

Міністерство освіти та науки України  
Луцький національний технічний університет



## **КОНКУРЕНЦІЯ ТА ПІДПРИЄМНИЦТВО**

Методичні вказівки до практичних занять  
для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти  
освітніх програм Маркетинг та Цифровий маркетинг  
галузі знань 07 Управління та адміністрування  
спеціальності 075 Маркетинг  
денної та заочної форм навчання

Луцьк 2024

УДК 658.338.242

К 56

Електронна копія друкованого видання передана для внесення в репозитарій ЛНТУ

Директор бібліотеки \_\_\_\_\_ С.С. БАКУМЕНКО

Рекомендовано до видання вченою радою факультету бізнесу та права ЛНТУ, протокол № \_\_\_\_\_ від \_\_\_\_\_ 2024 року.

Голова вченої ради факультету бізнесу та права \_\_\_\_\_ Л.Л. КОВАЛЬСЬКА

Розглянуто і схвалено на засіданні кафедри маркетингу ЛНТУ, протокол № \_\_\_\_\_ від \_\_\_\_\_ 2024 року.

Завідувач кафедри маркетингу \_\_\_\_\_ І. Ф. ЛОРВІ

Укладач: \_\_\_\_\_ О. В. КОВАЛЬЧУК, кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу ЛНТУ.

Рецензент: \_\_\_\_\_ І. Ф. ЛОРВІ, кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри маркетингу ЛНТУ.

Відповідальний за випуск: \_\_\_\_\_ І. Ф. ЛОРВІ, кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри маркетингу ЛНТУ.

К 56 Конкуренція та підприємництво. [Текст] : Методичні вказівки до практичних занять для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти освітніх програм Маркетинг та Цифровий маркетинг галузі знань 07 Управління та адміністрування спеціальності 075 Маркетинг денної та заочної форм навчання / уклад. Ковальчук О.В. Луцьк.: ВІП ЛНТУ, 2024. 28 с.

Видання містить завдання для індивідуального та колективного виконання на практичних заняттях з освітньої компоненти Конкуренція та підприємництво.

Орієнтоване на здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти освітніх програм Маркетинг та Цифровий маркетинг галузі знань 07 Управління та адміністрування спеціальності 075 Маркетинг денної та заочної форм навчання.

## ПЕРЕДМОВА

Вивчення освітньої компоненти «Конкуренція та підприємництво» надає студентам ключові знання для розуміння економічних процесів і стимулює розвиток підприємницької активності. Це сприяє економічному зростанню через підвищення якості продукції, створення нових робочих місць та сприяння інноваціям, відповідаючи потребам сучасного глобального ринку. Освітня компонента також сприяє формуванню підприємницького мислення, що є важливою передумовою для успішного впровадження в конкурентне економічне середовище.

Метою вивчення освітньої компоненти «Конкуренція та підприємництво» є поглиблення теоретичних знань, оволодіння сучасним методичним інструментарієм, практичними навичками з ефективного управління конкурентоспроможністю підприємств у сучасних умовах господарювання; отримання студентами базових знань із питань організації і функціонування підприємницької діяльності, її менеджменту та державного регулювання – складових основ підприємництва в умовах ринкових економічних відносин.

Завдання освітньої компоненти: обґрунтування послідовних кроків у підприємницькій діяльності – від розроблення маркетингової стратегії під час заснування власного підприємства до виявлення й використання факторів процвітання фірми; від інвестиційного задуму до форм його фактичного втілення в умовах ринкового середовища, що динамічно змінюється, набуття навичок в організації підприємницької й управлінської діяльності; оволодіння методами оцінки ефективності підприємництва в умовах ринкових економічних відносин; досягнення максимальної конкурентоспроможності підприємства в ринкових умовах.

Практичні заняття з освітньої компоненти «Конкуренція і підприємництво» є надзвичайно важливими для здобувачів вищої освіти, оскільки вони дозволяють застосувати теоретичні знання в реальних умовах та сприяють глибшому розумінню складних економічних процесів. Завдяки практичним заняттям, студенти можуть відпрацьовувати навички аналізу ринку та конкурентного середовища, розробляти і впроваджувати ефективні бізнес-стратегії, а також вчитися адаптуватися до змін у бізнес-середовищі. Вони отримують можливість працювати з реальними кейсами, аналізувати діяльність існуючих підприємств та моделювати власні підприємницькі проекти. Це забезпечує не лише підвищення їхньої компетентності, а й формування підприємницького мислення, критично важливого для успішної кар'єри у бізнесі. Крім того, практичні заняття сприяють розвитку таких важливих навичок, як командна робота, прийняття рішень та управління ризиками, що є незамінними для майбутніх підприємців у сучасному конкурентному середовищі.

## ЗАВДАННЯ ДЛЯ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

### Тема 1. Підприємництво як економічна категорія

Пропоновані завдання спрямовані на формування цілісного розуміння підприємництва як багатовимірною економічного явища, що поєднує економічну ініціативу, ризик, інновації та орієнтацію на ринок. Їх виконання має на меті розвиток підприємницького мислення, здатності ідентифікувати бізнес-можливості, аналізувати трансформацію видів підприємництва в умовах цифрової економіки та усвідомлювати роль підприємництва у створенні економічної й маркетингової цінності.

*Дискусійні питання для обговорення:*

1. Чи може підприємництво існувати без інновацій, і за яких умов таке підприємництво є життєздатним?
2. Де проходить межа між підприємницькою ініціативою та звичайною комерційною діяльністю?
3. Чи завжди цифровізація підвищує ефективність підприємницької діяльності, і які ризики вона створює?
4. Чи може підприємництво бути соціально орієнтованим і водночас економічно ефективним?

*Завдання для індивідуального виконання:*

**Завдання 1.** На основі платформи Дія.Бізнес (розділ «Знайти ідею») оберіть одну бізнес-ідею у сфері послуг або виробництва. Вихідні дані: короткий опис ідеї, зазначена цільова аудиторія, базові ресурси для старту.

Потрібно:

- визначити, до якого виду підприємництва належить обрана ідея;
- обґрунтувати, які функції підприємництва вона реалізує;
- пояснити, у чому полягає її економічна та маркетингова цінність.

*Методичні рекомендації щодо розв'язку завдання.*

Доцільно використати класифікацію видів підприємництва та логіку «потреба – рішення – цінність».

**Завдання 2.** Вихідні дані: два приклади бізнесів – перший працює у традиційній формі (офлайн-магазин), другий у цифровому форматі (онлайн-платформа).

Потрібно:

- визначити ключові відмінності між цими формами підприємництва;
- пояснити, як цифровий формат впливає на масштабованість і ризики бізнесу;
- зробити висновок щодо конкурентних можливостей кожної моделі.

*Методичні рекомендації щодо розв'язку завдання.*

Рекомендується застосувати порівняльний аналіз та елементи логічного узагальнення.

**Завдання 3.** Вихідні дані: перелік із 6–8 бізнесів різних сфер (виробництво, торгівля, фінанси, ІТ, креативні індустрії).

Потрібно:

- розподілити бізнеси за видами підприємництва;
- визначити, які з них мають найбільший потенціал розвитку в сучасних

умовах;

- обґрунтувати вибір.

*Методичні рекомендації щодо розв'язку завдання.*

Слід враховувати макроекономічні тенденції, цифровізацію та зміну споживчої поведінки.

*Завдання для виконання в малих групах:*

**Завдання 4.** Групі пропонується змоделювати підприємницьку ідею для локального ринку (місто або громада).

Потрібно:

- визначити проблему або потребу споживачів;
- запропонувати підприємницьке рішення;
- визначити вид підприємництва та його роль для місцевої економіки.

**Завдання 5.** Вихідні дані: опис трьох умовних підприємців із різною мотивацією (прибуток, соціальна місія, інновації).

Потрібно:

- визначити тип підприємництва для кожного випадку;
- оцінити потенційні переваги та обмеження кожної моделі;
- сформулювати спільне групове рішення щодо найбільш стійкої моделі.

**Завдання 6.** Групі пропонується перелік галузей (агробізнес, e-commerce, освіта, медицина, креативні індустрії).

Потрібно:

- обрати одну галузь;
- визначити, які види підприємництва у ній домінують;
- сформулювати аргументоване бачення подальшої еволюції підприємництва у цій галузі.

*Пошуково-дослідницьке завдання з вивчення зарубіжного досвіду*

*Назва.* Підприємництво як рушій економічного розвитку: зарубіжний досвід

*Мета:* дослідити підходи до розвитку підприємництва в одній із зарубіжних країн та оцінити можливість їх адаптації в Україні.

*Завдання:*

- обрати країну (США, Німеччина, Польща, Ізраїль, Південна Корея тощо);
- проаналізувати державну політику підтримки підприємництва;
- визначити домінуючі види підприємництва;
- сформулювати висновки щодо застосування цього досвіду в українських умовах.

*Очікувані результати.* Сформоване уявлення про міжнародні моделі підприємництва, розвиток аналітичних навичок та здатність робити практичні узагальнення.

*Рекомендовані інструменти.* Офіційні урядові портали, звіти OECD і World Bank, платформа EU Startup Monitor, аналітичні публікації міжнародних організацій.

## **Тема 2. Форми організації підприємницької діяльності**

Запропоновані завдання спрямовані на формування практичного розуміння різноманіття форм організації підприємницької діяльності, їх правових, економічних і управлінських особливостей, а також на розвиток навичок вибору оптимальної організаційної форми бізнесу залежно від масштабів, ресурсів і ринкових умов. Особливий акцент зроблено на трансформації традиційних форм підприємництва в умовах цифрової економіки та ролі Інтернет-маркетингу й аналітики даних у розвитку сучасних бізнес-структур.

*Дискусійні питання для обговорення:*

1. Чи завжди складні організаційні форми підприємництва є ефективнішими за малі та прості бізнес-структури?
2. Які обмеження традиційних організаційних форм найшвидше проявляються в умовах цифрової економіки?
3. Чи може сімейний бізнес бути конкурентоспроможним у глобальному цифровому середовищі?
4. Як використання big data змінює вимоги до організаційної структури підприємства?

*Завдання для індивідуального виконання:*

**Завдання 1.** Вихідні дані: обраний суб'єкт підприємницької діяльності (ФОП або юридична особа) відповідно до вашого порядкового номера у списку академічної групи (Додаток А).

Потрібно:

- визначити організаційно-правову форму підприємства;
- вказати дату державної реєстрації, склад засновників та розмір статутного капіталу;
- обґрунтувати доцільність вибору цієї форми для даного виду діяльності.

*Методичні рекомендації щодо розв'язку завдання.*

Рекомендується використати відкриті державні реєстри та звернути увагу на взаємозв'язок між формою організації та масштабами бізнесу.

**Завдання 2.** Вихідні дані: перелік трьох КВЕДів згідно з індивідуальним варіантом (Додаток Б).

Потрібно:

- розшифрувати кожен КВЕД;
- визначити, які організаційні форми підприємництва є найбільш типовими для відповідних видів діяльності;
- обґрунтувати свій вибір.

*Методичні рекомендації щодо розв'язку завдання.*

Слід поєднувати класифікацію видів діяльності з аналізом організаційно-правових форм бізнесу.

**Завдання 3.** Вихідні дані: два умовні бізнес-проекти – мікропідприємство у сфері послуг та цифровий стартап.

Потрібно:

- обрати оптимальну форму організації підприємницької діяльності для кожного проекту;

- пояснити переваги та недоліки обраних форм;
- визначити роль Інтернет-маркетингу у розвитку кожного бізнесу.

*Методичні рекомендації щодо розв'язку завдання.*

Рекомендується застосувати логіку порівняльного аналізу та врахувати цифрові фактори розвитку бізнесу.

*Завдання для виконання в малих групах:*

#### **Завдання 4.**

Групі пропонується змоделювати організаційну структуру підприємства для обраної сфери діяльності (виробництво, торгівля, онлайн-сервіси).

Потрібно:

- визначити форму організації бізнесу;
- описати розподіл функцій між учасниками;
- обґрунтувати управлінські переваги запропонованої структури.

**Завдання 5.** Вихідні дані: приклади приватного та державного підприємства однієї галузі.

Потрібно:

- порівняти їх за організаційною формою, цілями діяльності та гнучкістю управління;
- визначити, яка модель є більш адаптивною до цифрових змін;
- сформулювати спільне групове рішення.

**Завдання 6.** Групі пропонується ситуація: сімейний бізнес планує трансформацію у цифровий формат.

Потрібно:

- визначити, чи доцільно змінювати організаційну форму;
- запропонувати напрями використання Інтернет-маркетингу та big data;
- оцінити потенційні ризики такої трансформації.

*Пошуково-дослідницьке завдання з вивчення зарубіжного досвіду*

**Назва.** Організаційні форми підприємництва у цифровій економіці: міжнародний досвід

**Мета.** Дослідити, які форми організації підприємницької діяльності домінують у розвинених країнах в умовах цифрової трансформації бізнесу.

**Завдання.**

- обрати країну для аналізу;
- визначити найбільш поширені організаційно-правові форми бізнесу;
- проаналізувати роль цифрових платформ, Інтернет-маркетингу та аналітики даних у розвитку підприємств;
- сформулювати рекомендації для українських підприємців.

**Очікувані результати.** Розуміння взаємозв'язку між формою організації бізнесу та цифровими можливостями його розвитку, розвиток навичок порівняльного аналізу.

**Рекомендовані інструменти.** Офіційні статистичні портали ЄС і США, звіти OECD, World Bank, аналітичні платформи Statista, Eurostat, профільні бізнес-ресурси.

### **Тема 3. Правові та організаційні основи підприємництва в Україні**

Запропоновані завдання спрямовані на формування практичних навичок орієнтації у правовому та інституційному середовищі підприємництва в Україні, розуміння процедур започаткування бізнесу, вибору організаційно-правової форми та аналізу реальних суб'єктів господарювання на основі відкритих державних реєстрів. Виконання завдань сприяє розвитку вміння застосовувати нормативно-правові вимоги до конкретних підприємницьких ситуацій і оцінювати їх вплив на ефективність бізнесу.

*Дискусійні питання для обговорення:*

1. Чи є спрощення процедур реєстрації бізнесу достатньою умовою для розвитку підприємництва в Україні?
2. Наскільки вибір організаційно-правової форми обмежує або розширює підприємницьку свободу?
3. Чи завжди формальна законність гарантує реальну безпеку підприємницької діяльності?
4. Як зміни законодавства впливають на стабільність довгострокових бізнес-рішень?

*Завдання для індивідуального виконання:*

**Завдання 1.** Вихідні дані: суб'єкт підприємницької діяльності, визначений відповідно до порядкового номера у списку академічної групи (Додаток А).

Потрібно:

- визначити організаційно-правову форму підприємства (ФОП, ТОВ або АТ);
- встановити дату державної реєстрації та місце здійснення діяльності;
- ідентифікувати уповноважену особу (осіб) та кінцевих бенефіціарів.

*Методичні рекомендації щодо розв'язку завдання.*

Рекомендується використовувати відкриті державні реєстри та офіційні онлайн-сервіси доступу до реєстраційної інформації.

**Завдання 2.** Вихідні дані: інформація про податковий статус обраного підприємства (Додаток А).

Потрібно:

- визначити систему оподаткування;
- з'ясувати, чи є підприємство платником ПДВ;
- проаналізувати, як обраний податковий режим впливає на підприємницьку діяльність.

*Методичні рекомендації щодо розв'язку завдання.*

Слід звернути увагу на взаємозв'язок між правовим статусом суб'єкта господарювання та його фінансовими зобов'язаннями.

**Завдання 3.** Вихідні дані: основний вид економічної діяльності підприємства (КВЕД) (Додаток Б).

Потрібно:

- визначити кількість суб'єктів господарювання з таким самим КВЕДом в Україні;
- навести приклади 3–5 підприємств відповідного регіону;
- порівняти їх за масштабами діяльності (виручка або чисельність персоналу).

*Методичні рекомендації щодо розв'язку завдання.*

Рекомендується використовувати аналітичні онлайн-платформи для порівняння підприємств у межах одного правового поля.

*Завдання для виконання в малих групах:*

**Завдання 4.** Групі пропонується змоделювати процедуру започаткування нового бізнесу в Україні.

Потрібно:

- визначити послідовність правових і організаційних кроків;
- обрати оптимальну організаційно-правову форму;
- обґрунтувати вибір з позиції мінімізації ризиків.

**Завдання 5.** Вихідні дані: опис двох підприємств – одного у формі ФОП, іншого у формі ТОВ.

Потрібно:

- порівняти відповідальність власників, податкові умови та можливості масштабування;
- визначити, для яких бізнес-цілей кожна форма є доцільнішою;
- сформулювати спільний груповий висновок.

**Завдання 6.** Групі пропонується ситуація: підприємство планує зміну організаційно-правової форми.

Потрібно:

- визначити правові передумови такої трансформації;
- оцінити можливі переваги та обмеження;
- запропонувати рекомендації щодо прийняття рішення.

*Пошуково-дослідницьке завдання з вивчення зарубіжного досвіду*

**Назва.** Порівняльний аналіз правових умов започаткування бізнесу в Україні та за кордоном

**Мета.** Дослідити особливості правового регулювання підприємницької діяльності в Україні та одній із зарубіжних країн з метою виявлення відмінностей і потенційних напрямів удосконалення.

**Завдання:**

- обрати країну для порівняння;
- проаналізувати процедури реєстрації бізнесу та вимоги до підприємців;
- визначити ключові відмінності у законодавчому полі;
- сформулювати висновки щодо можливостей адаптації зарубіжного досвіду в Україні.

**Очікувані результати.** Сформоване уявлення про різні правові моделі підприємництва та розвиток аналітичних і порівняльних навичок.

**Рекомендовані інструменти.** Офіційні урядові портали України та інших країн, ресурси Doing Business, OECD, World Bank, аналітичні бізнес-платформи.

#### **Тема 4. Інноваційні форми підприємництва: стартапи, франчайзинг, венчурний бізнес, лізинг**

Запропоновані завдання спрямовані на формування практичного розуміння інноваційних форм підприємництва як ключових механізмів розвитку бізнесу в умовах цифрової економіки. Їх виконання передбачає аналіз стартапів, франчайзингових моделей, венчурного фінансування та лізингових інструментів з позицій маркетингової доцільності, масштабованості, ризиків і використання цифрових технологій (AI, аналітика даних, онлайн-сервіси) у створенні та зростанні підприємницьких проєктів.

*Дискусійні питання для обговорення:*

1. Чи завжди інноваційність бізнес-ідеї є вирішальним чинником успіху стартапу?
2. Чи обмежує франчайзинг підприємницьку свободу, чи навпаки – знижує ризики входу на ринок?
3. Наскільки виправданою є участь венчурного інвестора з точки зору довгострокового контролю над бізнесом?
4. Чи можна розглядати лізинг як альтернативу венчурному фінансуванню для інноваційних підприємств?

*Завдання для індивідуального виконання:*

**Завдання 1.** Вихідні дані: опис умовного стартапу у сфері цифрових сервісів (онлайн-платформа або мобільний застосунок), стартовий бюджет – 15 000 дол. США, команда – 3 особи.

Потрібно:

- визначити ключові риси цього бізнесу як стартапу;
- запропонувати інноваційну маркетингову стратегію (канали просування, інструменти аналітики даних, використання AI);
- обґрунтувати потенціал масштабування.

*Методичні рекомендації щодо розв'язку завдання.*

Слід використати підхід стартап-мислення та зосередитись на клієнтській цінності й цифрових інструментах зростання.

**Завдання 2.** Вихідні дані: інформація про дві франшизи, доступні для придбання в Україні (вхідний внесок, роялті, мінімальна площа, вимоги до персоналу).

Потрібно:

- порівняти франшизи за фінансовими та організаційними параметрами;
- оцінити їх придатність для малого міста;
- зробити обґрунтований вибір.

*Методичні рекомендації щодо розв'язку завдання.*

Рекомендується застосувати елементи порівняльного аналізу та врахувати локальні ринкові умови.

**Завдання 3.** Вихідні дані: інноваційний бізнес-проєкт, що потребує обладнання вартістю 50 000 дол. США.

Потрібно:

- порівняти можливість фінансування через венчурні інвестиції та лізинг;
- визначити переваги та недоліки кожного інструменту;

- обґрунтувати оптимальний варіант фінансування.

*Методичні рекомендації щодо розв'язку завдання.*

Слід враховувати рівень ризику, збереження контролю над бізнесом та фінансові наслідки.

*Завдання для виконання в малих групах:*

**Завдання 4.** Групі пропонується розробити концепцію стартапу з використанням цифрових технологій.

Потрібно:

- сформулювати бізнес-ідею;
- визначити цільовий ринок;
- запропонувати модель монетизації та маркетингову стратегію.

**Завдання 5.**

Вихідні дані: перелік франчайзингових пропозицій різних галузей.

Потрібно:

- обрати одну франшизу;
- проаналізувати її конкурентні переваги та ризики;
- підготувати групове рішення щодо доцільності інвестування.

**Завдання 6.** Групі пропонується ситуація: інноваційне підприємство планує швидке розширення.

Потрібно:

- визначити доцільність залучення венчурного капіталу;
- оцінити альтернативні інструменти фінансування;
- сформулювати спільні рекомендації.

*Пошуково-дослідницьке завдання з вивчення зарубіжного досвіду*

*Назва.* Інноваційне підприємництво у світі: стартапи та венчурні екосистеми

*Мета.* Дослідити особливості функціонування стартапів та венчурного підприємництва у провідних країнах світу.

*Завдання:*

- обрати країну або регіон (США, Ізраїль, ЄС);
- проаналізувати інституційну підтримку стартапів;
- визначити роль венчурного капіталу та цифрових технологій;
- сформулювати висновки щодо можливостей застосування досвіду в Україні.

*Очікувані результати.* Розуміння механізмів розвитку інноваційного підприємництва та здатність критично оцінювати міжнародні бізнес-моделі.

*Рекомендовані інструменти.* Платформи Crunchbase, Startup Genome, EU Startup Monitor, звіти OECD, World Bank, профільні аналітичні ресурси.

## **Тема 5. Підприємницьке середовище та ризики діяльності**

Запропоновані завдання спрямовані на формування у здобувачів системного бачення підприємницького середовища та усвідомлення ролі ризиків і невизначеності в діяльності бізнесу. Особлива увага приділяється аналізу внутрішніх і зовнішніх факторів, цифрових загроз, репутаційних ризиків та соціальної відповідальності бізнесу як чинників адаптивності, стійкості та конкурентоспроможності підприємств у динамічних ринкових умовах.

*Дискусійні питання для обговорення:*

1. Чи може високий рівень невизначеності стати стимулом для розвитку підприємницької ініціативи?
2. Які ризики для сучасного бізнесу є більш небезпечними: економічні чи цифрові?
3. Чи можна вважати соціальну відповідальність бізнесу інструментом управління ризиками?
4. Наскільки репутаційні втрати в цифровому середовищі можуть перевищувати фінансові ризики?

*Завдання для індивідуального виконання:*

**Завдання 1.** Вихідні дані: опис діяльності малого підприємства у сфері послуг (чисельність персоналу – 10 осіб, наявність онлайн-сайту та сторінок у соціальних мережах).

Потрібно:

- визначити ключові внутрішні та зовнішні фактори підприємницького середовища;
- класифікувати їх за ступенем впливу;
- оцінити потенційні ризики, пов'язані з кожним фактором.

*Методичні рекомендації щодо розв'язку завдання.*

Доцільно використати елементи PEST- та внутрішнього аналізу з акцентом на практичну інтерпретацію.

**Завдання 2.** Вихідні дані: підприємство здійснює онлайн-продажі та зберігає дані клієнтів у цифровій формі. За останній рік зафіксовано зниження довіри клієнтів на 15 %.

Потрібно:

- ідентифікувати можливі цифрові ризики;
- пояснити причини зниження довіри;
- запропонувати заходи мінімізації кібер- та репутаційних загроз.

*Методичні рекомендації щодо розв'язку завдання.*

Рекомендується поєднати аналіз цифрових ризиків із оцінкою поведінки споживачів в онлайн-середовищі.

**Завдання 3.** Вихідні дані: підприємство планує впровадження програми корпоративної соціальної відповідальності (CSR) з бюджетом 5 % від річного прибутку.

Потрібно:

- визначити можливі напрями CSR;
- оцінити вплив CSR на конкурентоспроможність та довіру споживачів;
- аргументувати економічну доцільність таких витрат.

*Методичні рекомендації щодо розв'язку завдання.*

Слід використовувати логіку стратегічного аналізу та враховувати нематеріальні ефекти CSR.

*Завдання для виконання в малих групах:*

**Завдання 4.** Групі пропонується проаналізувати підприємницьке середовище

обраної галузі.

Потрібно:

- визначити основні зовнішні загрози та можливості;
- сформулювати колективні рекомендації щодо адаптації бізнесу.

**Завдання 5.** Вихідні дані: опис ситуації кризового впливу (економічна нестабільність, зміни регулювання, цифрові атаки).

Потрібно:

- ідентифікувати ключові ризики;
- розробити групову модель управління ризиками;
- обґрунтувати пріоритетність заходів реагування.

**Завдання 6.** Групі пропонується кейс щодо репутаційної кризи підприємства в соціальних мережах.

Потрібно:

- визначити причини кризи;– запропонувати комплекс антикризових дій;
- оцінити роль прозорості та етичності бізнесу.

*Пошуково-дослідницьке завдання з вивчення зарубіжного досвіду*

*Назва.* Управління ризиками та CSR у міжнародній підприємницькій практиці

*Мета.* Дослідити підходи до управління підприємницькими та цифровими ризиками у поєднанні з практиками соціальної відповідальності бізнесу в зарубіжних країнах.

*Завдання:*

- обрати країну або міжнародну компанію;
- проаналізувати систему управління ризиками;
- дослідити інтеграцію CSR у бізнес-стратегію;
- визначити можливості адаптації досвіду для українських підприємств.

*Очікувані результати.* Формування навичок комплексної оцінки ризиків та розуміння CSR як чинника довгострокової стійкості бізнесу.

*Рекомендовані інструменти.* Звіти OECD, World Economic Forum, ISO 31000, корпоративні нефінансові звіти, аналітичні платформи Statista, McKinsey Insights.

## **Тема 6. Конкуренція як економічна категорія**

Запропоновані завдання спрямовані на формування розуміння конкуренції як базової економічної категорії та ключового механізму функціонування ринку. Вони орієнтовані на усвідомлення умов виникнення конкуренції, її форм і функцій, а також на розвиток уміння аналізувати конкурентні ситуації з позицій підприємця, оцінювати вплив цінової та нецінової конкуренції на поведінку суб'єктів ринку і результати їх діяльності.

*Дискусійні питання для обговорення:*

1. Чи можлива ефективна підприємницька діяльність за відсутності конкуренції?
2. У яких випадках нецінова конкуренція може бути ефективнішою за цінову?
3. Чи завжди конкуренція сприяє підвищенню якості товарів і послуг?
4. Де проходить межа між сумлінною та несумлінною конкуренцією в сучасних ринкових умовах?

*Завдання для індивідуального виконання:*

**Завдання 1.** Вихідні дані: на локальному ринку працюють три підприємства з однаковими витратами виробництва, але різною ціновою політикою.

Потрібно:

- визначити, які форми конкуренції переважають у даній ситуації;
- пояснити мотивацію підприємств щодо вибору цінової стратегії;
- зробити висновки щодо наслідків для споживачів.

*Методичні рекомендації щодо розв'язку завдання.*

Доцільно застосувати логіку мікроекономічного аналізу ринку та поведінки фірм.

**Завдання 2.** Вихідні дані: підприємство знижує ціну на 10 %, у той час як конкуренти інвестують у підвищення якості сервісу та брендинг.

Потрібно:

- визначити типи конкуренції, що застосовуються підприємствами;
- оцінити короткострокові та довгострокові наслідки кожного підходу;
- обґрунтувати, яка стратегія є більш стійкою.

*Методичні рекомендації щодо розв'язку завдання.*

Рекомендується порівняти ефекти цінової та нецінової конкуренції з урахуванням поведінки споживачів.

**Завдання 3.** Вихідні дані: опис ринкової ситуації з використанням агресивної реклами та дискредитації конкурентів.

Потрібно:

- визначити ознаки сумлінної та несумлінної конкуренції;
- класифікувати дії підприємств;
- запропонувати альтернативні легальні методи конкурентної боротьби.

*Методичні рекомендації щодо розв'язку завдання.*

Слід спиратися на нормативні та етичні підходи до оцінки конкурентної поведінки.

*Завдання для виконання в малих групах:*

**Завдання 4.** Групі пропонується змоделювати ринок з обмеженою кількістю продавців.

Потрібно:

- визначити умови виникнення конкуренції;
- описати можливі сценарії взаємодії між підприємствами;
- зробити узагальнені висновки.

**Завдання 5.** Вихідні дані: галузевий кейс із домінуванням одного підприємства.

Потрібно:

- оцінити рівень конкуренції;
- визначити її функції для розвитку ринку;
- запропонувати заходи стимулювання конкурентного середовища.

**Завдання 6.** Групі пропонується порівняти цінову та нецінову конкуренцію в обраній галузі.

Потрібно:

- навести приклади кожного виду;
- визначити їх вплив на підприємницьку активність;
- сформулювати колективний висновок.

*Пошуково-дослідницьке завдання з вивчення зарубіжного досвіду*

*Назва.* Роль конкуренції у розвитку підприємництва в різних економічних системах

*Мета.* Дослідити особливості функціонування конкуренції в економіках різних країн та її вплив на розвиток підприємництва.

*Завдання:*

- обрати країну або групу країн;
- проаналізувати умови формування конкурентного середовища;
- визначити роль держави у підтримці конкуренції;
- порівняти зарубіжний досвід з українськими реаліями.

*Очікувані результати.* Формування навичок порівняльного аналізу конкурентних систем та глибшого розуміння ролі конкуренції у ринковій економіці.

*Рекомендовані інструменти.* Аналітичні матеріали OECD, World Bank, European Commission (Competition Policy), наукові статті та галузеві звіти.

### **Тема 7. Конкурентні переваги та конкурентоспроможність підприємства**

Запропоновані завдання спрямовані на формування комплексного розуміння конкурентоспроможності підприємства як багаторівневої категорії, що охоплює продукцію, бренд і бізнес загалом. Вони орієнтовані на розвиток умінь ідентифікувати джерела конкурентних переваг, оцінювати їх стійкість, а також обґрунтувати роль брендингу та цифрових технологій у формуванні довгострокової ринкової позиції підприємства.

*Дискусійні питання для обговорення:*

1. Чи може підприємство бути конкурентоспроможним без сильного бренду?
2. Які конкурентні переваги є найбільш уразливими в умовах цифрової трансформації ринку?
3. Чи завжди інновації забезпечують стійку конкурентну перевагу?
4. У чому полягає різниця між короткостроковою та довгостроковою конкурентоспроможністю?

*Завдання для індивідуального виконання:*

**Завдання 1.** Вихідні дані: підприємство пропонує товар середнього цінового сегмента з вищою за середню якістю та обмеженою впізнаваністю бренду.

Потрібно:

- визначити рівень конкурентоспроможності продукції та бренду;
- ідентифікувати наявні конкурентні переваги;
- запропонувати заходи щодо їх посилення.

*Методичні рекомендації щодо розв'язку завдання.*

Доцільно використати логіку піраміди конкурентних переваг і порівняльний аналіз ринкових характеристик.

**Завдання 2.** Вихідні дані: підприємство інвестує у цифрові канали комунікації, CRM-систему та персоналізацію пропозицій.

Потрібно:

- визначити, які конкурентні переваги формуються завдяки цифровим технологіям;
- оцінити їх вплив на конкурентоспроможність підприємства;
- обґрунтувати можливі ризики втрати цих переваг.

*Методичні рекомендації щодо розв'язку завдання.*

Рекомендується проаналізувати зв'язок між цифровими інструментами та створенням доданої цінності для споживача.

**Завдання 3.** Вихідні дані: на ринку присутні два бренди з подібними функціональними характеристиками продукції, але різним рівнем емоційної привабливості.

Потрібно:

- порівняти конкурентоспроможність брендів;
- визначити роль нематеріальних факторів у формуванні переваг;
- зробити висновки щодо поведінки споживачів.

*Методичні рекомендації щодо розв'язку завдання.*

Слід застосувати елементи аналізу споживчого сприйняття та брендингу.

*Завдання для виконання в малих групах:*

**Завдання 4.** Групі пропонується обрати підприємство та побудувати піраміду його конкурентних переваг.

Потрібно:

- виділити базові, функціональні та стратегічні переваги;
- оцінити їх стійкість;
- презентувати узагальнені висновки.

**Завдання 5.** Вихідні дані: кейс із виходу підприємства на новий ринок.

Потрібно:

- визначити, які конкурентні переваги є ключовими для успішного входу;
- запропонувати комплекс заходів з підвищення конкурентоспроможності;
- аргументувати вибір.

**Завдання 6.** Групі пропонується порівняти два підприємства однієї галузі з різними моделями використання цифрових технологій.

Потрібно:

- оцінити вплив цифровізації на конкурентоспроможність;
- сформулювати колективні рекомендації.

*Пошуково-дослідницьке завдання з вивчення зарубіжного досвіду*

*Назва.* Формування сталих конкурентних переваг компаній у цифровій економіці

*Мета.* Дослідити підходи зарубіжних компаній до створення та утримання конкурентних переваг із використанням брендингу та цифрових технологій.

*Завдання:*

- обрати міжнародну компанію або галузь;
- проаналізувати ключові джерела конкурентних переваг;
- оцінити роль цифрових рішень і бренду;
- зіставити отримані результати з практикою українських підприємств.

*Очікувані результати.* Розвиток аналітичних навичок та здатності застосовувати зарубіжний досвід для підвищення конкурентоспроможності підприємств.

*Рекомендовані інструменти.* Звіти McKinsey, BCG, Interbrand, аналітичні платформи Statista, Think with Google, наукові публікації з питань конкурентоспроможності.

## **Тема 8. Аналіз конкурентного середовища**

Запропоновані завдання спрямовані на формування практичних навичок аналізу конкурентного середовища підприємства з використанням класичних і сучасних аналітичних інструментів. Вони орієнтовані на розвиток уміння системно оцінювати вплив галузевих сил, макросередовища та внутрішніх факторів на позиції підприємства, а також на обґрунтування управлінських рішень на основі конкурентної інформації.

*Дискусійні питання для обговорення:*

1. Чи може підприємство обмежитися одним аналітичним інструментом для оцінки конкурентного середовища?
2. Які ризики виникають у разі використання застарілої або неповної конкурентної інформації?
3. Чи завжди результати SWOT-аналізу є об'єктивними?
4. Як цифрові джерела даних змінюють підходи до аналізу конкурентів і споживачів?

*Завдання для індивідуального виконання:*

**Завдання 1.** Вихідні дані: опис галузі з високою насиченістю конкурентів і низькими бар'єрами входу.

Потрібно:

- проаналізувати галузь за моделлю 5 сил Портера;
- визначити найбільш впливові сили конкуренції;
- сформулювати загальні висновки щодо привабливості галузі.

*Методичні рекомендації щодо розв'язку завдання.*

Рекомендується послідовно оцінювати кожен силу та узагальнювати їх сукупний вплив.

**Завдання 2.** Вихідні дані: перелік внутрішніх характеристик підприємства та зовнішніх факторів середовища.

Потрібно:

- сформувати матрицю SWOT-аналізу;
- визначити ключові можливості та загрози;
- запропонувати стратегічні орієнтири розвитку.

*Методичні рекомендації щодо розв'язку завдання.*

Доцільно розмежовувати внутрішні й зовнішні фактори та уникати дублювання показників.

**Завдання 3.** Вихідні дані: інформація про макроекономічні, соціальні, технологічні та правові умови діяльності підприємства.

Потрібно:

- здійснити PEST-аналіз;

- оцінити вплив кожної групи факторів на конкурентні позиції;
- зробити узагальнений висновок.

*Методичні рекомендації щодо розв'язку завдання.*

Слід враховувати взаємозв'язок між окремими факторами та динаміку їх змін.

*Завдання для виконання в малих групах:*

**Завдання 4.** Групі пропонується обрати реальне підприємство та провести комплексний аналіз його конкурентного середовища.

Потрібно:

- застосувати модель 5 сил Портера;
- доповнити аналіз елементами SWOT;
- представити узагальнені результати.

**Завдання 5.** Вихідні дані: кейс із виходу нового конкурента на ринок.

Потрібно:

- оцінити зміни у конкурентному середовищі;
- визначити потенційні загрози для діючих підприємств;
- запропонувати можливі управлінські рішення.

**Завдання 6.** Групі пропонується порівняти два ринки з різним рівнем конкуренції.

Потрібно:

- визначити ключові фактори відмінностей;
- оцінити вплив цих факторів на поведінку підприємств;
- сформулювати колективні висновки.

*Пошуково-дослідницьке завдання з вивчення зарубіжного досвіду*

*Назва.* Практика аналізу конкурентного середовища у провідних міжнародних компаніях

*Мета.* Дослідити підходи зарубіжних компаній до збору та використання конкурентної інформації для прийняття стратегічних рішень.

*Завдання:*

- обрати міжнародну компанію або галузь;
- проаналізувати інструменти конкурентного аналізу, що застосовуються;
- оцінити роль цифрових аналітичних платформ;
- порівняти зарубіжний досвід з практикою українських підприємств.

*Очікувані результати.* Формування системного бачення процесу аналізу конкурентного середовища та навичок застосування аналітичних інструментів у підприємницькій діяльності.

*Рекомендовані інструменти.* Аналітичні звіти Porter's Five Forces, Statista, SimilarWeb, SEMrush, матеріали Harvard Business Review, галузеві дослідження міжнародних консалтингових компаній.

## **Тема 9. Конкурентні стратегії підприємства**

Запропоновані завдання спрямовані на формування практичних умінь обґрунтовувати вибір конкурентної стратегії підприємства залежно від галузевих умов, етапу розвитку ринку та рівня конкурентного тиску. Вони орієнтовані на розвиток стратегічного мислення, здатності поєднувати класичні підходи до

стратегій конкуренції з реальними умовами підприємницької діяльності та вимогами державного регулювання.

*Дискусійні питання для обговорення:*

1. Чи може підприємство одночасно реалізовувати декілька конкурентних стратегій без втрати ефективності?
2. У яких умовах стратегія лідерства за витратами стає ризикованою?
3. Як стадія життєвого циклу галузі впливає на вибір конкурентної стратегії?
4. Чи завжди державне регулювання обмежує свободу конкурентної поведінки підприємств?

*Завдання для індивідуального виконання:*

**Завдання 1.** Вихідні дані: підприємство працює в зрілій галузі з високою ціновою конкуренцією та незначною диференціацією продукції.

Потрібно:

- визначити найбільш доцільну конкурентну стратегію за Портером;
- обґрунтувати її вибір;
- оцінити можливі ризики реалізації.

*Методичні рекомендації щодо розв'язку завдання.*

Слід враховувати співвідношення витрат, рівень конкуренції та чутливість споживачів до ціни.

**Завдання 2.** Вихідні дані: підприємство планує вихід на новий ринок із інноваційним продуктом.

Потрібно:

- визначити оптимальну конкурентну стратегію;
- обґрунтувати роль диференціації;
- сформулювати ключові стратегічні кроки.

*Методичні рекомендації щодо розв'язку завдання.*

Доцільно проаналізувати рівень новизни продукту та очікування цільових споживачів.

**Завдання 3.** Вихідні дані: підприємство працює в стагнуючій галузі з жорстким державним регулюванням.

Потрібно:

- оцінити можливості застосування стратегії фокусування;
- визначити обмеження, пов'язані з регулюванням;
- запропонувати адаптаційні заходи.

*Методичні рекомендації щодо розв'язку завдання.*

Рекомендується враховувати специфіку ринкових ніш і нормативні обмеження.

*Завдання для виконання в малих групах:*

**Завдання 4.** Групі пропонується порівняти конкурентні стратегії двох підприємств однієї галузі.

Потрібно:

- визначити обрані стратегії;
- оцінити їх ефективність;
- підготувати спільні висновки.

**Завдання 5.** Вихідні дані: кейс зміни конкурентної стратегії підприємства під впливом ринкових змін.

Потрібно:

- проаналізувати причини зміни стратегії;
- оцінити наслідки для конкурентних позицій;
- сформулювати альтернативні варіанти.

**Завдання 6.** Групі пропонується розробити конкурентну стратегію для підприємства в обраній галузі.

Потрібно:

- визначити тип стратегії;
- врахувати стадію розвитку галузі;
- представити узгоджене стратегічне рішення.

*Пошуково-дослідницьке завдання з вивчення зарубіжного досвіду*

**Назва.** Реалізація конкурентних стратегій підприємств у різних галузях світової економіки

**Мета.** Дослідити практику застосування стратегій лідерства, диференціації та фокусування зарубіжними компаніями з урахуванням галузевої специфіки та державного регулювання.

**Завдання:**

- обрати міжнародну компанію або галузь;
- проаналізувати обрану конкурентну стратегію;
- оцінити вплив галузевих умов і регуляторних факторів;
- порівняти зарубіжний досвід з українською практикою.

**Очікувані результати.** Формування здатності застосовувати стратегічні підходи до конкуренції з урахуванням зовнішніх і внутрішніх обмежень.

**Рекомендовані інструменти.** Матеріали Harvard Business Review, аналітика McKinsey, BCG, звіти OECD, галузеві огляди та стратегічні кейси міжнародних компаній.

## **Тема 10. Конкуренція та підприємництво в Україні та світі**

Запропоновані завдання спрямовані на формування цілісного бачення особливостей конкуренції та підприємництва в національному й глобальному вимірах. Вони орієнтовані на розвиток умінь порівнювати умови ведення бізнесу в Україні та за кордоном, оцінювати вплив цифровізації й глобалізації на конкурентні позиції підприємств, а також обґрунтовувати можливості інтеграції українських компаній у міжнародне конкурентне середовище.

*Дискусійні питання для обговорення:*

1. Які особливості конкурентних відносин в Україні є стримуючими, а які – стимулюючими для розвитку підприємництва?
2. Чи можуть українські підприємства конкурувати на глобальних ринках без масштабних інвестицій?
3. Як цифрові платформи змінюють правила глобальної конкуренції?
4. Які фактори є вирішальними для успішної міжнародної експансії українських компаній?

*Завдання для індивідуального виконання:*

**Завдання 1.** Вихідні дані: опис умов ведення бізнесу в Україні (рівень конкуренції, регуляторне середовище, доступ до цифрових технологій).

Потрібно:

- оцінити конкурентне середовище для підприємства;
- визначити основні бар'єри та можливості розвитку;
- сформулювати узагальнені висновки.

*Методичні рекомендації щодо розв'язку завдання.*

Рекомендується використовувати порівняльний аналіз і узагальнення статистичних та аналітичних даних.

**Завдання 2.** Вихідні дані: українська компанія планує вихід на міжнародний ринок через цифрові канали.

Потрібно:

- визначити ключові виклики глобальної конкуренції;
- оцінити роль цифрових інструментів у подоланні бар'єрів;
- запропонувати базові стратегічні кроки.

*Методичні рекомендації щодо розв'язку завдання.*

Доцільно враховувати особливості цифрового маркетингу та міжнародної конкуренції.

**Завдання 3.** Вихідні дані: порівняльна інформація про конкурентні умови в Україні та одній із країн ЄС.

Потрібно:

- провести стислий порівняльний аналіз;
- визначити відмінності у підходах до конкуренції;
- зробити висновки щодо можливостей адаптації зарубіжного досвіду.

*Методичні рекомендації щодо розв'язку завдання.*

Слід застосовувати елементи інституційного та порівняльного аналізу.

*Завдання для виконання в малих групах:*

**Завдання 4.** Групі пропонується розробити узагальнений портрет конкурентоспроможної української компанії на глобальному ринку.

Потрібно:

- визначити ключові характеристики;
- врахувати цифрові та інноваційні фактори;
- представити спільну позицію.

**Завдання 5.** Вихідні дані: кейс успішної міжнародної експансії української компанії.

Потрібно:

- проаналізувати чинники успіху;
- оцінити роль конкуренції та підприємницької ініціативи;
- сформулювати практичні рекомендації.

**Завдання 6.** Групі пропонується змоделювати вихід малого українського бізнесу на глобальний цифровий ринок.

Потрібно:

- визначити можливі конкурентні переваги;
- оцінити ризики та обмеження;
- підготувати спільний план дій.

*Пошуково-дослідницьке завдання з вивчення зарубіжного досвіду*

*Назва.* Міжнародний досвід розвитку конкуренції та підприємництва в умовах цифрової економіки

*Мета.* Дослідити практики розвитку конкуренції та підтримки підприємництва в різних країнах світу з акцентом на цифрові інструменти та глобальні ринки.

*Завдання:*

- обрати країну або групу країн;
- проаналізувати інституційні умови розвитку конкуренції;
- оцінити роль цифровізації у підвищенні конкурентоспроможності;
- визначити можливості використання цього досвіду в Україні.

*Очікувані результати.* Формування глобального економічного мислення та здатності адаптувати міжнародний досвід до національних умов підприємницької діяльності.

*Рекомендовані інструменти.* Аналітичні матеріали World Bank, OECD, WEF, звіти UNCTAD, платформи Statista, міжнародні бізнес-огляди та наукові публікації з проблем глобальної конкуренції.

## **Інструкції та методика вирішення завдань освітньої компоненти «Конкуренція і підприємництво»**

Загальні принципи:

1. Гнучкість. Завдання можуть бути модифіковані і доповнені з урахуванням конкретних умов навчального процесу та інтересів здобувачів вищої освіти.
2. Самостійність та критичність. Студенти при виконанні завдань мають проявити критичне мислення та самостійність у пошуку та аналізі інформації.
3. Відкритість. Студентам мають відкритий доступ до необхідних ресурсів (Інтернет, бібліотека тощо) для виконання завдань.
4. Актуальність. Завдання мають стосуватися сучасних реалій українського ринку та відображати основні тенденції розвитку підприємництва.
5. Практичний характер. Завдання повинні заохочувати студентів до аналізу реальних бізнес-ситуацій і до застосування теоретичних знань на практиці.
6. Комплексний підхід. Завдання повинні охоплювати різні аспекти конкуренції і підприємництва, зокрема аналіз ринку, конкурентів, розробку стратегій, визначення конкурентних переваг.

**Методика вирішення індивідуальних завдань:**

1. Вибір теми. Оберіть тему завдання, яка вас цікавить, і з якою ви хочете працювати.
2. Збір інформації. Знайдіть необхідну інформацію в мережі Інтернет (на офіційних сайтах компаній, в публікаціях про бізнес тощо), в бібліотеці або в інших доступних джерелах.
3. Аналіз інформації. Проаналізуйте зібрану інформацію, визначте ключові

фактори, що впливають на конкуренцію і підприємництво в вибраній галузі або на вибраному підприємстві.

4. Розробка висновків. Сформулюйте висновки щодо теми завдання та розробіть рекомендації для розвитку конкурентоспроможності підприємства або для розв'язання конкретних бізнес-проблем.

5. Оформлення роботи. Оформіть роботу з дотриманням вимог до письмового оформлення (шрифт, відступи, нумерація сторінок тощо).

#### **Методика вирішення групових (командних) завдань:**

1. Розподіл ролей. Розділіть ролі в команді з урахуванням інтересів та компетенцій кожного члена групи.

2. Збір інформації. Зберіть необхідну інформацію, використовуючи різні джерела, включаючи офіційні сайти компаній, публікації про бізнес, дослідження ринку, інтернет-ресурси.

3. Обговорення. Обговоріть зібрану інформацію, визначте ключові фактори, що впливають на конкуренцію і підприємництво в вибраній галузі або на вибраному підприємстві.

4. Розробка рішення. Сформулюйте конкретні пропозиції щодо розвитку конкурентоспроможності підприємства або для розв'язання конкретних бізнес-проблем.

5. Презентація. Підготуйте презентацію про результати роботи команди і представте її перед групою.

#### **Методика виконання завдання з вивчення зарубіжного досвіду:**

1. Вибір компанії. Оберіть компанію з відомого зарубіжного бізнесу, яка вас цікавить і досвід якої ви хочете вивчити.

2. Збір інформації. Знайдіть необхідну інформацію про компанію в мережі Інтернет (на офіційному сайті, в публікаціях, в бізнес-виданнях тощо), в бібліотеці або в інших доступних джерелах.

3. Аналіз інформації. Проаналізуйте зібрану інформацію і визначте ключові фактори успіху компанії, її конкурентні переваги, стратегічні рішення, стиль управління.

4. Висновки. Сформулюйте висновки щодо досвіду компанії і проаналізуйте можливість застосування цього досвіду в українському бізнесі.

5. Оформлення. Оформіть результати дослідження в вигляді презентації, есе або звіту.

*Важливо пам'ятати:*

1. При виконанні завдань звертайте увагу на етичні аспекти конкуренції та підприємництва.

2. Не забувайте про захист інтелектуальної власності та авторських прав під час використання інформації з зовнішніх джерел.

## СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

### Базова

1. Бізнес-планування та управління проєктами : навчальний посібник / П. Г. Ільчук, Р. В. Фещур, А. І. Якимів, І. В. Когут, Г. Й. Лучко, Д. І. Скворцов, С. В. Шпишковський; за ред. П. Г. Ільчука. Львів, 2020. 215 с.
2. Гонгарева І. В. Підприємництво : підручник. Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2021. 392 с.
3. Основи підприємницької діяльності : підручник. за редакцією д.е.н., проф. В. М. Марченко. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського. Вид-во «Політехніка», 2022. 515 с.
4. Ткач С. Організація власного бізнесу : навч. посіб. Чернівці : ЧНУ : Рута, 2023. 263 с.
5. Шевченко Л. С. Конкурентоспроможність бізнесу (підприємства) : навч. посіб. у питаннях і відповідях. Харків : Право, 2022. 312 с.
6. Шепель Т. В., Комліченко О. О., Живець А. М. Основи підприємницької діяльності [Текст] : навч. посіб. Херсон : Олді Плюс, 2022. 305 с.

### Додаткова

7. Блага Н. В. Управління проєктами : навч. посібник. Львів : Львівський державний університет внутрішніх справ, 2021. 152 с.
8. Борисова Т. М. Міжнародна економічна конкуренція [Текст] : навч. посіб. / Т. М. Борисова ; Тернопіл. нац. екон. ун-т. Тернопіль : ТНЕУ, 2019. 231 с.
9. Войтович С.Я., Сержанов В.В., Ковальчук О.В., Букало Н.А., Загоруйко В.Л. Врахування особливостей міжринкових взаємодій суб'єктів у маркетинговому стратегічному управлінні розвитком фармацевтичної галузі. *Актуальні проблеми економіки*. № 8. 2022. С.49-58.
10. Волошин А.В. Характеристика конкурентоспроможності та визначення її сутності. *Економіка: реалії часу*. Науковий журнал. 2023. № 4 (68). С. 83-88.
11. Грицюк Н. О. Інноваційне підприємництво та управління стартап проєктами : навч. посіб. / Наталія Олександрівна Грицюк, Олена Анатоліївна Івашко, Тетяна Василівна Сак. – Луцьк : Вежа-Друк, 2022. 172 с.
12. Жалдак Г. П., Мамаджанов А. Р. Напрями та методи оцінки рівня конкурентоспроможності підприємств. *Економічний вісник НТУУ «Київський політехнічний інститут»* 2022. № 22. С. 52-59.
13. Карпюк Г.І. Основи підприємництва: Навчальний посібник для здобувачів професійної освіти. URL : <https://mon.gov.ua/storage/app/media/pto/2021/04/19/Osnovy%20pidpryemnytstva.pdf>
14. Когут М. В., Копець Г. Р., Огінок С. В. Франчайзинг як метод інтернаціоналізації бізнесу. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент*. 2023. Вип. 54. С. 30-34.
15. Ковальчук О.В., Лорві І.Ф., Бойко О.В. Стратегії Інтернет – маркетингу. *Збірник наукових праць: «Економічні науки». Серія «Регіональна економіка»*. Випуск 19 (75). 2022. С. 100-108. URL [http://dx.doi.org/10.36910/2707-6296-2022-19\(75\)-12](http://dx.doi.org/10.36910/2707-6296-2022-19(75)-12)
16. Ковальчук О. В. Складові брендингу та застосування технологій штучного інтелекту в їх реалізації. *Економічний форум*, 2/2023. С. 25-29. URL: <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2023-2-4>
17. Колодійчук А.В., Молнар О.С., Рibaкова Л.П., Ценклер Н.І., Югас Е.Ф. Міжнародне підприємництво: підручник. Львів, 2022. 191 с.
18. Ксьондз С. В., Кифяк В. І., Кіндзерський В. В. Діагностика бізнес-проєктів та бізнес-інжиніринг : навч. пос. Чернівці : Чернівець. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича : Рута, 2022. 400 с.

19. Кучіна С.Е., Долина І.В. Інструментарій ефективності розробки та реалізації бізнес-стратегій Вісник НТУ «ХПІ» Економічні науки. 2023. № 3. С. 36-39.
20. Литвин І. В., Шевчук К. С. Венчурний бізнес в Україні: сучасний стан та передісторія розвитку. Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення та проблеми розвитку. 2022. № 2 (8). С. 394-401.
21. Магас В. М. Підприємництво та конкуренція – основні чинники розкриття економічного потенціалу суспільства. Економічна теорія. 2019. № 2. С. 44-56.
22. Основи економічної грамотності та підприємництва: навчальний посібник /Алексеева С. В., Базиль Л. О., Байдулін В. Б., Гриценко І. А., Єршова Л. М., Закатнов Д. О., Орлов В. Ф., Сохацька Г. В. Житомир: «Полісся», 2021. 248 с
23. Петрашевська А. Д., Колонтай С. М., Кульбаба В. В. характеристика видів лізингу, їх переваги та недоліки. Вісник ХНТУ: серія «управління та адміністрування». 2023. № 2(85). С.221-227.
24. Сторожук Б.Д, Грешко Р. І. Підприємництво та організація власного бізнесу : навч. посіб. Чернівці : ЧНУ ім. Юрія Федьковича, 2022. 580 с.
25. 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, 2023. 156 с.
26. Педько А.Б. Основи підприємництва і бізнес культури. К.: ЦУЛ. 2019. 168 с.
27. Турянця В. В. Сучасна парадигма забезпечення конкурентних переваг підприємства на міжнародних ринках. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*. 2023. Вип. 3(52) Том 21. С. 264–278. [https://doi.org/10.18524/2413-9998.2022.3\(52\).275809](https://doi.org/10.18524/2413-9998.2022.3(52).275809)
28. Управління бізнес-проектами: навчальний посібник для студентів зі спеціальності 073 «Менеджмент». Л.В. Шинкарук, М.М. Деліні, А.В. Суханова, К.А. Алексеева. Київ : НУБіП, 2021. 325 с.
29. Швидка Т. І. Економічна конкуренція: сучасний стан законодавчого забезпечення та перспективи його модернізації : монографія. Харків : Право, 2020. 376 с.

## Додаток А

Суб'єкти підприємницької діяльності для дослідження в практичних завданнях  
(обирати згідно номера здобувача у списку академічної групи)

1. ТзОВ «Агідель»
2. ТОВ «Агропродторг СГ»
3. ТОВ «АРТЕФАКТ СТ»
4. ПП «БК ІНВЕСТОР»
5. ТОВ «Браунторг ЛТД»
6. ТОВ «Бусол»
7. ПрАТ «ВГП»
8. ТОВ «Вербена»
9. ТОВ «Вілія-продукт»
10. ТзОВ «ВКП Мелвін»
11. ТзОВ «Волинський пекар»
12. ТОВ «Волинська меблева компанія-Україна»
13. АТ «Волинська обласна друкарня»
14. ТзОВ «Волинський хлібокомбінат»
15. ТОВ «Волиньагропродукт»
16. ФГ «Галстедан»
17. ТОВ «Гербор-Холдінг»
18. ТОВ «Дентістрі»
19. ТОВ «Дестайл студія»
20. ТОВ «Дмитрук-Фудз»
21. СГПП «Дружба»
22. ПрАТ Едельвіка
23. ТОВ Еллен груп
24. ТОВ Євромілк
25. ТзОВ «Ікос-Стиль»
26. ТОВ «Інтернет технології»
27. ТзОВ «Казкова оселя»
28. ТОВ «Клевер сторс»
29. ТОВ Ковельський хлібокомбінат
30. ПрАТ Концерн Хлібпром
31. ТОВ Кроноспан УА
32. ТзОВ Кузнецовський хлібо завод
33. ПрАТ «ЛДБК»
34. ТзОВ «Леся-Плюс»
35. ПрАТ «Луцьк Фудз»
36. ПрАТ «Луцьксантехмонтаж №536»
37. ТОВ «Мережа фітнес центрів Інтер Атлетика»
38. ПАТ НАСК «Оранта»
39. ПрАТ «Нововолинський хлібо завод»
40. ТОВ «Нововолинський м'ясокомбінат»
41. ТОВ «Пекарня «Хлібний край»
42. ФГ «Поляна М»
43. ПОСП ІМ. Т.Г.Шевченка
44. ТзОВ «Преміум тракс Луцьк ЛТД»
45. ТзОВ «Преміум-Сервіс ЛТД»
46. ТзОВ «Протезист ЛТД»
47. ТОВ «Ровік Дістріб'юшн»
48. ПрАТ «Родина»
49. ПрАТ «СК УНІКА»
50. ТзОВ «Студія реклами партизан»
51. ТОВ «Тартак»
52. ПрАТ «Теремно хліб»
53. ТзОВ «ТВК ВОЛДІ»
54. ТОВ «ТД СОКМЕ»
55. ТзОВ «Тенета»
56. ТзОВ «Тигрес- люкс»
57. ПП «Тигрес»
58. ТОВ «Тигрес»
59. ТОВ «Хлібодар»
60. ТОВ «Ютус»

Додаток Б

Вихідні дані для визначення кодів видів економічної діяльності

Номер варіанту (згідно порядкового номера у списку академічної групи)	КВЕДи, які потрібно розшифрувати		
	КВЕД	КВЕД	КВЕД
1	31.01	14.19	55.10
2	41.20	32.40	14.19
3	46.36	23.61	73.12
4	32.40	55.10	47.24
5	43.34	86.23	43.31
6	10.73	46.36	55.10
7	46.47	41.20	14.19
8	45.20	47.24	32.40
9	47.11	73.11	45.31
10	41.20	10.73	86.23
11	23.61	32.40	55.10
12	63.91	46.47	10.84
13	47.11	96.02	55.10
14	45.20	43.21	32.40
15	46.47	86.23	73.11
16	41.20	73.12	49.32
17	46.36	45.31	47.24
18	63.11	41.10	17.22
19	32.40	49.32	73.11
20	46.36	45.20	47.11
21	41.10	55.10	63.11
22	46.36	86.23	32.40
23	73.11	41.10	96.02
24	47.24	63.11	32.40
25	96.02	41.20	10.73
26	46.36	45.20	86.23

## ЗМІСТ

Передмова	3
Завдання для практичних занять	4
Список рекомендованої літератури	24

К 56 Конкуренція та підприємництво. [Текст] : Методичні вказівки до практичних занять для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти освітніх програм Маркетинг та Цифровий маркетинг галузі знань 07 Управління та адміністрування спеціальності 075 Маркетинг денної та заочної форм навчання / уклад. Ковальчук О.В. Луцьк.: ВІП ЛНТУ, 2024. 28 с.

Комп'ютерний набір            О.В. Ковальчук.  
Редактор                            О.В. Ковальчук.

Підп. до друку \_\_\_\_\_ 2024 р.  
Формат 60x84/16. Папір офс. Гарнітура Таймс.  
Ум. друк. арк. 3.3. Обл.-вид. арк. 2,5.  
Тираж 50 прим. Зам. 1

Відділ імідж та промоції  
Луцького національного технічного університету  
43018 м. Луцьк, вул. Львівська, 75