характеру;
- забезпечення усвідомлення студентами ключової ролі конкурентоспроможності підприємств ГР і Т послуг, персоналу у визначенні їх місця на ринку, у виживанні підприємств індустрії гостинності в умовах конкуренції та досягненні ним успіху в конкурентній боротьбі.

У результаті вивчення навчальної дисципліни здобувач повинен:

знати:

- основні конкурентні переваги конкретного підприємства ГР і Т послуг та способи їх досягнення в реальній ситуації;
- загальні та специфічні чинники, що визначають рівень конкурентоспроможності підприємства;
- нормативно-правову базу регулювання конкуренції в Україні;
- теоретичні та практичні аспекти діагностики конкурентної позиції підприємств індустрії гостинності на ринку;
- ключові методи та підходи до формування конкурентних переваг підприємства;
- принципи формування конкурентоспроможності продукції;
- обґрунтування управлінських рішень щодо забезпечення конкурентоспроможності підприємства та його структурних підрозділів;
- сутність концепції управління конкурентоспроможністю підприємств ГР і Т послуг;
- методи оцінювання соціальної конкурентоспроможності підприємства;
- сутність основних методів управління конкурентними перевагами;
- конкурентні переваги працівника ГР і Т послуг.

уміти:

- використовувати сучасні інформаційні технології та економіко-математичні методи і моделі для рішення експериментальних і практичних завдань щодо конкурентоспроможності підприємств ГР і Т послуг;
- здійснювати аналіз позиції підприємства у конкурентному середовищі;
- визначати джерела конкурентних переваг на підприємстві;
- ідентифікувати всі види конкурентних переваг, якими володіє підприємство, визначити ті, які можуть бути досягнутими в майбутньому для підвищення його конкурентоспроможності;
- застосовувати методи SWOT, STEP, PEST для аналізу конкурентних переваг;
- оцінювати конкурентоспроможність продукції, персоналу, підприємства;
- розробляти та реалізовувати програми підвищення конкурентоспроможності підприємства;
- оцінювати ефективність працівників в управлінні конкурентоспроможністю підприємств ГР і Т сфери.

3. Результати навчання за дисципліною та їх співвідношення із програмними результатами навчання

Програмні компетентності	Програмні результати
ЗК10. Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово	ПР02. Знати, розуміти і вміти використовувати на практиці базові поняття з теорії туризму, організації туристичного процесу та туристичної діяльності суб'єктів ринку туристичних послуг, а також світоглядних та суміжних наук.
ЗК14. Здатність працювати в команді та автономно	ПР10. Розуміти принципи, процеси і технології організації роботи суб'єкта туристичного бізнесу та окремих його підсистем (адміністративно-управлінська, соціально-психологічна, економічна, техніко-технологічна).
ФК19. Розуміння сучасних тенденцій і регіональних пріоритетів розвитку туризму в цілому та окремих його форм і видів.	ПР16. Діяти у відповідності з принципами соціальної відповідальності та громадянської свідомості.
ФК23. Здатність забезпечувати безпеку туристів у звичайних та складних форс-мажорних обставинах.	ПР20. Виявляти проблемні ситуації і пропонувати шляхи їх розв'язання.

3. Програма навчальної дисципліни

Змістова частина 1.

Концептуальні засади конкуренції та конкурентоспроможності підприємств

Тема 1. Конкурентоспроможність як категорія і як властивість підприємства

Конкуренція – найважливіша ланка всієї системи ринкового господарства. Модель досконалої конкуренції. Теорія відносної переваги. Представники неокласичної політекономії. Моделі монополістичної, олігополістичної конкуренції та чистої монополії. Теорія чистої монополії і дуополії (пізніше – олігополії). Об'єкт конкуренції, суб'єкт конкуренції. Особливості впливу конкуренції на економіку: конкуренція змушує підприємців постійно шукати і знаходити нові види продукції і послуг; конкуренція сприяє виробництву продукції високої якості за розумними цінами; конкуренція спонукає оперативно реагувати на зміну потреб покупців; конкуренція є могутньою альтернативою монополізму; конкуренція сприяє розвитку техніки, науки, технології, інформаційних систем. Види конкурентної поведінки. Управління конкурентоспроможністю підприємства ГР і Т послуг.

Тема 2. Конкурентне середовище підприємства ГР і Т послуг

Структура і характеристика конкурентного середовища підприємств ГР і Т послуг. Аналіз і прогнозування конкурентного середовища: відбір і розрахунок основних економічних показників (параметрів), які найбільш повно характеризують галузь; визначення конкурентних сил, що діють у галузі і їх впливу на ситуацію, проведення конкурентного аналізу; виявлення чинників, рушійних сил, які викликають зміни в структурі конкурентних сил у галузі; визначення підприємств, які мають найсильніші і найслабкіші конкурентні

позиції у галузі; прогнозування найбільш імовірних кроків стратегічних конкурентів; визначення ключових факторів успіху підприємства (КФУ) у конкурентній боротьбі; прийняття остаточного рішення щодо прибутковості і привабливості галузі (заключний етап).

Тема 3. Конкурентоспроможність як характеристика підприємства, що функціонує в умовах ринку

Сутність та співвідношення понять «ринкові чинники успіху», «ключові компетенції», «конкурентні переваги». Властивості конкурентних переваг. Сфери формування та реалізації конкурентних переваг. Види та джерела формування конкурентних переваг. Класифікація чинників конкурентоспроможності підприємства. Головні аспекти забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Системний, інноваційний, логічний, маркетинговий, інтеграційний, структурний, глобальний, нормативний, оптимізаційний, адміністративний (директивний), діловий, відновлювально-еволюційний, віртуальний, функціональний, стандартизаційний, ситуаційний, поведінковий, процесний, ексклюзивний, комплексний підходи до управління конкурентоспроможністю підприємства. Методи оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства. Взаємозв'язок елементів системи управління конкурентоспроможністю підприємства на зовнішньому ринку. Базові принципи управління конкурентоспроможністю підприємства на світовому ринку. Аналіз фінансового стану підприємства як інструмент підвищення його конкурентоспроможності. Розрахунок ефективності управління підприємством. Процес управління конкурентоспроможністю підприємства. Етапи і процедури процесу управління конкурентоспроможністю підприємства. Загальна блок-схема організаційно-економічного механізму системи управління конкурентоспроможністю підприємства. Специфічні особливості забезпечення конкурентоспроможності бізнес-організацій різних типів. Організація прийняття конкурентоспроможних управлінських рішень, контролю і стимулювання їх реалізації.

Тема 4. Фактори, чинники та критерії конкурентоспроможності продукції

Методи оцінки конкурентоспроможності продукції. Якість товару – основний важіль забезпечення його конкурентоспроможності. Основні підходи до управління конкурентоспроможністю товару. Визначення конкурентоспроможності товару. Визначення міжнародної конкуренції товару. Цілі функціонування економічних суб'єктів. Поняття конкурента можна з позицій визначення поняття конкурентної боротьби. Структура життєвого циклу первинного суб'єкту господарювання. Нецінова конкуренція. Заходи щодо поліпшення якості товару (послуг) як чинник підвищення конкурентоспроможності товарів. Стратегія підвищення якості товару як важливий чинник нецінової конкуренції. Сервісне та післясервісне обслуговування як додаткові чинники підвищення привабливості товарів і зростання їх конкурентоспроможності. Система показників якості промислової продукції. Показники якості послуг. Система забезпечення конкурентоспроможності ринкових продуктів. Стадія реалізації продукції. Пошук і вибір покупців виробленої продукції з кожної товарної позиції. Висновок договірних відносин з покупцями. Перевалка, транспортування і збереження товару (на шляху його проходження зі складу виробника до одержувача) за кожною товарною позицією. Визначення конкурентоспроможності послуги на зовнішніх ринках. Світова організація торгівлі та стандартизація якості товарів. Міжнародні стандарти якості ISO. Використання міжнародних стандартів – важливий чинник підвищення якості продукції. Сучасні інструменти та організація контролю якості готової продукції. Міжнародна сертифікація продукції.

Тема 5. Вибір конкурентної стратегії підприємств ГР і Т послуг

Система конкурентних стратегій підприємства. Стратегії надбання конкурентної переваги (загальні стратегії конкуренції). Стратегії конкурентної поведінки підприємства. Стратегія забезпечення конкурентоспроможності як комплексна стратегія. Ситуаційне проектування

конкурентної стратегії. Поняття конкурентної стратегії підприємства. Прогнозування, планування, економічне обґрунтування, раціоналізація структур і процесів, управління якістю, ресурсозбереженням та персоналом. Оцінка конкурентоспроможності підприємства. Співвідношення факторів успіху та конкурентного потенціалу підприємства. Властивості конкурентних переваг. Сфери формування та реалізації конкурентних переваг. Процес виділення стратегічних зон господарювання. Класифікація конкурентних переваг підприємства. Сутність концепції «Ланцюгу створення вартості». Основні положення концепції «Стратегічних зон господарювання». Еволюція практичних підходів до використання ключових джерел формування конкурентних переваг.

Змістова частина 2.

Управління конкурентоспроможністю закладів РГ і Т сфери

Тема 6. Управління конкурентоспроможністю підприємств ГР і Т послуг

Чинники, що визначають рівень конкурентоспроможності підприємства. Методи оцінки рівня конкурентоспроможності підприємств. Системно-процесний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства. Специфічні особливості забезпечення конкурентоспроможності бізнес-організацій різних типів. Аналіз фінансового стану підприємства як інструмент підвищення його конкурентоспроможності. Розрахунок ефективності управління підприємством. Процес управління конкурентоспроможністю підприємства. Етапи і процедури процесу управління конкурентоспроможністю підприємства. Загальна блок-схема організаційно-економічного механізму системи управління конкурентоспроможністю підприємства. Специфічні особливості забезпечення конкурентоспроможності бізнес-організацій різних типів. Організація прийняття конкурентоспроможних управлінських рішень, контролю і стимулювання їх реалізації.

Тема 7.

Соціальна відповідальність і конкурентоспроможність підприємства

Корпоративна соціальна відповідальність: сутність, типи та види. Поєднання соціальних і ринкових цілей. Основні засади концепції корпоративної соціальної відповідальності підприємства. Сучасні моделі корпоративної соціальної відповідальності. Напрями забезпечення конкурентоспроможності соціально-відповідальними компаніями. Розвиток персоналу. Відповідальність перед ринком та споживачами. Екологічна відповідальність. прогнозування економічного результату соціально-відповідальної політики підприємства.

Тема 8.

Розроблення і реалізація програм підвищення конкурентоспроможності підприємств ГР і Т послуг

Концепція розробки та основні елементи програми підвищення конкурентоспроможності. передумови розробки програм підвищення конкурентоспроможності. Управління програмою підвищення КС. Засоби підвищення конкурентоспроможності підприємства. Організаційні форми підвищення конкурентоспроможності. Етапи розробки програми підвищення конкурентоспроможності. Фактори успіху програми підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Тема 9.

Оцінювання ефективності сучасних моделей управління конкурентоспроможністю підприємства

Моніторинг поточного стану конкурентоспроможності підприємства. Вимоги, що ставляться до системи оцінки рівня конкурентних переваг підприємства. Основні елементи системи відстеження поточного конкурентного стану підприємства. Інформаційно-методичні моделі управління конкурентоспроможністю підприємства. Розробка системи заходів щодо підтримки й розвитку конкурентних переваг підприємства.

Концепція розробки та забезпечення реалізації програми підвищення конкурентоспроможності підприємства. Етапи розробки програми підвищення конкурентоспроможності. Програми підвищення конкурентоспроможності галузі та країни. Об'єкт державного регулювання (певна сфера економічної діяльності, економічний процес) конкуренції. Конкурентна політика держави та напрямки її регулювання. Методи захисту конкуренції. Аналіз конкурентного середовища в Україні та його регулювання. Характерні особливості сучасного стану міжнародної конкуренції. Вплив глобальних і регіональних чинників на еволюцію сучасної конкуренції. Маркетинговий, системний, інноваційний, глобальний, ситуаційний, комплексний підходи до оцінки міжнародної конкуренції. Основні вектори розвитку міжнародної конкуренції. Галузева залежність методів і форм конкуренції, їх залежність від зміни виробничої структури. Етапи розробки програми підвищення конкурентоспроможності. Вітчизняний підхід до забезпечення конкурентоспроможності національної економіки. Міжнародний досвід реалізації програм підвищення конкурентоспроможності.

Державне регулювання конкуренції

Сутність, основні елементи, мета та інструментарій державної політики в сфері регулювання конкуренції. Методи державного регулювання конкуренції: фінансово-економічні; законодавчі; адміністративні. Засоби державного регулювання конкуренції: належна фінансова і кредитна політика; національні цільові фонди; державний, банківський і комерційний кредити; відлагоджена податкова система. Основні елементи конкурентної політики. Поняття про антимонопольне законодавство. Характеристика основних світових систем конкурентного законодавства. Моделі антимонопольного регулювання: американська, європейська, японська. Законодавче регулювання проблем конкурентоспроможності товарів і підприємств. Антимонопольне регулювання. Стимулювання конкуренції. Підтримка національного виробника.

Комплексна діагностика розвитку підприємств ГР і Т послуг

Основні складові конкурентного середовища. Особливості конкурентного середовища вітчизняних підприємств ГР і Т послуг. Особливості конкурентного середовища вітчизняних підприємств сфери гостинності. Методичні основи діагностики конкурентного середовища підприємства. Форми діагностики. Етапи діагностики конкурентного середовища підприємства. Матриця п'яти сил М. Портера. Мета та порядок аналізу галузі. Порядок побудови профілю конкурентного середовища підприємства. Сутність SWOT- аналізу. Етапи побудови карти стратегічних груп. Матриця МакКінзі, Бостонська матриця, Споживча матриця.

Назви змістових частин і тем	Кількість годин													
	денна форма						заочна форма							
	усього	у тому числі					усього	у тому числі						
		л	п	лаб	інд	с.р.		л	п	лаб	інд	с.р.		
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
Змістова частина 1 Концептуальні засади конкуренції та конкурентоспроможності підприємств														

Тема 1. Конкурентоспроможність як категорія і як властивість підприємства	8	2	2	-	-	4	8	1	1	-	-	6
Тема 2. Конкурентне середовище підприємств ГР і Т послуг	8	2	2	-	-	4	8	1	1	-	-	6
Тема 3. Конкурентоспроможність як характеристика підприємства, що функціонує в умовах ринку	10	2	2	-	-	6	10	1	1	-	-	8
Тема 4. Фактори, чинники та критерії конкурентоспроможності продукції.	16	4	4	-	-	8	10	1	1	-	-	8
Тема 5. Вибір конкурентної стратегії підприємств ГР і Т послуг	10	2	2	-	-	6	12	2	2	-	-	8
ПКЗЧ 1												
Разом за змістовою частиною 1	52	12	12	-	-	28	48	6	6	-	-	36
Змістова частина 2 .												
Управління конкурентоспроможністю закладів ГР і Т сфери												
Тема 6. Управління конкурентоспроможністю підприємств ГР і Т послуг		4	4	-	-	6	10	2	2	-	-	8
Тема 7. Соціальна відповідальність і конкурентоспроможність підприємства		2	2	-	-	4	10	1	2	-	-	6
Тема 8. Розроблення і реалізація програм підвищення конкурентоспроможності підприємств ГР і Т послуг		2	2	-	-	4	10	2	2	-	-	6
Тема 9. Оцінювання ефективності сучасних моделей управління конкурентоспроможністю підприємства		2	2	-	-	4	10	1	1	-	-	6
Тема 10. Програми підвищення конкурентоспроможності підприємства		2	2	-	-	4	13	1	2	-	-	8
Тема 11. Державне регулювання конкуренції		2	2	-	-	4	10	1	1	-	-	8
Тема 12. Комплексна діагностика розвитку підприємств ГР і Т послуг		4	4	-	-	6	9	2	2	-	-	8
ПКЗЧ 2												
Разом за змістовою частиною 3	68	18	18	-	-	32	72	10	12	-	-	50
Усього годин	120	30	30	-	-	60	120	16	18	-	-	86

6. Теми лекційних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		денна форма	заочна форма
1	Тема 1. Конкурентоспроможність як категорія і як властивість підприємства	2	1
2	Тема 2. Конкурентне середовище підприємств ГР і Т послуг	2	1
3	Тема 3. Конкурентоспроможність як характеристика підприємства, що функціонує в умовах ринку	2	1
4	Тема 5. Фактори, чинники та критерії конкурентоспроможності продукції.	4	1
5	Тема 4. Вибір конкурентної стратегії підприємств ГР і Т послуг	2	2
6	Тема 6. Управління конкурентоспроможністю підприємств ГР і Т послуг	4	2
7	Тема 7. Соціальна відповідальність і конкурентоспроможність підприємства	2	1
8	Тема 8. Розроблення і реалізація програм підвищення	2	2

	конкурентоспроможності підприємств ГР і Т послуг		
9	Тема 9. Оцінювання ефективності сучасних моделей управління конкурентоспроможністю підприємства	2	1
10	Тема 10. Програми підвищення конкурентоспроможності підприємства	2	1
11	Тема 11. Державне регулювання конкуренції	2	1
12	Тема 12. Комплексна діагностика розвитку підприємств ГР і Т послуг	4	2
	Разом	30	16

7. Теми семінарсько-практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		денна форма	заочна форма
1	Тема 1. Конкурентоспроможність як категорія і як властивість підприємства	2	1
2	Тема 2. Конкурентне середовище підприємств ГР і Т послуг	2	1
3	Тема 3. Конкурентоспроможність як характеристика підприємства, що функціонує в умовах ринку	2	1
4	Тема 4. Фактори, чинники та критерії конкурентоспроможності продукції.	4	1
5	Тема 5. Вибір конкурентної стратегії підприємств ГР і Т послуг	2	2
6	Тема 6. Управління конкурентоспроможністю підприємств ГР і Т послуг	4	2
7	Тема 7. Соціальна відповідальність і конкурентоспроможність підприємства	2	2
8	Тема 8. Розроблення і реалізація програм підвищення конкурентоспроможності підприємств ГР і Т послуг	2	2
9	Тема 9. Оцінювання ефективності сучасних моделей управління конкурентоспроможністю підприємства	2	1
10	Тема 10. Програми підвищення конкурентоспроможності підприємства	2	2
11	Тема 11. Державне регулювання конкуренції	2	1
12	Тема 12. Комплексна діагностика розвитку підприємств ГР і Т послуг	4	2
	Разом	30	18

8. Самостійна робота

Передбачається, що в період вивчення дисципліни здобувач самостійно розв'язує домашнє завдання, вивчає матеріал курсу в процесі підготовки до практичних занять та семінарів, а також в цілому перед сесією. Частка самостійної роботи при вивченні навчальної дисципліни складає не менше 50 %

Перелік питань для самостійної роботи

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		денна форма	заочна форма
1	Тема 1. Конкурентоспроможність як категорія і як властивість підприємства	4	6
2	Тема 2. Конкурентне середовище підприємств ГР і Т послуг	4	6
3	Тема 3. Конкурентоспроможність як характеристика підприємства, що функціонує в умовах ринку	6	8
4	Тема 4. Фактори, чинники та критерії конкурентоспроможності продукції.	8	8
5	Тема 5. Вибір конкурентної стратегії підприємств ГР і Т послуг	6	8
6	Тема 6. Управління конкурентоспроможністю підприємств ГР і Т послуг	6	8
7	Тема 7. Соціальна відповідальність і конкурентоспроможність підприємства	4	6

8	Тема 8. Розроблення і реалізація програм підвищення конкурентоспроможності підприємств ГР і Т послуг	4	6
9	Тема 9. Оцінювання ефективності сучасних моделей управління конкурентоспроможністю підприємства	4	6
10	Тема 10. Програми підвищення конкурентоспроможності підприємства	4	8
11	Тема 11. Державне регулювання конкуренції	4	8
12	Тема 12. Комплексна діагностика розвитку підприємств ГР і Т послуг	6	8
	Разом	60	86

Самостійна робота визначається як навчальна діяльність здобувача, спрямована на вивчення і оволодіння матеріалом навчальної дисципліни без участі викладача. Характерними ознаками цього є наявність завдання і цільової установки на його виконання. Кожному здобувачу видаються питання для рефератів, дискусій, підготовки доповідей, інформаційних повідомлень з проблемних питань. Таке завдання виконується самостійно при консультуванні викладачем протягом вивчення навчальної дисципліни відповідно до графіка навчального процесу.

Виконання здобувачем самостійного завдання має бути підпорядковане певним вимогам, а саме таким, як:

1) розвиток мотиваційної установки. Мотиваційна установка – це вироблення в особі внутрішньої потреби в постійній самостійній роботі і, головне, досягнення певних результатів задоволення цієї потреби;

2) систематичність і безперервність. Тривала перерва в роботі з навчальним матеріалом негативно впливає на засвоєння знань, спричиняє втрату логічного зв'язку з раніше вивченим. Тому здобувач повинен звикнути працювати над навчальним матеріалом постійно, не випускати з поля зору жодної з навчальної дисциплін, вміло поєднувати їх вивчення;

3) послідовність у роботі. Послідовність означає чітку упорядкованість, черговість етапів роботи. Розкиданість і безсистемність читання породжують поверховість знань, унеможливають тривале запам'ятовування прочитаного. При читанні конспекту лекцій, підручника, статті, навчального посібника не повинно залишатися нічого нез'ясованого. Не розібравшись хоча б в одному елементі системи міркувань автора книги, здобувач не зможе надалі повноцінно засвоювати навчальний матеріал;

4) правильне планування самостійної роботи, раціональне використання часу. Чіткий план допоможе раціонально структурувати виконання самостійного завдання, зосередитися на найсуттєвіших питаннях.

Виконання самостійного завдання сприяє формуванню у здобувачів інтелектуальних якостей, необхідних майбутньому фахівцю, виховує у здобувачів стійкі навички постійного поповнення своїх знань, самоосвіти, сприяє розвитку працелюбності, організованості й ініціативи, випробовує його сили, перевіряє волю, дисциплінованість тощо.

Реферативну доповідь здобувач виконує на аркушах формату А4, обсягом до 10 сторінок, вказуючи зміст та список використаних джерел. За результатами захисту реферату викладач виставляє оцінку в журнал. Практичні завдання здобувач виконує в учнівському зошиті і здає викладачу на перевірку у зазначений термін. Захист цих завдань проходить у формі співбесіди, за результатами якої викладач ставить оцінку у журнал.

Перелік тем рефератів:

1. Теоретичні аспекти вивчення сутності конкуренції.
2. Конкуренція на ринку: функції, види, форми.
3. Конкуренція як цивілізована форма боротьби за існування на вітчизняному ринку товарів і послуг.
4. Види конкуренції та їх особливості в Україні.
5. Правові засади економічної конкуренції як об'єкта державного регулювання.
6. Засоби цінової та нецінової конкуренції у господарській діяльності підприємств ГР і Т послуг.
7. Недобросовісна конкуренція у ринковій економіці.

8. Конкуренція на ринку товарів і послуг за умов наростання економічної та політичної кризи.
9. Монополія і конкуренція в господарській системі України.
10. Стратегічні пріоритети підвищення ефективності конкуренції в Україні.
11. Регулювання конкуренції як діяльність держави.
12. Формування моделі державного регулювання конкуренції в Україні.
13. Сучасні інструменти регулювання рівня конкуренції.
14. Методи та засоби державного регулювання конкурентного середовища.
15. Регулювання конкуренції на національному та міжнародному рівнях.
16. Напрями підвищення ефективності державного регулювання конкуренції.
17. Конкурентне середовище підприємств ГР і Т сфери: умови його формування та чинники впливу.
18. Галузеві особливості формування конкурентного середовища у вітчизняній економіці.
19. Зміст діагностичних процесів у галузі оцінювання конкурентного середовища.
20. Концепції діагностики конкурентного середовища М. Портера.
21. Методичні підходи до діагностики конкурентного середовища підприємств готельно - ресторанного та туристичного бізнесу.
22. Система показників для оцінювання конкурентного середовища підприємства.
23. Аналіз інтенсивності конкурентного середовища та ступеня монополізації ринку.
24. Оцінювання конкурентного статусу підприємства на ринку.
25. Особливості управління портфелем стратегічних зон господарювання підприємств готельно - ресторанного та туристичного бізнесу на ринку.
26. Сутність і критерії потенціалу конкурентоспроможності підприємства.
27. Характеристика потенціалу конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.
28. Закономірності формування та розвитку потенціалу підприємства у конкурентному середовищі.
29. Оцінювання потенціалу конкурентоспроможності підприємства.
30. Конкурентний статус як критерій визначення потенціалу конкурентоспроможності підприємства.
31. Фінансово-економічний механізм поліпшення потенціалу конкурентоспроможності підприємства.
32. Управління потенціалом конкурентоспроможності підприємств підприємств готельно - ресторанного та туристичного бізнесу.
33. Стратегічні методи оцінювання потенціалу конкурентоспроможності підприємства.
34. Шляхи та резерви підвищення рівня потенціалу конкурентоспроможності підприємств підприємств готельно - ресторанного та туристичного бізнесу.

9. Індивідуальне завдання

Індивідуальне завдання включає підготовку реферату. Написання реферату передбачає закріплення і поглиблення набутих теоретичних знань, розвиває навички самостійної роботи з навчальною та науковою літературою.

10. Методи навчання

З метою формування компетентностей та програмних результатів навчання, що передбачені ОП «Туризм», впроваджуються інноваційні методи навчання, які забезпечують комплексне оновлення традиційного освітнього процесу.

При викладанні дисципліни застосовуються такі методи навчання: пояснювально-ілюстративні, репродуктивні, проблемного викладу, інформаційно-повідомлювальний, пояснювальний, інструктивно-практичний, пояснювально-спонукальний; виконавський, репродуктивний.

За джерелами передавання і характером сприймання інформації використовуються словесні, наочні, практичні методи.

Словесні методи - розповідь, пояснення, бесіда; практичні методи - практичні роботи з використанням первинних документів і облікових регістрів згідно умов практичної чи ситуаційної задачі; самостійна робота – в аудиторії під час виконання завдання, у бібліотеці, Інтернет-ресурс.

Для активізації навчально-пізнавальної діяльності застосовуються:

- проблемні лекції,
- презентації навчальних матеріалів, виконаних творчих завдань (рефератів).
- робота в мережі Інтернет, бібліотеці;
- консультації (настановні, контрольні, проблемні).

Навчальна дисципліна «Конкурентоспроможність підприємств сектору ГР і Т послуг» викладається шляхом поєднання аудиторних занять із самостійною роботою.

Базовою є методика навчання на лекціях із застосуванням мультимедійного методу. На практичних (семінарських) заняттях використовуються різні форми та методи навчання і контролю знань студентів: доповіді, експрес-опитування, доповнення відповіді, вільна дискусія, співбесіда, обговорення рефератних повідомлень, виконання самостійних і контрольних робіт та інші.

11. Методи контролю

Методи контролю включають в себе поточний, підсумковий контроль знань, тестові завдання для комплексної перевірки знань з навчальних дисциплін тощо.

Дисципліна «Конкурентоспроможність підприємств сектору ГР і Т послуг» вивчається протягом одного семестру. По завершенню курсу здобувачі здають екзамен.

Для оцінювання знань здобувачів використовуються: поточний контроль (контрольні роботи) та підсумковий контроль (ПКЗЧ). Метод усного контролю: індивідуальне / фронтальне опитування; метод тестового контролю, поточні контрольні роботи, підсумкова контрольна робота; метод самоконтролю. Рівень знань, підготовленості, ерудиції, активності здобувачів на семінарах оцінюється викладачем самостійно.

За результатами контрольних заходів здобувачам виставляються бали. Максимальна кількість балів, що може набрати здобувач у семестрі дорівнює 60 - та балам.

Орієнтовні форми контролю знань на практичних заняттях та їх оцінка:

- усна відповідь – до 4 балів;
- доповнення відповіді – до 2 балів;
- самостійна робота – до 4 балів;
- домашня робота – до 4 балів;
- есе (короткі відповіді на запитання) – до 2 балів;
- тестування (з набору суджень вибрати вірні) – до 4 балів;
- реферат (змістовна письмова робота на задану тему з аналізом літератури та висновками) – до 4 балів;

Критерії оцінювання аудиторної роботи здобувачів

4 бали

Відмінне володіння теоретичним матеріалом, відповідь відзначається вичерпністю знання матеріалу, вміння вмотивовувати власне бачення аналізованих питань, базуючись на нормативних документах. Виклад матеріалу має належний рівень логічності та доказовості, наявність самостійних міркувань і висновків, що свідчить про опрацювання навчальної і нормативної літератури і використання її при висвітленні питання. Теоретичні положення підкріплені конкретними прикладами. Уміння застосувати теоретичні знання на практиці. Практичні завдання в аудиторії і задані додому виконані повністю. На додаткові запитання відповідь є чіткою, послідовною, аргументованою. Є вміння робити самостійні висновки, дискутувати й аргументувати, посиляючись на першоджерела.

3 бали

Знання проблемних питань, відповідь є повною й аргументованою, що свідчить про знання матеріалу. Використані знання нормативних документів, опрацьована рекомендована література,

але у викладі матеріалу допущені незначні помилки щодо певного джерела. Чіткі відповіді на поставлені додаткові питання, але не завжди відповідь підкріплена прикладами. Відповідь логічна, структурована. Проте допускаються деякі неточності у формулювання узагальнень та висновків й у використанні понятійного апарату.

2 бали

У викладі теоретичного матеріалу допускаються деякі неточності, відповідь є неповною, поверховою, недостатньо аргументованою. Знання значної частини матеріалу, але знання мають не системний характер. На додаткові питання дається не завжди правильна, точна відповідь. Знання стандартних дефініцій, основної термінології теми.

1 бал

Здобувач не володіє матеріалом, допускає неточності і помилки при посиланні на факти і приклади. На додаткові питання відповідає лише частково, не обізнаний з рекомендованою літературою, не володіє термінологією і не здатен сформулювати дефініції.

Критерії оцінювання поточного контролю знань здобувачів

4 бали

Володіння повною мірою навчальним матеріалом, вільний самостійний та аргументований виклад під час усних та письмових відповідей, всебічне розкриття змісту теоретичних питань та практичних завдань з використанням обов'язкової і додаткової літератури. Усі практичні завдання виконані в повному обсязі та без помилок.

3 бали

Достатнє володіння навчальним матеріалом, обґрунтований його виклад під час усних виступів та письмових відповідей, здебільшого розкритий зміст теоретичних питань та практичних завдань з використанням обов'язкової літератури. Під час висвітлення окремих питань немає достатньої глибини відповіді та аргументації, допущені окремі несуттєві неточності та незначні помилки. Правильне виконання більшості практичних завдань.

2 бали

Часткове володіння навчальним матеріалом, є лише базові знання. Усні та письмові відповіді викладені фрагментарно, поверхово, недостатньо розкритий зміст теоретичних питань та практичних завдань, допущені суттєві неточності, правильно виконана половина практичних завдань.

1 бал

Недостатнє володіння навчальним матеріалом, зміст більшості питань теми не викладений, допущені суттєві помилки. Правильно виконані окремі практичні завдання.

Критерії оцінювання самостійної роботи здобувачів

4 бали

Повне і всебічне розкриття питань самостійного опрацювання, вільне оперування поняттями і термінологією, демонстрація глибоких знань джерел, є власна думка щодо відповідної теми і аргументованість. Усі види практичних завдань правильно виконані та оформлені.

3 бали

Розкриті питання, винесені для самостійного опрацювання, оперування поняттями і термінологією, продемонстровані знання джерел, є власна думка щодо відповідної теми, однак не доведена. Усі види практичних завдань виконані та оформлені належним чином, допущені несуттєві помилки.

2 бали

Розкриті не всі питання самостійного опрацювання, невпевненість щодо понять і термінології, є знання більшості джерел. При виконанні практичних завдань допущені помилки, виконані завдання оформлені належним чином, деякі завдання не виконані.

1 бал

Питання розкриті у загальних рисах, демонструє нерозуміння їх сутності, допущені

помилки у висновках, матеріал викладений нелогічно. Виконані лише окремі завдання, не дотримуючись вимог при їх оформленні.

Критерії оцінювання тестових завдань

Тест складається з **12 завдань**, за які здобувач може набрати 6 балів (кожна правильна відповідь оцінюється в 0,5 балів).

5 балів – здобувач дав не менше 90% правильних відповідей.

4 бали – здобувач дав не менше 70% правильних відповідей.

3 бали – здобувач дав не менше 50% правильних відповідей.

2 бали – здобувач т дав менше 50% правильних відповідей.

У випадку відсутності здобувача на практичному (семінарському) занятті він зобов'язаний відпрацювати пропущене заняття через усне опитування в поза аудиторний час (час консультацій викладача) або відпрацювати пропущене заняття шляхом написання реферату на тему, задану викладачем (але не більше половини від загальної кількості занять). Невідпрацьовані заняття вважаються незданими і за них не нараховується оцінка в балах. За навчальну дисципліну при поточному оцінюванні здобувачем може бути отримано максимально 60 балів. У підсумку, оцінені за 100-бальною шкалою, знання здобувача відображаються у заліковій книжці.

Підсумковий контроль

Підсумкове оцінювання знань здобувачів з навчальної дисципліни здійснюється у формі екзамену, на якому здобувач може отримати максимально 40 балів. Загальна сума балів підсумкового та поточного оцінювання максимально може складати 100 балів.

12. Розподіл балів, які отримують здобувачі

Поточне оцінювання і контроль змістових частин (бали)														Іспит	Підсумкова оцінка
Змістова частина 1						Змістова частина 2									
T1	T2	T3	T4	T5	ПК зч 1	T6	T7	T8	T9	T10	T11	T12	ПК зч 2	Max 40	Max 100
Max 4	Max 4	Max 4	Max 4	Max 4	Max 8	Max 3	Max 3	Max 3	Max 3	Max 3	Max 3	Max 4	Max 10		

T1, T2 ... T12 – теми змістових модулів.

13. Шкала оцінювання: національна та ECTS

13. Шкала оцінювання: національна та ECTS			
Шкала рейтингу	Оцінка за шкалою ЄКТС	Оцінка за національною шкалою	
90-100	A	Відмінно	зараховано
82-89	B	Добре	
74-81	C		
64-73	D	Задовільно	
60-63	E		
35-59	FX	Незадовільно	не зараховано
1-34	F	Незадовільно (з обов'язковим повторним вивченням курсу)	

14.Методичне забезпечення

1. Грановська В.Г., Бойко В.О. Методичні рекомендації для практичних занять з дисципліни «Конкурентоспроможність підприємств сектору ГР і Т послуг» для здобувачів другого

(магістерського) рівня спеціальності 242 Туризм, 241 Готельно-ресторанна справа [укладачі Грановська В.Г., Бойко В.О.] Херсон: ХДАЕУ, 2021. 36 с.

2. Грановська В.Г., Бойко В.О. Методичні рекомендації до самостійного вивчення дисципліни «Конкурентоспроможність підприємств сектору ГР і Т послуг» для здобувачів другого (магістерського) рівня спеціальності 242 Туризм, 241 Готельно-ресторанна справа [укладачі Грановська В.Г., Бойко В.О.] Херсон: ХДАЕУ, 2021. 16 с.

Основна література

1. Юхименко П. Конкурентоспроможність підприємства: підручник. Вид: ЦУЛ, 2021.-320 с.
2. Економіка туризму: навчальний посібник / В.Г.Грановська, В.М. Крикунова, О.С.Морозова, Я.В.Кацемір, В.О.Бойко, В.О.Дуга – Херсон : ОЛДІ-ПЛЮС, 2020 – 316 с.
3. Лупак Р. Л. Конкурентоспроможність підприємства : навч. посіб. / Р. Л. Лупак, Т. Г. Васильців. Львів : Видавництво ЛКА, 2016. – 484 с.
4. Конкурентоспроможність підприємства: навчальний посібник /І.А. Дмитрієв, І.М. Кирчата, О.М. Шершенюк □ Х.: ФОП Бровін О.В., 2020. 340 с.
5. Василенко В.О., Ткаченко Т.І. Конкурентоспроможність підприємств у сфері туристичного бізнесу: навч. посібник. К: Кондор, 2012. 587с.
6. Конкурентоспроможність підприємства: навчальний посібник /І.А. Дмитрієв, І.М. Кирчата, О.М. Шершенюк Х.: ФОП Бровін О.В., 2020. 340 с.

Додаткова література

1. 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.
2. Конкурентоспроможність підприємства : навч. посіб. для студентів, які навчаються за спец. 051 – Економіка / Е. І. Цибульська ; Нар. укр.акад. – Харків : Вид-во НУА, 2018. – 320 с.
3. Сапрун Г. Г. Розробка моделі управління конкурентоспроможністю експортно-орієнтованих підприємств. «Молодий вчений», № 3 (43) березень, 2017 р.: веб-сайт. URL:<http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/3/189.pdf>
4. Управління стратегіями випереджаючого інноваційного розвитку : монографія / за ред. к.е.н., доцента Ілляшенко Н.С. Суми: Триторія, 2020. 440 <http://www.buhoblic.puet.edu.ua/files/monosvir2020.pdf>
5. 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. К.: Видавничий дім «Кондор», 2017. 700 с

Інформаційні ресурси та Інтернет

1. Офіційний сайт Верховної Ради України: www.rada.gov.ua
2. Головний правовий портал України: www.liga.ua
3. Державна служба України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів. URL: <http://www.consumer.gov.ua/>
4. Державна служба статистики України URL: <http://www.ukrstat.g>
5. Національна бібліотека України ім. В.І.Вернадського <http://www.nbuv.gov.ua/>