

| | |
|---|--|
|  | <p>СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «ЕТИКА БІЗНЕСУ ТА УПРАВЛІННЯ»</p> <p>Рівень вищої освіти: перший (бакалаврський) Спеціальність: <u>075 Маркетинг</u> Рік навчання: <u>1-й, семестр 1-й</u> Кількість кредитів ECTS: <u>4 кредити</u> Назва кафедри: <u>аграрного менеджменту та маркетингу</u> Мова викладання: <u>українська</u></p> |
| Лектор курсу | к.п.н., ст. викл. Бєлкін Ігор Володимирович |
| Контактна інформація лектора (e-mail) | belkin@vsau.vin.ua, belkinvn82@ukr.net |

ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

«Етика бізнесу та управління» є обов'язковою компонентою ОПП.

Загальний обсяг дисципліни 120 год.: лекції - 22 год.; практичні заняття - 18 год., самостійна робота - 80 год.

Формат проведення: лекції, практичні заняття, семінарські заняття, консультації. Підсумковий контроль – залік.

ПРЕРЕКВІЗИТИ І ПОСТРЕКВІЗИТИ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Пререквізити: «Українська мова та етнокультурологія», «Іноземна мова», «Філософія», «Основи права».

Постреквізити: «Менеджмент і адміністрування», «Маркетинг послуг».

ХАРАКТЕРИСТИКА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Призначення навчальної дисципліни. Освітня компонента “Етика бізнесу та управління” – це дисципліна, яка виникла на стику етики і психології. Об'єктом етики ділового спілкування є ділове спілкування, а предметом – його моральний та психологічний аспекти, етичні та

психологічні механізми. Навчальна дисципліна формує у студентів систему теоретичних та практичних знань про етику бізнесу та управління як вагому складову ринкового процесу та практичних навичок використання прийомів етикету, інструментарію, методів і рішень для забезпечення успіху підприємства на цільовому ринку. Вивчення навчальної дисципліни передбачає: предмет, метод та форму спілкування, з'ясування ролі ділового етикету в системі управління підприємством; засвоєння теоретичних основ дисципліни; опанування техніки ділового спілкування; формування розуміння та навичок в сфері спілкування в бізнесі для ефективного прийняття рішень і забезпечення успішного функціонування підприємства на ринку.

Метою вивчення дисципліни «Етика бізнесу та управління» є: дати знання про моральні вимоги до стосунків ділових людей, про сучасні технологічні вимоги до основних форм ділового спілкування – бесід і переговорів, службових нарад тощо; про моральні принципи, норми і правила ділового етикету.

Задачі вивчення дисципліни. При вивченні дисципліни «Етика бізнесу та управління» здобувач має опанувати: теоретичну та практичну підготовку з питань: – отримання комплексу знань про предмет і специфіку етики бізнесу; – ознайомлення з основними підходами й концепціями етики бізнесу; – ознайомлення з міжнародними принципами етики бізнесу; – вивчення стану вітчизняної ділової культури й тенденцій її розвитку; – ознайомлення здобувачів вищої освіти з основами корпоративної культури й корпоративної етики; – отримання навичок ведення переговорів із діловими партнерами; – сприяння засвоєнню основних правил ділового спілкування та етикету; – забезпечення інформацією про норми ділової поведінки, прийняті в міжнародній діловій спільноті.

У результаті вивчення навчальної дисципліни здобувач вищої освіти повинен володіти інтегральною, загальними, фаховими компетентностями та програмними результатами навчання, зокрема:

Інтегральна компетентність.

Здатність вирішувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми у сфері маркетингової діяльності або у процесі навчання, що передбачає застосування відповідних теорій та методів і характеризується комплексністю та невизначеністю умов.

Загальні компетентності (ЗК):

ЗК 2. Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, її місця у загальній системі знань про природу і суспільство та у розвитку суспільства, техніки і технологій, використовувати різні види та форми рухової активності для активного відпочинку та ведення здорового способу життя.

ЗК 4. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.

ЗК 8. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні.

Спеціальні (фахові) компетентності (СК):

СК 5. Здатність коректно застосовувати методи, прийоми та інструменти маркетингу.

СК 8. Здатність розробляти маркетингове забезпечення розвитку бізнесу в умовах невизначеності.

СК 14. Здатність пропонувати вдосконалення щодо функцій маркетингової діяльності.

Програмні результати навчання (Р):

Р 4. Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію.

Р 7. Використовувати цифрові інформаційні та комунікаційні технології, а також програмні продукти, необхідні для належного провадження

маркетингової діяльності та практичного застосування маркетингового інструментарію.

Р 12. Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.

Вивчення даної дисципліни формує у здобувачів освіти соціальні навички (softskills): комунікативність (реалізується через: метод роботи в групах, метод самопрезентації), робота в команді (реалізується через: метод проєктів), лідерські навички (реалізується через: робота в групах, метод проєктів, метод самопрезентації).

План вивчення навчальної дисципліни

| № тижня | Назва теми | Форми організації навчання та кількість годин | | Самостійна робота, кількість годин |
|---------|--|---|-------------------|------------------------------------|
| | | лекційні заняття | практичні заняття | |
| 1 | Етика бізнесу як навчальна дисципліна. | 2 | - | 5 |
| 2 | Історія розвитку та принципи ділового етикету. | 2 | 2 | 10 |
| 3 | Основи етичної поведінки. | 2 | 2 | 10 |
| 4 | Імідж ділової людини. | 2 | 2 | 10 |
| 5 | Корпоративна культура і корпоративна етика. | 2 | 2 | 10 |
| 6 | Організація та проведення ділових переговорів. | 2 | 2 | 10 |
| 7 | Психологія ділового спілкування. | 2 | 2 | 5 |
| 8 | Норми економічної етики. | 2 | 2 | 5 |
| 9 | Етичні засади бізнесу. | 2 | 2 | 5 |
| 10 | Адміністративна етика. | 2 | 2 | 5 |
| 11 | Етика підприємництва. | 2 | - | 5 |
| | Разом: | 22 | 18 | 80 |

Самостійна робота здобувача вищої освіти

Самостійна робота студента організовується шляхом видачі індивідуального переліку питань і практичних завдань з кожної теми, які не виносяться на аудиторне опрацювання та виконання індивідуального творчого завдання (гугл-презентації).

Виконання здобувачем самостійної роботи передбачає, за необхідності, отримання консультацій з викладачем. Навчальний матеріал освітньої компоненти, передбачений робочою програмою для засвоєння здобувачем у процесі самостійної роботи, виносяться на поточний і підсумковий контроль поряд з навчальним матеріалом, який опрацьовувався під час аудиторних занять. Організація самостійної роботи здобувачів передбачає: планування

обсягу, змісту, завдань, форм і методів контролю самостійної роботи, розробку навчально-методичного забезпечення; виконання здобувачем запланованої самостійної роботи; контроль та оцінювання результатів, їх систематизацію, оцінювання ефективності виконання здобувачем самостійної роботи.

Індивідуальні завдання здобувач виконує самостійно під керівництвом викладача згідно з індивідуальним навчальним планом.

У випадку реалізації індивідуальної освітньої траєкторії здобувача заняття можуть проводитись за індивідуальним графіком.

Види самостійної роботи

| № | Вид самостійної роботи | Години | Терміни виконання | Форма та метод контролю |
|--------------|---|-----------|-------------------|--|
| 1 | Підготовка до лекційних та практичних занять | 25 | щотижнево | Усне та письмове опитування, тестовий контроль, обговорення проблемних питань, вирішення ситуаційних задач |
| 2 | Підготовка самостійних питань з тематики дисципліни | 25 | щотижнево | Усне та письмове опитування, обговорення проблемних питань |
| 3 | Індивідуальні творчі завдання | 10 | 1 раз | Захист індивідуального завдання, обговорення, виступ з презентацією |
| 4 | Підготовка до контрольних заходів | 20 | 2 рази | Усне та письмове опитування, тестування у системі СОКРАТ та MOODLE |
| Разом | | 80 | | |

Список основної та додаткової літератури

Основна

1. Василь Бралатан, Любов Гуцаленко, Наталія Здирко. Професійна етика. Центр учбової літератури. 2021. 252 с.
2. Ніна Вознюк. Етика. Центр навчальної літератури. 2019. 300 с.
3. Гриценко Т., Гриценко С., Іщенко Т. Етика ділового спілкування. Центр навчальної літератури. К. 2019. 344 с.
4. Бенедикт Спіноза. Етика. Андронум. 2020. 210 с.
5. Тягунова Н. Підприємництво і бізнес-культура. Кредитно-модульний курс. Центр навчальної літератури. К. 2019. 118 с.

- 6.Педько А.Б. Основи підприємництва і бізнес-культури. Навчальний посібник. Центр навчальної літератури. К. 2019. 168 с.
- 7.Марія Пентилюк, Ігор Маруніч, Ірина Гайдаєнко. Ділове спілкування та культура мовлення. Центр навчальної літератури. 2019. 224 с.
- 8.Ткаченко О. В. Професійна етика та психологія спілкування в ресторанному господарстві. Світ книг. 2020. 98 с.
- 9.Т. Чистіліна. Етика та естетика. Центр навчальної літератури. 2019. 304 с.
- 10.Швейцер А. Культура і етика. MaxBook. 1973. 344 с.

Додаткова

1. Belkin Igor Vladimirovich. Ethics of pedagogical communication in the context of the student development of science. *Colloquium-journal* 2021. № 15 (102). Część 3. P. 37-42.
2. Belkin Igor Vladimirovich. Religion and modern education in Ukraine: characteristic aspects of interaction. *Colloquium-journal*. 2021.№ 14 (101). Część 3. P. 36-40. (с. 37).
3. Кубрак О. В. Етика ділового та повсякденного спілкування. Навч. посіб. з етикету для студ. О. В. Кубрак. Суми : ВТД «Університетська книга». 2002. 208 с.
4. Лозниця В.С. Психологія менеджменту. Навч. посіб. В. С. Лозниця. К.: ТОВ «УВПК». 2000. 512 с.
5. Нагаєв В.М. Конфліктологія. Курс лекцій (модульний варіант): навч. посіб. В. М. Нагаєв. К.: Центр навчальної літератури. 2004. 198 с.
6. Палеха Ю. І. Етика ділових відносин. Електронний ресурс. Ю. І. Палеха. К. :Кондор, 2007. 325 с. Режим доступа: http://library.nlu.edu.ua/POLN_TEXT/KNIGI/KONDOR1/CD/ETUKA_DV.pf.
7. Пірен М.І. Конфліктологія. МАУП, 2003. 360 с.
8. Скібіцька Л.І. Конфліктологія . Навч. посіб. Л. І. Скібіцька. К.: Центр учбової літератури, 2007. 384 с.
9. Стахів М. Український комунікативний етикет. Навч. метод. посіб. М. Стахів. К.: Знання. 2008. 245 с.

10. Статінова Н. П. Етика бізнесу. Електронний ресурс. Н. П. Статінова, С. Г. Радченко. К.: КНТЕУ, 2001. 280 с. Режим доступа: http://epidruchniki.com/book/Etika_biznesy.html.
11. Чмут Т. К. Етика ділового спілкування. Навч. посіб. 5-те вид., стер. Т. К. Чмут, Г. Л. Чайка. К. Викар 2006. 223 с.

Інформаційні ресурси

1. Тестові завдання з Маркетингового планування (внутрішній сайт ВНАУ).
http://socrates.vsau.org/b04213/literat/test_adm.php
2. Методичні розробки (внутрішній сайт ВНАУ).
<http://socrates.vsau.org/index.php/ua/pochatok-roboty-2/>
3. <https://yur-gazeta.com/publications/practice/inshe/top10-pravil-biznesetiki-yakimi-nehtuyut-v-ukrayini.html>
4. <https://theukrainians.org/etyka-u-biznesi/>
5. https://pidru4niki.com/1931071039686/etika_ta_estetika/etika_biznesu

Контроль і оцінка результатів навчання

Розподіл балів між формами організації навчального процесу і видами контрольних заходів: поточний контроль - загальна відповідність заявленим компетентностям за результатами лекційних, практичних занять та самостійної роботи - 50 балів (усний контроль: опитування, бесіди, доповіді, повідомлення на задану тему та ін., індивідуальні завдання, розв'язування ситуаційних вправ та ін.); рубіжний контроль (колоквіум у формі тестування) - 10 балів; за показниками наукової, інноваційної, навчальної, виховної роботи та студентської активності - 10 балів, підсумковий контроль, (іспит в усній або тестовій формі) - 30 балів. Разом: 100 балів. Якщо здобувач протягом семестру за підсумками поточного та рубіжного контролів набрав (отримав) менше половини максимальної оцінки з навчальної дисципліни (менше 35 балів), то він до заліку не допускається. Крім того, обов'язковим при мінімальній кількості балів за підсумками поточного та рубіжного

контролів є виконання студентом додаткового завдання з метою добору балів для допущення до підсумкового контролю.

Розподіл балів за видами навчальної діяльності

| | Вид навчальної діяльності | Бали |
|--------------------|--|------------|
| Атестація 1 | | |
| 1 | Участь у дискусіях на лекційних заняттях | 5 |
| 2 | Участь у роботі на практичних заняттях | 10 |
| 3 | Виконання самостійної роботи | 5 |
| 4 | Рубіжний контроль | 10 |
| | Всього за атестацію 1 | 30 |
| Атестація 2 | | |
| 5 | Участь у дискусіях на лекційних заняттях | 5 |
| 6 | Участь у роботі на практичних заняттях | 15 |
| 7 | Виконання самостійної роботи | 10 |
| | Всього за атестацію 2 | 30 |
| | Індивідуальні та групові творчі завдання (виконання презентації за заданою проблемною тематикою, виконання макетів, виступ на наукових конференціях) | 10 |
| | Підсумкове тестування (залік) | 30 |
| | Разом | 100 |

Шкала оцінки знань здобувача

| Сума балів за всі види навчальної діяльності | Оцінка ECTS | Оцінка за національною шкалою |
|--|-------------|--|
| 90 – 100 | A | відмінно |
| 82-89 | B | добре |
| 75-81 | C | |
| 66-74 | D | задовільно |
| 60-65 | E | |
| 35-59 | FX | незадовільно з можливістю повторного складання |
| 0-34 | F | незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни |

Програма навчальної дисципліни передбачає врахування результатів неформальної та інформальної освіти при наявності підтверджуючих документів як окремі кредити вивчення навчальних дисциплін.

Критерії поточного оцінювання знань здобувачів вищої освіти

| Участь у дискусіях на лекційних та практичних заняттях, виконання контрольних робіт, індивідуальні та групові творчі завдання, тестування | Критерії оцінювання |
|---|---|
| 90-100% | В повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно самостійно та аргументовано його викладає під час усних виступів та письмових відповідей, глибоко та всебічно розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову та додаткову літературу. Правильно вирішив усі тестові завдання. |
| 73-89% | Достатньо повно володіє навчальним матеріалом, обґрунтовано його викладає під час усних виступів та письмових відповідей, в основному розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову літературу. Але при викладанні деяких питань не вистачає достатньої глибини та аргументації, допускаються при цьому окремі несуттєві неточності та незначні помилки. Правильно вирішив більшість тестових завдань. |
| 55-72% | В цілому володіє навчальним матеріалом викладає його основний зміст під час усних виступів та письмових відповідей, але без глибокого всебічного аналізу, обґрунтування та аргументації, без використання необхідної літератури допускаючи при цьому окремі суттєві неточності та помилки. Правильно вирішив половину тестових завдань. |
| 35-54% | Не в повному обсязі володіє навчальним матеріалом. Фрагментарно, поверхово (без аргументації та обґрунтування) викладає його під час усних виступів та письмових відповідей, недостатньо розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, допускаючи при цьому суттєві неточності, правильно вирішив меншість тестових завдань. |
| 15-34% | Частково володіє навчальним матеріалом не в змозі викласти зміст більшості питань теми під час усних виступів та письмових відповідей, допускаючи при цьому суттєві помилки. Правильно вирішив окремі тестові завдання. |
| 0-15% | Не володіє навчальним матеріалом та не в змозі його викласти, не розуміє змісту теоретичних питань та практичних завдань. Не вирішив жодного тестового завдання. |