ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ЕКОНОМІЧНИЙ Факультет

 **ЗАТВЕРДЖУЮ**

Декан економічного факультету

 \_\_\_\_\_\_ \_\_\_В.М. Гельман\_\_\_

 (підпис) (ініціали та прізвище)

 «\_\_\_\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2024 р.

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

**КОНКУРЕНТНИЙ АНАЛІЗ ТА КОНКУРЕНТНА ПОЛІТИКА**

підготовки магістра

 денної та заочної форм здобуття освіти

освітньо-професійна програма «Управління фінансово-економічною безпекою» спеціальності 073 Менеджмент

галузі знань 07-Управління та адміністрування

**викладач Лепьохін Олександр Васильович, к.е.н., доцент кафедри** [**фінансів, банківської справи та страхування**](https://www.znu.edu.ua/ukr/university/departments/economy/kafedri/kafedra_finansiv_ta_kreditu)

|  |  |
| --- | --- |
| Обговорено та ухвалено на засіданні кафедри [фінансів, банківської справи та страхування](https://www.znu.edu.ua/rus/university/departments/economy/kafedri/kafedra_finansiv_ta_kreditu)Протокол №\_\_1\_ від “\_\_\_\_”\_\_\_08\_\_2024 р.Завідувач кафедри\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_А.В. Череп (підпис) (ініціали, прізвище ) | Погоджено Гарант освітньо-професійної програми\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_І.О. Щебликіна  (підпис)  (ініціали, прізвище ) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_А.В. Лепьохін  (підпис)  (ініціали, прізвище )  |

2024 рік

**Зв`язок з викладачем:**

**E-mail:** *lepekhyn@ukr.net*

**Сезн ЗНУ повідомлення:** <https://moodle.znu.edu.ua/my/index.php>

**Телефон:** *067-555-37-37*

**Інші засоби зв’язку:** *Viber (067-555-37-37)*

**Кафедра:** [*фінансів, банківської справи та страхування*](https://www.znu.edu.ua/ukr/university/departments/economy/kafedri/kafedra_finansiv_ta_kreditu)*, 5 корпус, ауд. 218).*

**1. Опис навчальної дисципліни**

**Метою** вивчення навчальної дисципліни є висвітлення питань розробки та обґрунтування конкурентної політики (стратегії) підприємства для забезпечення його конкурентоспроможності в ринкових умовах.

Майбутнім фахівцям у сфері управління фінансово-економічною безпекою потрібно вміти виявляти та ідентифікувати загрози, що можуть бути пов’язані з конкуренцією на ринку. Курс включає теоретичні основи конкурентного аналізу та розробки конкурентних стратегій підприємства. Тому основними завданнями курсу«Конкурентний аналіз та конкурентна політика» є: ознайомлення з законодавчо-нормативною базою щодо конкуренції; узагальнення знань щодо типів ринків; оволодіння методикою аналізу конкурентів; ознайомлення з внутрішньогалузевим структурним аналізом та особливостями комплексної оцінки конкурентоспроможності підприємства; формування знань щодо особливостей різних видив конкурентних стратегій; оволодіння підходами до формування та реалізації конкурентних стратегій.

Відповідно до структурно-логічної схеми ОПП «Менеджмент» курс «Конкурентний аналіз та конкурентна політика» тематично пов’язаний з такими дисциплінами: «Менеджмент бізнес-процесів»; «Стратегічний та інноваційний менеджмент у сфері фінансово-економічної безпеки»; «Маркетинг в розвитку підприємства».

Набуті студентами знання і навички будуть необхідні студентам при використанні інструментів прямого маркетингу для вирішення задач в економіці, написання кваліфікаційної роботи та професійній діяльності.

**Паспорт навчальної дисципліни**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Нормативні показники**  | **денна форма здобуття освіти** | **заочна форма здобуття освіти** |
| ***1*** | ***2*** | ***3*** |
| Статус дисципліни | **Вибіркова** |
| Семестр  | 3-й |  3-й |
| Кількість кредитів ECTS  | **3** |
| Кількість годин  | **90** |
| Лекційні заняття | 2 год. | 4 год. |
| Практичні заняття | 2 год. | 4 год. |
| Самостійна робота | 86 год. | 82 год. |
| Консультації  | *– за розкладом викладачів кафедри* *– в дні практичних занять**– за попередньою домовленістю* |
| Вид підсумкового семестрового контролю:  | **залік** |
| Посилання на електронний курс у СЕЗН ЗНУ (платформа Moodle) | https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=3439 |

**2. Методи досягнення запланованих освітньою програмою компетентностей і результатів навчання**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Компетентності/****результати навчання** | **Методи навчання**  | **Форми і методи оцінювання** |
| ***1*** | ***2*** | ***3*** |
| Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу (ЗК1). Здатність приймати обґрунтовані рішення (ЗК5) | Підготовка та презентація доповіді за результатами самостійної роботи за темами 1, 2 | Опитування,тестування |
| Здатність аналізувати й структурувати проблеми організації, приймати ефективні управлінські рішення та забезпечувати їх реалізацію (СК8) | Підготовка та презентація доповіді за результатами самостійної роботи за темами 3, 4 | Опитування,тестування |
| Критично осмислювати, вибирати та використовувати необхідний науковий, методичний і аналітичний інструментарій для управління в непередбачуваних умовах (ПР01) | Підготовка та презентація доповіді за результатами самостійної роботи за темами 5, 6 | Опитування,тестування |
| Мати навички прийняття, обґрунтування та забезпечення реалізації управлінських рішень в непередбачуваних умовах, враховуючи вимоги чинного законодавства, етичні міркування та соціальну відповідальність (ПР06) | Підготовка та презентація доповіді за результатами самостійної роботи за темою 7 | Опитування,тестування |

**3. Зміст навчальної дисципліни**

### Змістовий модуль 1. Аналіз та оцінка конкурентоспроможності об’єктів ринку

Механізм конкуренції, його рушійні сили.

Теорії конкуренції. Форми конкуренції на ринку. Поняття ринкової конкуренції. Цінова та нецінова конкуренції. Сутність незаконних методів нецінової конкуренції.

Моделі конкуренції (досконала (чиста) конкуренція, монополістична, олігополістична конкуренція й чиста монополія). Характеристика моделей.

Негативний вплив монополізації ринків на розвиток економіки. Конкурентоспроможність об'єктів ринкових відносин.

Особливості конкурентоспроможності:

* привабливість продукції для споживача, міра можливості бути проданою;
* відбиває ступінь задоволення вимог споживача, причому характер пропонованих вимог залежить від виду продукції;
* відносна величина, одержувана при зіставленні з аналогічною продукцією основних конкурентів по технічних, економічних, експлуатаційних характеристиках в певний проміжок часу;
* прогнозована, математична величина.

Поняття конкурентоспроможності продукції (товарів, послуг). Класифікація критеріїв конкурентоспроможності продукції. Фактори конкурентоспроможності товару.

Методи забезпечення конкурентоспроможності. Поняття конкурентоспроможності підприємства. Поняття конкурентоспроможності галузі.

Поняття конкурентоспроможності регіону.

Законодавство України про захист економічної конкуренції.

Несумлінна конкуренція. Методи несумлінної конкуренції і монополізм.

Диференціація досконалої і недосконалої конкуренції.

Характерні методи несумлінної конкуренції, застосовувані на міждержавному рівні. Протекціонізм. Методи економічного тиску й ембарго.

Антимонопольна політика в Україні.

Антимонопольне законодавство в Україні: Закон «Про Антимонопольний комітет України», «Про захист від несумлінної конкуренції», «Про природні монополії», «Про захист економічної конкуренції» і ін.

Конкурентна політика держави.

Основні завдання та функції Антимонопольного комітету України. Методи здійснення конкурентної політики держави (правові: прийняття відповідних законодавчих і нормативно-правових актів; організаційно-контролюючі: розробка й організація виконання заходів, спрямованих на запобігання порушень конкурентного законодавства; проведення моніторингу, перевірок, експертизи; адміністративно- імперативні: примусовий поділ господарюючих суб'єктів, застосування санкцій, штрафів; профілактично-роз'яснювальні: інформування, внесення пропозицій і рекомендацій з усунення порушень, роз'яснення щодо кваліфікації порушень).

## Змістовий модуль 2. Методи дослідження конкуренції в галузі

Структурний аналіз галузей.

П’ять основних конкурентних сил за М. Портером. Загроза входження в галузь нових конкурентів.

Бар’єри входження (економія на масштабі; диференціація продукту; потреби в капіталі; витрати перемикання; доступ до оптових і роздрібних каналів збуту; вартісні перешкоди, не пов'язані з масштабом; державна політика).

Інтенсивність суперництва між діючими конкурентами.

Тиск з боку продуктів-субститутів (цінова динаміка, що поліпшує їх позиції стосовно традиційного продукту галузі, або виробляються галузями з високим рівнем прибутку).

Ринкова влада покупців. Умови влади покупців (група покупців характеризується високою концентрацією або купує значну частку продукції продавця; закуповувана галузева продукція становить значну частку закупівель або витрат покупця; продукти, що купують у галузі, є стандартними або недиференційованими; покупець не несе істотних витрат перемикання; покупець має низький рівень прибутку; є реальна загроза здійснення покупцями вертикальної інтеграції попередніх стадій виробництва; продукт галузі не робить впливу на якість продукту або послуги покупців; у покупця є повна інформація).

Ринкова влада постачальників. Умови впливу постачальників (домінує незначне число компаній і рівень концентрації вище, ніж у галузі, якій вона продає/поставляє; галузь не грає істотної ролі як споживач продукції групи постачальників; продукт постачальників є важливим вихідним ресурсом у бізнесі покупця; продукція групи постачальників диференційована або створює витрати перемикання).

Держава як фактор галузевої конкуренції.

Структурний аналіз і конкурентна стратегія. Внутрішньогалузевий структурний аналіз.

Напрямки конкурентної стратегії. Стратегічні групи. Стратегічні групи та суперництво між фірмами.

Фактори, що визначають інтенсивність конкурентної боротьби за споживача між стратегічними групами галузі.

Конкурентні переваги підприємства.

Переваги нижчого порядку. Переваги вищого порядку.

Типові конкурентні переваги: нові технології; нові запити покупців; поява нового сегменту галузі; зміна вартості або наявності компонентів виробництва; позитивні зміни у законодавстві.

Фактори конкурентоспроможності підприємства. Класифікація факторів конкурентоспроможності підприємства:

* за джерелом походження: зовнішні та всередині системи;
* за природою: науково-технічні, організаційно-економічні, соціально-психологічні, екологічні, політичні;
* за тривалістю впливу: постійні, змінні, епізодичні;
* за характером прояву: циклічні та нециклічні;
* за характером впливу: цілеспрямовані та випадкові;
* за спрямованістю впливу: стимулюючі, стримуючі;
* за можливістю регулювання: регульовані та нерегульовані;
* за характером міжфакторного впливу: незалежні та взаємозалежні;
* за внутрішньою структурою: елементарні та комплексні. Оцінка конкурентоспроможності продукції.

Параметри конкурентоспроможності. Технічні параметри. Економічні параметри. Нормативні параметри.

Показники конкурентоспроможності.

Методики оцінка конкурентоспроможності продукції. Конкурентоспроможність організації. Методика аналізу конкурентів.

## Змістовий модуль 3. Формування та реалізація конкурентної стратегії підприємства

Базові варіанти конкурентних стратегій. Склад конкурентної стратегії.

Абсолютне лідерство у витратах. Диференціація. Фокусування.

Риси конкурентних стратегій (часткове взаємопроникнення відносно один одного; взаємозв'язок стратегій у єдиний процес досягнення конкурентних переваг на ринку).

Ризики базових варіантів стратегій.

Лідерство у витратах ( технологічні зміни, що підривають минулі інвестиції або досвід; уміння нових компаній або послідовників знижувати витрати шляхом копіювання досвіду або інвестування в новітнє встаткування; нездатність фірми реагувати на необхідні зміни в продукті або зміни ринку через підвищену заклопотаність проблемою витрат; інфляція витрат, що знижує здатність фірми підтримувати достатню різницю в цінах, яка компенсує престиж брендів або інші переваги конкурентів у диференціації).

Ризики диференціації. Ризики фокусування. Конкурентний статус підприємства (КСП). Границі КСП.

Конкурентна стратегія в галузях з низьким рівнем концентрації. Умови функціонування галузі з погляду стратегічних наслідків.

Фактори блокування процесу концентрації в галузі (відсутність економії на масштабі; високі транспортні витрати; висока вартість запасів або нестійкі коливання збуту; відсутність переваг масштабу у відносинах з покупцями або постачальниками; низький рівень накладних витрат; діяльність, що відрізняється високим змістом творчої праці; надання персональних послуг і т.д.).

Види конкурентних стратегії.

Ретельно керована децентралізація. Створення виробничих одиниць

«за формулою». Збільшення доданої вартості. Спеціалізація по типу продукту або продуктовому сегменту. Спеціалізація по типу споживачів. Спеціалізація по типу замовлень. Географічне фокусування. Голий кістяк, ніяких надмірностей. Інтеграція попередніх стадій.

Конкурентна стратегія в нових галузях. Поняття нової галузі. Вплив на структуру галузі.

Зовнішні ефекти розвитку галузі. Зміна ролі постачальників і каналів збуту. Зміна бар’єрів мобільності. Проблеми, що обмежують розвиток нової галузі.

Конкурентна стратегія в зрілих галузях. Стратегічні альтернативи.

Технологічні інновації й проектування.

Конкуренція в глобальних галузях. Стратегічні альтернативи в глобальних галузях. Глобальна конкуренція по широкій номенклатурі продукції. Глобальне фокусування. Фокусування на ринках окремих країн. Стратегія захищеної ніші.

## Змістовий модуль 4. Підходи до реалізації конкурентної стратегії

Умови успішної реалізації виконання стратегії. Етапи процесу реалізації стратегії та їх характеристика: визначення стратегії і мети підприємства в цілому; оцінка й, при необхідності, зміна або розробка організаційної системи; розподіл ресурсів по розділах і підрозділах; визначення ключових управлінських завдань; постановка завдань для окремих частин організації або внесення змін у структуру; делегування повноважень і встановлення методів координації; визначення політики як орієнтира для дій; визначення критеріїв і методів виміру результатів діяльності організації; створення інформаційної системи для забезпечення адекватної і своєчасної оцінки бізнесу; розробка стилю роботи підприємства; оцінка та визначення результатів і забезпечення зворотного зв'язку.

Порівняльний аналіз підходів до реалізації стратегії підприємства.

Механізм реалізації конкурентної стратегії й оцінка отриманих результатів.

Оцінка фактичної ефективності реалізації стратегії. Стадії комплексного контролю реалізації стратегії. Завдання регулювання ходу реалізації стратегії.

**4. Структура навчальної дисципліни**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Вид заняття****/роботи** | **Назва теми*****(Розміщено в СЕЗН ЗНУ)*** | **Кількість****годин** | **Згідно з розкладом** |
| **о/д.ф.** | **з.ф.** |
| ***1*** | ***2*** | ***3*** | ***4*** | ***5*** |
| Лекція 1  | Теоретичні основи конкуренції і конкурентоспроможності | - | 0,5 | *За розкладом*  |
| Практичне заняття 1 | Теоретичні основи конкуренції і конкурентоспроможності | 0,5 | 1 | *За розкладом*  |
| Лекція 2 | Нормативно-правова база захисту конкуренції | 0,5 | 0,5 | *За розкладом*  |
| Самостійна робота | Теоретичні основи конкуренції і конкурентоспроможності.Нормативно-правова база захисту конкуренції | 21 | 20 | *За розкладом*  |
| Лекція 3  | Аналітичні методи дослідження конкурентів в галузі | 0,5 | 0,5 | *За розкладом* *.* |
| Лекція 4 | Оцінка конкурентоспроможності об’єктів ринку | - | 0,5 | *За розкладом*  |
| Практичне заняття 2 | Оцінка конкурентоспроможності об’єктів ринку | 0,5 | 1 | *За розкладом*  |
| Самостійна робота | Аналітичні методи дослідження конкурентів в галузі | 22 | 21 | *За розкладом* *.* |
| Лекція 5  | Формування конкурентної стратегії підприємства | 0,5 | 0,5 | *За розкладом*  |
| Лекція 6 | Особливості конкурентних стратегій базових умов функціонування галузей | - | 0,5 | *За розкладом*  |
| Практичне заняття 3 | Особливості конкурентних стратегій базових умов функціонування галузей | 0,5 | 1 | *За розкладом*  |
| Самостійна робота | Формування конкурентної стратегії підприємства | 21 | 20 | *За розкладом*  |
| Лекція 7  | Реалізація стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства | 0,5 | 1 | *За розкладом*  |
| Практичне заняття 4 | Реалізація стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства | 0,5 | 1 | *За розкладом*  |
| Самостійна робота | Реалізація стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства | 22 | 21 | *За розкладом*  |

***Примітка.*** *У разі розроблених і розміщених в СЕЗН ЗНУ методичних рекомендацій (вказівок) до практичних/семінарських/лабораторних занять, самостійної роботи, перелік питань/завдань можна НЕ подавати.*

**5. Види і зміст контрольних заходів**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид заняття/роботи | Вид контрольного заходу | Зміст контрольного заходу | Критерії оцінюваннята термін виконання\* | Усього балів |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
| **Поточний контроль** |
| Практичне заняття 1 | Письмове опитування | Питання для підготовки:Теоретичні питання за темами 1-2 (Розділ 3 робочої програми)  | Письмове опитування за ЗМ1 оцінюється максимально в 1 бал  | **1** |
| Практичне завдання: Підготовка доповідей та презентацій за темами 1-2 змістового модуля 1 (Розділ 3 робочої програми) | Вимоги до виконання та оформлення:виконується у вигляді тез доповіді у друкованому вигляді з дотриманням загальних вимог | Презентація доповіді та опитування оцінюється максимально в 9 балів (оцінюється глибина розкриття теми, її актуальність; обґрунтованість відповідей на додаткові запитання)  | **9** |
| Практичне заняття 2 | Письмове опитування | Питання для підготовки:Теоретичні питання за темами 3-4 (Розділ 3 робочої програми) | Письмове опитування за ЗМ2 оцінюється максимально в 1 бал. Тестування за змістовими модулями 1-2 оцінюється максимально в 10 балів | **11** |
| Практичне завдання:Підготовка доповідей та презентацій за темами 3-4 змістового модуля 2 (Розділ 3 робочої програми) | Вимоги до виконання та оформлення:виконується у вигляді тез доповіді у друкованому вигляді з дотриманням загальних вимог | Презентація доповіді та опитування оцінюється максимально в 9 балів (оцінюється глибина розкриття теми, її актуальність; обґрунтованість відповідей на додаткові запитання) | **9** |
| Практичне заняття 3 | Письмове опитування | Питання для підготовки:Теоретичні питання за темами 5-6 (Розділ 3 робочої програми) | Письмове опитування за ЗМ3 оцінюється максимально в 1 бал  | **1** |
| Практичне завдання:Підготовка доповідей та презентацій за темами 5-6 змістового модуля 3 (Розділ 3 робочої програми) | Вимоги до виконання та оформлення:виконується у вигляді тез доповіді у друкованому вигляді з дотриманням загальних вимог | Презентація доповіді та опитування оцінюється максимально в 9 балів (оцінюється глибина розкриття теми, її актуальність; обґрунтованість відповідей на додаткові запитання) | **9** |
| Практичне заняття 4 | Письмове опитування | Питання для підготовки:Теоретичні питання за темою 7 (Розділ 3 робочої програми) | Письмове опитування за ЗМ4 оцінюється максимально в 1 бал. Тестування за змістовими модулями 3-4 оцінюється максимально в 10 балів | **11** |
| Практичне завдання:Підготовка доповідей та презентацій за темою 7 змістового модуля 4 (Розділ 3 робочої програми) | Вимоги до виконання та оформлення:виконується у вигляді тез доповіді у друкованому вигляді з дотриманням загальних вимог | Презентація доповіді та опитування оцінюється максимально в 9 балів (оцінюється глибина розкриття теми, її актуальність; обґрунтованість відповідей на додаткові запитання) | **9** |
| **Усього за поточний контроль** | **8** |  |  | **60** |
| **Підсумковий контроль** |
| **Залік** | Теоретичне завдання:два теоретичних питання  | Питання для підготовки: за темами 1-7 (Розділ 3 робочої програми) | **2\*10** |  |
| Практичне завдання:ситуаційні завдання | Розв’язання ситуаційної вправи та обґрунтування висновків за результатами виконаного завдання | **20** |  |
| **Усього за** **підсумковий контроль** |  |  |  | **40** |

***Примітка.*** *Кожний вид навчальної роботи (кожне завдання) має оцінюватися окремо, для кожного виду контрольного заходу мають бути розроблені критерії оцінювання (деталізація критеріїв забезпечить об’єктивне оцінювання здобувачів).*

***У разі розроблених і розміщених в СЕЗН ЗНУ системи накопичення балів і методичних матеріалів з підготовки до поточного та підсумкового контролю (контрольні заходи, їх зміст, критерії оцінювання) стовпчики 3-4 можна НЕ заповнювати. Зазначається: «Розміщено в СЕЗН ЗНУ».***

**Шкала оцінювання ЗНУ: національна та ECTS**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| За шкалою**ECTS** | **За шкалою університету** | За національною шкалою |
| Екзамен | Залік |
| A | 90 – 100 (відмінно) | 5 (відмінно) | Зараховано |
| B | 85 – 89 (дуже добре) | 4 (добре) |
| C | 75 – 84 (добре) |
| D | 70 – 74 (задовільно)  | 3 (задовільно) |
| E | 60 – 69 (достатньо) |
| FX | 35 – 59 (незадовільно – з можливістю повторного складання) | 2 (незадовільно) | Не зараховано |
| F | 1 – 34 (незадовільно – з обов’язковим повторним курсом) |

**6. Основні навчальні ресурси**

**Рекомендована література**

1. [Про Антимонопольний комітет України](http://zakon.rada.gov.ua/go/3659-12):
Закон України від 26.11.1993 р. № 3659-XII. *Відомості Верховної Ради України*. 1993. № 50. Ст. 472.
2. [Про захист економічної конкуренції](http://zakon.rada.gov.ua/go/2210-14): Закон України від 11.01.2001 р. № 2210-III. *Відомості Верховної Ради України*. 2001. № 12. Ст. 64.
3. [Про захист від недобросовісної конкуренції](http://zakon.rada.gov.ua/go/236/96-%D0%B2%D1%80):
Закон України від 07.06.1996 р. № 236/96-ВР. *Відомості Верховної Ради України*. 1996. № 36. Ст. 164.
4. Балабанова Л.В., Кривенко Г.В., Балабанова І.В. Управління конкурентоспроможністю підприємств: навч. посібник. Київ: ВД «Професіонал», 2009. 256 с.
5. Журик Ю.В. Антимонопольно-конкурентне право України: навч. пос. Київ: ЦУЛ, 2011. 272 с.
6. Костусев А.А. Конкурентная политика в Украине: монография. Київ: КНЕУ, 2004. 310 с.
7. Портер М. Стратегія конкуренції: методика аналізу галузей і діяльності конкурентів. Київ: Основи, 1997. 390 с.
8. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства = Theoretical bases of enterprise's competitive strategy: monograph: монографія / Ю.Б. Іванов та ін. ; за заг. ред. Ю.Б. Іванова, О.М. Тищенка. Харків: ІНЖЕК, 2006. 384 с.
9. Управління конкурентоспроможністю підприємства: навч. посіб. реком. МОНУ / С.М. Клименко та ін. Київ: КНЕУ, 2009. 520 с

**Інформаційні ресурси**

1. Конкурентний аналіз у кризовий час: методи та рекомендації. URL: <https://www.promodo.ua/blog/konkurentniy-analiz-u-krizoviy-chas-metodichni-rekomendaciyi-ta-poradi> (дата звернення: 23.06.2024).

# Як виконати конкурентний аналіз - класичні та сучасні методики. URL: <https://wezom.com.ua/ua/blog/kak-delat-konkurentnyj-analiz> (дата звернення: 23.06.2024).

**7. Регуляції і політики курсу**

***Примітка.*** *У цьому розділі науково-педагогічний визначає все, що є важливим для нього і здобувачів під час вивчення цієї навчальної дисципліни*.

*Наприклад:*

Відвідування занять. Регуляція пропусків.

*Відвідування усіх занять є обов’язковим. У який спосіб і у які терміни здійснюється відпрацювання пропущених занять?*

Політика академічної доброчесності

*Які заходи перевірки на плагіат будуть вжиті викладачем? Які санкції будуть застосовані до здобувачів, що вдалися до списування, плагіату чи інших проявів недоброчесної поведінки? Проінформувати та надати приклади, як необхідно оформлювати цитування, посилатися на авторів запозичених фото, ілюстрацій тощо.*

Визнання результатів неформальної/інформальної освіти

*Прописати процедуру врахування результатів, отриманих здобувачем за рахунок неформальної/інформальної освіти*.

**Додаткова інформація**

**ГРАФІК ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ 2024-2025 н. р.** доступний за адресою: <https://tinyurl.com/yckze4jd>.

**НАВЧАЛЬНИЙ ПРОЦЕС ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ОСВІТИ.** Перевірка набутих студентами знань, навичок та вмінь (атестації, заліки, іспити та інші форми контролю) є невід’ємною складовою системи забезпечення якості освіти і проводиться відповідно до Положення про організацію та методику проведення поточного та підсумкового семестрового контролю навчання студентів ЗНУ: <https://tinyurl.com/y9tve4lk>.

**ПОВТОРНЕ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІН, ВІДРАХУВАННЯ.** Наявність академічної заборгованості до 6 навчальних дисциплін (в тому числі проходження практики чи виконання курсової роботи) за результатами однієї екзаменаційної сесії є підставою для надання студенту права на повторне вивчення зазначених навчальних дисциплін. Порядок повторного вивчення визначається Положенням про порядок повторного вивчення навчальних дисциплін та повторного навчання у ЗНУ: <https://tinyurl.com/y9pkmmp5>. Підстави та процедури відрахування студентів, у тому числі за невиконання навчального плану, регламентуються Положенням про порядок переведення, відрахування та поновлення студентів у ЗНУ: <https://tinyurl.com/ycds57la>.

**ВИРІШЕННЯ КОНФЛІКТІВ.** Порядок і процедури врегулювання конфліктів, пов’язаних із корупційними діями, зіткненням інтересів, різними формами дискримінації, сексуальними домаганнями, міжособистісними стосунками та іншими ситуаціями, що можуть виникнути під час навчання, регламентуються Положенням про порядок і процедури вирішення конфліктних ситуацій у ЗНУ: <https://tinyurl.com/57wha734>. Конфліктні ситуації, що виникають у сфері стипендіального забезпечення здобувачів вищої освіти, вирішуються стипендіальними комісіями факультетів, коледжів та університету в межах їх повноважень, відповідно до: Положення про порядок призначення і виплати академічних стипендій у ЗНУ: <https://tinyurl.com/yd6bq6p9>; Положення про призначення та виплату соціальних стипендій у ЗНУ: <https://tinyurl.com/y9r5dpwh>.

**ПСИХОЛОГІЧНА ДОПОМОГА.** Телефон довіри практичного психолога **Марті Ірини Вадимівни** (061) 228-15-84, (099) 253-78-73 (щоденно з 9 до 21).

**УПОВНОВАЖЕНА ОСОБА З ПИТАНЬ ЗАПОБІГАННЯ ТА ВИЯВЛЕННЯ КОРУПЦІЇ** Запорізького національного університету: **Банах Віктор Аркадійович**

Електронна адреса: v\_banakh@znu.edu.ua

Гаряча лінія: тел.  (061) 227-12-76, факс 227-12-88

 **РІВНІ МОЖЛИВОСТІ ТА ІНКЛЮЗИВНЕ ОСВІТНЄ СЕРЕДОВИЩЕ.** Центральні входи усіх навчальних корпусів ЗНУ обладнані пандусами для забезпечення доступу осіб з інвалідністю та інших маломобільних груп населення. Допомога для здійснення входу у разі потреби надається черговими охоронцями навчальних корпусів. Якщо вам потрібна спеціалізована допомога, будь ласка, зателефонуйте (061) 228-75-11 (начальник охорони). Порядок супроводу (надання допомоги) осіб з інвалідністю та інших маломобільних груп населення у ЗНУ: <https://tinyurl.com/ydhcsagx>.

**РЕСУРСИ ДЛЯ НАВЧАННЯ**

**Наукова бібліотека**: <http://library.znu.edu.ua>. Графік роботи абонементів: понеділок-п`ятниця з 08.00 до 16.00; вихідні дні: субота і неділя.

**Система ЕЛЕКТРОННого ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАВЧАННЯ (MOODLE):** https://moodle.znu.edu.ua

Якщо забули пароль/логін, направте листа з темою «Забув пароль/логін» за адресою: moodle.znu@znu.edu.ua.

У листі вкажіть: прізвище, ім'я, по-батькові українською мовою; шифр групи; електронну адресу.

Якщо ви вказували електронну адресу в профілі системи Moodle ЗНУ, то використовуйте посилання для відновлення паролю https://moodle.znu.edu.ua/mod/page/view.php?id=133015.

**Центр інтенсивного вивчення іноземних мов**: http://sites.znu.edu.ua/child-advance/

**Центр німецької мови, партнер Гете-інституту**: https://www.znu.edu.ua/ukr/edu/ocznu/nim

**Школа Конфуція (вивчення китайської мови)**: http://sites.znu.edu.ua/confucius

Керівник навчально-методичного відділу Людмила НЕСТЕРЕНКО