



**Вищий навчальний заклад
«НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ»**

**СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
ОП «МАРКЕТИНГ»**

Код	Назва	Тип	Рівень вищої освіти	Рік, коли пропонується вивчення	Семестр	Кількість кредитів	Вид підсумкового контролю
ВК-12	Мікроекономіка	Вибіркова навчальна дисципліна професійної підготовки	Другий (магістерський)	1	2	4	Диференційований залік

Мова навчання: українська.

Форми здобуття освіти: денна, заочна

Види навчальних занять: лекція, практичне заняття, консультація.

Методи навчання: словесний, пояснювально-демонстраційний, метод проблемного викладання, репродуктивний та інші відповідно до навчальних занять.

Оцінювання: поточне, модульне, підсумкове.

Загальні компетентності, визначені Стандартом вищої освіти (ЗК)

ЗК1. Здатність приймати обґрунтовані рішення.

ЗК8. Здатність розробляти проекти та управляти ними

Спеціальні (фахові) компетентності спеціальності (визначені стандартом вищої освіти спеціальності)

СК5. Здатність до діагностування маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, здійснення маркетингового аналізу та прогнозування.

СК6. Здатність обирати і застосовувати ефективні засоби управління маркетинговою діяльністю ринкового суб'єкта на рівні організації, підрозділу, групи, мережі.

Спеціальні (фахові) компетентності за вибіркоким блоком (визначені закладом вищої освіти)

СК1.1. Здатність до ефективного ведення бізнесу та управління суб'єктами ринкових відносин на засадах маркетингу

СК1.2. Здатність демонструвати глибокі знання сучасних теоретичних, методологічних, методичних та маркетингових засад функціонування і розвитку ринкової економіки та світового господарства

У результаті вивчення навчальної дисципліни здобувач вищої освіти повинен досягти таких запланованих результатів навчання:

Програмні результати навчання за спеціальністю (визначені стандартом вищої освіти спеціальності)

ПР10. Обґрунтовувати маркетингові рішення на рівні ринкового суб'єкта із застосуванням сучасних управлінських принципів, підходів, методів, прийомів.

ПР13. Керувати маркетинговою діяльністю ринкового суб'єкта, а також його підрозділів, груп і мереж, визначати критерії та показники її оцінювання.

Програмні результати навчання за вибіркоким блоком дисциплін (визначені закладом вищої освіти)

ПР 1.2. Розв'язувати складні проблеми та задачі у професійній сфері із застосуванням сучасних інформаційних технологій та спеціального програмного забезпечення, методів та прийомів в умовах невизначеності

ПР.1.5. Вміти відшукувати, обробляти, систематизувати та аналізувати інформацію, необхідну для вирішення професійних завдань в сфері управління на засадах маркетингу

ПР1.6. Застосовувати отримані знання для прийняття обґрунтованих управлінських рішень та ефективного ведення бізнесу

Засоби діагностики успішності навчання: теоретичні питання, практичні завдання, завдання для проведення письмових модульних контрольних робіт, питання для опитування під час практичних завдань, індивідуальні питання, питання для поточного контролю, тести, задачі, питання для підсумкового контролю.

Зміст курсу: Предмет і метод мікроекономіки. Теорія граничної корисності й поведінка споживача. Ординалістська теорія поведінки споживача. Аналіз поведінки споживача. Попит і пропонування, їх взаємодія. Мікроекономічна модель підприємства. Витрати і результати виробництва. Ринок досконалої конкуренції. Монопольний ринок. Олігополія і монополістична конкуренція. Загальна характеристика факторних ринків. Ринок праці. Ринок капіталу. Загальна рівновага конкурентних ринків. Зовнішні ефекти в ринковій економіці та їх державне регулювання. Трансформаційні ефекти та мікросистема.

Методи навчання на лекціях: вербальний метод (лекція, дискусія тощо); методи візуалізації (презентація, метод ілюстрації (графічний, табличний, тощо), метод демонстрацій та інші); робота з навчально-методичною літературою (конспектування, тезування, анотування тощо); інші методи у сполученні з новітніми інформаційними технологіями та комп'ютерними засобами навчання (дистанційні, мультимедійні, веб-орієнтовані тощо);

Методи навчання на практичних, семінарських заняттях: вербальний метод (дискусія, співбесіда тощо); метод візуалізації (презентація, метод ілюстрації (графічний, табличний, тощо), метод демонстрацій та інші); робота з навчально-методичною літературою (рецензування, підготовка реферату, есе, доповіді тощо); інші методи у сполученні з новітніми інформаційними технологіями та комп'ютерними засобами навчання (дистанційні, мультимедійні, веб-орієнтовані тощо); кейс-метод (вирішення ситуацій, розв'язання завдань тощо); практичний, пошуковий метод.

Методи оцінювання: для поточного контролю у вигляді усного та письмового опитування, фронтального опитування, тестування, вирішення ситуаційних завдань, розв'язування задач, написання есе (рефератів), виконання індивідуальних та групових проєктів, творчих завдань, тощо; для модульного контролю у вигляді письмової відповіді, тестування, вирішення ситуаційних завдань, розв'язування задач, тощо; для підсумкового контролю проведення диференційованого заліку (усна та/або письмова відповідь, тестування, вирішення ситуаційних завдань, розв'язування задач, тощо.).

Засоби діагностики результатів навчання. Поточний контроль може передбачати застосування широкого спектру форм та методів оцінювання знань, що проводиться за кожною темою. Модульний контроль передбачає письмове виконання різних видів контрольних завдань. Підсумковий контроль передбачає проведення диференційованого заліку.

Порядок оцінювання результатів навчання:

Оцінювання здійснюється за 100 бальною шкалою.

Поточний контроль = 30 балів. Самостійна робота = 10 балів.

Модульний контроль = 20 балів.

Підсумковий контроль = 40 балів.

Рекомендована література:

1. Аналітична економія: Макроекономіка і мікроекономіка: підруч.: у 2 кн. / С. М. Панчишин, П. І. Островерх, В. Б. Буняк та ін.; за ред. С. М. Панчишина, П. І. Островерха. Кн. 2: Мікроекономіка. 2-ге вид., виправл. і доповн. Київ: Знання, 2014. 390 с.
2. Базилінська О., Мініна О. Мікроекономіка: навч. посіб. Київ: Видавництво ЦУЛ, 2019. 348 с.
3. Гронтковська Г. Е., Косик А. Ф. Мікроекономіка: навч. посіб. Київ: Центр навчальної літератури, 2013. 439 с.
4. Економічна теорія: навч. посіб. для студентів спеціальностей «Економіка», «Облік і оподаткування», «Менеджмент», «Маркетинг», «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» / Колектив авторів: Шкодін І. В. та ін. Харків: Видавництво Іванченка І.С., 2020. 230 с.
5. Карпова І. В., Шкодін І. В. Мікроекономіка. Навч.- метод. посіб. для самостійної та індивідуальної роботи студентів. Харків: ХІБС УБС НБУ, 2016. 264 с.
6. Карпова І. В., Шкодін І. В. Мікроекономіка. Опорний конспект лекцій. Харків: ХІБС УБС НБУ, 2016. 83 с.
7. Міжнародна мікроекономіка: навч. посіб. Видання 4-те перероб. та доп. Київ: Центр учбової літератури, 2014. 368 с.
8. Шкодін І. В. Мікроекономіка та макроекономіка: навч.-метод. матеріали для студ. спец. 292 «Міжнародні економічні відносини». Харків: ХНУ імені В.Н.Каразіна, 2018. 45 с.
9. Бізнес-аналітика в економіці, фінансах, маркетингу та управлінні / навчальний посібник /М.М.Єрмошенко, С.А.Єрохін, І.Ю. Штулер, Ю.В.Костинець – Київ : НАУ, 2020. – 810с.
10. Маркетинг: підручник /М.М.Єрмошенко, С.А.Єрохін, Т.В.Серкутан, Ю.М.Неговська, Я.А.Громова, Ю.В.Костинець – Київ : НАУ, 2020. – 810 с.

Викладач: Штулер Ірина Юріївна доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансів, обліку та фундаментальних економічних дисциплін

Гарант освітньої програми:

Єрмошенко Микола Миколайович,
доктор економічних наук, професор.

