

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ

ЗАТВЕРДЖЕНО

на засіданні кафедри
економічної кібернетики і системного аналізу
Протокол № 1 від 22.08.2023 р.

ПОГОДЖЕНО

Проректор з навчально-методичної роботи


Каріна НЕМАШКАЛО



МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ
робоча програма навчальної дисципліни (РПНД)

Галузь знань	12 «Інформаційні технології»
Спеціальність	124 «Системний аналіз»
Освітній рівень	перший (бакалаврський)
Освітня програма	«Управління складними системами»

Статус дисципліни	вибіркова
Мова викладання, навчання та оцінювання	українська

Розробник:
д.е.н,
професор



Тетяна ШАБЕЛЬНИК

Завідувач кафедри
економічної кібернетики
і системного аналізу



Лідія ГУР'ЯНОВА

Гарант програми



Оксана ПАНАСЕНКО

Харків
2024

ВСТУП

Актуальність навчальної дисципліни та її необхідність та роль у підготовці фахівців.

Навчальна дисципліна «Методи управління конкурентоспроможністю» є синтезуючим курсом. Він опирається на навчальний матеріал суміжних навчальних дисциплін теоретично-прикладного характеру, об'єднує цей матеріал в єдиний комплекс економічних знань, на базі яких у бакалаврів формуються цілісні знання у питаннях конкурентоспроможності країни, галузі, підприємства товарів та послуг.

Метою навчальної дисципліни «Методи та моделі управління конкурентоспроможністю підприємств» є формування системи теоретичних знань і практичних навичок в області аналізу, моделювання, оцінки та управління конкурентоспроможністю підприємств.

Основними завданнями вивчення дисципліни «Методи управління конкурентоспроможністю» є засвоєння здобувачами термінологічного апарату у сфері конкуренції; вивчення ключових проблем конкуренції та конкурентоспроможності товарів, послуг, підприємств, галузей національної економіки, міжнародних стратегій конкурентної поведінки; набуття вмінь визначати й оцінювати показники і фактори конкурентоспроможності підприємств різних типів; формування навичок стратегічного планування та вироблення конкурентних стратегій; опанування методики аналізу форм і методів конкуренції в трансформаційний період; вибір оптимальних стратегій українських підприємств на вітчизняних та зарубіжних ринках.

Предметом навчальної дисципліни є методи та моделі управління конкурентоспроможністю підприємств, які функціонують в мінливих ринкових умовах.

Результати навчання та компетентності, які формує навчальна дисципліна визначено в табл. 1.

Таблиця 1

Результати навчання та компетентності, які формує навчальна дисципліна

Результати навчання	Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач вищої освіти
РН 6	КЗ 4
РН 7	КЗ 2, КЗ 11
РН 9	КЗ 4
РН 9	КФ 6
РН 14	КФ 3

де РН6. Знати та вміти застосовувати основні методи постановки та вирішення задач системного аналізу в умовах невизначеності цілей, зовнішніх

умов та конфліктів.

РН7. Знати основи теорії оптимізації, оптимального керування, теорії прийняття рішень, вміти застосовувати їх на практиці для розв'язування прикладних задач управління і проектування складних систем.

РН9. Вміти створювати ефективні алгоритми для обчислювальних задач системного аналізу та систем підтримки прийняття рішень.

РН14. Розуміти і застосовувати на практиці методи статистичного моделювання і прогнозування, оцінювати вихідні дані.

КЗ 2. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

КЗ 4. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.

КЗ 11. Здатність генерувати нові ідеї (креативність).

КФ 3. Здатність будувати математично коректні моделі статичних та динамічних процесів і систем із зосередженими та розподіленими параметрами із врахуванням невизначеності зовнішніх та внутрішніх факторів.

КФ 6. Здатність до комп'ютерної реалізації математичних моделей реальних систем і процесів; проектувати, застосовувати і супроводжувати програмні засоби моделювання, прийняття рішень, оптимізації, обробки інформації, інтелектуального аналізу даних.

ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Зміст навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1.

Концептуальні засади управління конкурентоспроможністю підприємств.

Тема 1. Сутність категорії конкурентоспроможність підприємства та сучасні теорії конкуренції.

Конкуренція: економічна сутність та еволюція поглядів. Розвиток теорії конкуренції. Конкуренція як рушійна сила ринку: функції та види. Елементи механізму конкурентної боротьби. Глобалізація як об'єктивний фактор загострення конкуренції.

Тема 2. Державне регулювання конкуренції.

Сутність та інструментарій державного регулювання конкуренції. Поняття недобросовісної конкуренції та монополістичних порушень. Правові засади державного регулювання економічної конкуренції. Види відповідальності за порушення антимонопольного законодавства.

Тема 3. Конкурентоспроможність галузі.

Управління КСП галузі: підходи, фактори, конкурентні сили. Методи

оцінювання галузевої КСП. Ключові фактори успіху (КФУ) у конкурентній боротьбі. Аналіз потенціалу ринку.

Тема 4. Конкурентоспроможність міст та регіонів.

Зміст поняття «конкурентоспроможність міста», конкурентні переваги міста та регіону, галузева структура економіки міста та регіону, індекс конкурентоспроможності міста.

Змістовий модуль 2.

Моделювання та аналіз конкурентоспроможності підприємств.

Тема 5. Матричні методи оцінки конкурентоспроможності підприємства.

Класифікація методів оцінювання конкурентоспроможності підприємства. Алгоритм оцінки конкурентоспроможності підприємства. Матричні методи оцінки конкурентоспроможності підприємства. Методика BCG-аналізу. Методика SWOT-аналізу. Модель п'яти сил М. Портера. Матриця Макінсі. Бенчмаркінг конкурентоспроможності підприємства.

Тема 6. Індексні методи оцінки стану ринкової конкуренції.

Фактори інтенсивності конкуренції. Інтенсивна конкуренція. Показники стану ринкової конкуренції: індекс концентрації ринку, чотиричастковий показник концентрації, індекс Херфіндаля, індекс Херфінделя-Хіршмана, індекс Розенблюта, індекс Холла-Тайдмана, коефіцієнта відносної концентрації.

Тема 7. Комплексні методи оцінки конкурентоспроможності підприємства.

Специфічні та комплексні методи. Класифікація та характеристика комплексних методів. Критерій ефективності виробничої діяльності підприємства. Розрахунок критеріїв КСП.

Тема 8. Оцінка конкурентоспроможності продукції підприємства.

Поняття КСП продукції. Конкурентні переваги товару. Оцінка КСП продукції. Фактори конкурентоспроможності продукції в залежності від стадії життєвого циклу.

Тема 9. Формування програми та конкурентної стратегії розвитку підприємства.

Сутність і концепція розробки програми підвищення конкурентоспроможності підприємства. Принципи управління розробкою та реалізацією програми підвищення конкурентоспроможності підприємства. Процес розробки та виконання програми підвищення конкурентоспроможності підприємства. Розробка і реалізація конкурентної стратегії підприємства. Метод СААТІ для вибору конкурентної стратегії розвитку підприємства.

Перелік практичних занять / завдань за навчальною дисципліною наведено в табл. 2

Таблиця 2

Перелік практичних занять / завдань

Назва теми та / або завдання	Зміст
Тема 1.	Підготувати доповідь за напрямом: «Моделі ринку за типами конкуренції». Обрану модель ринку та типом конкуренції розглянути на конкретному прикладі. Оцінити конкурентоспроможність будь-якої національної економіки за останні 2 роки на основі показників, що наведені у таблиці. Зробити висновки.
Тема 2.	Розгляд ситуаційних завдань з діяльності АМК України.
Тема 3.	Провести аналіз ключових факторів успіху (КФУ) декількох підприємств для обраної галузі (ІТ) за наступними індикаторами: якість продукції (послуг), обсяг продажів, частка ринку, ціна продукції (послуг).
Тема 4.	Оцінка конкурентоспроможності міста.
Тема 5.	Провести аналіз конкурентного середовища підприємства ІТ-сфери на основі BCG-аналізу, SWOT-аналізу, методу McKinsey.
Тема 6.	Збір статистичних даних динаміки структури продажів продукції /послуг для досліджуваної галузі за останні 2 роки. Розрахунок основних показників стану ринкової конкуренції (концентрації).
Тема 7.	Розрахунок критеріїв КСП.
Тема 8.	Рішення ситуаційних завдань для оцінки конкурентоспроможності продукції (послуг) підприємства.
Тема 9.	Розробка альтернативних стратегій конкурентного розвитку підприємства. Вибір конкурентної стратегії на основі методу СААТІ.

Перелік самостійної роботи за навчальною дисципліною наведено в табл. 3.

Таблиця 3

Перелік самостійної роботи

Назва теми та / або завдання	Зміст
Тема 1.	Огляд літературних джерел, вивчення основних понять. Обґрунтування додаткових показників конкурентоспроможності національної економіки.
Тема 2.	Огляд літературних джерел, вивчення основних понять. Правові засади державного регулювання економічної конкуренції.
Тема 3.	Огляд літературних джерел, вивчення основних понять. Провести ринковий скоринг одного з підприємств для ІТ- сфери.
Тема 4.	Огляд літературних джерел, вивчення основних понять. Підготовка презентації за індивідуальним завданням.
Тема 5.	Огляд літературних джерел, вивчення основних понять. Бенчмаркінг конкурентного середовища підприємства ІТ-сфери. Підготовка презентації.

Тема 6.	Огляд літературних джерел, вивчення основних понять. Налаштування формул у програмному середовищі.
Тема 7.	Огляд літературних джерел, вивчення основних понять. Налаштування формул у програмному середовищі.
Тема 8.	Огляд літературних джерел, вивчення основних понять. Налаштування формул у програмному середовищі.
Тема 9.	Огляд літературних джерел, вивчення основних понять. Запропонувати альтернативні стратегії та критерії розвитку підприємства досліджуваної галузі. Виступити у якості експерта та оцінити переваги критеріїв та стратегій для підприємства.

Кількість годин лекційних, практичних (семінарських) та / або лабораторних занять та годин самостійної роботи наведено в робочому плані (технологічній карті) з навчальної дисципліни.

МЕТОДИ НАВЧАННЯ

У процесі викладання навчальної дисципліни для набуття визначених результатів навчання, активізації освітнього процесу передбачено застосування таких методів навчання, як:

Словесні (лекція (Тема 1, Тема 9), лекція-провокація (Тема 8), лекція – візуалізація (Теми 1 - 9), Лекція з використанням ігрових методів (Тема 5).

Практичні (лабораторна робота (Теми 1-9).

ФОРМИ ТА МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ

Університет використовує 100 бальну накопичувальну систему оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти.

Поточний контроль здійснюється під час проведення лекційних, практичних, лабораторних та семінарських занять і має на меті перевірку рівня підготовленості здобувача вищої освіти до виконання конкретної роботи і оцінюється сумою набраних балів:

- максимальна сума – 100 балів; мінімальна сума – 60 балів.

Підсумковий контроль включає семестровий контроль та атестацію здобувача вищої освіти.

Семестровий контроль проводиться у формі семестрового екзамену (іспиту). Складання семестрового екзамену (іспиту) здійснюється під час екзаменаційної сесії.

Максимальна сума балів, яку може отримати здобувач вищої освіти під час екзамену (іспиту) – 40 балів. Мінімальна сума, за якою екзамен (іспит) вважається складеним – 25 балів.

Підсумкова оцінка за навчальною дисципліною визначається:

– сумуванням всіх балів, отриманих під час поточного контролю.

Під час викладання навчальної дисципліни використовуються наступні контрольні заходи:

Поточний контроль: Практичні завдання (50 балів), дві письмові контрольні роботи у тестовій формі (по 5 балів).

Більш детальну інформацію щодо системи оцінювання наведено в робочому плані (технологічній карті) з навчальної дисципліни.

Приклад екзаменаційного білета та критерії оцінювання для навчальної дисципліни з формою семестрового контролю екзамен (іспит)).

Приклад екзаменаційного білета

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Перший (бакалаврський) рівень вищої освіти

Спеціальність «Системний аналіз»

Освітньо-професійна програма «Управління складними системами».

Семестр VII

Навчальна дисципліна "Методи управління конкурентоспроможністю"

ЕКЗАМЕНАЦІЙНИЙ БІЛЕТ № 1

Завдання 1 (тестове). (25 балів)

1. Оберіть складові алгоритму оцінки конкурентоспроможності підприємства:
 - a. Розроблення нових напрямів підвищення виробництва
 - b. Дослідження й оцінка суміжних ринків
 - c. Вивчення кон'юнктури, параметрів ринку
 - d. Приведення інформації у порівняльний вигляд з основними чинниками
 - e. Аналіз купівельної спроможності споживачів
 - f. Розроблення пропозицій та напрямків підвищення конкурентоспроможності
2. Показник відносної частки ринку компанії обчислюється як:
 - a. відношення обсягу продажів даної компанії до усього ринку
 - b. відношення частки ринку даної компанії до частки ринку, що належить компанії-лідеру
 - c. відношення частки ринку даної компанії до її частки ринку минулого року
3. Яка гіпотеза лежить в основі BCG-аналізу
 - a. Висока доля ринку означає наявність конкурентної переваги, зв'язаної з низькими витратами виробництва, тобто високою його рентабельністю.
 - b. Присутність на зростаючому ринку вимагає певних інвестицій для оновлення і розширення виробництва
 - c. Обидва варіанти вірні
 - d. Немає правильної відповіді
4. За темпами змін якого показника визначаються темпи розвитку ринку? _____:
 - a. Місткості
 - b. Ефективності
 - c. Продажів
 - d. Виторгу
5. Товари, які перебувають на початковому етапі життєвого циклу і потребують значних коштів для їх підтримки:
 - a. «Знаки питання»
 - b. «Зірки»
 - c. «Дійні корови»
 - d. «Собаки»
 6. Товари, які перебувають на етапі зрілості, приносять високі прибутки, які використовуються для фінансування інших товарів:
 - a. «Знаки питання»

- b. «Зірки»
 - c. «Дійні корови»
 - d. «Собаки»
7. Стратегія "збирання врожаю" за методикою BCG-аналізу вважається пріоритетною

для:

- a. «Знаки питання»
 - b. «Зірки»
 - c. «Дійні корови»
 - d. «Собаки»
8. Які товари з часом перетворюються на "дійних корів"?
- a. «Знаки питання»
 - b. «Зірки»
 - c. «Дійні корови»
 - d. «Собаки»
9. Для яких товарів може пропонуватися стратегія елімінації?
- a. «Знаки питання»
 - b. «Зірки»
 - c. «Дійні корови»
 - d. «Собаки»

10. Слабка привабливість ринку у матриці Макінсі характерна для стадій:

- a. Селективне зростання
- b. Агресивне зростання
- c. Деінвестування
- d. Низька активність

11. SWOT- аналіз - це:

- a) Аналіз сильних і слабких сторін проєкту, його можливостей і загроз
- b) Виявлення економічних аспектів зовнішнього середовища, які впливають на бізнес
- c) Пошук і класифікація факторів, що впливають на економічні явища і процеси

12. Матриця BCG має такі квадранти:

- a) знаки питання
- b) леопарди
- c) зірки
- d) знаки оклику
- e) собаки
- f) дійні корови
- g) равлики

13. Які є недоліки у матриці Мак Кінсі:

- a) ускладнюється процес підготовки вхідної інформації, зростають вимоги до визначення і оцінки параметрів матриці;
- b) зростає вплив суб'єктивного фактору, оскільки значення коефіцієнтів вагомості і рангу визначаються методом експертних оцінок
- c) відображає тільки загальні цілі, а конкретні дії для їхнього досягнення необхідно досліджувати окремо
- d) всі відповіді вірні

14. Яка відповідність між квадрантами матриці BCG та його назвами:

- | | |
|------------------|---------------|
| I квадрант (1) | знаки питання |
| II квадрант (2) | зірки |
| III квадрант (4) | собаки |
| IV квадрант (3) | дійні корови |

15. Зовнішніми факторами SWOT-аналізу виступають:

- a) сильні сторони і загрози
- b) слабкі сторони і загрози

- c) можливості і загрози
- d) можливості і сильні сторони
- e) слабкі сторони і можливості
- f) сильні сторони і слабкі сторони

16. Які фактори виділив Поттер для аналізу сил конкуренції:

- a) Постачальники.
- b) Покупці.
- c) Перешкоди для входу / виходу.
- d) Замінники.
- e) Суперництво.
- f) Всі відповіді вірні

17. Який інструмент методу оцінки конкурентоспроможності підприємства створила консалтингова компанія для реагування на проблеми, з якими стикається її клієнт General Electric:

- a) SWOT-аналіз
- b) матриця Макінсі
- c) матриця BCG
- d) модель п'яти сил М. Портера

18. Який інструмент методу оцінки конкурентоспроможності підприємства відповідає на питання компанії з великим портфелем продуктів, в який продукт вкладати гроші, а в який з них брати гроші

- a) SWOT-аналіз
- b) матриця Макінсі
- c) матриця BCG
- d) модель п'яти сил М. Портера

19. Який з наступних критеріїв може бути використаний для оцінки конкурентоспроможності підприємства з позиції споживачів?

- a) Якість продукції, сервісне обслуговування
- b) Рентабельність продукції
- v) Рівень доходів
- г) Розмір ринку

20. Яку функцію не виконує Антимонопольний комітет України

- a) Інноваційну
- b) Контрольну
- c) Інвестиційну
- d) Регулятивну

21. Оберіть види конкуренції залежно від характеру поведінки продавця

- a) Цінова, нецінова
- b) Монополія, олігополія, чиста конкуренція
- c) Відкрита, закрита
- d) Ефективна, неефективна

22. До якого виду належить конкуренція між окремими підприємствами всередині галузі щодо одержання прибутку?

- a) Цінова
- b) Міжгалузєва
- c) Внутрішньогалузєва
- d) Пряма

23. До якого виду конкуренції належить конкуренція «за умовами продажу»?

- a) Нецінова
- b) Незаконна
- c) Недобросовісна

d) Цінова

24. До основних нормативно-правових актів регулювання конкуренції в економіці України **не** належить:

- a) Закон України «Про Антимонопольний комітет»
- b) Закон України «Про конкурентне середовище на ринку»
- c) Закон України «Про природні монополії»

25. Діапазон значень індексу MarketScore може варіюватись

- a) від 1 до 4
- b) від -1 до +1
- c) від 0 до 1

Завдання 2 (діагностичне). (15 балів)

Підприємство виготовляє офісні меблі. Для встановлення ціни на нову модель офісного столу керівництво вирішило застосувати конкурентну модель ціноутворення, беручи за основу продукцію конкурента. При цьому бажано отримати прибуток у розмірі не менше 26% від собівартості продукції, яка становить 152 грн за одиницю.

Аналіз конкурентоспроможності нової моделі офісного столу відносно базового виробу конкурента показав, що нова модель за технічними параметрами краще ($I_{TP}=1,11$), а за економічними параметрами поступається конкуренту ($I_{EP}=0,87$). Ціна офісного столу конкурента складає 1900 грн.

Визначити інтегральний показник конкурентоспроможності нової моделі офісного столу. Визначити ціну на нову модель офісного столу за рівнем його конкурентоспроможності. Визначити граничний рівень прибутковості.

Критерії оцінювання

Підсумкові бали за екзамен складаються із суми балів за виконання всіх завдань, що округлені до цілого числа за правилами математики.

Алгоритм вирішення кожного завдання включає окремі етапи, які відрізняються за складністю, трудомісткістю та значенням для розв'язання завдання. Тому окремі завдання та етапи їх розв'язання оцінюються відокремлено один від одного таким чином:

Завдання 1 (тестове). (25 балів).

За кожний правильний тест – 1 бал.

Завдання 2 (діагностичне). (15 балів).

Максимальна оцінка за виконання завдання 1 – 15 балів. Оцінювання завдання 2 здійснюється відповідно до таких критеріїв: за виконання кожного пункту завдання здобувач отримує

5 балів за умови повної обґрунтованої відповіді на поставлені запитання завдань з особистим розумінням здобувача щодо обраного результату, з посиланнями на необхідні елементи теоретичного матеріалу, наведенням підтвердження висновків у вигляді розрахунків, таблиць результатів;

4 бали здобувач отримує якщо відповідь та розрахунки правильні, але висновки недостатні або недостатньо обґрунтовані;

3 бали здобувач отримує за виконання завдання, якщо у розрахунках містяться дрібні помилки, які не впливають на остаточні висновки, або якщо відсутні деякі необхідні елементи висновків;

2 бали здобувач отримує за умови присутності відповіді на запитання, але з суттєвими помилками та без обґрунтування позиції здобувача;

1 бали здобувач отримує якщо спроба відповіді не доведена до будь-яких висновків.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна

1. Андросова Т. В., Чернишова Л. О. Управління міжнародною конкурентоспроможністю : навч. посібник у структурно-логічних схемах. Харків : ХДУХТ, 2019. 202 с. URL: https://repo.btu.kharkov.ua/bitstream/123456789/10426/1/Androsova_UMKP_NP_sl_s_2019.pdf
2. Конкурентоспроможність підприємства: навчальний посібник / І.А. Дмитрієв, І.М. Кирчата, О.М. Шершенюк Х.: ФОП Бровін О.В., 2020. 340 с. URL: <http://surl.li/agqbx>
3. 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. URL: https://dspace.lvduvs.edu.ua/bitstream/1234567890/5049/1/Upravl_Konkurent_22-11-22.pdf
4. Маркетингове управління конкурентоспроможністю: збірник завдань для практичних занять і самостійної роботи (практикум) [Електронний ресурс] / В.М. Шевченко, А.Д. Мостова. – Дніпро: Університет імені Альфреда Нобеля, 2017. – 108 с. URL: <http://surl.li/qfoqj>
5. Портер М. Конкурентна перевага. Як досягати стабільно високих результатів / пер. з англ. І. Ємельянова, І. Гнатковська. Київ : Наш формат, 2019. 624 с.
6. Цибульська Е. І. Конкурентоспроможність підприємства : навч. посіб. для студентів. Харків, 2018. 320 с. URL: <https://nua.kharkov.ua/wp-content/uploads/2020/08/Navposkonkur.pdf>

Додаткова

7. Di Foggia G. Energy-Efficient Products and Competitiveness in the Manufacturing Sector. *Journal of Open Innovation: Technology, Market and Complexity*. 2021. Vol. 7. Article № 33. P. 1-14.
8. Goldberg A.E. Explain Me This Creativity. Competition, and the Partial Productivity of Constructions. Princeton : Princeton University Press, 2019. 210 p.
9. The global competitiveness report – 2021. URL: <https://www.ips.lk/global-competitiveness-report-2021/>
10. The IMD World Competitiveness Scoreboard, 2023. URL: <https://www.imd.org/centers/wcc/world-competitiveness-center/rankings/world-competitiveness-ranking/>
11. Turner P. Employee Engagement in Contemporary Organizations Maintaining High Productivity and Sustained Competitiveness. Leeds : Leeds Business School, Leeds Beckett University, 2020. 292 p.
12. Vashkiv O., Sobko O., Smereka S. Comprehensive assessment of the company's competitiveness. *Економіка та суспільство*. 2021. № 29.

13. Афанасьєва О. М. Конкурентоспроможність підприємства / О. М. Афанасьєва, Д. Є. Архипова : IV Всеукр. наукова інтернет-конф. «Освітньо-інноваційна інтерактивна платформа «Підприємницькі ініціативи». - Київ : КНУТД, 2019. - С.106-108.

14. Немашкало К. Р. Оцінка конкурентоспроможності підприємства на прикладі ТОВ «Украгрозапчастина» / К. Р. Немашкало, О. М. Афанасьєва // Сучасні проблеми управління підприємствами: теорія та практика: матер. наук.-практ. конф., м. Харків, 29-30 березня 2018 р. – Х.: Видавець ФОП Мезіна, 2018. – С. 77-80. URL: http://www.repository.hneu.edu.ua/bitstream/123456789/19719/1/Nemashkalo_Afanasyeva.pdf

Інформаційні ресурси

15. Методи управління конкурентоспроможністю. Сайт ПНС ХНЕУ ім. С. Кузнеця [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://pns.hneu.edu.ua/course/view.php?id=8491>

16. Закон України «Про Антимонопольний комітет»: веб-сайт. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/T365900>

17. Закон України «Про захист від недобросовісної конкуренції» №236/96-ВР від 11.12.2019 р. : веб-сайт. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/236/96-%D0%B2%D1%80>

18. Закон України «Про захист економічної конкуренції» : веб-сайт. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2210-14#Text>