

АНОТАЦІЇ МІЖКАФЕДРАЛЬНИХ ДИСЦИПЛІН

2-го курсу (бакалавр) очної (денної), заочної (дистанційної) форм навчання на весняний семестр 2019-2020 навчального року

1. Конфліктологія

Мета: набуття студентами знань щодо конфлікту та конфліктної поведінки людини, психологічних особливостей конфліктних ситуацій та особливостей практичної роботи викладача ВНЗ з конфліктними ситуаціями; оволодіння практичними навичками врегулювання конфліктів різних рівнів та видів, включаючи наслідки стресу, як побічного явища конфліктних взаємовідносин.

Завдання: надання студентам знань теоретичних положень щодо конфлікту, причин виникнення конфліктів, функцій та видів конфліктів, етапів розвитку конфліктів; оволодіння технікою роботи з конфліктними ситуаціями; набуття навичок діагностики конфліктної ситуації та визначення причин конфліктів; оволодіння прийомами саморегуляції в конфліктній ситуації, технікою посередництва в роботі з конфліктними ситуаціями.

Заплановані результати навчання:

- знаходити оптимальні та раціональні способи вирішення конфліктів
- реалізовувати на практиці різновиди технік та технологій управлінської діяльності
- обирати в усному й писемному мовленні найдоцільніші формули мовленнєвого етикету
- гнучко використовувати власний невербальний репертуар для передачі професійно спрямованої інформації
- використовувати знання з метою ефективного вирішення суперечливих питань у професійній діяльності
- прогнозувати позитивні і негативні наслідки прийнятих рішень.

Структура навчальної дисципліни (перелік тем):

1. Предмет, зміст, структура та завдання курсу.
2. Конфлікт та його природа. Сутність, джерела, функції, класифікація конфліктів.
3. Конфліктна ситуація та інцидент. Структура та учасники конфлікту.
4. Особистість як суб'єкт конфлікту. Стилі поведінки у конфлікті.
5. Внутрішньоособистісні конфлікти.
6. Конфлікти в сфері організаційних і соціальних відносин.
7. Конфлікт як форма комунікації. Бар'єри непорозуміння та шляхи їх подолання.
8. Природа конфліктів у взаємодії. Об'єктивні причини виникнення конфліктів у ділових стосунках.
9. Конфліктність у системі «керівник-колектив» та шляхи управління нею. Кадровий менеджмент як джерело конфліктів.
10. Конструктивне вирішення конфліктів.

2. Політологія (Всі спеціальності, крім ПЛТ)

Заплановані результати навчання:

- знати основні поняття політичної науки;
- розуміти специфіку функціонування політичної системи;
- володіти базовими знаннями щодо історії виникнення та етапів розвитку політичної думки;
- володіти знаннями щодо політичних детермінант розвитку правової, економічної та соціальної сфер життя суспільства;
- розрізняти демократичний, авторитарний і тоталітарний політичні режими;
- аналізувати діяльність політичних партій та громадських організацій;
- пояснювати роль виборів у житті демократичного суспільства;
- розуміти сутність та ознаки політичної еліти;

- давати характеристику феномену полічного лідерства;
- розуміти сутність євроскептицизму як ідеологічного напрямку у європейській політиці;
- давати комплексну оцінку політичним процесам у сучасній Україні.

Структура навчальної дисципліни (перелік тем):

Тема 1. Історія і сучасність світової та української політичної думки.

Тема 2. Політичний режим.

Тема 3. Демократичний транзит.

Тема 4. Політична ідеологія.

Тема 5. Політичні партії. Вибори.

Тема 6. Політична культура. Політична еліта і лідерство.

Тема 7. Світова політика та міжнародні відносини.

Тема 8. Політичний процес у сучасній Україні.

3. Основи європейської інтеграції (українською та англійською мовами)

Заплановані результати навчання:

- розуміти зміст процесу європейської інтеграції;
- знати зміст основних теорій європейської інтеграції;
- знати процедуру формування та особливості функціонування інститутів ЄС;
- розуміти сутність спільних політик ЄС;
- знати зміст проблеми формування європейської ідентичності;
- вміти аналізувати співвідношення наднаціонального та міждержавного складників у процесі розвитку європейської інтеграції;
- володіти навичками аналізу особливостей розвитку ЄС у сучасних умовах;
- вміти визначати зміст процесу європейської інтеграції України та аналізувати чинники, які на нього впливають;
- вміти аналізувати інформацію з різних джерел, в т.ч. англомовних.

Структура навчальної дисципліни (перелік тем):

Тема 1. Європейська модель регіональної інтеграції.

Тема 2. Європейський інтеграційний процес: теоретичне осмислення

Тема 3. Європейський інтеграційний процес: основні етапи розвитку

Тема 4. Європейська ідентичність

Тема 5. ЄС як політична система

Тема 6. Інституційна система ЄС та процес прийняття рішень

Тема 7. Спільні політики ЄС

Тема 8. ЄС як глобальний актор

Тема 9. Європейська інтеграція України.

4. Банківська система (Всі спеціальності, крім ОО та ФБС)

Заплановані результати навчання:

Знання	
РН-7	має базові знання з фінансів, банківської справи, страхування, грошей та кредиту, їх функції та ролі, про вплив на економіку країни через фінансову, валютну, грошово-кредитну політику і фінансовий механізм; порядок регулювання діяльності банків в Україні;
РН-9	має базові знання про проведення статистичних досліджень в фінансовій сфері з використанням математичних методів, з розрахунку субсидій, субвенцій та дотацій, особливостей роботи з бюджетними коштами, проведення аудиту підприємств, установ, організацій;
Уміння	
РН-15	уміння об'єктивно оцінювати, аналізувати великі масиви облікової інформації, як за національними вимогами, так і за вимогами МСФЗ, орієнтуватися у нормативних актах, вміння, застосовувати результати статистичного дослідження в предметній

	області;
PH-18	може самостійно планувати, обґрунтовувати, проводити контрольні операції; може складати операційні й фінансові бюджети, плани і пояснювати взаємозв'язок між ними;
Комунікація	
PH-19	здатність компетентно захищати свої права як працівника, уміння взаємодіяти з персоналом при отриманні фінансової інформації; уміння висловлюватись чітко, не обмежуючи того, що необхідно сказати, володіти навичками ведення дискусій, дебатів, круглих столів, висловлювати власну думку та обґрунтовувати її, резюмувати англійською мовою у вигляді презентацій, докладів, звітів тощо, уміння вести особисте та ділове листування;
Автономність і відповідальність	
PH-20	може самостійно обирати методи та прийоми вивчення та аналізу фінансової інформації; має схильність до професійного саморозвитку; знає, як використовувати знання, щоб визначити алгоритм дослідження та прийняти рішення за результатами статистичного вивчення фінансових процесів;

Структура навчальної дисципліни (перелік тем):

Тема 1. Сутність банківської системи України

Банківська система: сутність, принципи побудови та функції. Організація і функціонування провідних банківських систем зарубіжних країн. Еволюція банківської справи. Становлення та розвиток банківської системи України.

Тема 2. Центральний банк у банківській системі країни

Центральні банки в зарубіжних країнах. Національний банк України та грошово-кредитна політика. Система електронних платежів НБУ.

Тема 3. Банки як провідні суб'єкти фінансового посередництва. Функції банків

Фінансові посередники на грошовому ринку. Сутність поняття «банк». Види комерційних банків. Функції банків, види банківських операцій. Порядок реєстрації комерційного банку та ліцензування його діяльності.

Тема 4. Операції банків з обслуговування платіжного обігу

Основи організації грошових розрахунків та порядок оформлення розрахункових документів. Форми безготівкових розрахунків та їх характеристика. Порядок відкриття рахунків у банках. Організація готівкових грошових розрахунків.

Тема 5. Пасивні операції банків із залучення та запозичення коштів

Капітал комерційного банку, його склад та структура. Власний капітал комерційного банку та його формування. Залучений капітал банку та його характеристика. Управління залученим капіталом комерційних банків.

Лекція 4. Стандарти Базельського комітету з питань банківського нагляду

Особливості розробки стандартів Базельського комітету з питань банківського нагляду. Базель-I. Базель-II. Базель-III.

Тема 6. Активні операції комерційних банків. Кредитні операції банків.

Поняття банківського кредиту та його класифікація. Кредитна угода та етапи процесу кредитування. Способи нарахування відсотків за кредитами. Формування та використання резерву на покриття можливих втрат за позиками банків.

Тема 7. Особливості операцій з надання і погашення окремих видів кредитів

Методи кредитування клієнтів банку. Форми позичкового рахунку. Окремі види кредитних операцій.

Тема 8. Операції банків з цінними паперами

Поняття та види банківських інвестицій. Діяльність банків на ринку цінних паперів. Посередницькі операції з банку на фондовому ринку.

Тема 9. Операції банків в іноземній валюті

Здійснення розрахунків в іноземній валюті по зовнішньоекономічних угодах. Фінансування експортно-імпортних угод. Посередницькі операції банків з іноземною валютою.

Тема 10. Фінансовий аналіз діяльності комерційних банків

Показники діяльності банків. Аналіз фінансового стану банків. Структура балансу банку. Коефіцієнтний аналіз балансу.

Лекція 10. Аналіз ефективності діяльності банків

Аналіз фінансових результатів та ефективності діяльності банків. Економічні нормативи регулювання діяльності комерційного банку.

Тема 11. Банківська статистика

Статистичні методи дослідження банківської діяльності. Завдання банківської статистики. Оцінка власного та залученого капіталу. Горизонтальний та вертикальний аналіз. Статистика активів банку. Статистика доходів банку. Статистика витрат банків. Прибуток та рентабельність банку.

Тема 12. Сучасний інструментарій аналізу банку

Стратегії та моделі управління активами і пасивами банку. Декомпозиційний аналіз прибутковості власного капіталу банку. Показник GAP як індикатор чутливості балансу.

5. Основи обліку та аудиту (Всі неекономічні спеціальності)

Заплановані результати навчання:

Знання	
PH-5	має базові знання про сутність корпоративних фінансів; фінансових відносин, ресурсів, потреб, криз, організації фінансової діяльності підприємств, активів, прибутку, пасивів, запасів, грошових розрахунків, сутність обліку, про план рахунків;
PH-8	має базові знання з фінансового обліку, управлінського обліку, обліку бюджетних установ, обліку у банках, обліку трудових ресурсів, проведення контрольних дій фінансових та банківських установ, податкового контролю;
Уміння	
PH-15	уміння об'єктивно оцінювати, аналізувати великі масиви облікової інформації, як за національними вимогами, так і за вимогами МСФЗ, орієнтуватися у нормативних актах, вміння, застосовувати результати статистичного дослідження в предметній області;
Комунікація	
PH-19	здатність компетентно захищати свої права як працівника, уміння взаємодіяти з персоналом при отриманні фінансової інформації; уміння висловлюватись чітко, не обмежуючи того, що необхідно сказати, володіти навичками ведення дискусій, дебатів, круглих столів, висловлювати власну думку та обґрунтовувати її, резюмувати англійською мовою у вигляді презентацій, докладів, звітів тощо, уміння вести особисте та ділове листування;
Автономність і відповідальність	
PH-20	може самостійно обирати методи та прийоми вивчення та аналізу фінансової інформації; має схильність до професійного саморозвитку; знає, як використовувати знання, щоб визначити алгоритм дослідження та прийняти рішення за результатами статистичного вивчення фінансових процесів;

Структура навчальної дисципліни (перелік тем):

Тема 1. Організація бухгалтерського обліку на підприємстві. Елементи методу бухгалтерського обліку.

Облікова інформація в управлінні підприємством. Функції бухгалтерського обліку. Принципи бухгалтерського обліку. Документація в бухобліку. Форми організації бухгалтерського обліку. Елементи методу бухобліку: інвентаризація, оцінка, калькуляція, рахунки, подвійний запис, баланс, звітність.

Тема 2. Бухгалтерський баланс.

Об'єкти бухгалтерського обліку. Зміст та будова балансу. Зміни в балансі в результаті господарських операцій.

Тема 3. План рахунків бухгалтерського обліку.

Рахунки бухгалтерського обліку. Концептуальні вимоги до Плану рахунків. Будова Плану рахунків.

Тема 4. Фінансова та нефінансова звітність підприємства.

Баланс (Звіт про фінансовий стан). Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід). Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом). Звіт про власний капітал. Примітки до фінансової звітності. Структура Звіту з управління.

Тема 5. Основні принципи аудиту. Планування та процедури аудиту.

Кодекс професіональної етики аудиторів. Загальні принципи аудиту. Метод аудиторської діяльності. Етапи проведення аудиту. Планування, стадії і процедури аудиту. Процес вибору клієнта. Відповідальність аудитора.

Тема 6. Аудиторський ризик, суттєвість, виявлення шахрайства і помилок.

Аудиторський ризик та його складові. Суттєвість в аудиті. Поняття шахрайство та помилки. Визначення та оцінка порушень.

Тема 7. Узагальнення результатів аудиту.

Види аудиторських висновків. Структура звіту аудитора керівництву підприємства.

6. Оподаткування (Всі спеціальності заочної форми, крім ОО та ФБС)

Заплановані результати навчання:

Знання	
PH-7	має базові знання з фінансів, банківської справи, страхування, грошей та кредиту, їх функції та ролі, про вплив на економіку країни через фінансову, валютну, грошово-кредитну політику і фінансовий механізм; порядок регулювання діяльності банків в Україні;
PH-10	має базові знання теоретичних основ податкової системи України, організації інвестування, специфіку та особливості діяльності органів Державного казначейства при виконанні функцій;
Уміння	
PH-14	організовувати та проводити маркетингові дослідження; уміння будувати організаційну та виробничу структури управління підприємством, приймати конструктивні управлінські рішення на засадах попереднього аналізу міжнародної підприємницької діяльності;
PH-16	вільне користування основними інструментами Windows, зокрема Microsoft Word, Microsoft Excel, проектування багато табличних баз даних та керування ними у середовищі Microsoft Access, автоматизація роботи у Microsoft Office шляхом використання Visual Basic for Application, користування базовими програмами обліку та оподаткування 1С, М.Е.Д.ос;
PH-17	може вирішувати складні непередбачувані задачі і проблеми, критично мислити у предметній області та/або навчання, що передбачає збирання та інтерпретацію інформації (даних); може аналізувати економічну поведінку, економічну діяльність людей, соціальних груп з урахуванням психологічних чинників;
Комунікація	
PH-19	здатність компетентно захищати свої права як працівника, уміння взаємодіяти з персоналом при отриманні фінансової інформації; уміння висловлюватись чітко, не обмежуючи того, що необхідно сказати, володіти навичками ведення дискусій, дебатів, круглих столів, висловлювати власну думку та обґрунтовувати її, резюмувати англійською мовою у вигляді презентацій, докладів, звітів тощо, уміння вести особисте та ділове листування;
Автономність і відповідальність	
PH-20	може самостійно обирати методи та прийоми вивчення та аналізу фінансової інформації; має схильність до професійного саморозвитку; знає, як використовувати знання, щоб визначити алгоритм дослідження та прийняти рішення за результатами статистичного вивчення фінансових процесів;

Структура навчальної дисципліни (перелік тем):

Тема 1. Сутність податкової системи України

Поняття та види податків та зборів. Платники податків та їх обов'язки. Елементи системи оподаткування.

Тема 2. Державна фіскальна служба України

Поняття Державної фіскальної служби України. Основні завдання Державної фіскальної служби України. Основні функції Державної фіскальної служби України.

Тема 3. Податок на додану вартість

Сутність та зміст податку на додану вартість. Платники податку на додану вартість. Об'єкт і база оподаткування податку на додану вартість. Ставки податку на додану вартість.

Тема 4. Акцизний податок

Сутність акцизного податку. Платники акцизного податку. Об'єкт і база оподаткування акцизного податку. Підакцизні товари і ставки акцизного податку.

Тема 5. Мито

Мито та його види. Платники мита. Об'єкти оподаткування митом. Ставки мита.

Тема 6. Податок на прибуток підприємств

Сутність та платники податку на прибуток підприємств. Об'єкт і база податку на прибуток підприємств. Ставки податку на прибуток підприємств. Порядок обчислення податку на прибуток підприємств.

Тема 7. Податки на доходи фізичних осіб

Сутність та платники податку на доходи фізичних осіб. Об'єкт і база податку на доходи фізичних осіб. Ставки податку на доходи фізичних осіб. Порядок нарахування, утримання та сплати податку на доходи фізичних осіб до бюджету.

Тема 8. Спрощена система оподаткування суб'єктів малого підприємництва

Об'єкт та база оподаткування для платників єдиного податку. Ставки єдиного податку. Податковий (звітний) період для платників єдиного податку. Порядок нарахування та строки сплати єдиного податку.

Тема 9. Екологічний податок

Сутність та платники екологічного податку. Об'єкт і база оподаткування екологічного податку. Ставки екологічного податку. Порядок обчислення екологічного податку.

Тема 10. Податок на майно

Сутність та склад податку на майно. Об'єкт оподаткування податку на майно. Порядок обчислення суми податку на майно.

Тема 11. Місцеві збори

Збір за місця для паркування транспортних засобів. Туристичний збір.

7. Психологія продажів та формування відносин з клієнтами (крім МГ, МГр)

Метою дисципліни є опанування мистецтва продажів на основі вивчення психологічної сторони процесу продажу. Результатом вивчення дисципліни є оволодіння психологічними методиками, які підвищують ефективність продажів та дозволяють сформувати ефективні взаємовідносини з клієнтами.

Завдання дисципліни: знати теоретичні основи психології продажів та основні підходи до техніки персональних продажів; вивчити особливості продажу будь-яких груп товарів; розуміти психологію взаємовідносини робітників торгівельного підприємства та покупця; використовувати сучасні методи продажу, методи та прийоми експрес-розуміння покупця; формувати практичні вміння продажу будь-якої групі покупців; аналізувати роботу персоналу, конфлікти з відвідувачами, аналізувати скарги і претензії та розробляти заходи з вирішення виявлених проблем.

Предмет: прийоми та стратегії, необхідні для швидкого оволодіння основними принципами продажу, управління персоналом, як повсякденної складової професійної діяльності кожного фахівця, зайнятого у сфері маркетингу, продавця, торгового агента, менеджера, віце-президента з маркетингу.

Основний зміст дисципліни розкривається у темах:

1. Психологія продажів: бізнес і ти
2. Експрес-розуміння потенційного покупця
3. Продаж як інтенсивний діалог продавця та покупця
4. Психологія продажу визначеного товару. У кожного товару – свій характер
5. Персонал торгового підприємства: створення успішної команди. Профілактика та подолання конфліктів із споживачем.

8. Економічні основи поведінки покупців та продавців (для не економічних напрямів)

Заплановані результати навчання:

- Має базові знання щодо різних видів і відповідних елементів структур і економічних інститутів, відносин між ними, змін, що відбуваються та їх наслідків на національному, міжнародному та міжкультурному рівні

- Має базові знання правил і стандартів (правові, організаційні, етичні) структури і організації економічних інститутів, їх природи і змін, що відбуваються
- Знає правила укладання та виконання комерційних угод на міжнародному ринку
- Правильно використовує основні правила і стандарти, що регламентують господарську діяльність з метою вирішення специфічних задач
- У змозі ідентифікувати обрані типи ризиків діяльності компаній і правильно визначати їх наслідки
- В змозі мислити і діяти підприємницьким чином

Структура навчальної дисципліни (перелік тем):

Тема 1. Теорія споживацького вибору

Потреби. Споживацькі переваги. Модель споживацького вибору. Ранжирування альтернатив задоволення потреб. Транзитивність переваг споживача.

Корисність. Функція корисності та криві байдужості. Функція корисності Р. Стоуна. Сітка споживача. Крива байдужості. Карта кривих байдужості. Властивості карти кривих байдужості. Гранична норма заміщення. Гранична корисність.

Бюджет. Бюджетні обмеження споживача. Лінія бюджетних обмежень. Вплив змін доходу та цін на положення лінії бюджетних обмежень.

Рівновага споживача. Еквіваріантний принцип. Внутрішня рівновага споживача. Кутова рівновага споживача. Рівновага споживача для ідеально комплементарних благ.

Тема 2. Моделювання поведінки споживача на ринку товарів

Формула та лінія розширеного бюджетного обмеження. Крива байдужості при виборі товару Х з усієї маси товарів. Крива „дохід – споживання”. Нормальні та неякісні товари. Криві „дохід – споживання” для різних категорій товарів. Закони Енгеля. Крива Енгеля. Криві Торнквіста.

Крива „ціна – споживання”. Попит та крива індивідуального попиту.

Ефекти доходу та заміщення: сутність, вплив на споживання нормальних та неякісних товарів. Ефект доходу та ефект заміщення за Дж. Хіксом та С. Слуцьким. Товар Гіффена.

Тема 3. Ринковий попит і його еластичність

Ринковий попит. Формування ринкового попиту. Крива ринкового попиту. Нецінові фактори попиту.

Цінова еластичність попиту. Коефіцієнт еластичності попиту. Еластичний та нееластичний попит. Фактори, що впливають на еластичність попиту. Виграш та програш продавця. Вплив еластичності попиту за ціною на загальний дохід продавця. Розрахунок еластичності попиту за ціною для окремої точки на кривій. Формула відстаней. Використання еластичності попиту.

Нецінова еластичність попиту: еластичність попиту за доходами та перехресна еластичність. Коефіцієнти нецінової еластичності.

Виграш споживача. Загальний виграш споживачів. Додатковий податковий тягар.

Тема 4. Теорія виробництва

Виробництво. Фактори виробництва. Виробництво як продуктивна система та система відносин. Виробнича функція. Властивості виробничої функції. Виробнича функція Кобба – Дугласа. Короткотерміновий та довготермінові періоди. Виробнича сітка. Ізокванта. Типи ізоквант. Карта ізоквант.

Сукупний продукт змінного фактору та його крива. Середній та граничний продукти змінного фактору. Криві середнього та граничного продуктів. Закон спадаючої граничної продуктивності. Стадії виробництва у короткотермінового періоду.

Гранична норма технологічного заміщення. Ізокванти при фіксованій пропорції факторів виробництва.

Ефект масштабу виробництва та його наслідки. Фактори позитивного ефекту збільшення масштабів виробництва. Нейтральна та негативна реакції середнього продукту на зростання масштабів виробництва.

Тема 5. Витрати і випуск

Витрати виробництва. Альтернативна вартість. Зовнішні та внутрішні витрати. Трансакційні витрати. Економічні витрати підприємства. Нормальний прибуток. Економічний прибуток.

Функція витрат. Сукупні витрати. Ізокоста. Зміна нахилу ізокости. Максимізація обсягів виробництва при заданих витратах. Рівновага виробника. Принцип найменших витрат. Траєкторія зростання.

Витрати у короткотерміновому періоді: постійні, змінні, граничні витрати та їх криві. Середні сукупні, середні постійні та середні змінні витрати. Варіанти конфігурації кривої середніх витрат.

Витрати у довготерміновому періоді. Визначення привабливішого варіанта розвитку виробництва. Варіанти довготермінової динаміки середніх витрат

Тема 6. Ринок досконалої конкуренції

Досконала конкуренція. Ознаки досконалої конкуренції. Попит для конкурентної фірми. Показники, що характеризують дохід фірми: сукупний дохід, середній дохід, граничний дохід.

Максимізація прибутку у короткотерміновому періоді: співставлення валового доходу та сукупних витрат, співставлення граничного доходу та граничних витрат. Вибір можливих варіантів для конкурентної фірми: максимізація прибутку, мінімізація збитків та закриття фірми. Правило $MR=MC$. Особливості правила визначення обсягів виробництва. Крива пропозиції у короткотерміновому періоді. Модель прийняття рішень щодо максимізації вигоди конкурентної фірми у короткотерміновому періоді.

Максимізація прибутку у довготерміновому періоді: економічний прибуток у довготерміновому періоді, рівновага конкурентної фірми у довготерміновому періоді.

Ефективність виробництва та ефективність розподілу ресурсів на конкурентному ринку. Виробничий надлишок фірми.

Тема 7. Монопольний ринок

Основні риси чистої монополії. Способи монополізації ринку. Форми бар'єрів, що обмежують вступ до ринку нових виробників.

Визначення ціни та обсягів виробництва монополістом. Особливості кривої попиту для фірми-чистого монополіста. Вибір монополістом ділянки кривої попиту. Максимізація економічного прибутку монополістом у короткотерміновому та довготерміновому періоді.

Економічні наслідки монополізму. Співвідношення середніх витрат монополіста та конкурентної фірми. X-неефективність. Суперечливий вплив монополії на науково-технічний прогрес. Цінова дискримінації.

Тема 8. Ринок монополістичної конкуренції

Монопольстична конкуренція та її основні риси. Способи диференціації товарів. Обмеженість впливу на ціни та фактори, що її визначають. Бар'єри вступу в галузь нових виробників за умов монополістичної конкуренції.

Визначення ціни та обсягів виробництва при монополістичній конкуренції. Чинники еластичності кривої попиту для монополістичної конкуренції. Максимізація прибутку чи мінімізація збитків у короткотерміновому періоді. Рівновага фірми у довготерміновому періоді.

Монопольстична конкуренція та ефективність. Порівняльний аналіз чистої та монополістичної конкуренції. Соціальний та економічний ефект монополістичної конкуренції. Причини недовикористання ресурсів за умов монополістичної конкуренції.

Нецінова конкуренція. Реклама, її механізм та роль у досягненні цілей виробника. Аргументи „за” та „проти” реклами.

Тема 9. Олігополістичний ринок

Ознаки олігополістичного ринку. Ступінь концентрації виробництва та способи її його вимірювання. Індекс Херфіндала-Хіршмана. Поширення олігополістичної моделі ринку та фактори, які спричиняють його. Різновидності олігополістичного ринку: „м'яка” та „жорстка” олігополіція, дуополія.

Поведінка фірми щодо ціни та випуску на олігополістичному ринку. Ламана крива попиту. Таємний зговір. Фактори, що протидіють укладанню нових картельних угод та

руйнують старі. Лідерство в цінах. Особливості поведінки цінового лідера. Ціноутворення за принципом „витрати плюс”.

Оцінка економічної ефективності олігополістичного ринку. Порівняльна характеристика олігополістичного ринку та ринку чистої монополії. Концепція Й. Шумпетера та Дж. Гелбрейта. Українське законодавство щодо регулювання діяльності підприємств, які займають монополієне положення на ринку.

Тема 10. Ціноутворення на ринку ресурсів

Заробітна плата як ціна ресурсу «праця». Визначення заробітної плати за умов досконалої та недосконалої конкуренції. Закритий та відкритий тред-юніонізм. Інвестиції у людський капітал.

Рента як ціна ресурсів, пропозиція яких жорстко обмежена. Механізм формування ренти. Абсолютна рента. Диференційна рента.

Позичковий відсоток. Відсоткова ставка. Номінальна та реальна ставка відсотка. Фактори, які визначають розмір відсоткової ставки.

Підприємницький дохід. Нормальний та економічний прибуток. Джерела економічного прибутку. Статична та динамічна економіка. Ризики, що не страхуються. Функції прибутку.

Тема 11. Аналіз загальної рівноваги та ефективність

Аналіз часткової та загальної рівноваги. Ефект зворотного зв'язку. Діаграма Еджворта. Ефективність виробництва. Крива ефективності використання ресурсів. Крива виробничих можливостей. Обмін та ефективність розподілу. Оптимальний розподіл ресурсів за Парето. Крива споживацьких можливостей.

9. Європейська інтеграція. Міжнародні організації (для здобувачів всіх спеціальностей окрім МЕВ, МЕВ англ)

Заплановані результати навчання:

- Знає види міжнародних організацій;
- Знає і розуміє специфіку діяльності міжнародних організацій;
- Володіє знаннями щодо правових аспектів створення та функціонування міжнародних організацій
- Може аналізувати основні напрямки співробітництва України та деяких міжнародних організацій;
- Здатний проаналізувати переваги та недоліки функціонування міжнародних організацій;
- Може оцінювати вплив міжнародних організацій на країни – члени;
- Може давати загальну характеристику міжнародним урядовим та неурядовим організаціям

Структура навчальної дисципліни (перелік тем):

Тема 1. Міжнародні організації як суб'єкт системи світової економіки та міжнародних відносин.

Загальна характеристика сучасних активів міжнародних відносин. Виникнення та історичний розвиток міжнародних організацій. Визначення та основні ознаки (характеристики) міжнародної організації.

Міжнародні урядові та неурядові організації. Організаційна структура міжнародних організацій. Можливі критерії класифікації міжнародних організацій. Функції та цілі міжнародних організацій. Прийняття рішень у міжнародних організаціях.

Тема 2. Право міжнародних організацій

Роль міжнародного права в регулюванні міжнародних відносин. Особливості процесу та механізм підписання договорів в рамках міжнародних організацій.

Принципи діяльності та основні інститути права міжнародних організацій. Правосуб'єктність міжнародних організацій. Членство в міжнародних організаціях.

Принципи міжнародного права. Види міжнародних спорів.

Тема 3. Міжнародні урядові економічні організації

Історія виникнення міжнародних урядових організацій.

Види міжнародних урядових організацій. Основні функції міжнародних урядових організацій. Організаційні структури міжнародних урядових організацій. Теорії та принципи виникнення міжнародних урядових організацій.

Діяльність основних міжнародних урядових організацій на сучасному етапі. Європейський союз (ЄС). Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР). Європейський економічний простір (ЄЕП).

Центральноєвропейська ініціатива (ЦЄІ). Співдружність Незалежних держав (СНД). Організація Чорноморського економічного співробітництва (ОЧЕС). Асоціація держав Північно-Східної Азії (АСЕАН). Азіатсько-Тихоокеанське економічне співробітництво (АТЕС). Ліга арабських держав (ЛАД).

Тема 4. Міжнародні неурядові економічні організації (МНЕО)

Розвиток міжнародних неурядових організацій та їх роль в сучасній системі міжнародних відносин. Суть і види міжнародних неурядових організацій. Причини виникнення та динаміка росту МНЕО. Характеристика та основні цілі МНЕО. Проблеми незалежності МНЕО від держав. „Гібридні організації”. Проблеми монополізації діяльності найкрупнішими МНЕО.

Економічне товариство з вивчення громадської думки та маркетингових досліджень (ЄСОМАР). Міжнародний кооперативний альянс (МКА). Європейський діловий конгрес (ЄДК). Римський клуб. Дукарський клуб.

Тема 5. Організація Об'єднаних Націй (ООН)

Історія створення, цілі та принципи діяльності ООН. Головні органи та структура ООН. Генеральна Асамблея ООН. Рада безпеки ООН. Економічна та Соціальна Рада. Рада з Опіки ООН. Секретаріат ООН. Структура та діяльність Генеральної Асамблеї ООН. Статут ООН. Держави члени ООН. Міжнародні установи, зв'язані з ООН. Спеціалізовані установи ООН. Програми і робочі органи ООН. Програма розвитку ООН. Конференція ООН з торгівлі і розвитку (ЮНКТАД). Програма ООН з навколишнього середовища (ЮНЕП).

Україна в ООН.

Тема 6. Європейський союз та його місце в сучасній системі міжнародних відносин

Історія виникнення та принципи функціонування ЄС. Інститути ЄС. Процес прийняття рішень в рамках ЄС. Перспективи розвитку ЄС. Основні напрямки політики ЄС. Створення єдиного європейського ринку, етапи досягнення економічного та валютного союзу. Політичний союз. Загальна зовнішня політика та політика безпеки. Політика в області освіти та культури. Сфери загальної політики держав-членів ЄС.

Роль ЄС в європейській та глобальній системі міжнародних відносин. Україна та ЄС.

Тема 7. Міжнародні організації та їх роль в світовій торгівлі

Система міжнародних організацій з регулюванням світової торгівлі. Комісія ООН з права міжнародної торгівлі (ЮНІСТРАЛ). Міжнародний торговельний центр (МТЦ). Всесвітня митна організація (ВМО). Бюро міжнародних виставок (БМВ). Міжнародна торговельна палата (МТП). Спілка міжнародних ярмарків (СМЯ). Північноамериканська зона вільної торгівлі (НАФТА). Митний та економічний союз Центральної Африки (МЕСЦА). Організація країн експортерів нафти (ОПЕК). Міжнародні організації із стандартизації та сертифікації. Система ГАТТ – ВТО. Всесвітня торговельна організація ГАТТ (ВТО).

Тема 8. Міжнародні валютно – кредитні організації

Система міжнародних валютно – кредитних організацій. Міжнародний валютний фонд. Україна в МВФ. Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР). Міжнародна асоціація розвитку (МАР). Міжнародна фінансова корпорація (МФК). Банк міжнародних рахунків (МБР). Європейський інвестиційний банк (ЄІБ).

Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР). Україна та ЄБРР. Чорноморський банк торгівлі розвитку (ЧБТР). Організація з регулювання зовнішньої заборгованості. Паризький клуб. Лондонський клуб кредиторів.

Тема 9. Провідні міжнародні організації світу

Організація північноатлантичного договору (НАТО). Головні етапи утворення та розвитку НАТО. Сучасне членство в НАТО і проблема розширення НАТО на Схід. Керівні органи НАТО. Рада НАТО та Постійна Рада. Функції військових органів НАТО. Виконавчий орган НАТО – Міжнародний секретаріат. Повноваження та статус Генерального секретаря НАТО.

Україна і НАТО. Україна і програма „Партнерство за ради миру”. Західноєвропейський союз (ЗЄС). Причини утворення західноєвропейського союзу. Вищі керівні органи ЗЄС.

Організація з безпеки і співробітництва в Європі (ОБСЄ) ТА Рада Європи. Цілі, принципи і членство в ОБСЄ. Керівні органи ОБСЄ. Зустріч голів держав і урядів країн – учасниць. Вищі посадові органи ОБСЄ.

Рада Європи – головна міжнародна консультативна організація Європейського континенту. Основні напрямки діяльності Ради Європи. Основні органи РЄ. Склад учасників РЄ.

Асоціація держав Південно – Східної Азії. Форум „Азіатсько – тихоокеанського економічного співробітництва” (АТЕК). Асоціація регіонального співробітництва країн Південної Азії (СААРК). Азіатський банк розвитку.

Асоціація інститутів фінансування розвитку в Азіатсько – тихоокеанському регіоні.

Ліга арабських держав. Організація арабських країн – експортерів нафти.

Регіональні політичні і економічні організації Африки. Організація африканської єдності (ОАЄ). Група африканського банку (АМБР). Банк розвитку держав Центральної Африки (БДЕАС). Західно – африканський банк (БОАД).

Північноамериканська зона вільної торгівлі (НАФТА). Північноамериканський банк розвитку.

Економічні організації і об’єднання країн Латинської Америки та Карибського басейну.

10. Управління кар’єрою

Метою курсу є формування у студентів теоретичних та практичних знань і навичок, з основ управління кар’єрою, особливо за нестабільних факторів зовнішнього ринкового середовища

Основні завдання курсу спрямовані на:

- оволодіння основами теорії й практики управління кар’єрою;
- освоєння сучасних прийомів і інструментів для побудови та розвитку оптимальної кар’єри;
- визначення необхідних зовнішніх та особистих факторів необхідних для побудови кар’єри.;
- адаптувати вміння з побудови кар’єри в умовах України та інших держав, з врахуванням національних особливостей щодо побудови кар’єри.

У результаті завершення вивчення навчальної дисципліни студент повинен

У результаті вивчення дисципліни студент по винен **знати:**

- сутність кар’єри та її види;
- характеристики сучасних моделей кар’єри;
- особливості побудов кар’єри на підприємствах різних галузей та видів діяльності.
- закордонний досвід побудови кар’єри.

У результаті вивчення дисципліни студенти повинні **вміти**

- будувати управління кар’єрою на підприємствах;
- обирати найбільш оптимальні моделі та види кар’єри під умови конкретного підприємства та працівників;
- застосовувати найсучасніші закордонні методики в побудові кар’єри;
- використовувати кар’єру як ефективний мотиваційний інструмент з метою підвищення продуктивності праці.

11. Естетика товарів та дизайн

Метою дисципліни є формування професійних знань у галузі дизайну, показчиків формоутворюючих і гармонізуючих засобів композицій, аналізу та оцінки естетичних властивостей.

Завданням є вивчення основних категорій естетики, основ системи художнього конструювання; елементів які формують естетичні властивості товарів; формування навичок оцінки естетичних властивостей товарів.

Предметом є закономірності та методологічні основи формування, оцінки естетики товарів

Зміст дисципліни розкривається в темах:

Тема 1. Методологічна основа естетики

товарів народного споживання

Тема 2. Розвиток художніх стилів та моди

Тема 3. Система художнього конструювання товарів (дизайн)

Тема 4. Елементи, які формують естетичні властивості товарів

Тема 5. Композиція товарів

Тема 6. Естетичні властивості товарів

Тема 7. Оцінка естетичних властивостей товарів

12. Soft-skills. Тайм-менеджмент

Заплановані результати навчання:

Знання

РН 1.1. Володіє базовими знаннями основних етапів становлення Life-менеджменту як наукової дисципліни, а також методологічне підґрунтя класичних шкіл и напрямків, в том числі, вітчизняної;

РН 1.2. Знає і розуміє специфіку об'єкту и предмету life-менеджменту, її категорії, методи, структуру, місце у системі гуманітарного знання и суспільних функцій;

РН 1.3. Має базові знання про закони й тенденції генезису Life-менеджменту;

РН 1.4. Знає сутнісні ознаки, властивості, генезис Life-менеджменту;

Уміння

РН 2.1. Може успішно використовувати методологічні та методичні прийоми вивчення ефективності life-менеджменту;

РН 2.2. Може визначати чинники life-менеджменту;

РН 2.3. Має можливість ефективно розробляти заходи з трансформації складових організації з урахуванням впливу факторів зовнішнього середовища

Комунікація

РН 3.1. Може активно працювати в команді, в тому числі над проектами комерційними та громадськими, може порозумітися з особами, які є та не є фахівцями в сфері управління,

РН 3.2. Здатен коректно спілкуватися з оточенням, визначати пріоритети для виконання завдань, нести відповідальність за дії та рішення

Автономність і відповідальність

РН 4.1. Вміє самостійно працювати з монографічними, довідково-енциклопедичними, статистичними, електронними джерелами соціально-економічного спрямування менеджментської проблематики;

РН 4.2. Усвідомлює динамічні зміни в економіці країни та світу, розуміє необхідність навчання протягом життя, спроможне організувати процес навчання інших осіб;

РН 4.3. Розуміє потреби систематичного підвищення своєї професійної кваліфікації

Структура навчальної дисципліни (перелік тем):

Змістовий модуль 1. Методологічні підходи та прийоми до вивчення самоменеджменту

Тема 1. Сутність, задачі та зміст life-менеджменту

Тема 2. Аналіз витрат робочого часу менеджера

Тема 3. Постановка цілей

Тема 4. Планування робочого часу менеджера

Тема 5. Прийоми та методи прийняття рішень

Тема 6. Реалізація та організація діяльності менеджера

Тема 7. Контроль

Тема 8. Інформація та комунікація

Тема 9. Організація роботи менеджера

13. Soft-skills. Ділові комунікації (крім МН)

14. Мовна модель сучасної ділової комунікації (англомовний курс)

Заплановані результати навчання:

- 1) поважне ставлення до національних та культурних традицій населення інших країн
- 2) вміння правильно розмовляти та писати згідно з різними комунікаційними стилями.
- 3) вміння аналізувати інформацію з використанням відповідних методів, виявляти елементи, яких не вистачає, обробляти отриману інформацію та встановлювати зв'язки із знаннями, що вже існують
- 4) незалежно організувати свою діяльність, дотримуватися часових меж та виконувати завдання у поставлений термін
- 5) вирішувати й попереджати конфліктні ситуації професійної взаємодії.
- 6) визначати й адекватно формулювати проблеми, обирати припустимі способи вирішення й надавати їх обґрунтування.
- 7) постійно підвищувати рівень термінологічних знань у відповідних галузях знань та використовувати їх під час професійної дії.

Структура навчальної дисципліни (перелік тем):

Змістовний модуль 1. Мовні аспекти міжнародної ділової комунікації

Тема 1. Міжнародні мови ділового спілкування і роль англійської мови як планетарної мови ділової комунікації

Міжнародні мови ділового спілкування.

Роль англійської мови як планетарної мови ділової комунікації.

Тема 2. Світові англійські та різниця між міжнародним англійським та англійським як лінгва франка

Розглядаються різні існуючі варіанти англійської мови (світові англійські), міжнародна англійська та англійська як лінгва франка і різниця між ними.

Тема 3. Вплив світових англійських, міжнародного англійської та англійської як лінгва франка на міжнародну ділову комунікацію

Розглядається вплив різних існуючих варіантів англійської мови (світових англійських), міжнародної англійської та англійської як лінгва франка на міжнародну ділову комунікацію англійською мовою і навчання ділової англійської мови як іноземної в світі.

Тема 4. Британський та американський варіанти ділової англійської мови в міжнародній діловій комунікації

Розглядаються два основні варіанти англійської мови, які використовуються у сучасній діловій комунікації, та доводиться необхідність оволодіння обома варіантами в процесі вивчення ділової англійської мови (як іноземної) для міжнародного ділового спілкування. Аналізуються основні відмінності між британським та американським варіантами ділової англійської мови.

Змістовний модуль 2. Етикетні та форматні норми міжнародної ділової комунікації

Тема 5. Мовний етикет у міжкультурній діловій комунікації англійською мовою.

Розглядається, що таке взагалі є етикетом у комунікації, поняття стандартів комунікативної поведінки як вираження комунікативного етикету, розподіл такого етикету та стандартів, що входять до нього, на два типи: вербальні (мовний етикет) та невербальні (поведінковий етикет). Аналізуються особливості мовного етикету, якого необхідно дотримуватися у процесі ділового спілкування англійською мовою в міжкультурних контекстах.

Тема 6. Поведінковий етикет у міжкультурній діловій комунікації англійською мовою.

Аналізується, що таке поведінковий етикет та ті особливості поведінкового етикету, якого необхідно дотримуватися у процесі ділового спілкування англійською мовою в міжкультурних контекстах.

Тема 7. Ділові переговори англійською мовою в міжкультурних контекстах

Аналізуються ділові переговори англійською мовою (в її британському та/або американському варіанті) в ділових відносинах у міжкультурних контекстах та проводиться навчання їх ведення без порушення прийнятих мовних, культурних норм та форматів такої форми ділового спілкування.

Тема 8. Ділові презентації англійською мовою в міжкультурних контекстах

Аналізуються ділові презентації англійською мовою (в її британському та/або американському варіанті) в ділових відносинах у міжкультурних контекстах та проводиться навчання їх проведення без порушення прийнятих мовних, культурних норм та форматів такої форми ділового спілкування.

Тема 9. Ділова телефонія англійською мовою в міжкультурних контекстах

Аналізується ділова телефонія англійською мовою (в її британському та/або американському варіанті) в ділових відносинах у міжкультурних контекстах та проводиться навчання її ведення без порушення прийнятих мовних, культурних норм та форматів такої форми ділового спілкування.

15. Мовна модель сучасного інформаційного простору

Мета дисципліни – ознайомити студентів з дисципліною як наукою про мисленнєво-мовну діяльність, спрямовану на переконання, вплив, на досягнення цілей у процесі мовної комунікації, а також виробити у студентів уміння та навички аналізувати та продукувати тексти різного типу відповідно до мети, призначення та умов спілкування в процесі їхньої майбутньої роботи. Розкрити загальні закономірностей мовленнєвої поведінки, що діють у різних ситуаціях спілкування, сферах діяльності, та практичні можливості використання їх для того, щоб зробити промову ефективною.

Завдання дисципліни: вивчення загальної теорії красномовства; з'ясування функцій мовлення та спілкування, їхніх складових; дослідження загальних ознак мовної культури та елементів художності мовлення; оволодіння навичками підготовки та публічного виголошення промов; оволодіння технікою мовлення в єдності його елементів.

Предмет – система мовних засобів для моделювання сучасного інформаційного простору.

Зміст дисципліни розкривається в темах:

Зміст навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1. Виникнення та розвиток красномовства як основа моделювання та передачі інформації

Тема 1. Історичні джерела красномовства. Види красномовства.

Тема 2. Значення письма в історії людства як одного із засобів створення мовної моделі сучасного інформаційного простору

Тема 3. Особливості розвитку мовної системи сучасного інформаційного простору.

Тема 4. Методи та засоби побудови мовної моделі сучасного інформаційного простору. Полемічна майстерність.

Змістовий модуль 2. Системність опису мовних явищ при створенні мовної моделі сучасного інформаційного простору

Тема 5. Лексика та фразеологія як засоби створення мовної моделі сучасного інформаційного простору

Тема 6. Синтаксис і пунктуація як засоби створення мовної моделі сучасного інформаційного простору

Тема 7. Особливості української та російської мовних систем у сучасному інформаційному просторі

Тема 8. Значення і функції власних назв у мові та суспільстві

Тема 9. Модель службового мовного етикету усної форми ділового спілкування.

16. Розробка сайтів за допомогою CMS систем

Заплановані результати навчання:

- знати засоби розробки сайтів;
- знати поняття CMS системи та їх основні переваги;
- вміти встановити систему Joomla!;
- вміти встановлювати та використовувати розширення і компоненти;
- вміти створювати меню та наповнювати контент у Joomla!;
- знати та вміти розміщати сайт у мережі Інтернет.

Структура навчальної дисципліни (перелік тем):

- Тема 1. Поняття та види CMS систем. Порівняння систем.
- Тема 2. Встановлення Joomla!
- Тема 3. Адміністрування Joomla!
- Тема 4. Додаткові можливості.
- Тема 5. Створення та редагування оформлення.
- Тема 6. Створення меню.
- Тема 7. Компоненти та розширення.
- Тема 8. Розміщення сайту в мережі.