

(Ф 03.02 – 110)

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Національний авіаційний університет
Факультет економіки та бізнес-адміністрування
Кафедра маркетингу



УЗГОДЖЕНО
Декан ФЕБА


Сергій СМЕРІЧЕВСЬКИЙ
«14» 06 2023 р.

ЗАТВЕРДЖУЮ
Проректор з навчальної роботи


Анатолій ПОЛУХІН
«30» 06 2023 р.



Система менеджменту якості

РОБОЧА ПРОГРАМА
навчальної дисципліни
«Управління конкурентоспроможністю об'єктів»

Освітньо-професійна програма: «Маркетинг»

Галузь знань: 07 «Управління та адміністрування»

Спеціальність: 075 «Маркетинг»

Форма навчання	Сем.	Усього (год. / кредитів ECTS)	ЛКЦ	ПР.З	Л.З	СРС	ДЗ / РГР / К.р	КР / КП	Форма сем. контролю
Денна	1	135 / 4,5	34	17	–	84	-	КР – 1с	Екзамен – 1с
Заочна	1	135 / 4,5	10	6	–	119	1 К.р – 1с	КР – 1с	Екзамен - 1с

Індекс: НМ-6-075-1/21 – 2.1.6

Індекс: НМ-6-075-1з/21 – 2.1.6

СМЯ НАУ РП 11.01.03–01–2023



Система менеджменту якості.
Робоча програма навчальної дисципліни
«Управління конкурентоспроможністю
об'єктів»

Шифр
документа

СМЯ НАУ
РП 11.01.03-01-2023

Стор. 2 із 14

Робочу програму навчальної дисципліни «Управління конкурентоспроможністю об'єктів» розроблено на основі освітньо-професійної програми «Маркетинг», навчальних та робочих навчальних планів №НМ-6-075-1/21, №РМ-6-075-1/22 та №НМ-6-075-1з/21 підготовки здобувачів вищої освіти освітнього ступеня «Магістр» за спеціальністю 075 «Маркетинг» та відповідних нормативних документів.

Робочу програму розробили
к.е.н., доцент:

_____ к.е.н., доцент:

 Ірина САЛЬКОВА

_____ Анна СЛОБОДЯНИК

Робочу програму обговорено та схвалено на засіданні випускової кафедри освітньо-професійної програми «Маркетинг», спеціальності 075 «Маркетинг» – кафедри маркетингу, протокол №15 від 30.05, 2023 р.

Гарант освітньо-професійної програми _____ Олена БОРИСЕНКО

Завідувач кафедри _____ Тетяна КНЯЗЄВА


Робочу програму обговорено та схвалено на засіданні науково-методично-редакційної ради факультету економіки та бізнес-адміністрування, протокол №6 від «15» 06 2022 р.

Голова НМРР _____ Анатолій Тофанчук

Рівень документа – 3б

Плановий термін між ревізіями – 1 рік

Контрольний примірник

	Система менеджменту якості. Робоча програма навчальної дисципліни «Управління конкурентоспроможністю об'єктів»	Шифр документа	СМЯ НАУ РП 11.01.03–01–2023
		Стор. 3 із 14	

ЗМІСТ

Вступ	4
1. Пояснювальна записка	4
1.1. Місце, мета, завдання навчальної дисципліни	4
1.2. Результати навчання, які дає можливість досягти навчальна дисципліна	4
1.3. Компетентності, які дає можливість здобути навчальна дисципліна	5
1.4. Міждисциплінарні зв'язки	6
2. Програма навчальної дисципліни	6
2.1. Зміст навчальної дисципліни	6
2.2. Модульне структурування та інтегровані вимоги до кожного модуля	7
2.3. Тематичний план	9
2.4. Завдання на контрольну (домашню) роботу (ЗФН).....	9
2.5. Перелік питань для підготовки до екзамену.....	9
3. Навчально-методичні матеріали з дисципліни	9
3.1. Методи навчання	9
3.2. Рекомендована література (базова і допоміжна)	10
3.3. Інформаційні ресурси в Інтернет	10
4. Рейтингова система оцінювання набутих студентом знань та вмінь	12



ВСТУП

Робоча програма (РП) навчальної дисципліни «Управління конкурентоспроможністю об'єктів» розроблена на основі «Методичних рекомендацій до розроблення і оформлення робочої програми навчальної дисципліни денної та заочної форм навчання», затверджених наказом ректора від 29.04.2021 № 249/од, та відповідних нормативних документів.

1. ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

1.1. Місце, мета, завдання навчальної дисципліни.

Дана навчальна дисципліна є теоретичною та практичною основою сукупності знань та вмінь, що формують профіль фахівця в галузі маркетингу.

Метою викладання дисципліни є поглиблення теоретичних знань, оволодіння сучасним методичним інструментарієм, практичними навичками з ефективного управління конкурентоспроможністю об'єктів в сучасних умовах господарювання.

Завданнями вивчення навчальної дисципліни є: формувати у здобувачів вищої освіти систему знань, необхідних для забезпечення конкурентоспроможності сучасних вітчизняних ринкових об'єктів; вивчити ключові проблеми конкуренції та конкурентоспроможності товарів, послуг, підприємств різних галузей; набути уміння визначати й оцінювати показники і фактори конкурентоспроможності об'єктів різних типів, розробляти програми її підвищення; сформувати навички аналізу форм і методів конкуренції в трансформаційний період; формувати та обирати оптимальні стратегії українських ринкових об'єктів в т.ч. на ринку авіаційних послуг.


1.2. Результати навчання, які дає можливість досягти навчальна дисципліна. У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен набути таких **результатів навчання** (в сукупності з іншими освітніми компонентами):

ПРН1. Знати і вміти застосовувати у практичній діяльності сучасні принципи, теорії, методи і практичні прийоми маркетингу.

ПРН2. Вміти адаптовувати і застосовувати нові досягнення в теорії та практиці маркетингу для досягнення конкретних цілей і вирішення задач ринкового суб'єкта.

ПРН3. Планувати і здійснювати власні дослідження у сфері маркетингу, аналізувати його результати і обґрунтовувати ухвалення ефективних маркетингових рішень в умовах невизначеності.

ПРН5. Презентувати та обговорювати результати наукових і прикладних досліджень, маркетингових проектів державною та іноземною мовами.

	<p>Система менеджменту якості. Робоча програма навчальної дисципліни «Управління конкурентоспроможністю об'єктів»</p>	Шифр документа	СМЯ НАУ РП 11.01.03–01–2023
		Стор. 5 із 14	

ПРН6. Вміти підвищувати ефективність маркетингової діяльності ринкового суб'єкта на різних рівнях управління, розробляти проекти у сфері маркетингу та управляти ними.

ПРН7. Вміти формувати і вдосконалювати систему маркетингу ринкового суб'єкта.

ПРН9. Розуміти сутність та особливості застосування маркетингових інструментів у процесі прийняття маркетингових рішень.

ПРН10. Обґрунтовувати маркетингові рішення на рівні ринкового суб'єкта із застосуванням сучасних управлінських принципів, підходів, методів, прийомів.

ПРН15. Збирати необхідні дані з різних джерел, обробляти і аналізувати їх результати із застосуванням сучасних методів та спеціалізованого програмного забезпечення.

ПРН17. Вміти застосовувати методи прийняття управлінських рішень в маркетингу та навичок їх використання, приймати рішення щодо інноваційного розвитку підприємства в умовах невизначеності, ризикованості та подолання конфліктів.

ПРН 18. Застосовувати стратегії продажів в діяльності компанії, клієнтський аналіз для постановки завдань, розробляти та реалізовувати програми лояльності, розбудовувати моделі продажів компанії та використовувати різноманітні методи для збільшення обсягу продажів компанії.

ПРН 19. Вміти визначати конкурентні стратегії та розроблювати проекти ринкових інновацій для забезпечення конкурентоспроможності бізнес-суб'єктів.

ПРН 20. Вміти вирішувати практичні проблеми маркетингової діяльності підприємств авіаційної галузі, знаходити шляхи використання резервів підвищення ефективності здійснення маркетингової діяльності на авіаційному транспорті в умовах глобалізації ринку.

1.3. Компетентності, які дає можливість здобути навчальна дисципліна. У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен набути наступні **компетентності** (в сукупності з іншими освітніми компонентами):


ІК. Здатність розв'язувати складні задачі і проблеми в сфері маркетингу в професійній діяльності або у процесі навчання, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій та характеризується невизначеністю умов і вимог.

ЗК1. Здатність приймати обґрунтовані рішення.

ЗК2. Здатність генерувати нові ідеї (креативність).

ЗК3. Здатність оцінювати та забезпечувати якість виконуваних робіт.

ЗК4. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації.

	<p>Система менеджменту якості. Робоча програма навчальної дисципліни «Управління конкурентоспроможністю об'єктів»</p>	Шифр документа	СМЯ НАУ РП 11.01.03–01–2023
		Стор. 6 із 14	

ЗК6. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.

ЗК8. Здатність розробляти проекти та управляти ними.

ФК1. Здатність логічно і послідовно відтворювати та застосовувати знання з найновіших теорій, методів і практичних прийомів маркетингу.

ФК3. Здатність до проведення самостійних досліджень та інтерпретації їх результатів у сфері маркетингу.

ФК4. Здатність застосовувати творчий підхід до роботи за фахом.

ФК5. Здатність до діагностування маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, здійснення маркетингового аналізу та прогнозування.

ФК8. Здатність формувати систему маркетингу ринкового суб'єкта та оцінювати результативність і ефективність її функціонування.

ФК9. Здатність здійснювати на належному рівні теоретичні та прикладні дослідження у сфері маркетингу.

ФК10. Здатність застосовувати методи прийняття управлінських рішень в маркетингу та навичок їх використання, приймати рішення щодо інноваційного розвитку підприємства в умовах невизначеності, ризикованості та подолання конфліктів.

ФК12. Здатність до розуміння конкурентного середовища, визначення характеристик та ознак конкурентних стратегій та розробки проектів ринкових інновацій з метою забезпечення стійкої конкурентоспроможності бізнес-суб'єктів.

1.4. Міждисциплінарні зв'язки.

Дана дисципліна базується на знаннях таких дисциплін, як «Методологія прикладних досліджень у сфері маркетингу», «Маркетинговий менеджмент», «Маркетинг крос-культурного середовища» та є базою для вивчення «Стратегічного маркетингу», «Оцінка маркетингових інновацій і ризиків», проходження професійно-маркетингової практики, переддипломної практики та написання кваліфікаційної роботи.

2. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

2.1. Зміст навчальної дисципліни

Навчальний матеріал дисципліни структурований за модульним принципом і складається з 2 навчальних модулів, а саме:

– навчального модуля **№1 «Управління конкурентоспроможністю об'єктів»;**

– окремого модуля **№2 (освітнього компонента) «Курсова робота» (КР),** яка виконується у 2 семестрі. КР є важливою складовою закріплення та поглиблення



теоретичних та практичних знань та вмінь, набутих студентом у процесі засвоєння навчального матеріалу дисципліни.

2.2. Модульне структурування та інтегровані вимоги до кожного модуля

Модуль №1 «Управління конкурентоспроможністю об'єктів». Інтегровані вимоги модуля №1. У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен **знати**: основні складові конкурентного середовища та вміти обирати ефективний спосіб забезпечення ефективного функціонування системи управління якістю; орієнтуватися в можливостях розробки програми підвищення конкурентоспроможності підприємства; методики оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства та розрахунків основних показників системи управління якістю; характеристики та ознаки видів та типів конкурентних стратегій; особливості державної політики в сфері регулювання конкуренції; сучасні проблеми забезпечення якістю вітчизняні товари та послуги та **вміти**: абстрактно мислити, мати навички пошуку, опрацювання, аналізу та синтезу інформації; проводити оцінювання продукції, товарів і послуг в комерційній діяльності; здійснювати економічний аналіз, аудит та консалтинг; вести бізнес і розвивати його в умовах конкурентної боротьби; планувати та управляти часом при проведенні досліджень; проводити дослідження, генерувати нові ідеї, здійснювати інноваційну діяльність; володіти методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень щодо створення, функціонування та забезпечення сталого розвитку підприємницьких структур; демонструвати вміння оцінювання кон'юнктури ринків та результатів діяльності підприємства з урахуванням ризиків; здійснювати аналіз стану підприємницьких, торгівельних та біржових структур у конкурентному середовищі; проводити діагностику та ревізію поточної конкурентної стратегії; здійснювати аналіз конкурентних переваг підприємства та визначати ті, що мають бути досягнуті в майбутньому для поліпшення його конкурентоспроможності; виконувати розрахунки, пов'язані з оцінкою ступеня інтенсивності конкуренції; виконувати розрахунки та здійснювати аналіз одиничних, групових та інтегральних показників конкурентоспроможності продукції та конкурентоспроможності підприємства; визначати та конкретизувати функції управління конкурентоспроможністю підприємства.

Тема 1. Конкурентоспроможність як категорія і як властивість об'єкта, що функціонує в умовах ринку.

Сутність та види економічної конкуренції. Ринок як спільнота конкуруючих компаній. Конкурентоспроможність суб'єкта конкуренції та її основні ознаки.

Тема 2. Конкурентне середовище ринкових об'єктів.

Основні складові конкурентного середовища. Державна політика в сфері регулювання конкуренції. Рушійні сили ринку та інтенсивність конкуренції. Аналіз діяльності конкурентів.

Тема 3. Конкурентні переваги підприємств.

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.

Тема 4. Конкурентні стратегії.

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.

Тема 5. Конкурентоспроможність товару та методи її оцінки.

Фактори, чинники та критерії конкурентоспроможності товару. Методи оцінки конкурентоспроможності продукції. Якість товару – основний важіль забезпечення його конкурентоспроможності. Основні підходи до управління конкурентоспроможністю товару.

Тема 6. Система та процес управління конкурентоспроможністю об'єктів.

Чинники, що визначають рівень конкурентоспроможності підприємства. Методи оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства. Системно-процесний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства. Специфічні особливості забезпечення конкурентоспроможності бізнес-організацій різних типів.

Тема 7. Розробка та забезпечення реалізації програм підвищення конкурентоспроможності об'єктів.

Концепція розробки та забезпечення реалізації програми підвищення конкурентоспроможності підприємства. Етапи розробки програми підвищення конкурентоспроможності. Програми підвищення конкурентоспроможності галузі та країни. Конкурентоспроможність авіатранспортних підприємств в умовах розвитку міжнародного авіаційного простору.

Тема 8. Менеджмент якості як фундамент забезпечення конкурентоспроможності сучасного підприємства.


Сутність менеджменту якості. Інструментарій управління якістю. Система управління якістю. Забезпечення ефективного функціонування системи управління якістю. Менеджмент якості на авіатранспортних підприємствах.

Модуль №2 «Курсова робота» Виконання КР є важливим етапом у підготовці до виконання дипломного проекту (роботи) майбутнього магістра з маркетингу. Конкретна мета КР міститься у розробці та обґрунтуванні механізму забезпечення конкурентоспроможності українського підприємства та його продукції (послуг) на вітчизняному ринку та при виході на міжнародний ринок.

Для успішного виконання КР студент повинен знати сутність та види економічної конкуренції, види та джерела формування конкурентних переваг та вміти застосовувати на практиці методи оцінки конкурентоспроможності об'єктів.

Виконання, оформлення та захист КР здійснюється студентом в індивідуальному порядку відповідно до методичних рекомендацій.

Час, потрібний для виконання КР складає 30 годин самостійної роботи.


	Система менеджменту якості. Робоча програма навчальної дисципліни «Управління конкурентоспроможністю об'єктів»	Шифр документа	СМЯ НАУ РП 11.01.03–01–2023
		Стор. 9 із 14	

2.3. Тематичний план.

№ п/п	Назва теми	Обсяг навчальних занять (год.)							
		Денна форма навчання				Заочна форма навчання			
		Усього	Лекції	Практ. заняття	СРС	Усього	Лекції	Практ. заняття	СРС
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
		1 семестр				1 семестр			
Модуль № 1 «Управління конкурентоспроможністю об'єктів»									
1.1	Конкурентоспроможність як категорія і як властивість об'єкту, що функціонує в умовах ринку	12	2 2	2	6	11	1	-	10
1.2	Конкурентне середовище ринкових об'єктів	12	2 2	2	6	12	1	1	10
1.3	Конкурентні переваги підприємств	12	2 2	2	6	11	1		10
1.4	Конкурентні стратегії	12	2 2	2	6	12	1	1	10
1.5	Конкурентоспроможність товару та методи її оцінки	12	2 2	2	6	15	2	2	11
1.6	Система та процес управління конкурентоспроможністю об'єктів	12	2 2	2	6	12	1	1	10
1.7	Розробка та забезпечення реалізації програм підвищення конкурентоспроможності об'єктів	12	2 2	2	6	12	1	1	10
1.8	Менеджмент якості як фундамент забезпечення конкурентоспроможності сучасного підприємства	13	2 2	2 1	6	12	2	-	10
1.9	Модульна контрольна робота №1	8	2	-	6	-	-	-	-
1.10	Контрольна (домашня) робота (ЗФН)	-	-	-	-	8	-	-	8
Усього за модулем 1		105	34	17	54	105	10	6	89
Модуль №2 «Курсова робота»									
2.1.	Курсова робота з дисципліни «Управління конкурентоспроможністю об'єктів»	30	-	-	30	30	-	-	30
Усього за модулем 2		30	-	-	30	30	-	-	30
Усього за семестр		135	34	17	84	135	10	6	119
Усього за навчальною дисципліною		135	34	17	84	135	10	6	119

2.4. Завдання на контрольну роботу (ЗФН).

Для студентів ЗФН – завдання для виконання контрольної роботи розробляються автором робочої програми. Навчальні матеріали затверджуються протоколом

	<p>Система менеджменту якості. Робоча програма навчальної дисципліни «Управління конкурентоспроможністю об'єктів»</p>	Шифр документа	СМЯ НАУ РП 11.01.03–01–2023
		Стор. 10 із 14	

засідання випускової кафедри, доводяться до відома студента індивідуально і виконуються відповідно до методичних рекомендацій.

2.5. Перелік питань для підготовки до екзамену

Перелік питань та зміст завдань для підготовки до екзамену розробляється провідним викладачем кафедри відповідно до робочої програми, затверджується на засіданні кафедри та доноситься до відома студентів.

3. НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНІ МАТЕРІАЛИ З ДИСЦИПЛІНИ

3.1. Методи навчання

В процесі викладання дисципліни, під час проведення лекційних та практичних занять використовуються наступні методи: словесні (лекція, бесіда, пояснення, доповідь), наочні (презентація, ілюстрування), практичні (тестові завдання, кейси, виконання розрахунково-графічних завдань), методи контролю.

Методи контролю: з метою виявлення загального рівня підготовки та особливостей засвоєння знань студентів проводиться вхідний контроль у формі тестів. Протягом семестру засвоєння студентами елементів навчального матеріалу контролюється для виявлення недоліків та проблем процесу засвоєння, пробілів у знаннях та подальшої роботи з їхнього усунення. Формами поточного контролю знань та навичок студентів денної форми навчання є: співбесіди і тестування – для перевірки засвоєння теоретичного матеріалу; захист розв'язання завдань та проблемних ситуацій – для контролю практичних навичок; виконання розрахунково-графічних завдань – для розвитку аналітично-розрахункових навичок; контрольні роботи за модулями – для проміжного контролю повноти, комплексності знань.


3.2. Рекомендована література

Базова література

3.2.1. 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.

3.2.2 Конкурентоспроможність підприємства: навчальний посібник / І.А. Дмитрієв, І.М. Кирчата, О.М. Шершенюк – Х.: ФОП Бровін О.В., 2020. 340 с

3.2.3. Конкурентоспроможність підприємства: підручник / П.І. Юхименко, М.В. Вихор, Ю.С. Гринчук, Н.В. Коваль, Л.П. Хахула, О.І. Шемігон та ін.; за ред. А.С. Даниленка. Київ: Центр учбової літератури, 2020. 320 с.

	<p>Система менеджменту якості. Робоча програма навчальної дисципліни «Управління конкурентоспроможністю об'єктів»</p>	Шифр документа	СМЯ НАУ РП 11.01.03–01–2023
		Стор. 11 із 14	

Допоміжна література

3.2.5. Стойко І.І. Шерстюк Р.П. Управління конкурентоспроможністю (Програма, курс лекцій, практичні заняття, самостійна робота, індивідуальні завдання, термінологічний словник, тести). Навч.-метод. посібник. – Тернопіль: ТНТУ імені Івана Пулюя, 2021 – 156 с.

3.2.6. Слободяник АМ., Могилевська О.Ю., Романова Л.В., Салькова І.Ю. Digital-маркетинг: теорія і практика: навчальний посібник. Київ. КиМУ, 2022. 228 с.

3.2.7. Sakhno A., Hryvkivska O., Salkova I., Kucher L. Evaluation of the Efficiency of Enterprises by the Method of Analysis of Functioning Environment. Journal of Environmental Management and Tourism. 2019. Vol. X. No. 3 (35). Pp. 499–507.

3.2.8. Янчук Т.В., Салькова І.Ю., Буга Н.Ю. Удосконалення маркетингової діяльності підприємства засобами сучасних інформаційних технологій. Economics, management and administration in the coordinates of sustainable development. –Riga, Latvia : “Baltija Publishing”, 2021. – 716 p.


3.2.8. Сахно А.А., Салькова І.Ю., Слободянюк А.О. Особливості оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємств. Регіональна бізнес-економіка та управління. 2018. (1). С. 77-87

3.3. Інформаційні ресурси в Інтернеті

3.3.1. <http://rada.gov.ua/> – сайт Верховної Ради України

3.3.2. <http://www.ukrstat.gov.ua/> – сайт Державної служби статистики України

3.3.3. <http://compete.org.ua/pro-nas/> – Рада конкурентоспроможності України

	Система менеджменту якості. Робоча програма навчальної дисципліни «Управління конкурентоспроможністю об'єктів»	Шифр документа	СМЯ НАУ РП 11.01.03–01–2023
		Стор. 12 із 14	

4. РЕЙТИНГОВА СИСТЕМА ОЦІНЮВАННЯ НАБУТИХ СТУДЕНТОМ ЗНАТЬ ТА ВМІНЬ

4.1. Оцінювання окремих видів виконаної студентом навчальної роботи здійснюється в балах відповідно до табл.4.1.

Таблиця 4.1

Вид навчальної роботи	Максимальна кількість балів	
	Денна форма навчання	Заочна форма навчання
Модуль №1 «Управління конкурентоспроможністю об'єктів»		
Виконання завдань на практичних заняттях (виконання тестових завдань, відповіді на практичних заняттях, підготовка есе)	1 семестр	1 семестр
	66×10 = 60	56×6 = 30
<i>Для допуску до виконання модульної контрольної роботи №1 студент має набрати не менше</i>	<i>36 балів</i>	-
Виконання модульної контрольної роботи №1	20	-
Контрольна (домашня) робота	-	30
Усього за модулем №1	80	60
Семестровий екзамен	20	40
Усього за дисципліною	100	
Модуль №1 «Курсова робота»		
Вид навчальної роботи	Мах кількість балів	
	Денна та заочна форма навчання	
Виконання курсової роботи	60	
Захист курсової роботи	40	
Виконання та захист курсового проекту	100	

4.2. Виконані види навчальної роботи зараховуються студенту, якщо він отримав за них позитивну рейтингову оцінку.

4.3. Сума рейтингових оцінок, отриманих студентом за окремі види виконаної навчальної роботи, становить поточну модульну рейтингову оцінку, яка заноситься до відомості модульного контролю.

4.4. Підсумкова модульна рейтингова оцінка, отримана студентом за результатами виконання та захисту курсової роботи в балах, за національною шкалою та шкалою ECTS заноситься до відомості модульного контролю, а також до навчальної картки, залікової книжки та Додатку до диплома, так: **92/Відм./А, 87/Добре/В, 79/Добре/С, 68/Задов./D, 65/Задов./Е** тощо.

4.5. Сума підсумкової семестрової модульної та **екзаменаційної** рейтингових оцінок, у балах становить підсумкову семестрову рейтингову оцінку, яка перераховується в оцінки за національною шкалою та шкалою ECTS.



Система менеджменту якості.
Робоча програма навчальної дисципліни
«Управління конкурентоспроможністю
об'єктів»

Шифр
документа

СМЯ НАУ
РП 11.01.03–01–2023

Стор. 13 із 14

4.6. Підсумкова семестрова рейтингова оцінка в балах, за національною шкалою та шкалою ECTS заноситься до заліково-екзаменаційної відомості, навчальної картки та залікової книжки студента так: **92/Відм./А, 87/Добре/В, 79/Добре/С, 68/Задов./D, 65/Задов./E** тощо.

4.7. Підсумкова рейтингова оцінка з дисципліни дорівнює підсумковій семестровій рейтинговій оцінці. Зазначена підсумкова рейтингова оцінка з дисципліни заноситься до Додатку до диплома.



Система менеджменту якості.
Робоча програма навчальної дисципліни
«Управління конкурентоспроможністю
об'єктів»

Шифр
документа

СМЯ НАУ
РП 11.01.03-01-2023

Стор. 14 із 14

(Ф 03.02 – 01)

АРКУШ ПОШИРЕННЯ ДОКУМЕНТА

№ прим.	Куди передано (підрозділ)	Дата видачі	П.І.Б. отримувача	Підпис отримувача	Примітки
1	0302	30.06.23	Фігердо Мекеле	<i>[Signature]</i>	

(Ф 03.02 – 02)

АРКУШ ОЗНАЙОМЛЕННЯ З ДОКУМЕНТОМ

№ пор.	Прізвище, ім'я, по батькові	Підпис ознайомленої особи	Дата ознайомлення	Примітки

(Ф 03.02 – 04)

АРКУШ РЕЄСТРАЦІЇ РЕВІЗІЇ

№ пор.	Прізвище, ім'я, по батькові	Дата ревізії	Підпис	Висновок щодо адекватності

(Ф 03.02 – 03)

АРКУШ ОБЛІКУ ЗМІН

№ зміни	№ листа (сторінки)				Підпис особи, яка внесла зміну	Дата внесення зміни	Дата введення зміни
	Зміненого	Заміненого	Нового	Анульованого			

(Ф 03.02 – 32)

УЗГОДЖЕННЯ ЗМІН

	Підпис	Ініціали, прізвище	Посада	Дата
Розробник				
Узгоджено				
Узгоджено				
Узгоджено				