

Міністерство освіти і науки України
Харківський національний університет радіоелектроніки

Факультет інформаційно-аналітичних технологій та менеджменту

(повна назва)

Кафедра економічної кібернетики та управління економічною безпекою

(повна назва)

ЗАТВЕРДЖУЮ

Декан факультету ІТМ

В. Дорош

Володимир ДОРОШЕНКО

(підпис, ім'я, прізвище)

«29» серпня 2025 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Конкурентний аналіз та конкурентна розвідка

(назва навчальної дисципліни)

рівень вищої освіти другий (магістерський)

(бакалаврський, магістерський, освітньо-науковий)

спеціальність D3 Менеджмент

(код і повна назва спеціальності)

освітньо-професійна програма

(професійна або наукова)

«Менеджмент»

(повна назва програми)

Харків – 2025 р.

Розробник(и): Л.В. Соколова, професор кафедри економічної кібернетики та управління економічною безпекою, д.е.н., професор
(ініціали, прізвище, посада, науковий ступінь, вчене звання)

Робочу програму схвалено на засіданні кафедри економічної кібернетики та управління економічною безпекою

Протокол від «29» серпня 2025 р. № 1

Завідувач кафедри



(підпис)

Тетяна ПОЛОЗОВА

(ім'я, прізвище)

Гарант освітньо-професійної програми

(підпис)

Світлана ГРИШКО

(ім'я, прізвище)

Схвалено методичною комісією факультету ІТМ

Протокол від «29» серпня 2025 р. № 1



(підпис)

Голова методичної комісії

Аліна ШАФРОНЕНКО

(ім'я, прізвище)

1 ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Найменування показників	Характеристика навчальної дисципліни*	
	денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів ЄКТС* – 4	Вибіркова	
Змістових модулів – 2	Рік підготовки:	
	1-й	
Індивідуальних завдань* : МКР – 2	Семестр	
Загальна кількість годин* – 120	2-й	
	Кількість годин	
	120	
	Навчальні заняття:	
Мова навчання – українська	1) лекції, год.	
	22	
	2) практичні, год.	
	18	
	3) лабораторні, год.	
	-	
	4) консультації, год.	
	8	
	Самостійна робота, год.	
	72	
	2) курсова робота (проект), год.	
	-	-
	Вид контролю:	
	залік	

Примітка.

* Відомості з навчального плану.

** Структурна одиниця дисципліни (складається із змістових модулів). Рекомендована кількість модулів дорівнює кількості контрольних точок.

2 МЕТА ДИСЦИПЛІНИ ТА ОЧІКУВАНІ РЕЗУЛЬТАТИ З ЇЇ ВИВЧЕННЯ

2.1 Мета вивчення дисципліни

Метою вивчення дисципліни «Конкурентний аналіз та конкурентна розвідка» є формування знань щодо: базових категорій теорії конкуренції, конкурентного аналізу та конкурентної розвідки; методологічних аспектів оцінювання конкурентних переваг суб'єктів господарювання; науково-методичних засад оцінювання привабливості об'єктів інвестування; організації системи конкурентної розвідки на підприємствах, характеристики циклічного процесу її здійснення, пошуку джерел отримання необхідної інформації та її верифікації в умовах нестабільного конкурентного середовища.

«Конкурентний аналіз та конкурентна розвідка» є вибірковою дисципліною професійної та практичної підготовки за спеціальністю D3 Менеджмент освітньо-професійної програми «Менеджмент», галузі знань D Бізнес, адміністрування та право.

2.2 Результати навчання

За результатом вивчення дисципліни здобувачі вищої освіти повинні:

знати:

- задачі, функції, принципи, моделі аналізу конкурентного потенціалу підприємства;
- сутність конкурентної розвідки, її значення, функції, мету та завдання у системі безпеки діяльності підприємств;
- види інформації як об'єкту конкурентної розвідки;
- основні поняття конкурентного аналізу товару, підприємства, галузі, країни;
- знати компоненти стратегічних комунікацій корпорацій, фірм;
- основи діяльності служби конкурентної розвідки на підприємстві;
- методи дослідження зовнішнього та внутрішнього середовища підприємств-конкурентів;
- методи проведення конкурентної діагностики фінансового потенціалу конкуруючих підприємств;
- складові циклу конкурентної розвідки;

вміти:

- збирати з відповідних джерел вхідну інформацію, що створює інформаційно-статистичну базу для проведення необхідних розрахунків;
- провадити SWOT-, SNW-, SLEPT, PEST-аналіз бізнес-середовища конкуруючих підприємств;
- провадити конкурентний аналіз фінансового стану підприємств;
- оцінювати рівень кризового стану конкуруючих підприємств, застосовуючи різні математичні моделі;
- обчислювати показники рівня конкурентоспроможності товару та конкурентоспроможності підприємства;
- розраховувати інтегральний показник оцінки конкурентного потенціалу підприємства на засадах бенчмаркінгу;
- розраховувати інтегральні показники оцінки інвестиційної привабливості конкуруючих підприємств, регіонів та намічати шляхи забезпечення покращення відповідних показників;
- застосовувати зарубіжний досвід організації конкурентної розвідки в міжнародних корпораціях.

Перелік сформованих компетентностей (відповідно до освітньо-професійної програми):

- загальні компетентності (ЗК):

ЗК1. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні.

ЗК2. Здатність до спілкування з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).

ЗК7. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу;

- спеціальні (фахові, предметні) компетентності (СК):

СК4. Здатність до ефективного використання та розвитку ресурсів організації.

СК5. Здатність створювати та організовувати ефективні комунікації в процесі управління.

СК9. Здатність аналізувати й структурувати проблеми організації, приймати ефективні управлінські рішення та забезпечувати їх реалізацію.

Програмні результати навчання (РН) (відповідно до освітньо-професійної програми):

РН2. Ідентифікувати проблеми в організації та обґрунтовувати методи їх вирішення.

РН7. Організовувати та здійснювати ефективні комунікації всередині колективу, з представниками різних професійних груп та в міжнародному контексті.

РН14. Виявляти, ідентифікувати, класифікувати гібридні загрози та ефективно на них реагувати в міжгалузевій взаємодії на основі пріоритетів сталого розвитку.

2.3 Передумови вивчення дисципліни

Передумовою вивчення дисципліни є раніше здобуті компетентності та результати навчання, що перевіряються під час єдиного фахового вступного випробування зі спеціальності на основі Програми предметного тесту з управління та адміністрування єдиного фахового вступного випробування для вступу на навчання для здобуття ступеня магістра, затвердженого Наказом Міністерства освіти і науки України від 11.02.2022 № 157 «Про затвердження Програми предметного тесту з управління та адміністрування єдиного фахового вступного випробування».

Загальна структура предметного тесту передбачає три основних розділи: Менеджмент, Маркетинг, Підприємництво.

3 ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Змістовий модуль I.

Конкурентний аналіз об'єктів дослідження у сучасному суспільстві

Тема 1. Науково-методологічна платформа дослідження конкурентного аналізу товару, підприємства, галузі, регіону: визначення основних понять

Мета, предмет, задачі та структура навчальної дисципліни. Визначення поняття «конкурентний аналіз». Актуальність проведення конкурентного аналізу підприємства, його продукції, галузі та регіону у сучасних умовах агресивних викликів бізнес-середовища. Визначення основних понять конкурентного аналізу товару, підприємства, галузі.

Методологічне забезпечення: теорії, принципи, категорії, методи, закони, підходи до вивчення, основні напрями проведення конкурентного аналізу.

Характеристика інформації. Зовнішні та внутрішні джерела отримання інформації. Вимоги до конкурентної інформації. Кількісні та якісні методи проведення конкурентного аналізу.

Інформаційна база конкурентного (стратегічного) аналізу як постійно діюча система взаємозв'язків фахівців, обладнання і концептуальних моделей, призначених для збору, класифікації, аналізу та оцінки інформації, необхідної для стратегічного управління підприємством.

Тема 2. Маркетингові дослідження як інструментарій проведення конкурентного аналізу

Визначення маркетингових досліджень. Тенденції та перспективи розвитку ринку маркетингових досліджень в Україні.

Роль проведення маркетингових досліджень в отриманні актуальної, релевантної, достовірної інформації. Характеристика та особливості польових та кабінетних досліджень. Первинна та вторинна інформація. Маркетингова інформаційна система.

Напрями проведення маркетингових досліджень для вирішення задач конкурентного аналізу підприємства. Методи проведення маркетингових досліджень. Технологія проведення маркетингових досліджень у контексті вирішення задач конкурентного аналізу підприємств. Складання плану проведення маркетингового дослідження.

Тема 3. Конкурентний аналіз бізнес-середовища суб'єкта господарювання

Визначення поняття «бізнес-середовище» підприємства. Концептуальна схема взаємозв'язку основних елементів бізнес-середовища підприємства.

Характеристика зовнішнього середовища. Діагностика факторів конкурентного середовища. Оцінка інтенсивності конкуренції. Фактори впливу зовнішнього середовища на показники «золотого правила» економіки конкуруючих підприємств.

Методи аналізу зовнішнього (макросередовища): PEST-аналіз, SWOT-аналіз, SLEPT-аналіз, STEEPLE-аналіз, SNW-аналіз та ін.

Характеристика внутрішнього середовища підприємства. Напрями дослідження внутрішнього середовища: організаційна структура управління, показники виробничо-збутової діяльності, собівартість продукції, СОБ – стратегічні одиниці бізнесу підприємства, фінансові показники діяльності.

Методи дослідження: метод «досвідної кривої», метод БКГ, метод Джі/Мак-Кінсі, метод Шелл Кеміклз, модель М. Портера, матриця Ансофа, ретроспективний фінансовий аналіз, фінансова діагностика, метод порівняння, метод узагальнення тощо.

Тема 4. Комплексне оцінювання конкурентоспроможності підприємства

Визначення дефініцій «конкуренція» та «конкурентоспроможність». Класифікація конкурентоспроможності за територіальною ознакою, за часовим проявом, залежно від масштабності економічних об'єктів.

Визначення понять «конкурентоспроможність підприємства», «конкурентостійкість підприємства», «конкурентоспроможність продукції (товару)», «конкурентоспроможність країни».

Основні взаємозв'язані складові забезпечення конкурентоспроможності підприємства: конкурентна позиція, конкурентний статус, конкурентний потенціал, конкурентна перевага, конкурентоспроможність товару, конкурентна стратегія підприємства.

Методичні підходи до оцінювання конкурентоспроможності товару на ринках збуту. Методи оцінки конкурентоспроможності підприємств: матричний, інтегральний, графічний, аналітичний; метод профілів, метод бенчмаркінгу, метод балів, PIMS-аналіз, метод рангів, GAP-аналіз, багатокутник конкурентоспроможності, метод радару та ін.

Застосування конкурентного аналізу при управлінні конкурентоспроможністю підприємства.

Тема 5. Конкурентний аналіз потенціалу підприємства

Визначення понять «потенціал підприємства», «конкурентний потенціал підприємства» та «конкурентні переваги підприємства».

Класифікація видів потенціалу підприємства. Формування та системне управління конкурентним потенціалом підприємства.

Аналіз математичних методів і моделей оцінки конкурентного потенціалу підприємства. Науково-методичне забезпечення оцінки конкурентного потенціалу підприємства.

Характеристика елементів, що формують конкурентний потенціал підприємства. Методика оцінки конкурентного потенціалу підприємства.

Потенціал галузевого ринку підприємства. Поточний і абсолютний потенціал. SPASE-аналіз інвестиційного потенціалу підприємств галузі.

Тема 6. Оцінювання привабливості об'єктів інвестування

Конкурентний аналіз оцінювання інвестиційної привабливості складових економічної системи. Інтерпретація поняття «інвестиційна привабливість» на різних рівнях економічної системи: країна, галузь, регіон, підприємство.

Конкурентний аналіз інвестиційної привабливості України в міжнародних рейтингових оцінках. Фактори формування рейтингу України. Методика оцінки інвестиційної привабливості України для іноземних інвесторів.

Характеристика факторів привабливості галузі. Критерії оцінки ступеня привабливості галузі. Привабливість галузі за Вебером, Харрісоном, Томпсоном. Кількісні та евристичні методи оцінки привабливості галузевого ринку для споживачів, конкуруючих підприємств та потенційних інвесторів. Характеристика етапів оцінки привабливості окремих сегментів галузевого ринку.

Аналіз методів і моделей оцінки інвестиційної привабливості регіону. Науково-методичне забезпечення процесу вибору інвестиційно привабливого регіону України у контексті євроінтеграційних процесів.

Аналіз актуальних проблем оцінки інвестиційної привабливості підприємства. Аналіз методів і моделей оцінки інвестиційної привабливості. Моделювання бізнес-процесу оцінки інвестиційної привабливості підприємства. Методика розрахунку інтегрального показника інвестиційної привабливості конкуруючих підприємств.

Тема 7. Конкурентна діагностика фінансового стану підприємства

Фінансові можливості підприємства як важлива складова системи забезпечення його економічної безпеки та формування інформаційної бази оптимізації її рівня.

Визначення дефініції поняття «фінансова діагностика підприємства. Мета, основні завдання та напрями діагностики фінансового стану конкуруючих підприємств. Методологія фінансової діагностики підприємства.

Конкурентна діагностика фінансового стану підприємств як систематична та усебічна оцінка їх діяльності з використанням різних методик аналізу. «Золоте правило економіки» підприємства.

Показники та методи оцінки кризового стану підприємств. Порівняльна оцінка інтегральних показників кризового стану підприємств-конкурентів на галузевому територіальному ринку або його цільовому сегменті.

Змістовий модуль II.

Конкурентна розвідка в умовах VUCA- та BANI- світу

Тема 8. Сутність конкурентної розвідки, її значення, функції, методи, інструменти, мета та завдання у системі безпеки бізнесу

Визначення конкурентної розвідки як невід'ємної складової системи стратегічного менеджменту у сучасних умовах VUCA- та BANI-світу. Передумови виникнення, актуальність, правові засади конкурентної розвідки в Україні. Сфера застосування конкурентної розвідки, її мета, функції, інструменти та завдання.

Місце конкурентної розвідки в забезпеченні безпеки бізнесу. Роль конкурентної розвідки в передбаченні внутрішнього і зовнішнього забезпечення підприємництва.

Види конкурентної розвідки. Розвідка за відкритими джерелами (OSINT): ЗМІ, Інтернет, державні дані, професійні та академічні публікації, комерційні дані, сіра література, спостереження, виставки, ярмарки, конференції, семінари, неформальне спілкування з колегами і партнерами, візуальний моніторинг тощо.

Бенчмаркінг, або конкурентний моніторинг, як спосіб одержання конкурентних переваг. Об'єкти порівняння: продукція; технологія виробництва; методи, форми та системи управління; інші характеристики підприємства в цілому та його окремих частин (підсистем, СОБ – стратегічних одиниць бізнесу) з подібними елементами конкуруючих підприємств-лідерів.

Перспективи значення та розвитку конкурентної розвідки у період глобалізації економіки, зростання конкуренції, цифровізації, віртуалізації економіки, розвитку інформаційних технологій.

Тема 9. Характеристика циклічного процесу здійснення конкурентної розвідки

Циклічний процес здійснення конкурентної розвідки на підприємстві. Інформація як об'єкт конкурентної розвідки. Вимоги до розвідувальної інформації: актуальність, об'єктивність, захищеність, релевантність, цілісність, доступність, конфіденційність.

Основні складові циклічного процесу одержання та використання інформації: маркетингові дослідження (пошук та отримання необхідної інформації); конкурентна розвідка (фільтрування та верифікація інформації); бізнес-розвідка (таргетинг, маркетингові дані); бенчмаркінг (встановлення контрольних точок; зовнішній, внутрішній, функціональний); маркетингова стратегія (план досягнення цілей підприємства у контексті унеможливлення реалізації планів конкурентів).

Поняття інформаційної безпеки. Основні види актуальних загроз інформації: про ринкову ситуацію, яка підтримує конкурентоспроможність підприємства і дозволяє витримати конкуренцію; про споживачів цільового ринку підприємства чи його окремих сегментів; про розробку нової продукції, нових технологій; про розвідку у сфері маркетингу, у тому числі продажів та комплексу маркетингу, а також про інструкції та законодавчі акти. Модель системи захисту інформації.

Тема 10. Конкурентна розвідка – важливий елемент корпоративної стратегії

Характеристика стратегій діяльності підприємств, компаній на ринках збуту. Напрями діяльності підприємства у сфері конкурентної розвідки. Виявлення діючих і потенційних конкурентів. Моніторинг дій пріоритетних та другорядних конкурентів.

Визначення та класифікація конкурентних переваг. Підходи до формування конкурентних переваг. Аналіз конкурентних переваг підприємства.

Стратегія диференціації: просування на ринках або його цільових сегментах продукції/послуг за рахунок конкурентних переваг.

Оцінка процесів формування і розвитку внутрішніх конкурентних переваг підприємства. Комплексне дослідження конкурентних переваг.

Інформаційна підтримка з боку служби конкурентної розвідки під час створення альянсів, злиття, поглинання, придбання компаній.

Тема 11. Практичні засади ведення конкурентної розвідки на підприємствах

Потреби в розвідувальній інформації на підприємстві. Система конкурентної розвідки суб'єкта господарської діяльності. Організаційні принципи системи конкурентної розвідки підприємства. Принципи фінансування системи конкурентної розвідки підприємства.

Планування роботи конкурентної розвідки: стратегічне і тактичне планування, складання плану, оцінка роботи служби (підрозділу) конкурентної розвідки. Інформаційно-аналітична робота: створення інтегрованого банку даних служби безпеки підприємства. Механізм діяльності конкурентної розвідки на підприємстві.

Характеристика моделей конкурентної розвідки: модель SCIP «Розвідувальний цикл оброблення інформації»; модель процесу ділової розвідки «Ештон і Стейл»; модель «4С».

Комплексне використання конкурентної розвідки для ефективної перемоги над конкурентами, для формування та реалізації стратегії блакитного океану, стратегій та виходу на нові сегменти територіальних ринків та на міжнародні ринки.

Приклади успішної діяльності конкурентної розвідки: корпорація Cisco Systems, компанія Procter & Gamble, фірма Lexis-Nexis, корпорація Motorola, корпорація Xerox, корпорація IBM, фірма Avnet та інші.

4. СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин											
	денна форма						заочна форма					
	усього	у тому числі					усього	у тому числі				
		лк	пз	лаб	конс	с.р.		л	пз	лаб	конс	с.р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Змістовий модуль I. Конкурентний аналіз об'єктів дослідження у сучасному суспільстві												
Тема 1. Науково-методологічна платформа визначення основних понять	7	2				5						
Тема 2. Маркетингові дослідження як інструментарій проведення конкурентного аналізу	14	2	2			10						
Тема 3. Конкурентний аналіз бізнес-середовища суб'єкта господарювання	12	2	2		2	6						
Тема 4. Комплексне оцінювання конкурентоспроможності підприємства	10	2	2			6						
Тема 5. Конкурентний аналіз потенціалу підприємства	10	2	2			6						
Тема 6. Оцінювання привабливості об'єктів інвестування	12	2	2		2	6						
Тема 7. Конкурентна діагностика фінансового стану підприємства	10	2	2			6						
Разом за змістовним модулем I	75	14	12		4	45						
Змістовий модуль II. Конкурентна розвідка в умовах VUCA- та BANI- світу												
Тема 8. Сутність конкурентної розвідки, її значення, функції, методи, інструменти, мета та завдання у системі безпеки бізнесу	6	2				4						
Тема 9. Характеристика циклічного процесу здійснення конкурентної розвідки	15	2	2		2	9						
Тема 10. Конкурентна розвідка – важливий елемент корпоративної стратегії	13	2			2	9						
Тема 11. Практичні засади ведення конкурентної розвідки на підприємствах	11	2	4			5						

Разом за змістовим модулем II	45	8	6		4	27						
Індивідуальні завдання												
КР 1. Конкурентна діагностика фінансового стану підприємств з використанням різних методик аналізу						10						
КР 2. Характеристика циклічного процесу одержання та використання інформації у системі конкурентної розвідки підприємства						10						
Усього за семестр	120	22	18		8	72						

5 ТЕМИ ПРАКТИЧНИХ (СЕМІНАРСЬКИХ) ЗАНЯТЬ

№	Назва теми	Кількість годин	
		денна	заочна
1	Конкурентний аналіз фінансового стану підприємств	2	
2	Оцінка конкурентоспроможності товару та підприємства	2	
3	Оцінювання конкурентного потенціалу підприємств	2	
4	Визначення резервів підвищення рівня інноваційно-інвестиційної привабливості підприємства	2	
5	Порівняльний аналіз інтегральних показників інвестиційної привабливості регіонів країни	2	
6	Фінансова діагностика підприємства	2	
7	Кейс №1. SWOT-аналіз бюджетних авіакомпаній лоу-кост	2	
8	Кейс №2. Стратегічний аналіз кондитерської галузі країни	2	
9	Кейс № 3. SNW-аналіз гідрогенеруючої компанії України ПрАТ «Укргідроенерго»	2	
	Усього	18	

6 ТЕМИ ЛАБОРАТОРНИХ ЗАНЯТЬ

Лабораторні роботи не передбачені навчальним планом.

7 САМОСТІЙНА РОБОТА

№	Назва теми	Кількість годин	
		денна	заочна
1	Вивчення теоретичного матеріалу з використанням конспекту і навчальної літератури	40	
3	Підготовка до виконання контрольних робіт	12	
4	Виконання контрольних робіт за модулями	20	
	Усього	72	

8 ІНДИВІДУАЛЬНІ ЗАВДАННЯ

8.1 Контрольні роботи (КР)

№	Назва теми	Кількість годин	
		денна	заочна
1	КР 1. Конкурентна діагностика фінансового стану підприємств з використанням різних методик аналізу	10	
2	КР 2. Характеристика циклічного процесу одержання та використання інформації у системі конкурентної розвідки підприємства	10	
	Усього	20	

8.2 Курсова робота (проект)

Курсова робота (проект) не передбачена навчальним планом.

9 МЕТОДИ НАВЧАННЯ ТА ЗАСОБИ ОЦІНЮВАННЯ

Вивчення дисципліни «Конкурентний аналіз та конкурентна розвідка» здійснюється зі застосуванням різних методів.

Словесні методи навчання містять *лекції*, які розкривають сутність наукових понять, явищ та процесів, які пов'язані загальною темою; *пояснення*, за допомогою яких розкривається сутність закону або процесу з використанням попереднього досвіду здобувачів вищої освіти; *розповіді* з метою спонукання здобувачів вищої освіти до створення в уяві певного образу; евристичних та репродуктивних *бесід*, які передбачають приведення попередніх знань до усвідомлення нових явищ та понять.

Наочні методи навчання, які передбачають *демонстрацію* (показ процесів у динаміці), *ілюстрацію* (схеми, графіки) та *спостереження* (сприймання процесів без втручання у ці процеси).

Практичні методи навчання сприяють формуванню вмінь і навичок, логічному завершенню ланки пізнавального процесу стосовно конкретної теми або розділу. Вони містять: *практичні/семінарські заняття*, спрямовані на використання набутих знань у розв'язанні конкретних практичних завдань; також виконання *письмових вправ* з метою цілеспрямованого повторення здобувачами вищої освіти окремих дій задля формування умінь та навичок за дисципліною.

10 МЕТОДИ КОНТРОЛЮ ТА РЕЙТИНГОВА ОЦІНКА ЗА ДИСЦИПЛІНОЮ

10.1 Розподіл балів, які отримують здобувачі вищої освіти (кількісні критерії оцінювання)

Під час освітнього процесу застосовуються контрольні заходи поточного та підсумкового контролю.

Поточний контроль здійснюється під час проведення різних видів навчальних занять і має на меті перевірку рівня знань здобувачів вищої освіти з відповідної дисципліни. Проведення поточного контролю здійснюється під час навчальних занять, а оцінювання успішності здобувачів вищої освіти визначається робочою програмою навчальної дисципліни (РПНД). Види поточного контролю визначаються даною РПНД.

Підсумковий контроль – контрольні заходи, що передбачають встановлення відповідності (вимірювання, оцінювання) здобутих особою результатів навчання вимогам освітньої програми у частині відповідного освітнього компонента.

Відповідно до мети даної освітньо-професійної програми, яка передбачає підготовку висококваліфікованих професіоналів з менеджменту, котрі володіють сучасним економічним мисленням, теоретичними знаннями і прикладними навичками, здатні розв'язувати складні дослідницькі, інноваційні й управлінські задачі та проблеми управління функціонуванням економічних систем різного рівня в сучасних умовах невизначеності зовнішнього середовища, цифрової трансформації та реалізації цілей сталого розвитку, наукова публікаційна активність здобувача вищої освіти полягає у підготовці та прийнятті редакцією вітчизняного видавництва категорії Б до опублікування наукової статті – 10 балів, тез доповідей на наукову конференцію за кордоном – 6 балів, тез доповідей на наукову конференцію/Форум в Україні – 4 бали. Тематику наукової роботи, її зміст, структуру, список літератури необхідно погоджувати із провідним лектором.

Підсумковий контроль з даної дисципліни проводиться у формі заліку.

Контрольний захід у формі заліку полягає в оцінюванні засвоєння здобувачем вищої освіти навчального матеріалу на підставі результатів поточного контролю та передбачає підведення підсумків протягом першого тижня екзаменаційної сесії за розкладом.

Присутність здобувача вищої освіти на контрольному заході у формі заліку не є обов'язковою.

Здобувач вищої освіти отримує позитивну оцінку на заліку за умови виконання всіх видів робіт, передбачених РПНД, та за наявності оцінок за кожен вид робіт, що не менше відповідного встановленого мінімального бала.

Підсумковий контроль з дисципліни у формі заліку оцінюється кількістю балів, отриманих здобувачем вищої освіти за виконання всіх видів поточного контролю протягом семестру за 100-бальною шкалою:

$$O_d = 0,6 \cdot O_{\text{сем}} + P \cdot O_{\text{сем}},$$

де O_d – підсумкова оцінка з дисципліни в семестрі;

$O_{\text{сем}}$ – сумарна кількість балів, отриманих здобувачем вищої освіти протягом семестру (від 1 до 100 балів), що визначається за формулою:

$$O_{\text{сем}} = \sum O_i,$$

де O_i – кількість балів з i -го контрольного заходу поточного контролю дисципліни;

P – ознака виконання всіх видів робіт: $P=0,4$, якщо виконані всі види робіт з позитивною оцінкою, $P=0$ – в іншому випадку (за відсутності позитивної оцінки хоча б з одного поточного контрольного заходу з дисципліни, передбаченого РПНД).

Оцінка за семестр ($O_{\text{сем}}$) з навчальної дисципліни визначається відповідно до таблиці 10.1.

Таблиця 10.1 – Розподіл балів, що отримує здобувач вищої освіти протягом семестру

Номер змістового модуля	Вид заняття / контрольний захід	Оцінка $O_{\text{сем}}$
1	Пз № 1	10
	Пз № 2	10
	Пз № 3	10
	Пз № 4	10
	Пз № 5	10
	Пз № 6	10
	Контрольна робота № 1	10
	Контрольна точка 1	70
2	Пз № 7	7
	Пз № 8	7
	Пз № 9	6
	Контрольна робота № 2	10
	Контрольна точка 2	30
	Усього за семестр	100

Отримані бали переводяться за національною шкалою та шкалою ЄКТС.

Для підсумкового контролю використовуються шкали оцінок, наведені у таблиці 10.2.

Таблиця 10.2 – Шкали оцінок для визнання успішності навчання здобувачів вищої освіти

Оцінка з дисципліни	Оцінка ЄКТС	Оцінка за національною шкалою	
		екзамен, курсовий проєкт (робота), практика	залік
96-100	A	5 (відмінно)	зараховано
90-95	B	5 (відмінно)	
75-89	C	4 (добре)	
66-74	D	3 (задовільно)	
60-65	E	3 (задовільно)	
35-59	FX	2 (незадовільно)	незараховано
1-34	F		

10.2 Якісні критерії оцінювання

Необхідний обсяг знань для одержання позитивної оцінки:

1. Актуальність конкурентного аналізу у функціонуванні підприємств в умовах агресивного конкурентного середовища.
2. Напрями конкурентного аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища підприємств.
3. Конкурентний аналіз економічного потенціалу підприємств.
4. Особливості оцінювання привабливості об'єктів інвестування.
5. Роль конкурентної розвідки у забезпеченні безпеки бізнесу.
6. Характеристика системи конкурентної розвідки на підприємстві.
7. Комплексне використання конкурентної розвідки для ефективної перемоги над конкурентами.

Необхідний обсяг умінь для одержання позитивної оцінки:

1. Збирати з відповідних джерел вхідну інформацію, що створює інформаційно-статистичну базу для проведення необхідних розрахунків.
2. Проводити SWOT-, SNW-, SLEPT, PEST-аналіз бізнес-середовища конкуруючих підприємств.
3. Проводити конкурентний аналіз фінансового стану підприємств.
4. Оцінювати рівень кризового стану конкуруючих підприємств.

5. Розраховувати показники рівня конкурентоспроможності товару та конкурентоспроможності підприємства.

6. Розраховувати інтегральний показник оцінки конкурентного потенціалу підприємства на засадах бенчмаркінгу.

7. Аналізувати позитивний зарубіжний досвід організації конкурентної розвідки в міжнародних корпораціях.

8. Формувати конкурентні переваги підприємства на цільовому ринку або його сегментах.

Критерії оцінювання роботи здобувача вищої освіти протягом семестру.

Задовільно, E (60-65): виставляється здобувачеві вищої освіти, що виявив знання основного навчального матеріалу в мінімальному обсязі, необхідному для подальшого навчання та майбутньої професійної діяльності; в основному виконував завдання, передбачені програмою; ознайомився з основною літературою, рекомендованою програмою; припустив помилки у відповіді на запитання при співбесідах, тестуванні та при виконанні завдань тощо, які він може усунути лише під керівництвом та за допомогою викладача.

Задовільно, D (66-74): заслуговує здобувач вищої освіти, який виявив знання основного навчально-програмного матеріалу в обсязі, необхідному для подальшого навчання й майбутньої роботи за спеціальністю, впорався з виконанням завдань, передбачених програмою; припустив значну кількість помилок або недоліків у відповіді на запитання при виконанні завдань тощо, принципи які може усунути самостійно.

Добре, C (75-89): заслуговує здобувач вищої освіти, який виявив повні знання навчально-програмного матеріалу при виконанні передбачених програмою завдань, але припустив ряд помітних помилок; засвоїв основну літературу, рекомендовану програмою; показав систематичний характер знань з дисципліни; здатний до їх самостійного використання та поповнення в процесі подальшої навчальної роботи і професійної діяльності.

Відмінно, B (90-95): виставляється здобувачеві вищої освіти, який виявив систематичні та глибокі знання навчального матеріалу з даної дисципліни вище середнього рівня. Він продемонстрував уміння вільно виконувати завдання, передбачені програмою; засвоїв літературу, рекомендовану програмою; засвоїв взаємозв'язок основних понять дисципліни та їх значення для подальшої професійної діяльності.

Відмінно, А (96-100): заслуговує здобувач вищої освіти, який виявив всебічні систематичні та глибокі знання навчально-програмного матеріалу, вміння вільно виконувати завдання, що передбачені програмою, засвоїв основну та додаткову літературу, яка рекомендована програмою; проявив видатні творчі здібності в розумінні, в логічному, чіткому, стислому та ясному трактуванні навчально-програмного матеріалу; засвоїв основні поняття дисципліни, їх значення для подальшої професійної діяльності.

11 МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

11.1 Базова література

1. Указ Президента України «Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року». <https://www.president.gov.ua/documents/7222019-29825>.
2. Про інформацію: ВРУ; Закон України від 31.03.2023. URL: <http://zakon.rada.gov.ua> >.
3. Про національну програму інформатизації: ВРУ; Закон України від 01.12.2022 № 2807-IX (законопроект №6241). <http://zakon.rada.gov.ua> > ...
4. Доктрина інформаційної безпеки України - Нормативні акти. mkip.gov.ua. <https://mkip.gov.ua> > docum...
5. Леськів Г. З., Франчук В. І., Левків Г. Я., Гобела В. В. Управління конкурентоспроможністю підприємства: навчальний посібник. Львів : Львівський державний університет внутрішніх справ, 2022. 220 с.
6. Конкурентоспроможність підприємства: навч. посіб. / І А. Дмитрієв, І. М. Кирчата, О. М. Шершенюк . Х.: ФОП Бровін О. В., 2020. 340 с.
7. Когут Ю. Конкурентна розвідка та безпека бізнесу. Сідкоп, 2021. 318 с.
8. Конкурентна розвідка: навч. посіб. / Копотун І. М., Падалка А. М., Кузьмічова-Кисленко Є. В. та ін. Ірпінь: Університет ДФС України, 2020. 187 с.
9. Стратегічний аналіз галузі: навч. посіб. / за ред. О. Я. Лотиш. Тернопіль: Економічна думка, 2019. 248 с.
10. Ліпкан В. А. Роль стратегічних комунікацій у протидії гібридній війні проти України. <http://goal-int.org/rol-strategichnix-komunikacij-v-protidii-gibridnijvijni-proti-ukraini/>.
11. Ліпкан В. А., Зубко Г. Ю. Стратегія державної інфраструктурної політики України: [монографія] ; за загальною редакцією В. А. Ліпкана. Київ: Ліпкан В. А., 2022. 1008 с.
12. Руденко Т. Ю., Скоробогатова Н. Є. Підвищення конкурентоспроможності об'єктів господарювання в контексті INDASTRY 4.0. *Інфраструктура ринку*. 2019. № 32. С. 55–59.
13. Ковальчук О. В., Буняк Н. М. Теоретичні аспекти конкурентного аналізу. lntu.edu.ua. <https://lib.lntu.edu.ua> > sites > default > files >
14. Тюріна Н. М., Назарчук Т. В., Бакай А. А. Управління конкурентоспроможністю будівельних організацій. vntu.edu.ua. <https://ins.vntu.edu.ua> > ins > article > download. (2023).

15. Пронкіна Л. І., Гавриш О. М. Сучасні проблеми конкурентоспроможності держави. *Агросвіт*. 2019. № 7. С. 32–36.

16. Вдовенко С., Даник Ю., Фараон С. Дефініційні проблеми термінології у сфері кібербезпеки і кібероборони та шляхи їх вирішення. *CS&CS*, 2019. Issue 1(13). С. 17–29.

17. Соколова Л. В., Дюжев В. Г., Аль-Фахор Іскндер Суліаман Салти. Науково-методичне забезпечення оцінювання конкурентних переваг підприємств на засадах маркетингу у ризикованих умовах господарювання. *Інфраструктура ринку*. 2023. № 73.

18. Горбаль Н. І., Смерека Л. В., Микитин О. З. Конкурентна розвідка: сутність, значення, перспективи розвитку. *Менеджмент та підприємництво в Україні*. 2019. Вип. 2. С. 57.

19. Соломонова Л. В. Сучасний стан фінансово-економічної безпеки як складової національної безпеки України. *Інфраструктура ринку*. 2019. № 32. С. 488–494.

20. Соколова Л. В., Дюжев В. Г. На шляху економічного зростання України: людський капітал. *Інфраструктура ринку*. 2022. № 68. С. 57–66.

DOI: <https://doi.org/10.32843/infrastruct68-10>.

21. Соколова Л. В., Дюжев В. Г., Аль-Фахор Ескндер Суліаман Салти. Сталий розвиток інноваційної економіки: ретроспективний аналіз промисловості України. *Сучасні тенденції сталого розвитку: теорія, методологія, практика*: колективна монографія / За заг. ред. д.е.н., проф. Т. В. Полозової. Харків: ХНУРЕ, 2022. С. 27–36.

22. Соколова Л. В., Іванова В. Б., Верясова Г. М. Сучасна інноваційна економіка: від піраміди Маслоу до глобальної конкурентоспроможності країни. *Економіка та суспільство*. 2021. № 26. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-26-43>.

23. Соколова Л. В., Литвинова А. В. Теоретично-методичні підходи до оцінки інвестиційної привабливості регіонів України. *Інфраструктура ринку*. 2021. № 54. С. 177–181.

DOI: <https://doi.org/10.32843/infrastruct54-28>.

24. Sokolova L., Dyuzhev V., Veriasova G., Kurdenko O., Al-Fakhore Esknder Suliaman Salty. Scientific and methodological support of financial express analysis of small industrial enterprises of Ukraine. (Науково-методологічне забезпечення фінансового аналізу малих промислових підприємств України). *Innovative technologies and scientific solutions for industries*. 2021. No. 3 (17) 78. P. 78–90.

DOI: <https://doi.org/10.30837/ITSSI.2021.17.078>.

25. Соколова Л. В., Верясова Г. М. Тенденції та перспективи розвитку ринку маркетингових досліджень в Україні. *Міжнародна науково-практична конференція «Математичне моделювання процесів в економіці та управлінні проектами і програмами (ММП-2021)»*, Коблево, 13-17 вересня 2021 р. Збірник праць. Харків: ХНУРЕ, 2021. С. 128–132. <http://openarchive.nure.ua/handle/document/6965>.
26. Соколова Л. В., Верясова Г. М., Соколов О. Є. Порівняльний аналіз застосування моделей оцінки кризового стану промислових підприємств. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2019. № 3 (20). С. 357–364. URL: http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/20_2019/55.pdf.
27. Соколова Л. В., Стойка О. В. Сучасний стан машинобудування України та тенденції його розвитку за умов незбалансованої економіки. *Ефективна економіка*. 2019. № 11. DOI: 10.32702/2307-2105-2019.11.5. ISSN 2307-2105.

11.2 Допоміжна література

28. Янишин Я. С. Актуальні проблеми сучасного бізнесу: обліково....lnau.edu.ua. <http://www.lnau.edu.ua> > lnau > attachments.
29. Соколова Л. В. Характеристика технології проведення маркетингових досліджень. Тези доповідей VII Міжнародної науково-технічної конференції «Поліграфічні, мультимедійні та web-технології» (PMW-2022). Том 1. 17-21 травня 2022 р. м. Харків, Україна УДК: 004.9 Поліграфічні, мультимедійні та web-технології: тези доп. VII Міжнар. наук.-техн. конф. (17-21 травня 2022, м. Харків) / редкол.: І.Б. Чеботарьова, О.В. Вовк, Ж.В. Дейнеко. Харків: ХНУРЕ, 2022. Т1. С. 138–139.
30. Pererva P., Nazarenko S., Maistro R., Danko, T., Doronina M., Sokolova L. The formation of economic and marketing prospects for the development of the market of information services. (Формування економічних і маркетингових перспектив розвитку ринку інформаційних послуг). *Eastern-European Journal of Enterprise Technologies*, 6(13 (114), 6–16. <https://doi.org/10.15587/1729-4061.2021.245251>. URL: <https://openarchive.nure.ua/bitstream/document/18836/3/Pererva.pdf>.
31. Sokolova L., Veriasova G., Ivanova V., Kurdenko O., Ponomarov S. Methodological providing of innovative marketing research technology. (Методологічне забезпечення інноваційних технологій маркетингових досліджень). *Estudios de Economía Aplicada*. 2021. VOL

38(4). DOI: [http://dx.doi.org/10.25115/eea.v38i3%20\(1\).3990](http://dx.doi.org/10.25115/eea.v38i3%20(1).3990).

32. Соколова Л. В. Теоретично-практичні аспекти маркетингового дослідження споживчих переваг на продуктовому ринку. Поліграфічні, мультимедійні та web-технології. Інновації: монографія. Харків: ТОВ «Друкарня Мадрид», 2022. С. 240–269.

33. Manakova N., Kolisnyk O., Sokolova L. Ensembling clustering method for evaluating of the economic security components. case study: The regions of Ukraine. (Метод ансамблевої кластеризації для оцінки компонентів економічної безпеки. кейс: Регіони України). Paper presented at the 2019 IEEE International Scientific-Practical Conference: *Problems of Infocommunications Science and Technology*, PIC S and T. 2019. Proceedings, 81–86. doi:10.1109/PICST47496.2019.9061220.

34. Соколова Л. В. Критерії сегментації ринку промислової продукції. *Інформаційні технології: наука, техніка, технологія, освіта, здоров'я: тези доповідей XXIX міжнародної науково-практичної конференції MicroCAD-2021, 18-20 травня 2021 р.: у 5 ч. Ч. III.* / за ред. проф. Сокола Є.І. Харків: НТУ «ХПІ». С. 214. <http://science.kpi.kharkov.ua/uploads/2021/05>.

35. Соколова Л. В., Колісник О. В. Діагностика фінансової стійкості підприємств малого бізнесу. *Сучасні стратегії економічного розвитку: наука, інновації та бізнес-освіта.* Матеріали I Міжнародної науково-практичної конференції (м. Харків, 3 листопада 2020 р.) / За заг. ред. Т. В. Полозової [та ін.]. Харків. ХНУРЕ. 2020. С. 311–314.

36. Сіденко О. О., Соколова Л. В. Криптографічний захист інформації. 27-й Міжнародний молодіжний форум «Радіоелектроніка і молодь у XXI столітті». 36. матеріалів форуму. Т. 8. Харків: ХНУРЕ. 2023. С. 8–9.

37. Литвинова А. В., Соколова Л. В. Оцінка інвестиційної привабливості країни для іноземних компаній. 25-й Міжнародний молодіжний форум «Радіоелектроніка і молодь у XXI столітті». 36. матеріалів форуму. Т. 7, 10. Харків: ХНУРЕ. 2021. С. 128–129.

38. Гриценко А. О., Соколова Л. В. Класифікація методів збору даних для маркетингових досліджень. 27-й Міжнародний молодіжний форум «Радіоелектроніка і молодь у XXI столітті». 36. матеріалів форуму. Т. 8. Харків: ХНУРЕ. 2023. С. 66–67.

39. Соколова Л. В., Алексін В. В. Сучасні методи та моделі оцінки конкурентоспроможності підприємств. *Шляхи розвитку науки в сучасних кризових умовах: тези I міжнар. наук.-практ. конф. (м. Дніпро, 28-29 трав. 2020 р.).* м. Харків, 2020. Т. 2. С. 366–368. <http://www.wayscience.com/wp-content/uploads/2020/06/Tom.-2-28.05.2020-29.05.2020.pdf>;

<http://openarchive.nure.ua/handle/document/13289>.

40. Соколова Л. В., Шелефонтюк В. Р. Інформаційне забезпечення підприємства. *Wielokierunkowosc Jako Gwarancja Postępu Naukowego: kolekcja prac naukowych «ΛΟΓΟΣ» z materiałami Międzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji* (T. 1), 21 lutego 2020 r. Warszawa, Polska: Europejska platforma naukowa. С. 28–30. URL: <https://ojs.ukrlogos.in.ua/index.php/logos/article/view/808/827>.

41. Соколова Л. В., Шаповалов О. В. Інноваційний потенціал підприємства у контексті економічного розвитку України. *Сучасні стратегії економічного розвитку: наука, інновації та бізнес-освіта*. Матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції (м. Харків, 1 листопада 2022 р.) / За заг. ред. д.е.н., проф. Т. В. Полозової. Харків. ХНУРЕ. 2022. С. 73–75.

42. Соколова Л. В., Галанов О. Р. Принципи системного підходу до управління розвитком конкурентного потенціалу підприємства. *Сучасні стратегії економічного розвитку: наука, інновації та бізнес-освіта*. Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції (м. Харків, 2 листопада 2021 р.) / За заг. ред. Т. В. Полозової [та ін.]. Харків. ХНУРЕ. 2021. С. 152–154.

43. Соколова Л. В., Огородник В. А. Конкурентний потенціал промислового підприємства. *Сучасні стратегії економічного розвитку: наука, інновації та бізнес-освіта*. Матеріали I Міжнародної науково-практичної конференції (м. Харків, 3 листопада 2020 р.) / За заг. ред. Т. В. Полозової [та ін.]. Харків: ХНУРЕ. 2020. С. 319–322.

44. Федосенко Н. 22 цікавих приклади використання відновлюваної енергії. Альтернативна енергетика в Україні : EcoTown. URL: <https://ecotown.com.ua/news/22-tsikavykh-pryklady-vykorystannya-vidnovlyuvanoyi-enerhiyi/>.

45. Як українські стартапи наближають «зелене» майбутнє. <https://energytransition.in.ua> > ...

46. Соколова Л. В., Шемшура В. А. Підходи до оцінки персоналу як складової аналізу кадрового потенціалу. *Les tendances actuelles de la mondialisation de la science mondiale: collection de papiers scientifiques «ΛΟΓΟΣ» avec des matériaux de la conférence scientifique et pratique internationale* (Vol. 1), 3 avril, 2020. Monaco, Principauté de Monaco: Plateforme scientifique européenne. С. 46–49.

11.3 Методичні вказівки до різних видів занять

1. Соколова Л. В. Конспект лекцій з дисципліни «Конкурентний аналіз та конкурентна розвідка» для магістрів денної та заочної форм навчання спеціальності D3 Менеджмент освітньо-професійної програми «Менеджмент». [Електронне видання] / Упоряд. : Соколова Л. В. Харків : ХНУРЕ, 2025. 235 с.

2. Методичні вказівки до практичних занять з дисципліни «Конкурентний аналіз та конкурентна розвідка» для магістрів усіх форм навчання за спеціальністю D3 Менеджмент освітньо-професійної програми «Менеджмент». [Електронне видання] / Упоряд. : Соколова Л. В. Харків : ХНУРЕ, 2025. 24 с.

3. Методичні вказівки до виконання модульних контрольних завдань з дисципліни «Конкурентний аналіз та конкурентна розвідка» для магістрів усіх форм навчання за спеціальністю D3 Менеджмент освітньо-професійної програми «Менеджмент». [Електронне видання] / Упоряд. : Соколова Л. В. Харків : ХНУРЕ, 2025. 14 с.

4. Методичні вказівки до самостійної роботи з дисципліни «Конкурентний аналіз та конкурентна розвідка» для магістрів усіх форм навчання за спеціальністю D3 Менеджмент освітньо-професійної програми «Менеджмент». [Електронне видання] / Упоряд. : Соколова Л. В. Харків : ХНУРЕ, 2025. 10 с.

12 ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

1. Положення про організацію освітнього процесу в Харківському національному університеті радіоелектроніки. URL: https://nure.ua/wp-content/uploads/2025/47_05.02.2025.pdf

2. Положення про академічну доброчесність у Харківському національному університеті радіоелектроніки. URL: https://nure.ua/wp-content/uploads/2025/polozhennia_z_akademichnoi_dobrochesnosti.pdf

3. Положення про протидію академічному плагіату у Харківському національному університеті радіоелектроніки. URL: https://nure.ua/wp-content/uploads/Main_Docs_NURE/386_31.12.2024.pdf

4. Національна бібліотека України імені В.І. Вернадського. URL: <http://www.nbuv.gov.ua/>

5. Наукова бібліотека Харківського національного університету радіоелектроніки. URL: <https://lib.nure.ua/>

6. Репозиторій Харківського національного університету радіоелектроніки. Наукові праці викладачів кафедри економічної кібернетики

та управління економічною безпекою URL:
<https://openarchive.nure.ua/collections/472fb56c-904a-40f6-bd26-dbaa1136461f>

7. Сайт кафедри економічної кібернетики та управління економічною безпекою Харківського національного університету радіоелектроніки. Робочі програми та силабуси навчальних дисциплін. URL: <https://eces.nure.ua/studentam>

8. Євростат. URL : <https://ec.europa.eu/eurostat/web/main/home>

9. Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. URL:
<http://www.ier.com.ua/ua>

10. Конференція європейських статистиків. URL:
<http://www.unece.org/info/ece-homepage.html>

