

Міністерство освіти і науки України

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Кафедра маркетингу, менеджменту та підприємництва



“ЗАТВЕРДЖУЮ”

Проректор з науково-педагогічної роботи

Антон Пантелеймонов

” червня 2021 р.

РОБОЧА НАВЧАЛЬНА ПРОГРАМА З ДИСЦИПЛІНИ

«Конкурентоспроможність підприємницьких структур»

рівень вищої освіти	<u>Другий (магістерський) рівень вищої освіти</u>
галузь знань	<u>07 Управління та адміністрування</u>
спеціальність	<u>076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність</u>
освітньо-професійна	
програма	<u>Підприємництво, торгівля та біржова діяльність</u>
спеціалізація	<u>Підприємництво, торгівля та біржова діяльність</u>
вид дисципліни	<u>обов’язкова</u>
факультет	<u>Економічний</u>

2021 / 2022 навчальний рік

Програму рекомендовано до затвердження вченою радою економічного факультету ХНУ імені В. Н. Каразіна «24» червня 2021 року, протокол № 8

РОЗРОБНИКИ ПРОГРАМИ: Н.В. Кузьминчук – професор кафедри маркетингу, менеджменту та підприємництва ХНУ імені В. Н. Каразіна, д.е.н., професор.

Програму схвалено на засіданні кафедри маркетингу, менеджменту та підприємництва ХНУ імені В. Н. Каразіна

Протокол від «22» червня 2021 року №16

Завідувач кафедри маркетингу, менеджменту та підприємництва
ХНУ імені В. Н. Каразіна


_____ (підпис)

Вікторія СВТУШЕНКО
(прізвище та ініціали)

Програму погоджено з гарантом освітньо-професійної програми
Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

Гарант освітньо-професійної програми



Ірина ГОНТАРЕВА
(прізвище та ініціали)

Програму погоджено науково-методичною комісією економічного факультету ХНУ імені В. Н. Каразіна

Протокол від «23» червня 2021 року № 9

Голова науково-методичної комісії економічного факультету ХНУ імені В. Н. Каразіна


_____ (підпис)

Вікторія СВТУШЕНКО
(прізвище та ініціали)

Фахову експертизу здійснювала директор ФОП Каюкова Ольга Вікторівна Каюкова О.В.
(відгук-рецензія б/н від 10.05.2021 р.)

ВСТУП

Програма навчальної дисципліни «Конкурентоспроможність підприємницьких структур» складена відповідно до освітньо-професійної програми підготовки другий (магістерський) рівень спеціальності (напряму) 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» спеціалізації «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

1. Опис навчальної дисципліни

1.1. Мета викладання навчальної дисципліни є вивчення студентами теоретичних засад забезпечення конкурентоспроможності сучасних вітчизняних підприємств, набуття навичок використання здобутих знань для ефективного впровадження управлінських рішень, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності, у практичну підприємницьку діяльність.

1.2. Основні завдання вивчення дисципліни:

вивчити ключові проблеми конкуренції та конкурентоспроможності товарів, послуг, підприємств різних галузей;

набути уміння визначати й оцінювати показники і фактори конкурентоспроможності підприємств різних типів, розробляти програми її підвищення;

сформувати навички аналізу форм і методів конкуренції в трансформаційний період, вибирати оптимальні стратегії українських підприємств.

1.3. Кількість кредитів

4 кредитів ЄКТС

1.4. Загальна кількість годин 120

1.5. Характеристика навчальної дисципліни	
Нормативна / за вибором	нормативна
Денна /заочна форма навчання	Денна форма навчання
Рік підготовки	1-й
Семестр	1-й
Лекції	16 годин
Практичні, семінарські заняття	16 годин
Самостійна робота, у тому числі	88 годин

1.6. Заплановані результати навчання

1. Оцінювати продукцію, товари, послуги, а також процеси, що відбуваються в підприємницьких, торговельних та/або біржових структурах, і робити відповідні висновки для прийняття управлінських рішень.

2. Розробляти і приймати рішення, спрямовані на забезпечення ефективності діяльності суб'єктів господарювання у сфері підприємницької, торговельної та/або біржової діяльності.

Компетентності ОП

Компетентності ОП	Складові компетентностей
СК 2. Здатність проводити оцінювання продукції, товарів і послуг в підприємницькій, торговельній та/або біржовій діяльності	Визначати зміст процесу оцінювання продукції, товарів і послуг та обґрунтовувати перелік показників оцінки
	Здійснювати структурування цілей та завдань процесу оцінювання продукції, товарів і послуг в підприємницькій, торговельній та/або біржовій діяльності
	Проводити попереднє оцінювання доцільності та забезпечувати прийняття управлінських рішень щодо оцінювання продукції, товарів і послуг в підприємницькій, торговельній та/або біржовій діяльності
СК 3. Здатність до ефективного управління діяльністю суб'єктів господарювання в сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності.	Обґрунтовувати та обирати організаційну структуру управління діяльністю суб'єктів господарювання в сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності
	Визначати джерела фінансування управління діяльністю суб'єктів господарювання в сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності
	Планувати, контролювати та оцінювати результати управління діяльністю суб'єктів господарювання

2. Тематичний план навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1. Роль конкуренції в ринковій економіці

Тема 1. Роль конкуренції в ринковій економіці

1. Конкуренція як системоутворювальний елемент ринкової економіки.

2. Ринок і ринкові ніші. Фундаментальна і реалізована ніші фірми.

3. Поняття ринку. Неоднорідність попиту і сегментація ринку.

Поняття ринкової конкуренції.

4. Несумлінна конкуренція (форми, методи, законодавча протидія).

Тема 2. Конкурентоспроможність і методи її досягнення

1. Цінність товару для споживача і методи її підвищення. Поняття конкурентоспроможності.

2. Зв'язок конкурентоспроможності й споживчої цінності. Фактори формування споживчої цінності.

3. Цінність товару для фізичних осіб. Принцип компенсації для продуктів і фірм.

4. Зв'язок властивостей товарів і характеристик фірм з виробництва товарів. Поле конкурентних стратегій.

5. Бізнес стандартний і спеціалізований. Чотири базові стратегії конкуренції.

6. Основні теорії стратегій конкурентної боротьби. Диференціація ринкових ніш.

Тема 3. Конкурентні стратегії у сфері великих стандартних виробництв (фірми-віоленти)

1. База і межі ефективності великого виробництва. Попит на стандартні товари.

2. Економія на масштабах виробництва. Недостатність традиційної теорії економії на масштабах виробництва для пояснення ефективності великих фірм.

3. Умовні й безумовні фіксовані витрати. Стратегія обслуговування масового попиту

4. Проблема завантаження потужностей. Створення стимулів для споживача.

5. Внутрішній фірмовий механізм самообмеження монополістичних зловживань. Стратегія придушення конкурентів.

6. Піраміда компаній. Позиції лідера й віце-лідерів на ринку.

7. “Перевага першого ходу” за А. Чендлером. Еволюційний шлях віолента.

8. Три напрями інвестицій великої фірми за А. Чендлером. Фірми-“леви”, фірми-“слони” й фірми-“бегемоти”.

9. Тактика “спритного другого”. “Життєвий цикл” віолента.

Тема 4. Конкурентні переваги вузької спеціалізації (фірми-патієнти)

1. Диференціація продукту як ефективний спосіб боротьби за споживача. Переваги диференційованого продукту.

2. Диференціація продукту і підвищення його цінності для споживача.

3. Стратегія спеціалізованих фірм у боротьбі з конкурентами.

4. Значення обмеження розмірів ринкового сегмента. Принцип конкурентного виключення.

5. Можливість ринкового лідерства для малих фірм. Еволюційний шлях фірми-“лисиці” (патієнта).

6. Способи формування ніші за М. Портером.

7. Причини, методи і ризики зміни стратегії патієнтом.

Тема 5. Конкурентна стратегія у сфері радикальних інновацій (фірми-експлеренти)

1. Конкурентна стратегія у сфері радикальних інновацій (фірми-експлеренти)

2. Історична роль малих фірм (експлерентів) у НТП. Теорія розвитку Й. Шумпетера.

3. Переваги малих фірм-експлерентів у сфері проривного НТП. Проблема фінансування піонерських проєктів.

4. Еволюція фірми-“ластівки” (екс-плерента). Доринковий етап

5. Цінність для споживача нового товару. Етапи ринкового успіху і масового виробництва.

6. Причини, методи і ризики зміни стратегії експлерентом.

Тема 6. Конкурентні стратегії у сфері малого неспеціалізованого бізнесу (фірми-комутанти)

1. Локальні потреби та їх роль на ринку. Основні ознаки локальних потреб.
2. Сполучна роль в економіці дрібних фірм-комутантів.
3. Стратегія малого бізнесу в боротьбі з конкурентами. Гнучкість як центральний елемент конкурентної стратегії комутантів.
4. Різновиди фірм-“мишей” (комутантів).
5. Малий бізнес традиційного типу. Комутанти-субпостачальники.
6. Конкурентне витіснення неефективного великого виробництва малим бізнесом. Комутанти-наслідувачі.

Змістовий модуль 2. Регулювання і організація конкурентної боротьби

Тема 7. Оцінка конкурентної позиції

1. Розуміння сутності конкурентних ринків: структура і привабливість.
2. Ринки з позиції споживачів: перспективи попиту. Ринки з позиції конкурентів: перспективи пропонування.
3. Пошук привабливих сегментів. Добір споживчих сегментів. Тестування сегментів на відповідність стратегії.
4. Пряме суперництво конкурентів. Погроза з боку потенційних конкурентів. Споживча стійкість.
5. Погроза з боку субститутів. Комбінування чинників для оцінки привабливості. Оцінювання переваг. Перспективи конкурентних стратегій.
6. Концепція конкурентної переваги. Джерела переваги. Позиції, що забезпечують переваги. Показники функціонування.
7. Ключові чинники забезпечення успіху. Оцінки, орієнтовані на споживача.
8. Оцінки, орієнтовані на конкурентів.

Тема 8. Вибір сфери діяльності та переваг

1. Стратегії здійснення конкуренції. Стратегії збільшення споживчої цінності.
2. Стратегії конкуренції на основі витрат. Конкурентні стратегії, що змінюються.
3. Прийняття рішення, де конкурувати: сфокусованість на перевагах і їх підтримання.
4. Стратегії із сегментною сфокусованістю.
5. Дії на глобальних ринках. Оцінка масштабів глобалізації.
6. Вибір стратегії для глобальної конкуренції. Реалізація глобальних стратегій. Подолання ускладнень глобального характеру.

Тема 9. Економіка як співробітництво конкуруючих компаній

1. Конкуренція і структура сучасного ринку. Поняття конкурентного співробітництва фірм.

2. Співробітництво фірм і проблема стійкості економіки. Конкуренція і проблема якості ринку.

3. Конкуренція і НТП. Етапи НТП і роль у їх зміні різних конкурентних стратегій.

4. Види нововведень і їх порівняльне значення в ринковій економіці. Особлива роль малих інновацій.

5. Конкурентоспроможність співробітництва фірм і міжнародна конкурентоспроможність націй.

6. Поняття кластера за М. Портером. Формування, склад і роль кластерів для економіки.

7. Транснаціональні корпорації як фірми, що дотримуються ефективної змішаної стратегії.

Тема 10. Особливості конкурентних відносин в Україні

1. Об'єктивні закони конкуренції і їх дія при соціалізмі. Особлива роль великих підприємств, їх досягнення і провали в соціалістичну епоху.

2. Співробітництво компаній у період трансформації економіки.

3. Приватизація, роздержавлення, грюндерство. Відсутність гармонійного співробітництва компаній.

4. Двоїста роль іноземної конкуренції. Перспективи розвитку українських компаній.

5. Тенденції розвитку основних типів фірм у постсоціалістичну епоху.

6. Роль держави у формуванні ефективного співробітництва компаній.

Тема 11. Стратегія фірми в сфері досягнення й утримання конкурентної переваги на світовому ринку

1. Конкурентна перевага в міжнародному суперництві. Контекст, у якому діє конкурентна перевага.

2. Поліпшення конкурентного середовища в країні базування фірми.

3. Вибір країни і способів міжнародної конкуренції.

3. Структура навчальної дисципліни

Назви розділів і тем	Кількість годин							
	денна форма				заочна форма			
	усього	у тому числі			усього	у тому числі		
		л	п	с.р.		л	п	с.р.
1	2	3	4	7				
Змістовий модуль 1. Роль конкурентоспроможності підприємницьких структур в ринковій економіці								
Тема 1. Роль конкуренції в ринковій економіці	12	2	2	8	10			10
Тема 2. Конкурентоспроможність і методи її досягнення	10	2	2	6	12	2		10

Тема 3. Конкурентні стратегії у сфері великих стандартних виробництв (фірми-віоленти)	12	2	2	8	10	2		8
Тема 4. Конкурентні переваги вузької спеціалізації (фірми-патієнти)	8	1	1	6	10			10
Тема 5. Конкурентна стратегія у сфері радикальних інновацій (фірми-експлеренти)	10	1	1	8	8			8
6. Стратегічний аналіз зовнішнього середовища підприємства	12			12	12			12
<i>Разом за змістовним модулем 1</i>	<i>64</i>	<i>8</i>	<i>8</i>	<i>48</i>	<i>62</i>	<i>4</i>		<i>58</i>
Змістовий модуль 2. Регулювання і організація конкурентної боротьби								
Тема 7. Оцінка конкурентної позиції	12	2	2	8	10			10
Тема 8. Вибір сфери діяльності та переваг	10	2	2	6	16	2	2	12
Тема 9. Економіка як співробітництво конкуруючих компаній	12	2	2	8	10			10
Тема 10. Особливості конкурентних відносин в Україні	12	2	2	8	12			12
Тема 11. Стратегія фірми в сфері досягнення й утримання конкурентної переваги на світовому ринку	10	0	0	10	10			10
<i>Разом за змістовним модулем 2</i>	<i>56</i>	<i>8</i>	<i>8</i>	<i>40</i>	<i>58</i>	<i>2</i>	<i>2</i>	<i>54</i>
Усього годин	120	16	16	88	120	6	2	112

4. Теми практичних занять

№	Назва практичного завдання	Години	Форма контролю	Бали
1	2	3	4	5
1	Практичне заняття 1. «Роль конкуренції в ринковій економіці»	2	Презентація, звіт	4
2	Практичне завдання 2. «Конкурентоспроможність і методи її досягнення»	2	Презентація, звіт	4
3	Практичне завдання 3. Конкурентні стратегії у сфері великих стандартних виробництв (фірми-віоленти)	2	Захист практичного завдання, звіт	4
4	Практичне завдання 4. Конкурентні переваги вузької спеціалізації (фірми-патієнти)	1	Ситуаційна гра	4
5	Практичне заняття 5. Конкурентна стратегія у сфері радикальних інновацій (фірми-експлеренти)	1	Захист практичного завдання, звіт	4
	Всього за змістовим модулем 1. Роль конкурентоспроможності підприємницьких структур в ринковій економіці	8		20
8	Практичне завдання 7. Оцінка конкурентної позиції	2	Захист практичного завдання, звіт	4
9	Практичне завдання 8. Вибір сфери діяльності та переваг	2	Захист практичного завдання, звіт	4

10	Практичне завдання 9. Економіка як співробітництво конкуруючих компаній	2	Захист практичного завдання, звіт	4
11	Практичне завдання 10. Особливості конкурентних відносин в Україні	2	Захист практичного завдання, звіт	4
12	Контрольна робота		Контрольна робота	4
	Всього за модулем 2. Регулювання і організація конкурентної боротьби	8		20
	ВСЬОГО ЗА СЕМЕСТР	16		40

5. Завдання для самостійної робота

№ з/п	Види, зміст самостійної роботи	Кількість годин
1	2	3
	Модуль 1. Роль конкурентоспроможності підприємницьких структур в ринковій економіці	48
1.	Вивчення лекційного матеріалу за темою «Роль конкуренції в ринковій економіці», підготовка до практичного заняття.	8
2.	Вивчення лекційного матеріалу за темою «Конкурентоспроможність і методи її досягнення», підготовка до практичного заняття. Виконання практичних завдань за темою	6
3.	Вивчення лекційного матеріалу за темою «Конкурентні стратегії у сфері великих стандартних виробництв (фірми-віоленти)», підготовка до практичного заняття	8
4.	Вивчення лекційного матеріалу за темою «Конкурентні переваги вузької спеціалізації (фірми-патієнти)», підготовка до практичного заняття.	6
5.	Вивчення лекційного матеріалу за темою «Конкурентна стратегія у сфері радикальних інновацій (фірми-експлеренти)», підготовка до практичного заняття. Виконання практичних завдань «за темою	8
6.	Вивчення лекційного матеріалу. Підготовка до поточного контролю	12
	Модуль 2. Регулювання і організація конкурентної боротьби	40
7.	Вивчення лекційного матеріалу за темою «Оцінка конкурентної позиції», підготовка до практичного заняття. Вирішення практичного завдання	8
8.	Вивчення лекційного матеріалу за темою «Вибір сфери діяльності та переваг», підготовка до практичного заняття.	6
9.	Вивчення лекційного матеріалу за темою «Економіка як співробітництво конкуруючих компаній», підготовка до практичного заняття	8
10.	Вивчення лекційного матеріалу за темою «Особливості конкурентних відносин в Україні», підготовка до практичного заняття	8
11.	Вивчення лекційного матеріалу за темою «Стратегія фірми в сфері досягнення й утримання конкурентної переваги на світовому ринку», підготовка до контрольної роботи	10
	ВСЬОГО	88

6. Лабораторне індивідуальне завдання

Індивідуальне завдання вважається одним з обов'язкових елементів самостійної роботи студентів, які вивчають дисципліну «Конкурентоспроможність підприємницьких структур», і оцінюється окремо від підсумків поточного контролю зі змістовних модулів за встановленими критеріями:

Варіанти завдань та видів робіт для виконання індивідуального завдання складаються викладачем і надаються студентам на початку вивчення дисципліни. Зміст індивідуальних завдань спрямований на більш поглиблене вивчення навчального матеріалу, вимагає від студента творчого підходу до виконання, проведення порівняльного аналізу, аналогій і співставлень, розкриває логічне мислення, спрямовує на роботу з навчальною літературою і джерелами.

Перевірка індивідуального завдання виконаного студентом, надає викладачу можливість побачити засвоєння студентами теоретичних та науково-методичних основ курсу, побачити наскільки студент володіє принципами регулювання розміщення продуктивних сил, використовує навчальну літературу і джерельну базу, робить відповідні висновки.

Індивідуальне завдання готується студентом протягом семестру, оформлюється на аркушах А-4 в друкованій або рукописній формі з вказівкою використаної літератури.

ТЕМАТИКА ІНДИВІДУАЛЬНИХ ЗАВДАНЬ ДЛЯ СТУДЕНТІВ

1. Визначення поняття “конкуренція”.
2. Основне значення конкуренції.
3. Основні ознаки конкурентної ситуації.
4. Визначення поняття “чиста конкуренція”.
5. Сумлінна конкуренція.
6. Несумлінна конкуренція та її методи.
7. Законодавство України з питань конкуренції.
8. Форми несумлінної конкуренції.
9. Забезпечення безпеки діяльності економічної структури в умовах конкурентної боротьби.
10. Аналіз конкурентів за М. Портером і його компоненти.
11. Роль конкуренції в ринковій економіці.
12. Конкуренція як системоутворювальний елемент ринкової економіки.
13. Фірма як основний суб'єкт конкуренції.
14. Поняття конкуруючих фірм.
15. Конкурентоспроможність і методи її досягнення.
16. Визначення інтенсивності конкуренції.
17. Визначення конкурентоспроможності.
18. П'ять сил конкуренції за М. Портером.
19. Чотири базові стратегії конкуренції.

20. Основні теорії стратегій конкурентної боротьби.
21. Конкурентні стратегії у сфері великого стандартного виробництва (фірми-віоленти).
22. Умови існування вільної конкуренції.
23. Стратегія придушення конкурентів фірмами-віолентами.
24. Суть принципу “невидимої руки” А. Сміта.
25. Запас конкурентоздатності товару (послуги).
26. Конкурентні переваги вузької спеціалізації (фірми-паті-єнти).
27. Стратегія спеціалізованих фірм у боротьбі з конкурентами.
28. Конкурентні стратегії у сфері радикальних інновацій (фірми-експлеренти).
29. Конкурентні стратегії у сфері малого неспеціалізованого бізнесу (фірми-комутанти).
30. Стратегія малого бізнесу в боротьбі з конкурентами.

7. Методи контролю

Система оцінювання знань, вмінь та навичок студентів передбачає виставлення оцінок за усіма формами проведення занять.

Перевірка та оцінювання знань студентів може проводитись в наступних формах:

1. Поточний контроль проводиться у формі усного опитування, поточного тематичного тестування, виступів або оцінки виконання завдань на практичних заняттях.
2. Проміжний контроль здійснюється після вивчення логічно завершеної частини робочої програми дисципліни у формі контрольної роботи.
3. Підсумковий контроль у формі іспиту проводиться з метою оцінки результатів вивчення дисципліни студентами.

Загальна оцінка за дисципліною складається та виставляється за виконання практичних завдань, самостійної роботи, контрольних робіт та підсумкового контролю.

Контроль активності на практичних заняттях:

Оцінювання проводиться за такими критеріями:

1. розуміння, ступінь засвоєння теорії та методології проблем, що розглядаються;
2. ознайомлення з рекомендованою літературою, а також із сучасною літературою з питань, що розглядаються;
3. уміння поєднувати теорію з практикою при розв’язанні задач, проведення статистичного аналізу при виконанні завдань, віднесених до самостійного опрацювання, та завдань, винесених на розгляд в аудиторії;

4. логіка, структура, стиль, викладання матеріалу в письмових роботах і при виступі в аудиторії, вміння обґрунтувати свою позицію, здійснювати узагальнення інформації та робити висновки.

Проміжний контроль

Проміжний контроль знань передбачає виявлення рівня опанування матеріалу лекційного матеріалу та вміння застосовувати його для вирішення практичної ситуації і проводиться у вигляді розрахункового завдання, яке містить практичні задачі різного рівня складності.

Проведення підсумкового контролю

Підсумковий контроль здійснюється та оцінюється за двома складовими: лекційний (теоретичний) матеріал та практичне завдання. Підсумковий контроль проводиться у письмовій формі, після того як розглянуто увесь теоретичний матеріал та виконані контрольні роботи. Студент вважається допущеним до іспиту на підставі:

Для денної форми навчання – наявності всіх виконаних практичних завдань та написання двох модульних робіт.

Для заочної форми навчання – наявності всіх виконаних практичних завдань та написання контрольної роботи.

8. Схема нарахування балів для підсумкового семестрового контролю при проведенні семестрового екзамену

Поточний контроль, самостійна робота, індивідуальні завдання										Індивідуальні завдання	Разом	Екзамен	Сума
Модуль 1. Роль конкурентоспроможності підприємницьких структур в ринковій економіці					Модуль 2. Регулювання і організація конкурентної боротьби								
T1	T2	T3	T4	T5	T7	T8	T9	T10	К.Р.				
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	20	60	40	100

Шкала оцінювання

Сума балів за всі види навчальної діяльності протягом семестру	для чотирирівневої шкали оцінювання
90 – 100	відмінно
70-89	добре
50-69	задовільно
1-49	незадовільно

9. Рекомендована література

Основна література

1. Управління конкурентоспроможністю підприємства: Навч. посіб. С. М. Клименко, Т. В. Омеляненко, Д. О. Барабась, О. С. Дуброва, А. В. Вакуленко. К.: КНЕУ, 2008. 520 с.

2. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации: Учеб. пособие. М.: Эксмо, 2004. 544 с.

Допоміжна література

1. Бондаренко А. Г. Управление проектами: учеб. пособ. Х. : ХГЭУ, 2003. – 212 с.

2. Томпсон А., Формби Дж. Экономика фирмы: Учебн. пособие для студ., обучающихся по экон. направлениям и спец.: Пер. с англ. М.: БИНОМ, 1998. 540 с.

3. Томпсон А. А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа: Пер. с англ. 12-е изд. М.: Изд. дом «Вильямс», 2002. 928 с.

4. Локир К. Управление проектами: Ступени высшего мастерства / К. Локир, Дж. Гордон ; пер. с англ. – Мн. : Гревцов Паблицер, 2008. – 352 с.

5. Проектний менеджмент: просто про складне : навч. посіб. / В. А. Верба, Л. П. Батенко, О. М. Гребешкова та ін. ; за заг. ред. В. А. Верби. – К. : КНЕУ, 2009. – 299 с.

10. Посилання на інформаційні ресурси в Інтернеті, відео-лекції, інше методичне забезпечення

1. Глобал Форум щодо Управління проектами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pmforum.org>.

2. Державний комітет статистики України. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.

3. Публікації та статті з конкурентоспроможності підприємницьких структур [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lanit-consulting.ru/press/articles>.