

ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД  
«УКРАЇНСЬКА АКАДЕМІЯ БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ  
НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ»

**ПРОФЕСІЙНА КОМПЕТЕНТНІСТЬ  
ЕКОНОМІСТА-МІЖНАРОДНИКА:  
ТЕХНОЛОГІЇ ФОРМУВАННЯ**

**Навчально-методичний посібник для вивчення спеціального  
курсу**

Суми  
УАБС НБУ  
2009

УДК 378. 047: 339.9] (073)

ББК 74.58

П 84

Рекомендовано до видання методичною радою факультету банківських технологій Державного вищого навчального закладу «Українська академія банківської справи Національного банку України», протокол № від

Розглянуто та схвалено на засіданні кафедри іноземних мов, протокол № від

Укладач:

Л.С. Отрощенко

Рецензенти:

д-р екон. наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки ДВНЗ  
«Українська академія банківської справи Національного банку України»

*М.І. Макаренко*

кандидат педагогічних наук, доцент ДВНЗ «Українська академія банківської справи  
Національного банку України»

*А.О. Ходцева*

канд. пед. наук, доцент, завідувач кафедри гуманітарних дисциплін Сумської філії  
Харківського Національного університету внутрішніх справ

*Г.Ф. Чернишова*

**П84 Професійна компетентність економіста-міжнародника: технології формування:** навч.- метод. посібник для організації практ. занять та самост. вивч. дисц./ Уклад. Л.С. Отрощенко. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. - 82 с.

Посібник підготовлений з урахуванням вимог Болонської декларації, у відповідності до нової освітньо-професійної програми підготовки бакалавра напрямку 6.030503 «Міжнародна економіка». Метою видання є розвиток у студентів професійної компетентності як передумови їх конкурентоспроможності на світовому ринку праці.

Посібник містить авторську навчальну програму спеціального курсу «Професійна компетентність майбутніх фахівців зовнішньоекономічного профілю», погодинний розподіл аудиторних занять, комплекс навчально-методичного забезпечення до кожної теми курсу (методичні поради викладачам щодо організації навчання та студентам щодо вивчення теоретичного матеріалу, термінологічний словник, контрольні питання та тестові завдання для перевірки знань, теми для написання есе), зразки завдань для поточно-модульного контролю знань студентів, методичні рекомендації щодо організації курсу, додатки та список рекомендованої літератури.

Призначений для студентів зовнішньоекономічних спеціальностей, викладачів, а також усіх зацікавлених у підвищенні рівня власної професійної компетентності.

УДК 378. 047: 339.9] (073)

ББК 74.58

© ДВНЗ «Українська академія банківської справи  
Національного банку України», 2009

© Отрощенко Л.С., 2009

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	
1. ПРОГРАМА СПЕЦІАЛЬНОГО НАВЧАЛЬНОГО КУРСУ «ПРОФЕСІЙНА КОМПЕТЕНТНІСТЬ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОГО ПРОФІЛЮ».....	
Тема 1. Розвиток функціональних здібностей фахівця.....	
Тема 2. Соціальні аспекти розвитку особистості фахівця.....	
Тема 3. Формування особистості фахівця в умовах інформаційного суспільства.....	
Тема 4. Розвиток методичної майстерності фахівця.....	
Тема 5. Чинники особистісного розвитку фахівця.....	
2. НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КУРСУ.....	
Тема 1. Розвиток функціональних здібностей фахівця.....	
Тема 2. Соціальні аспекти розвитку особистості фахівця.....	
Тема 3. Формування особистості фахівця в умовах інформаційного суспільства.....	
Тема 4. Розвиток методичної майстерності фахівця.....	
Тема 5. Чинники особистісного розвитку фахівця.....	
Методичні рекомендації щодо організації спеціального навчального курсу «Професійна компетентність майбутніх фахівців зовнішньоекономічного профілю».....	
ЗРАЗКИ ЗАВДАНЬ ДЛЯ ПОТОЧНОГО МОДУЛЬНОГО КОНТРОЛЮ ЗНАНЬ СТУДЕНТІВ.....	
ІНФОРМАЦІЙНІ МАТЕРІАЛИ.....	
ЛІТЕРАТУРА.....	

## ВСТУП

Сучасний світ у своєму історичному кроці у XXI століття характеризується процесами глобалізації та інтернаціоналізації економіки, відкриттям кордонів, посиленням конкуренції на ринку праці, міграцією фахівців. Більшість країн світу переходить до ринкової економіки, демократизації та інформатизації суспільства, що створює якісно нову ситуацію у сфері економічної освіти. Сучасні економісти повинні ефективно працювати як у межах власної країни, так і в міжнародному глобальному середовищі. Для досягнення цієї мети необхідно базувати освітню діяльність ВНЗ на компетентнісних засадах.

На думку сучасних науковців, лише СВЕ-освіта (competence-based education) в змозі забезпечити конкурентноздатний рівень сучасного фахівця, завдяки: 1) самостійності суб'єкту в процесі професійної діяльності, під час вирішення проблем; 2) відображенню особистісних якостей фахівця; 3) посиленню практичної орієнтованості освіти; 4) випереджальній та неперервній якості освіти.

З метою розвитку професійної компетентності майбутніх економістів-міжнародників пропонується спеціальний навчальний курс «Професійна компетентність майбутніх фахівців зовнішньоекономічного профілю».

Навчальний курс розрахований на 72 год./2 кредити і передбачає проведення лекційних, семінарських, практичних занять, а також самостійної роботи студентів. Програма курсу реалізується за допомогою міжпредметних зв'язків у професійній підготовці майбутніх економістів-міжнародників та інноваційних методів інтерактивного характеру: ділових ігор, тренінгів, кейс-стаді, тестів, що забезпечує передачу теоретичних знань та практичних навиків майбутнім економістам-міжнародникам.

Запропонований курс сприятиме професійно-особистісному розвитку майбутніх економістів-міжнародників, а саме формуванню їх професійної компетентності. Курс може бути використаним як технологія підготовки інших економічних спеціальностей при зміні змістового наповнення відповідно до фаху.

При розробці курсу були використані системний, міжкультурний, діяльнісний, акмеологічний, особистісно-розвивальний підходи та враховані педагогічні

принципи: науковості, системності, гуманізму, зв'язку теорії і практики, активності, індивідуальності, доступності, рефлексії.

## 1. ПРОГРАМА СПЕЦІАЛЬНОГО НАВЧАЛЬНОГО КУРСУ «ПРОФЕСІЙНА КОМПЕТЕНТНІСТЬ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОГО ПРОФІЛЮ»

### Тема 1. РОЗВИТОК ФУНКЦІОНАЛЬНИХ ЗДІБНОСТЕЙ ФАХІВЦЯ

#### **Професійна підготовленість фахівця.**

Професійні знання, уміння, навички економіста-міжнародника. Професійна компетентність економіста. Складові професійної компетентності майбутніх економістів (О. Бондарева, Л. Дибкова, Г. Копил). Структура професійної компетентності економіста-міжнародника. Рівні професійної компетентності фахівця. Модель фахівця зовнішньоекономічного профілю. Особливості професійної діяльності економіста-міжнародника. Професіограма економіста-міжнародника. Економічна компетентність. Економічне мислення. Професієзнавча компетентність. Управлінська компетентність. Прогностична компетентність. Контрольна компетентність. Класи професійних завдань економістів у межах професійних функцій за С. Степаненко (додаток А). Три групи якостей менеджера (Л. Балабанова, О. Сардак): професійні, особистісні, ділові. Професійні функції економіста-міжнародника. Права та обов'язки економістів-міжнародників. Поєднання теоретичних знань і практичних навичок при вирішенні професійних проблем. Технологія розв'язання фахової творчої задачі (С. Сисоєва). Структура діяльності фахівця (Х. Лейметс): цілепокладання, професійна поведінка, аналіз і оцінка результатів професійної поведінки. Сторони професійної діяльності (О. Леонтьєв): мотиваційно-потребова і операціонально-технічна. Середовища професійної діяльності економіста (Т. Коваль) – економічне, управлінське, правове, соціальне, мовне та ін. Професійне самовизначення. Продуктивність. Здатність до управлінської діяльності. Етапи та ознаки розвитку колективу. Колективізм. Навички командної роботи. Професійна самореалізація економіста-міжнародника.

### **Цілісний науковий світогляд фахівця.**

Світогляд як філософська категорія. Структура світогляду. Світоглядні ідеї Архімеда, Евкліда, К. Птоломея, Леонардо да Вінчі, М. Коперника, Дж. Бруно, Г. Галілея, І. Кеплера, Р. Декарта, Б. Паскаля, І. Ньютона, Г. Лейбніца, М. Ломоносова, Ч. Дарвіна, М. Лобачевського, К. Гаусса, А. Ейнштейна, М. Вінера, Дж. фон Неймана та ін. Комплексне вивчення явищ дійсності. Погляди і переконання. Особистісні та суспільні цінності. Цінності життєдіяльності (Н.Крилов). Професійні цінності економіста-міжнародника. Теоретичне мислення. Економічний світогляд. Економічна свідомість. Економічне мислення. Професійно важливі якості економіста-міжнародника. Професійна активність фахівця. Нестандартне мислення. Практичний склад ума. Воля. Свідома саморегуляція своєї поведінки і діяльності. Усвідомлене позитивне ставлення до економічної діяльності. Правильне розуміння минулого і сучасного світу.

### **Системний підхід до вирішення професійних завдань – ділова гра за**

В. Даніліною, під час проведення якої здійснюється інтеграція учбової та практичної діяльності студентів. Пропонуються ситуативні завдання на закріплення знань, отриманих у рамках теоретичної підготовки. Під час проведення гри студенти аналізують запропоновану ситуацію, взаємодіють та приймають рішення. Тренінг є ефективним засобом розвитку професійно важливих якостей студентів.

### **Професійна етика фахівця.**

Етика як наука: поняття, предмет, структура. Мета і функції етики. Мораль: теорії походження, поняття, ознаки. Структура і функції моралі. Мораль і право. Соціальні функції моралі. Моральна свідомість. Моральна культура соціуму та особистості (Л. Архангельський, Є. Бабосов, Л. Вовченко, М. Зелінський, В. Шинкарук). Моральний вчинок. Моральні категорії. Моральні відносини. Професійна етика. Види професійної етики. Професійна етика економіста-міжнародника. Моральні вимоги до економіста-міжнародника. Корпоративна етика. Конфлікт інтересів в діяльності економіста-міжнародника (поняття і етика дій). Моральний кодекс економіста-міжнародника.

Таблиця 1.1.

**ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН АУДИТОРНИХ ЗАНЯТЬ ЗА МОДУЛЕМ «РОЗВИТОК  
ФУНКЦІОНАЛЬНИХ ЗДІБНОСТЕЙ ФАХІВЦЯ»**

Тематичні блоки	Зміст	Розподіл годин		
		лекції	семінари	практичні
Професійна компетентність економіста-міжнародника як чинник конкурентоспроможності у глобальному середовищі	1. Професійна підготовленість фахівця.	2		
	2. Професійна компетентність економіста-міжнародника: структура, рівні, умови формування.	2	2	
Світоглядна позиція економіста-міжнародника	1. Цілісний науковий світогляд фахівця.	2		
Професійне становлення особистості фахівця	1. Стратегія і тактика раціональної поведінки під час вирішення професійних завдань.			4
Професійна етика економіста-міжнародника	1. Професійна етика економіста-міжнародника	2		

**Тема 2. СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ОСОБИСТОСТІ ФАХІВЦЯ**

**Життя у полікультурному середовищі.**

Картина світу. Полікультурне суспільство (М. Матіс). Монокультурні та полікультурні цивілізації. Багатозначність культур у світі. Розподіл світових культур: культури сорому і культури провини (С. Арутюнов). Розуміння відмінностей різних культур. Мультикультурність. Чотири загальні культурологічні типи: етноцентризм, поліцентризм, універсалізм і культурний релятивізм. Культурний досвід людства. Аспекти культури: матеріальна культура, культура виробництва, культура ділового спілкування. Структурні ознаки культури: національний характер, сприйняття дійсності, сприйняття часу, сприйняття простору, мислення, мова, невербальна комунікація, цінності; модель поведінки: норми, звичаї, соціальні ролі; соціальні групи та відносини між ними (О. Куліш). Ментальність народів. Типи народів світу за специфікою ділових культур: моноактивні, поліактивні, реактивні (Р. Льюїс). Типи культур, притаманні окремими країнам і регіонам: європейський (Східна Європа, Північна Європа, Південна Європа, Західна Європа), американський (Північна Америка, Центральна

Америка, Південна Америка), східний (Далекий Схід, Арабо-мусульманський Схід), африканський (Північна Африка, Тропічна Африка, Південно-Африканська Республіка), австралійський (Австралія, Океанія). Підтипи народів Європи (Х. Гюнтер): нордійці, динарці, середземноморці, остійці. Інтеркультурологічна комунікація (М. Бореллі, К. Енгельгардт). Міжкультурне спілкування (Р. Гарсія, З. Гасанова, С. Ніето, А. Пергей, Д. Хупс, Є. Баграмов, Ю. Бромлей, Ю. Гороховський). Діалог культур (С. Курганов). Мова у полікультурному середовищі. Полікультурна грамотність. Міжнародний етикет. Історія формування етикету. Етикет ділових прийомів. Види прийомів. Етикет за столом. Одяг ділової людини. Невербальні особливості бізнес-етикету різних країн. Специфіка невербальних засобів комунікації в різних країнах: англійці, німці, французи, американці, італійці, японці, китайці та ін. Основні святкові дні країн світу.

### **Розвиток комунікативних здібностей фахівця.**

Теорія комунікативної дії (Ю. Хабермас). Комунікативна культура. Вербальні засоби спілкування. Специфіка вербальних засобів спілкування у професійній діяльності. Техніка висловлювань. Поняття та зміст мовного етикету. Вміння слухати як засіб комунікації. Види слухання: критичне, емпатичне, нерелексивне, активне рефлексивне. Концепції, правила та технічні засоби «позитивного слухання». Комунікативні бар'єри: соціально-політичні, технічні, конкретно-ситуативні, предметно-змістові, мовно-національні, освітні, професійні, вікові, статеві, власне комунікативні (вербальні і невербальні). Подолання комунікативних бар'єрів. Зворотний зв'язок. Способи ставлення та конструювання питань. Види питань та технології відповідей на них. Психологічні засоби залишення відповідей. Невербальні засоби спілкування: кінесика, парамова, проксемика. Кінесика. Інтерпретація сигналів очей та обличчя. Мова тіла: пози, рухи тіла, хода, жестикуляція. Проксемика. Дистанція, позиції за столом, організація просторового середовища. Паралінгвістика та екстралінгвістика. Темп, тембр, дикція, артикуляція, паузи, манера спілкування. Мова ділового спілкування у процесі міжкультурної комунікації. Психологія ділового спілкування із закордонними партнерами.



Форми ділової комунікації у професійній діяльності економіста-міжнародника. Письмові та усні комунікації, їх види й специфіка. Презентаційні навички та вміння у професійній діяльності економіста-міжнародника. Види презентацій. Візуальна підтримка презентацій. Ефективне управління презентацією. Самопрезентація економіста-міжнародника. Організація та особливості проведення дискусійних форм ділового спілкування: спор, полеміка, дискусія, симпозіум. Етикет спілкування по телефону. Імідж ділової людини. Особливості індивідуального іміджу. Комунікативна політика компанії. Корпоративна культура та корпоративна комунікація. Візитні картки та їх використання.

### **Становлення професійної культури особистості фахівця.**

Загальнолюдська культура у філософії та педагогіці (С. Аверинцев, Л. Баткін, М. Бахтін, Р. Бенедикт, В. Біблер, Т. Грушевицька, М. Грушевський, В. Давидович, Г. Драч, Ю. Жданов, Л. Іонін, М. Каган, І. Кант, К. Клакхон, М. Коцюбинський, А. Кребер, І. Лернер, Ю. Лотман, Е. Маркарян, М. Мід, Є. Орлова, В. Попков, А. Садохін, Е. Сепір, Е. Тайлор, Л. Українка, І. Франко та ін.). Основні види культури (В. Андрущенко, Л. Губерський, М. Михальченко): виробнича (економічна) культура суспільства, політична культура, духовна культура, культура спілкування та побуту. Професійна культура особистості фахівця. Компоненти професійної культури фахівця: аксіологічний, технологічний, креативний та особистісний. Компоненти особистісної культури: культура емоцій, інтелекту, поведінки, спілкування, зовнішнього вигляду, екологічної обстановки, мови й мовлення. Духовна культура особистості (А. Баранов, І. Гончаров, С. Голод, Є. Зейлігер, В. Іванов, В. Кобляков та ін.). Духовність та культура у міжнародному бізнесі. Система духовних цінностей. Духовність і християнська культура. Матеріальна культура. Особистісна культура. Естетична культура. Інноваційна культура фахівця. Управлінська культура економіста-міжнародника. Національна свідомість. Національна терпимість. Патріотизм (К. Ушинський, В. Сухомлинський, Ю. Руденко, І. Мартинюк). Політична культура. Кроскультурна грамотність. Політична ввічливість. Толерантність. Усвідомлення національних інтересів у глобальному середовищі. Неконфліктна взаємодія. Громадянські цінності.

Таблиця 1.2.

**ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН АУДИТОРНИХ ЗАНЯТЬ ЗА МОДУЛЕМ  
«СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ОСОБИСТОСТІ ФАХІВЦЯ»**

Тематичні блоки	Зміст	Розподіл годин	
		лекції	семінари
Професійна діяльність економіста-міжнародника у полікультурному середовищі	1. Багатозначність культур у світі. 2. Розуміння відмінностей та діалогова взаємодія різних культур.	2 2	2
Комунікативні навички як підґрунтя ефективної професійної діяльності економіста-міжнародника	1. Вербальні та невербальні засоби спілкування у професійній діяльності економіста-міжнародника. 2. Комунікативна культура економіста-міжнародника.	2 2	2
Професійна культура економіста-міжнародника в системі ціннісного виміру	1. Професійна культура економіста-міжнародника: етимологія, структура, практична значущість.	2	

**Тема 3. ФОРМУВАННЯ ОСОБИСТОСТІ ФАХІВЦЯ В УМОВАХ ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА**

**Інформаційне суспільство як нова історична фаза розвитку цивілізації.**

Чотири інформаційні революції в історії розвитку людства: поява писемності (5 тисяч років тому); винахід книгодрукування (1480 рік нашої ери); поява телефону, телеграфу, радіо, телебачення; винахід комп'ютеру, розвиток електронно-обчислюваної техніки. Концепція «інформаційного суспільства» (Д. Белл, Ю. Ханші, А. Тоффлер). Ознаки та ключові моменти інформаційного суспільства (Д. Белл). Освіта і наука як чинники розвитку інформаційного суспільства. Суть поняття «інформація» (Н. Вінер, С. Симонович, Л. Мельник та ін.). Властивості інформації. Кібернетика. Управлінська інформація. Економічна інформація. Інформаційні зв'язки (об'єктні, понятійні). Дидактична інформація. Знання як вищий рівень інформації (А. Фрідланд). Типи знань: емпіричні, теоретичні, квазіметричні знання. Види знань. Етапи управління знаннями. Інженерія знань. Рівні знань: репродуктивний, конструктивний та творчий. Функції знань: онтологічна, орієнтирна, оцінна, гносеологічна, регулятивна, освітня, виховна. Аспекти процесу отримання знань: психологічний, лінгвістичний, гносеологічний. Роль інформаційних процесів у суспільстві. Інформаційне право. Авторське право.

## **Компетентність у сфері інформаційних технологій.**

Медійна компетентність. Інформаційно-аналітична компетентність. Інформованість. Комп'ютерна та інформаційна грамотність. Інформаційні навички. Аналітичні здібності. Логічне мислення. Інформаційні технології. Класи інформаційних технологій: базові інформаційні технології та прикладні інформаційні технології. Інформаційний менеджмент. Економічна інформація та її особливості. Властивості економічної інформації (І. Гордієнко, Г. Титаренко). Критерії економічної інформації: синтактика, семантика, прагматика. Носії економічної інформації. Кодування економічної інформації. Інформація в управлінні складними економічними об'єктами. Інформаційний менеджмент. Інформаційне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності. Інформаційні потоки в організації. Інформаційний консалтинг. Інформаційні продукти і послуги. Автоматизовані інформаційні технології. Інформаційні війни. Інформаційна безпека. Засоби захисту інформації. Класифікація комп'ютерних вірусів. Система захисту від комп'ютерних вірусів. Класифікація антивірусних програм. Інформаційна зброя. Інформаційний тероризм. Автоматизовані робочі місця. Автоматизоване робоче місце керівника. Автоматизоване місце економіста.

## **Формування інформаційної культури фахівця.**

Інформаційна культура фахівця (М. Жалдак, І. Роберт, О. Снігур, І. Хангельдієва, Є. Медведєва). Категорії інформаційної культури особистості. Інформаційна культура економіста-міжнародника: розуміння, структура, умови формування, практична значущість. Рівні інформаційної культури. Критерії та показники сформованості інформаційної культури економіста-міжнародника.

## **Інформаційні системи сучасного офісу.**

Види аудіовізуальних і технічних засобів, що використовуються в офісі. Комп'ютери і їх види. Периферійні устаткування. Технології і засоби мультимедіа. Системна програмна оболонка Windows XP та сервісні програми (антивірусні програми, архіватори, драйвери зовнішніх пристроїв та ін.). Сімейство офісних додатків фірми MS Office XP (MS Word, MS Access, MS Power Point та ін.).

Система розпізнання текстової та графічної інформації (Fine Reader). Автоматизовані словники Lingvo (виробник – АBBYY Software House), Мультилекс (виробник – Медіалінгва) та ін. Системи машинного перекладу Promt (виробник – ПРОМТ, Санкт-Петербург), Pragma (виробник – Trident Software Ukraine, Київ), PARS (виробник – Лінгвістика, Харків), Magic Gooddy (виробник – ПРОМТ, Санкт-Петербург та ін.). Графічні процесори Corel Draw, Photo Shop, Adobe Image Ready. Інформаційні електронного документообігу, колективної діяльності, керування інформацією в офісі та ін. Комп'ютерні мережі. Електронний документообіг. Електронні бібліотеки та сітьові ресурси. Інформаційно-пошукові фонди. Комп'ютерне моделювання. Інформаційні системи для мультинаціональних корпорацій. Інформаційна система менеджменту підприємства SAP R/3.

Таблиця 1.3.

### **ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН АУДИТОРНИХ ЗАНЯТЬ ЗА МОДУЛЕМ «ФОРМУВАННЯ ОСОБИСТОСТІ ФАХІВЦЯ В УМОВАХ ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА»**

Тематичні блоки	Зміст	Розподіл годин		
		лекції	семінари	практичні
Інформація та особистість в умовах інформаційного суспільства	1. Концепція, ознаки інформаційного суспільства.	2	2	
	2. Роль знань в інформаційному суспільстві.	2	2	
Формування інформаційної культури фахівця	1. Інформаційна культура економіста-міжнародника: визначення, структура, категорії, практична значущість.	2	2	
Інформаційні ресурси у професійній діяльності економіста-міжнародника	1. Інформаційні ресурси сучасного офісу.	2		2

#### **Тема 4. РОЗВИТОК МЕТОДИЧНОЇ МАЙСТЕРНОСТІ ФАХІВЦЯ**

##### **Методична компетентність економіста-міжнародника.**

Методична компетентність економіста-міжнародника: визначення, практична значущість. Структурні компоненти методичної компетентності економіста-міжнародника. Дидактично-методична компетентність економіста-міжнародника. Способи формування професійних знань, умінь, навичок. Методичні навички.

Методична майстерність. Вміння вчитися. Методичне мислення. Володіння економічним інструментарієм: методами стратегічного розрахунку та економічної графіки. Володіння методами техніко-економічного, екологічно-орієнтованого аналізу виробництва. Володіння методами економічного аналізу та проектування, наявність системного уявлення про структури і тенденції розвитку української і світової економіки. Моделювання бізнес-процесів. Методології моделювання і аналізу бізнес процесів (Л. Яковенко, В. Яковенко): методологія моделювання бізнес процесів (Business Process Modeling) IDEF0; методологія опису потоків робіт (Work Flow Modeling) IDEF3; методологія опису потоків даних (Data Flow Modeling) DFD; методологія ARIS; методологія Еріксона-Пенкера EPBE; методологія моделювання, вживана в технології Rational Unified Process. Інструментальні системи для моделювання бізнес-процесів. Методики опису різних предметних областей діяльності. Методи аналізу процесів. Контролінг і моніторинг процесів. Методи оптимізації бізнес-процесів. Структура бізнес-плану підприємств та його розроблення. Освітня компетентність фахівця. Когнітивна компетентність. Системне, інтеграційне, наукове, глобальне, критичне, творче і логічне мислення. Критичний стиль мислення. Загальні методи мислення. Концептуальні здібності. Системний підхід до рішення поставленої задачі. Сприйняття та інтерпретація інформації. Аналітичні здібності. Здатність приймати рішення. Потреба навчатися упродовж життя. Організаційна компетентність. Готовність до змін. Дослідницька компетентність. Консультаційна діяльність. Менеджмент часу.

### **Формування методичної культури фахівця.**

Методична культура економіста-міжнародника як основа професійної майстерності. Зміст і структура методичної культури. Умови формування методичної культури.

### **Науково-дослідна діяльність фахівця.**

Поняття наукового дослідження. Вимоги до наукового дослідження. Види наукових досліджень. Розвиток економічних наук та їх класифікація. Основні напрями досліджень з економіки. Нормативна база розвитку наукової діяльності в Україні. Методологія та методика наукових досліджень. Методологія економічної науки. Загальнонаукові та емпіричні методи дослідження. Спеціальні методи економічних

досліджень. Методи спостереження та збору даних. Методи вибіркового спостереження. Методи групування. Таблично-графічні методи. Методи аналізу. Методи прогнозування. Методи моделювання. Програмно-цільовий метод. Евристичні методи. Принципи та функції економічного прогнозування. Об'єкти наукових досліджень та їх класифікація. Основні напрямки наукових досліджень з економіки. Ефективність наукових досліджень. Системний підхід у наукових дослідженнях. Джерела наукових досліджень. Наукова публікація: основні види, функції. Наукова монографія: структура, текст. Наукова стаття: структура, текст. Доповідь, тези доповіді.

Таблиця 1.4.

### ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН АУДИТОРНИХ ЗАНЯТЬ ЗА МОДУЛЕМ «РОЗВИТОК МЕТОДИЧНОЇ МАЙСТЕРНОСТІ ФАХІВЦЯ»

Тематичні блоки	Зміст	Розподіл годин		
		Лекції	Семінари	Практичні
Методична компетентність економіста-міжнародника	1. Методична компетентність економіста міжнародника: визначення, структурні компоненти, практична значущість.	2	2	
	2. Методології моделювання бізнес-процесів і основи їх технічної реалізації.	2		2
Методична культура фахівця як основа професійної майстерності	1. Методична культура економіста-міжнародника: визначення, структура, умови формування, практична значущість.	2	2	
Методологія наукових досліджень в галузі зовнішньоекономічної діяльності	1. Основи наукових досліджень в галузі зовнішньоекономічної діяльності.	2	2	

## Тема 5. ЧИННИКИ ОСОБИСТІСНОГО РОЗВИТКУ ФАХІВЦЯ

### Психологічні характеристики особистості фахівця.

Людина. Індивідуальність. Особистість. Унікальність особистості (Г. Олпорт, М. Щетинин). Гуманістична теорія особистості (Е. Фромм). Структура особистості (А. Ковальов, М. Каган, В. Ледньов, В. Моляко, В. Моргун, К. Платонов, В. Рибалка). Динамічна структура особистості (К.Платонов). Чотири підструктури особистості: біопсихологічні властивості особистості, особливості психічних процесів, досвід особистості, спрямованість особистості. Рівні структури особистості (психофізіологічний, психічний, соціально-психологічний). «Я-концепція». «Я-реальне». «Я-дзеркальне». Розвиваюча педагогіка. Індивідуалізація навчання і виховання (В. Вахтеров). Ієрархія особистісних цінностей (А. Маслоу). Теорія індивідуальної психології. (А. Адлер). *Его*-психологія (Е. Еріксон). Феноменологічний напрям в теорії особистості (К. Роджерс). Фактори рис особистості - теорія «Великої п'ятірки»: невротизм, екстраверсія, відкритість до досвіду, доброзичливість, свідомість (Л. Первин). Психологія особистості. Русійні сили психічного розвитку людини. Психологічні підструктури особистості (О. Леонтьєв). Духовне становлення особистості. Внутрішня гармонія особистості. Темперамент. Характер. Здібності. Інтереси, схильності та потреби особистості. Духовні інтереси, ідеали, цінності (А. Здравомислов). Потреби, мотиви, життєві плани. Філософська антропологія та аксіологія (М. Шелер, Х. Плеснер). Дегуманізація людини. (Є. Монтегю, Ф. Метсон). Фактори, які впливають на поведінку людей. Техніка психофізичної саморегуляції. Шляхи самовиховання та саморозвитку. Самореалізація особистості (М. Недашківська, Л. Сохань, В.Тихонович, В. Шинкарук).

### Вимоги до особистісних рис фахівця.

Особистісні якості компетентного фахівця. Вимоги до особистості фахівця фінансового економічного профілю (Т. Поясок): інтелектуальні, комунікаційні, ділові якості. Роль сучасного менеджера (Ю. Палеха). Структура особистісної компетентності економіста міжнародника. Мотиваційно-волевова компетентність. Життєві цінності людини. Воля. Сумлінність. Гнучкість. Впевненість у собі.

Життєва стійкість. Терпіння. Емоційне здоров'я. Пунктуальність. Рефлексивна компетентність. Рефлексивність. Інноваційний тип мислення. Креативність. Організаторські здібності. Здатність сприймати різноманітність та міжкультурні відмінності. Активність. Здатність працювати у міжнародному контексті. Відповідальність. Самостійність. Цілеспрямованість. Працелюбність. Коректність. Самоорганізація. Самоуправління. Самоконтроль. Самооцінка. Самокорекція. Саморозвиток. Самоактуалізація.

### **Особистісний розвиток фахівця.**

Індивідуальний розвиток особистості. Формування особистості. Акмеологія. Управлінська акмеологія. Основні концепції розвитку людини: соціологічна, біологічна і генетико-соціальна. Показники особистісного розвитку (О. Мещанінов). Розвиток здібностей. Творче та самостійне мислення. Критичне ставлення до процесів у бурхливому світі. Спроможність обирати найважливішу інформацію з потоку. Спроможність генерувати ідеї, гіпотези та формулювати проблеми, складати план їх вирішення. Альтернативність, вміння висувати варіанти та приймати рішення в умовах невизначеності. Самодостатність внутрішньої свободи особистості. Ініціативність та відчуття внутрішньої свободи. Самоцінність. Саморозвиток протягом усього життя. Адаптивність до динамічних умов у суспільстві. Самовизначення. Задоволення своєю роллю протягом усього життя, здатність знаходити саме «своє» місце. Комунікбельність, вміння працювати у команді. Позитивна енергетика. Ораторське мистецтво. Ефективність власних дій для втілення, реалізації, досягнення сформульованих власних цілей. Мобільність до вимог, які швидко змінюються. Заповзятість, віра в особисті переконання, можливість їх досягнення, надії на успіх. Самовизначення професіонала на шляху постійного розвитку згідно з принципами добра і справедливості. Моральність у процесі вироблення рішення у поєднанні з прагматичними грамотними оцінками. Відповідність темпів особистісного розвитку темпам змін соціально-економічних відносин. Конкурентоспроможність на ринку праці. Демократичний світогляд та фундаментальна культура.



**Розвиваємо впевненість у собі** – психологічний тренінг, що розвиває у студентів навички впевненості в собі, дає знання і здатності використовувати їх на підсвідомому рівні, сприяє професійному становленню і самовдосконаленню особистості фахівця.

Таблиця 1.5.

**ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН АУДИТОРНИХ ЗАНЯТЬ ЗА МОДУЛЕМ «ЧИННИКИ ОСОБИСТІСНОГО РОЗВИТКУ ФАХІВЦЯ»**

Тематичні блоки	Зміст	Розподіл годин		
		Лекції	Семінари	Тренінги
Соціально-діяльнісна сутність особистості	1. Психологічні характеристики особистості фахівця. Професійна спрямованість особистості.	2	2	
Цінність особистості фахівця	1. Особистісні якості компетентного фахівця	2		
Психологічні особливості становлення особистості фахівця	1. Впевненість у собі як інтегральна якість особистості фахівця.			4
Розвиток особистості професіонала в контексті вимог сучасного суспільства	1. Модель розвитку особистості економіста-міжнародника.	2		

Таблиця 1.6.

**ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН АУДИТОРНИХ ЗАНЯТЬ ЗА СПЕЦІАЛЬНИМ КУРСОМ «ПРОФЕСІЙНА КОМПЕТЕНТНІСТЬ МАЙБУТНІХ ЕКОНОМІСТІВ-МІЖНАРОДНИКІВ»**

Назва модуля	Кількість годин				
	Практичні заняття	Інтегровані лекції	Семінари	Тренінги	Разом
1. Розвиток функціональних здібностей фахівця	4	8	2		14
2. Соціальні аспекти розвитку особистості фахівця		10	4		14
3. Формування особистості фахівця в умовах інформаційного суспільства	2	8	6		16

4. Розвиток методичної майстерності фахівця	2	8	6		16
5. Чинники особистісного розвитку фахівця		6	2	4	12
Всього	8	40	20	4	72

## **НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КУРСУ**

### **Тема 1. РОЗВИТОК ФУНКЦІОНАЛЬНИХ ЗДІБНОСТЕЙ ФАХІВЦЯ**

#### ***1.1 Методичні вказівки***

Формування професійної компетентності майбутніх фахівців зовнішньоекономічного профілю потребує інтегративного підходу у викладанні загально професійних, спеціальних, соціально-гуманітарних, природознавчих дисциплін тощо; інтеграції учбової та практичної діяльності.

Навчання за даним розділом спрямовано на забезпечення опанування студентами системою умінь вирішувати певні типові завдання діяльності при здійсненні виробничих функцій, визначених у положеннях освітньо-професійної програми (ОПП) підготовки та освітньо-кваліфікаційної характеристики (ОКХ) фахівців зовнішньоекономічного профілю та у додатку А (класах професійних завдань економістів у межах професійних функцій).

Даний розділ спрямовано на:

- формування професійних навичок у сфері зовнішньоекономічної діяльності;
- забезпечення функціональної складової професійної компетентності майбутніх фахівців зовнішньоекономічного профілю;
- формування цілісного наукового світогляду, правильного сприйняття сучасних проблем розвитку суспільства;
- формування системного підходу до вирішення професійних завдань;
- спонукання студентів до самостійного економічного мислення.

*Діяльність педагога*, який проводить заняття за темою, полягає в організації системи занять, спрямованих на формування теоретичних знань і практичних навичок у галузі зовнішньоекономічної діяльності; створення умов для творчої

активності студентів; формування стійкого світогляду; формування системного підходу до вирішення професійних завдань у сфері зовнішньоекономічної діяльності; розвиток готовності нести відповідальність за діяльність організації.

*Діяльність студентів:* активна участь у заняттях, які спрямовані на формування установки професійної діяльності; розвиток практичних навичок аналізу та вирішення професійних завдань; вміння мислити самостійно, системно, нестандартно.

*Форми діяльності:* інтегровані лекції, семінари, самостійна робота студентів.

*Методи діяльності:* систематичний аналіз; аналіз професійних вимог до випускників; оцінка видів та результатів діяльності студентів; пояснення, бесіди, дискусії; мозкова атака; імітаційне моделювання прийняття рішень; ділові ігри; есе; тестування, контрольні запитання.

*Очікуваний продукт спільної діяльності:* вміння та навички знаходити правильні рішення у проблемних професійних ситуаціях, розробляти стратегічні цілі функціонування організації при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності; готовність до використання набутих знань, вмінь, навичок у професійній діяльності у глобальному середовищі; готовність дотримуватися етики професійної діяльності та загально прийнятих норм поведінки та моралі в міжособистісних відносинах та суспільстві, сприяти зміцненню моральних засад суспільства, орієнтуватися на загальнолюдські цінності.

Під час вивчення цієї теми рекомендується проведення ділової ігри, розробленою В. Даніліною [21, с.121-128]. Завдяки проведенню ділової ігри здійснюється інтеграція учбової та практичної діяльності. Гра імітує тендер консалтингових компаній на розробку стратегії фірми-замовника з урахуванням особливостей розвитку ринку та його гравців. Роль фірми-замовника виконує компанія, яка реально працює на ринку або гіпотетичний гравець, що готується вийти на конкретний ринок на сучасному етапі його розвитку. Процес прийняття рішень базується на інформації, що надається викладачем (додаток Б) та даних, отриманих студентами із преси, Інтернету.

### **Етапи ділової ігри**

## **Етап 1.**

На *першому етапі* проведення ділової ігри формулюється її ціль, дається необхідна інформація. Учасники мають чітко уявляти предмет ігри, суть та зміст завдань.

*Предмет ігри* – розробка стратегії компанії-замовника.

*Цілі ділової ігри*

*Ігрові:*

- Закріплення знань, отриманих у рамках теоретичної підготовки.
- Застосування інструментів аналізу ринка.
- Моделювання окремих елементів кадрової політики компанії.
- Моделювання окремих форм діяльності компанії.
- Коригування презентаційних навичок учасників.

*Діагностичні:*

- Інтеграція знань, отриманих студентами на попередніх стадіях учбового процесу.
- Розвиток навичок системного підходу до рішення поставленої задачі.
- Розвиток креативності, нестандартності мислення учасників.
- Удосконалення навичок роботи із джерелами інформації, обробки, систематизації й представлення даних у відповідності до поставленої задачі.
- Розвиток навичок командної роботи.
- Проведення критичного аналізу представленого дослідження.

Далі викладач розбиває учасників на парне число команд кількістю від 3 до 7 чоловік. Розподіл робиться випадковим чином з метою виключення можливості самостійного формування команд учасниками, для більш повного виявлення й вдосконалення навичок групової роботи та лідерських здібностей студентів.

У рамках ігри кожна команда виступає як самостійне консалтингове агентство, орієнтоване на розробку стратегії.

Далі сформовані команди здійснюють самостійно розподіл ролей за наступною схемою:

Таблиця 2.1.

## Розподіл ролей у діловій грі

Роль	Обов'язки	Кількість учасників
<b>Керівник проекту</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Отримання завдання від замовника.</li> <li>• Визначення головних етапів дослідження.</li> <li>• Визначення вимог до результатів кожного етапу.</li> <li>• Вироблення вимог до форми представлення результатів проміжних й підсумкових етапів дослідження.</li> <li>• Розподіл обов'язків між виконавцями проекту.</li> <li>• Координація діяльності учасників проекту.</li> <li>• Визначення відповідності результатів діяльності учасників проекту поставленій задачі.</li> <li>• Формулювання підсумкового письмового звіту по проекту.</li> <li>• Представлення результатів дослідження замовнику.</li> </ul>	<b>1</b>
<b>Аналітик</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Аналіз галузі у відповідності до поставленої задачі.</li> <li>• Аналіз позиції компанії.</li> <li>• Представлення результатів досліджень учасникам проектної групи.</li> <li>• Оформлення звіту у рамках проведеного дослідження.</li> <li>• Виконання додаткових завдань у відповідності з наказом керівника у рамках проекту.</li> <li>• Експертна оцінка відповідності результатів діяльності маркетологів конкурентного середовища компанії.</li> <li>• Представлення результатів дослідження замовнику.</li> </ul>	<b>1-3</b>
<b>Маркетолог</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Вироблення рекомендацій до результатів дослідження аналітиків проекту.</li> <li>• Розробка стратегії компанії.</li> <li>• Представлення результатів досліджень учасникам проектної групи.</li> <li>• Оформлення звіту у рамках проведеного</li> </ul>	<b>1-3</b>

	<p>дослідження.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Виконання додаткових завдань у відповідності з наказом керівника у рамках проекту.</li> <li>• Представлення результатів дослідження замовнику.</li> </ul>	
--	--	--

Далі методом жеребкування формуються пари команд. Кількість пар відповідає кількості турів гри. Команди, що складають пару, виступають в якості конкурентів й виконують проект по одному завданню замовника.

Кожна пара команд отримує завдання від замовника. Кількість завдань відповідає кількості турів гри. Завдання формулюються викладачем та містять опис замовлення на розробку стратегії консалтингової компанії від імені реального гравця ринку (додаток Б). Команди отримують завдання та уточнюють деталі.

Наступний крок – складання графіку проведення турів гри. У кожному турі приймають участь дві команди (сформована пара). Решта учасників виступають у рамках туру як замовники. Таким чином, у рамках туру ділової гри кожен студент виконує одну із наступних ролей:

- учасник однієї із команд конкурентів;
- представник замовника.

Таблиця 2.2.

Стисла характеристика ролей

<b>Учасник однієї із команд конкурентів</b>	<b>Представник замовника</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• виконання обов'язків у відповідності до розподілу ролей у команді;</li> <li>• відповіді на питання замовника.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• порівняльний аналіз представлених проектів;</li> <li>• ініціювання дискусії по кожному із представлених проектів;</li> <li>• визначення кращого проекту за підсумками презентації шляхом участі у таємному голосуванні.</li> </ul>

На *другому етапі* учасники представляють результати попередньої самостійної роботи - письмові звіти проведеного дослідження. На проведення дослідження

студенти мають щонайменше два тижні часу. Звіт обов'язково містить наступну інформацію:

- склад та розподіл ролей у команді;
- найменування консалтингової компанії;
- стислий опис характеру діяльності консалтингової компанії;
- рекламне звернення до замовника;
- характеристика ринку й місту компанії-замовника на цьому ринку;
- опис цілей, етапів, методики дослідження;
- обґрунтування релевантності обраної методики дослідження;
- опис основних результатів дослідження;
- перелік джерел інформації.

*Третій етап* - безпосередній тур гри. Тур проводить один із членів журі, яке формується із викладачів спеціальних дисциплін, студентів старших курсів. Проведення туру передбачає жорсткий тайм-менеджмент із нарахуванням штрафних балів при його порушенні. Окремі етапи гри можуть бути скорочені.

*Хід туру:*

1. Визначення послідовності представлення результатів дослідження командами методом жеребкування. Команда, що виступає другою, залишає аудиторію до початку своєї презентації.
2. Презентація проекту першою командою (15 хвилин).
3. Питання та уточнення замовника (15 хвилин). У ролі замовника виступають студенти, які не є учасниками команд.
4. Презентація проекту другою командою (15 хвилин).
5. Питання та уточнення замовника (15 хвилин). У ролі замовника виступають студенти, які не є учасниками команд. Учасники команди, що представила свій проект першою, не мають права приймати участь у дискусії.
6. Вибір переможця методом таємного голосування. Члени команд не беруть участі у голосуванні.
7. Підведення підсумків голосування.
8. Критичний аналіз ігри членами журі.

Аналіз ігри проводиться методом порівняння виступів команд за наступними головними параметрами:

- характер представлення консалтингової компанії;
- ступінь підготовленості презентації, наявність контакту із аудиторією;
- структура презентації;
- повнота дослідження;
- релевантність обраних методів дослідження;
- достовірність використаних даних;
- оригінальність проекту;
- тайм-менеджмент;
- роль керівника;
- поведінка гравців під час дискусії та захисту проекту.

Команда може отримати максимально 10 балів.

Таблиця 2.3.

Методологія оцінки участі у діловій грі

<b>Параметр оцінювання</b>	<b>Максимальна кількість балів</b>	<b>Доля у загальній оцінці, %</b>
Презентація та захист результатів дослідження	3	30
Письмове представлення результатів дослідження	3	30
Ступінь відповідності учасника своєї ролі	2	20
Перемога команди в результаті голосування замовників	2	20

Оскільки головним засобом інтенсифікації процесу професійного становлення майбутнього економіста-міжнародника є включення до безпосередньої професійної діяльності, в ході проведення занять спеціального навчального курсу ставиться завдання максимально наповнити всі складові підготовки фахівців змістом майбутньої професійної діяльності.



## 1.2. Термінологічний словник

**Компетентність** – сукупність знань і вмінь, необхідних фахівцю для здійснення ефективної професійної діяльності: вміння аналізувати і прогнозувати результати праці, використовувати сучасну інформацію щодо певної галузі виробництва.

**Науковий світогляд** – цілісна система наукових, філософських, політичних, моральних, правових, естетичних понять, поглядів, переконань і почуттів, які визначають ставлення людини до навколишньої дійсності й до самої себе.

**Педагогічна технологія** – науково обґрунтована педагогічна система, яка гарантує досягнення певної навчальної мети через чітко визначену послідовність дій, спрямованих на розв'язання проміжних цілей і заздалегідь визначений кінцевий результат; більш-менш жорстко запрограмований процес взаємодії викладача і студента, який гарантує досягнення поставленої мети.

**Переконання** – психічний стан особистості, який характеризується стійкими поглядами, впевненістю у правильності власних думок, поглядів; сукупність знань, ідей, концепцій, теорій, гіпотез, в які людина вірить як в істину.

**Погляди** – прийняті людиною як достовірні ідеї, знання, теоретичні концепції, передбачення, що пояснюють явища природи і суспільства, є орієнтирами в поведінці, діяльності, стосунках

**Професійна етика** – опанування етичних норм професії.

**Професійна компетентність** - (лат. *professio* – офіційно оголошене заняття; *compro* – досягати, відповідати, підходити) – інтегративна характеристика ділових і особистісних якостей фахівця, що відображає рівень знань, умінь, досвіду, достатніх для досягнення мети з певного виду професійної діяльності, а також моральну позицію фахівця.

**Професійна підготовка** – сукупність спеціальних знань, навичок та вмінь, якостей, трудового досвіду та норм поведінки, що забезпечують можливість успішної роботи за певною професією; процес повідомлення учням відповідних знань та вмінь.

**Професійне самовизначення** – самостійне і усвідомлене знаходження професійно-психологічних можливостей людини зі змістом і вимогами професійної праці, також знаходження сенсу діяльності, що виконується в конкретній культурно-історичній (соціально-економічній ситуації).

**Професійні уміння** – певний рівень готовності особистості самостійно виконувати основні види професійної діяльності.

**Професіограма** – кваліфікаційна характеристика, що містить сукупність професійно значущих якостей, здібностей, знань, умінь, навичок.

**Професія** – рід занять, трудової діяльності, що потребує наявності певних знань, навичок і вмінь.

**Світогляд** – система узагальнених уявлень про світ у цілому, про природні й соціальні процеси, що відбуваються в ньому, про ставлення людини до навколишньої дійсності.

**Спеціальність** – 1. Трудова діяльність, яка постійно виконується, виділена із професії внаслідок внутрішнього поділу у рамках професії. 2. Сукупність знань, навичок, вмінь, придбаних у результаті освіти, що забезпечує постановку та рішення певних класів професійних завдань. 3. Напрямок підготовки у вузі або технікумі; він є головним елементом структури змісту професійного навчання.

**Фахівець** – особа, яка володіє компетентністю у певній сфері професійної діяльності або в якомусь окремо взятому питанні. У більш вузькому використанні термін визначає володаря диплому про вищу або середню спеціалізовану освіту.

### **1.3. Темы для студентських есе**

1. Принципи бізнесу та його економіко-політичні основи.
2. Одяг ділового чоловіка.
3. Одяг ділової жінки.
4. Планування переговорів.
5. Проведення ділової зустрічі.
6. Техніка ділової розмови.
7. Специфіка професії економіста-міжнародника.
8. Моральні вимоги до економіста-міжнародника.

9. Корпоративна етика економіста-міжнародника.
10. Проблеми патріотизму, національної свідомості у пам'ятках часів Київської Русі.
11. Ідеї патріотизму у козацькій педагогіці.
12. Світогляд українського народу.
13. Українська культура в європейському контексті.
14. Український комунікативний етикет.
15. Вікові етапи світоглядного становлення особистості.
16. Світоглядні кризи особистості та шляхи виходу з них.

#### **1.4. Контрольні питання**

1. Що таке професійна придатність фахівця? Назвіть професійні знання, уміння, навички економіста-міжнародника. Назвіть професійні функції економіста-міжнародника. До якого типу професій належить професія економіста-міжнародника?
2. Що таке «професійна компетентність»? Дайте визначення «професійної компетентності економіста-міжнародника». Розкрийте структуру та рівні професійної компетентності економіста-міжнародника.
3. Охарактеризуйте класи професійних завдань економістів у межах професійних функцій.
4. Від чого залежить успішне оволодіння професією економіста-міжнародника?
5. Назвіть основні вимоги роботодавців до фахівців зовнішньоекономічного профілю. Які якості та здібності кандидатів стають підставою для відмови у прийнятті на роботу?
6. Визначте структуру і сторони діяльності фахівця. Охарактеризуйте технологію розв'язання фахової творчої задачі.
7. Дайте визначення світогляду. Що становить основу наукового світогляду? Визначте структуру наукового світогляду.
8. Як Ви розумієте поняття «економічний світогляд» та «економічна свідомість»?
9. Що таке етика? В межах якої науки виникла етика? Розкрийте мету і структуру етики. Назвіть функції, які виконує етика.

10. Дайте визначення моралі. Що означає суспільний характер моралі? Розкрийте структуру моралі.
11. Назвіть моральні категорії. Що таке моральні відносини? Що таке моральний вчинок?
12. Що таке професійна етика? Назвіть види професійної етики.
13. Що таке професійна етика економіста-міжнародника? Назвіть моральні вимоги до економіста-міжнародника.
14. Що таке корпоративна етика? Розкрийте специфіку корпоративної етики економіста-міжнародника.
15. Що таке конфлікт інтересів у діяльності економіста-міжнародника?

### **1.5. Тестові завдання для перевірки знань**

1. Професійна компетентність фахівця це:
  - а) сукупність знань і вмінь необхідних для успішної професійної діяльності;
  - б) готовність особистості самостійно виконувати основні види професійної діяльності;
  - в) володіння правом по своїм знанням або повноваженням робити або вирішувати щось.
2. Що є предметом вивчення етики?
  - а) мораль;
  - б) добро і зло;
  - в) методи виховання;
  - г) все вище перелічене.
3. Які є види професійної етики?
  - а) юридична;
  - б) педагогічна;
  - в) лікарська;
  - г) все вище перелічене.
4. В яких видах професій виникає професійна етика?
  - а) у всіх;
  - б) у тих, де об'єктом професійної діяльності є людина;

в) наразі не у всіх, але з розвитком України як демократичної держави, буде розвиватись і професійна етика;

г) все вище перелічене.

5. Мораль це:

а) внутрішні (духовні та душевні якості людини, засновані на ідеалах добра, справедливості, честі та ін., які проявляються у відношенні до людей та природи;

б) розкриття та розвиток душі з її прагненнями любити та творити добро;

в) процес індивідуального розвитку особистості;

г) інша відповідь.

6. Які з перерахованих цінностей належать до цінностей життєдіяльності за

Н. Криловим:

а) співпраця;

б) самореалізація;

в) альтруїзм;

г) цікавість;

д) толерантність;

е) емпатія.

7. Яка цінність поєднує цінності-чесноти та цінності життєдіяльності:

а) свобода;

б) духовність;

в) взаєморозуміння;

г) співпраця.

8. Основні ознаки та етапи розвитку колективу систематизував та виділив:

а) С. Шацький;

б) А. Макаренко;

в) В. Сухомлинський;

г) Л. Уманський.

9. Група, для якої характерне співробітництво, позитивний взаємовплив, спілкування між членами групи це:

а) конгломерат;

- б) кооперація;
- в) асоціація;
- г) номінальна група.

10. Для яких типів взаємин не є характерним застосування підкорення, примусу, насильства:

- а) домінування;
- б) суперництво;
- в) співробітництво.

### *Література*

1, 2, 6, 8, 9, 10, 11, 13, 14, 15, 16, 20, 21, 22, 23, 25, 28, 29, 31, 32, 34, 40, 45, 46, 47, 51, 53, 55, 58, 59

## **Тема 2. СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ОСОБИСТОСТІ ФАХІВЦЯ**

### *2.1. Методичні вказівки*

Особливості майбутньої професійної діяльності у глобальному середовищі потребують від економістів-міжнародників володіння системою знань з національно-культурних цінностей країн-партнерів. Тому при реалізації даної теми потрібно спрямувати дії викладачів на розвиток у студентів знань, умінь, навичок необхідних для адекватного спілкування й взаєморозуміння у глобальному середовищі.

Розділ спрямовано на вирішення таких завдань:

- розвиток у студентів соціальних вмінь та навичок взаємодії й спілкування;
- підвищення рівня соціальної активності, комунікативної культури;
- розвиток навичок дотримання етики ділового спілкування;
- орієнтацію на загальнолюдські цінності, вшанування традицій та звичаїв свого народу та інших народів під час зовнішньоекономічної діяльності.

*Діяльність педагога* при організації роботи над темою полягає у формуванні комунікативних навичок, подоланні комунікативних бар'єрів, формуванні поважного ставлення до представників різних культур, націй, релігій.

*Діяльність студентів:* ефективне використання вербальних та невербальних засобів спілкування; сприйняття та усвідомлення відмінностей різних культур, релігій; розуміння важливості для конкурентоспроможного економіста-міжнародника не тільки функціональних здібностей, але також навичок інтеркультурологічної комунікації, полікультурної грамотності, володіння професійною культурою.

*Форми діяльності:* інтегровані лекції, семінари, самостійна робота студентів.

*Методи діяльності:* аналіз соціокультурного середовища; пояснення, бесіди, дискусії; стимулювання самооцінки та самодіагностики студентів; есе; тестування, контрольні питання.

*Очікуваний продукт спільної діяльності:* володіння студентами соціальними вміннями і навичками взаємодії і спілкування; вміння чітко, послідовно та логічно висловлювати свої думки та переконання; вміння розглядати культурологічні питання сучасності з позицій вшанування традицій і звичаїв свого народу та культурного надбання людства; готовність вносити посильний внесок у гармонізацію людських, міжнаціональних відносин та протистояти проявам расової, національної дискримінації у професійній діяльності в умовах глобального середовища; вміння орієнтуватися у міжнародному політичному житті, геополітичній ситуації, у глобальних проблемах економічного розвитку світових господарських зв'язків, інтеграції України у систему міжнародного поділу праці, розуміти місце та статус України у сучасному світі.

Для визначення коефіцієнту вміння спілкуватися, доцільно розпочати заняття за темою «Розвиток комунікативних здібностей» з психологічного тесту В.Ряховського. Студенти мають відповідати однозначно: «так», «ні», «іноді» на 16 запитань:

1. Ви чекаєте на ділову зустріч. Чи впливає це на Ваше самопочуття?
2. Чи відкладаєте Ви зустріч з лікарем до останнього моменту?

6. Чи викликає у Вас незадоволення доручення виступити з доповіддю, повідомленням, інформацією на нараді, зборах чи подібному заході?
7. Вам слід поїхати у відрядження до міста, де ви ніколи не були. Чи докладаєте Ви максимум зусиль, щоб уникнути цього відрядження?
8. Чи любите Ви ділитися своїми переживаннями з будь-ким?
9. Чи роздратовуєтесь Ви, якщо незнайома людина на вулиці звертається до Вас з проханням (показати дорогу, назвати час, відповісти на запитання)?
10. Чи вірити Ви, що існує проблема «батьків і дітей», і що людям різних поколінь важко розуміти один одного?
11. Чи соромно Вам нагадати знайомому, що він забув повернути Вам гроші, що заборгував декілька місяців тому?
12. У ресторані чи їдальні Вам дали недоброякісну їжу. Чи змовчите Ви, лише сердито відштовхнувши тарілку?
13. Залишившись віч-на-віч з незнайомою людиною, Ви не почнете з нею розмовляти і відчуватимете себе обтяжливо, якщо першою заговорить вона. Чи це так?
14. Ви відчуваєте жах від будь якої довгої черги, де б вона не була ( у крамниці, бібліотеці). Ви відмовитесь від свого наміру чи станете у чергу й будете терпляче чекати?
15. Чи страшно Вам брати участь у роботі будь-якої комісії, що розглядає конфліктні ситуації?
16. У Вас є власні суто індивідуальні критерії оцінки творів літератури, мистецтва, культури і з чужими думками Ви не рахуетесь. Це так?
17. Почувши, що хтось висловлює помилкову точку зору з питання, яке Вам добре відомо, Ви вважаєте слушним промовчати чи починаєте сперечатися?
18. Чи викликає у Вас роздратування чиєсь прохання допомогти розібрати у тому чи іншому службовому питанні чи навчальній темі?
19. Як Вам зручніше висловити свою точку зору (думку, оцінку) у письмовій чи усній формі?



Студенти самостійно оцінюють відповіді: за кожну «так» - 2 очка, «іноді» - 1 очко, «ні» - 0. Потім усі очки додаються і за сумою студенти визначають, до якої категорії особисті належать.

**30-32** очка. Ви не комунікабельні і це Ваша біда, оскільки найбільш страдаєте від цього Ви самі. Але й Вашим близьким теж нелегко. На Вас не можна покладатися у справі, що потребує групових зусиль. Намагайтесь краще спілкуватися., контролюйте себе.

**25-29** очок. Ви замкнуті, не любите розмовляти, віддаєте перевагу самотності, і тому у Вас, напевне, мало друзів. Нова робота й необхідність нових контактів, якщо і не викликає у Вас жах, то надовго виводить з рівноваги. Ви знаєте цю особливість свого характеру і буваєте не задоволені собою. Але не обмежуйтесь лише таким незадоволенням – Ви можете змінити ці особливості свого характеру. Адже буває, що коли Ви чимось дуже захоплюєтесь, то раптом досягаєте повної комунікабельності.

**19-24** очка. Ви певною мірою умієте спілкуватися і за незнайомих обставин відчуваєте себе досить впевнено. Нові проблеми Вас не лякають. І все ж з новими людьми Ви встановлюєте зв'язки обережно, у диспутах берете участь без натхнення. У Ваших висловлюваннях деколи занадто багато іронії, без будь-якої на те причини. Ці недоліки можна виправити.

**14-18** очок. Ви достатньо комунікативні, допитливі, охоче слухаєте цікавого співрозмовника, досить терплячі у спілкуванні з іншими, відстоюєте свою точку зору без загальності. Без неприємних переживань йдете на зустріч з новими людьми. У той же час Ви не любите шумних компаній, витівок, багатослів'я викликає у Вас роздратування.

**9-13** очок. Ви дуже любите спілкуватися (деколи, напевно, занадто). Допитливі, любите розмовляти й висловлюватися з різних питань, що іноді викликає роздратування Вашого оточення. Охоче знайомитесь з новими людьми – любите бути у центрі уваги, нікому не відмовляєте на прохання, хоч і не завжди можете його виконати. Деколи буваєте запальні, але швидко повертаєтесь до рівноваги.

Чого Вам бракує: посидючості, терпіння й відваги при зіткненні з серйозними проблемами. Однак, маючи бажання, Ви можете змусити себе не відступати.

**4-8 очок.** Ви дуже любите спілкуватися, завжди у курсі всіх справ. Любите брати участь у всіх дискусіях, хоча серйозні теми можуть викликати у Вас нудьгу. Охоче берете слово для виступу з будь-якого питання, навіть, якщо маєте про нього поверхові знання. Ви всюди відчуваєте себе на своєму місці. Беретесь за будь-яку справу, навіть, якщо не можете успішно довести її до кінця. З цієї ж причини керівники й колеги ставляться до Вас з деяким сумнівом. Задумайтесь над цим.

**3 очка й менше.** Ваша комунікабельність має гіпертрофований характер. Ви дуже любите розмовляти., втручаєтесь у справи, що зовсім Вас не стосуються. Беретесь судити про проблеми, що не стосуються Вашої компетенції. Ви часто буваєте причиною конфліктів у Вашому оточенні. Запальні, образливі, часто буваєте не об'єктивними. Серйозна робота не для Вас, людям і на роботі, і вдома, і взагалі повсюди – важко з Вами. Вам потрібно як слід попрацювати над собою і своїм характером! Насамперед, виховуйте у себе терплячість й стриманість, поважливе ставлення до людей, нарешті, подумайте й про своє здоров'я – такий стиль життя не проходить безслідно.

Після визначення власного коефіцієнту вміння спілкуватися за допомогою тесту, викладач пропонує порівняти отримані результати з поглядами інших студентів.

Для того, щоб студенти вміли ефективно використовувати різні способи встановлення контакту, далі пропонується наступна вправа.

#### *I. Вправа «Контакт».*

Група учасників сідає півколом. Кожен з учасників по черзі стає проти групи і прагне будь-якими невербальними засобами встановити по черзі контакт із кожним членом групи.

Після виконання вправи студенти обговорюють засоби встановлення контакту і ознаки, за якими можна визначити його наявність.

#### *II. Вправа «Дозвольте представитись».*

Кожному студенту надається шанс виразити себе за допомогою власної презентації. Кожен студент має представити себе без попередньої підготовки упродовж однієї хвилини.

Результат презентації оцінюється викладачем за чотирьох-бальною системою. Критерії оцінювання: нестандартність, природність, інформативність, вміння говорити по суті.

Після слухання усіх презентацій студенти обговорюють ефективність використання кожним студентом вербальних засобів передачі інформації. Під час дискусії викладач водночас перевіряє вміння студентів слухати один одного.

## *2.2. Термінологічний словник*

**Громадянські цінності** – ідеї (ідеали), переконання, на які особистість може спиратися при прийнятті рішень.

**Духовна культура** – сукупність всіх знань, що охоплюють всі форми суспільної свідомості: філософію, наук, мораль, право, мистецтво тощо.

**Етикет** – формалізований та усталений зразок або ритуал людської поведінки.

**Комунікація** – акт спілкування, що має за мету обмін інформацією.

**Культура** – відокремлена сукупність спільних поглядів, цінностей і зразків поведінки для більшості її носіїв.

**Міжкультурне спілкування** – процес обміну інформацією між окремими особистостями та групами людей, що мають суттєві відмінності у сприйнятті та поведінці.

**Мультикультурність** – принцип, що сприяє збереженню й примноженню всієї різноманітності культурних цінностей, норм, зразків поведінки і форм діяльності в освітніх системах.

**Особистісна культура** – сукупність внутрішніх і зовнішніх характеристик, які позитивно впливають на виконання професійних обов'язків, забезпечують комфортність у спілкуванні.

**Патріотизм** – синтез духовно-моральних, світоглядних якостей особистості, що виявляються в любові до своєї Батьківщини, до свого дому, в прагненні й умінні

берегти й примножувати кращі традиції, цінності свого народу, своєї національної культури, своєї землі.

**Полікультурне суспільство** – найважливіша й основна категорія соціальної філософії й теоретичної соціології, що означає історично конкретний тип соціальної системи, яка припускає об'єднання людей різних національностей з усією сукупністю форм взаємодії і взаємозалежностей, де економіка виконує функцію адаптації, політика – досягнення мети, а культурні символи – підтримка зразка взаємодій у системі.

**Політична культура** – конкретна модель орієнтації на політичні дії, пов'язана з особливостями політичної системи.

**Спілкування** – надзвичайно складний, багатоплановий процес, в ході якого встановлюються певні контакти, що формують відповідні стосунки, взаємовідносини між окремими особами, групами.

### *2.3. Темы для студентських есе*

1. Культурні відмінності міжнародного бізнесу.
2. Західне та східне світовідчуття.
3. Ідеї полікультурності у державних документах України.
4. Соціокультурні особливості традиційних бізнес-партнерів України.
5. Національний характер як компонент різних культур.
6. Особливості сприйняття тих або інших товарів та послуг на національних ринках різних країн.
7. Розуміння «патріотизму» у XXI столітті.
8. Національні стереотипи й особливості спілкування.
9. Традиції європейського спілкування.
10. Стили керівництва різних країн.
11. Спілкування: функції, види, специфіка формального та неформального спілкування.
12. Комунікативні бар'єри та причини їх виникнення.
13. Деструктивні форми комунікації, що провокують непорозуміння та самозахист.

14. Комунікативні стратегії для досягнення успіху під час взаємодії.
15. Особливості письмового спілкування представників різних культур.
16. Особливості спілкування по телефону.
17. Протокольні вимоги до учасників процесій і церемоній.

#### **2.4. Контрольні питання**

1. Охарактеризуйте сутність поняття «культура». Подайте різні підходи до розуміння поняття «культура».
2. Охарактеризуйте чотири загальні культурологічні типи. Поясніть відмінності між монокультурними та полікультурними цивілізаціями.
3. Як Ви розумієте поняття «національна свідомість» та «національна терпимість»?
4. Охарактеризуйте аспекти та структурні ознаки культури.
5. Розкрийте особливості типів народів світу за специфікою ділових культур за Р. Льюисом. До якого типу належить Україна?
6. Охарактеризуйте європейський тип культури.
7. Охарактеризуйте американський тип культури.
8. Охарактеризуйте африканський тип культури.
9. Охарактеризуйте австралійський тип культури.
10. Розкрийте специфіку вербальних та невербальних засобів комунікації. Визначте їх місце у професійній діяльності економіста-міжнародника.
11. Назвіть форми ділової комунікації у професійній діяльності економіста-міжнародника. Які з них, на Ваш погляд, є найуживанішими у зовнішньоекономічній діяльності? Розкрийте значення «діалогу культур» у спілкуванні економіста-міжнародника.
12. Яку роль відіграють презентаційні навички та вміння у професійній діяльності економіста-міжнародника? Назвіть правила успішної презентації.
13. Дайте визначення «професійної культури особистості фахівця». Назвіть компоненти професійної культури економіста-міжнародника.

14. Дайте визначення «особистісної культури фахівця». Назвіть компоненти особистісної культури економіста-міжнародника.

15. Як Ви розумієте поняття «духовна культура особистості»? Яке місце займають духовність та культура у міжнародному бізнесі? Охарактеризуйте систему духовних цінностей фахівця зовнішньоекономічного профілю.

### **2.5. Тестові завдання для перевірки знань**

1. Які з перерахованих особливостей не належать до азіатської культурної традиції:

- а) потяг до цілісного, інтуїтивного осмислення світу;
- б) швидке прийняття нового;
- в) пріоритет матеріальних цінностей;
- г) велика повага до батьків, родових зв'язків, зміцнення кланово-сімейних уз;
- д) швидка зміна професійних інтересів, захоплень;
- е) значна відмінність сільського способу життя від міського.

2. Які з перерахованих особливостей не належать до європейської культурної традиції:

- а) потяг до аналітичного осмислення світу;
- б) наслідування традицій минулого, навіть у рамках нових підходів та інновацій;
- в) пріоритет духовних цінностей;
- г) стирання меж між міським та сільським способом життя;
- д) бажання якомога швидше вийти з під опіки батьків, стати самостійним та незалежним;
- е) постійність професійних інтересів, часто на основі соціально-родових традицій.

3. В основу теорії «діалогу культур» покладені ідеї:

- а) О. Тубельського;
- б) М. Бахтіна;
- в) Л. Виготського;
- г) Б. Біблера;
- д) М. Балабана;

е) С. Курганова.

4. Толерантність – це:

- а) здатність знижувати рівень емоційного реагування на негативні чинники міжособистісної взаємодії, з розумінням ставитися до іншої людини, до її інакості (інакомислення);
- б) система ціннісних орієнтацій особистості, за якою центральним критерієм взаємовідносин є інтереси інших людей чи співтовариств;
- в) цінність, що відображає розуміння спрямованості поведінки у взаємодії з людиною як значимим іншим.

5) Англійський діловий світ відрізняється:

- а) кастовістю;
  - б) демократизмом.
- 6) Як розуміти запрошення на вечерю від француза:
- а) як звичайну вихованість – не слід сприймати всерйоз;
  - б) як надзвичайну честь, якою слід скористатися.

7) Коли Ви домовляєтесь про ділову зустріч з партнером із Німеччини, що є важливим, щоб він:

- а) дав завдання секретарю нагадати про Вас;
- б) зробив запис у своєму записничку?

8) В Італії в таксі сідати треба:

- а) позаду водія;
- б) поруч з ним;
- в) позаду водія праворуч.

9) Ви перебуваєте в Америці, мета Вашого візиту – ділові переговори. На вулиці нестерпна жара. В чому можна з'явитися на переговори?

- а) у сорочці з короткими рукавами та краватці;
- б) те ж, але без краватки;
- в) в костюмі.

10) Для налагодження ділових контактів бізнесмени Японії віддають перевагу:

- а) листам;

- б) телефонним дзвінком;
- в) через посередників;
- г) особистим контактам.

11) Візитну картку в Японії вручають (беруть):

- а) лівою рукою;
- б) правою рукою;
- в) обома руками.

12) Як сприймають араби подарунки:

- а) це їх ображає;
- б) вони цьому дуже раді.

### *Література*

12, 17, 24, 27, 37, 39, 48

## **Тема 3. ФОРМУВАННЯ ОСОБИСТОСТІ ФАХІВЦЯ В УМОВАХ ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА**

### *3.1. Методичні вказівки*

Характерною ознакою інформаційного суспільства є лавиноподібне зростання потоків інформації, роль якої в усіх сферах життя підвищується. Ми погоджуємось із Т. Коваль, яка зазначає, що успішна професійна підготовка економістів неможлива без засвоєння ними знань, умінь і навичок з інформаційних технологій.

Сучасні економісти-міжнародники мають володіти комп'ютерними методами обробки економічної інформації, вміти здійснювати пошукову та інформаційно-аналітичну діяльність, застосовувати новітні інформаційні технології та можливості глобальної мережі Internet у професійній діяльності.

Даний розділ спрямовано на вирішення таких завдань:



- розвиток здатності інформаційного пошуку Інтернет-ресурсів у професійній галузі;
- здійснення аналізу і синтезу інформації;
- розвиток уміння застосовувати сучасні засоби телекомунікацій з метою представлення підприємства у зовнішньоекономічному середовищі;
- формування іміджу підприємства на зовнішньому ринку за допомогою інформаційних технологій.

*Діяльність педагога* полягає у організації системи занять, спрямованих на розвиток у студентів практичних навичок обирати найбільш відповідні інформаційні засоби, користуватися глобальною мережею Інтернет; розвиток навичок використання інформації під час прийняття рішень.

*Діяльність студентів:* пошук інформації, робота із інформацією, її аналіз, прийняття ефективних рішень із використанням новітніх інформаційних технологій.

*Форми діяльності:* інтегровані лекції, семінари, практичні заняття, самостійна робота студентів.

*Методи діяльності:* систематичний аналіз; кейс-метод; оцінка результатів видів діяльності студентів; графічні моделі розвитку економіки країни; презентації проектів; есе; тестування, контрольні запитання.

*Очікуваний продукт спільної діяльності:* вміння майбутніх економістів-міжнародників вибирати джерела інформації, збирати, узагальнювати та обробляти інформацію; вміння створювати сучасну інформаційну базу та впроваджувати сучасні інформаційні системи та технології у практику зовнішньоекономічної діяльності підприємств; готовність оперативно переробляти значні масиви різноманітної інформації за умов обмеженості часу; готовність до організації, проведенні наукових досліджень та впровадженні їх результатів.

Пропонується колективне проектне завдання (кейс-метод) «Комп'ютерна презентація діяльності компанії», під час якого студенти вирішують комплексну міжпредметну навчальну проблему із використанням інформаційних технологій. Студенти готують проект у малих групах (2-3 чоловіки). Розвиток інформаційної складової професійної компетентності відбувається завдяки пошуку інформації про

діяльність обраної компанії (економічної, фінансової, правової, історичної та ін.) у всесвітній мережі Internet, роботі студентів з електронними підручниками, ресурсами електронних бібліотек, а також завдяки використанню Microsoft (MS) Power Point під час презентації.

Далі студентам пропонується вправа «*Візитна картка*», а саме - розробка WEB-сайту представленої компанії. Метою створення сайту є представлення компанії на світовому ринку, довідкова підтримка клієнтів компанії, анонсування інформації щодо пропонованих товарів і послуг. До сайту мають бути включені розділи:

- про компанію;
- розділ, присвячений презентації компанії, опису роду діяльності, рекламі;
- послуги (товари) і ціни;
- «як нас знайти»;
- розділ, який містить контактну інформацію, графічну карту проїзду, можливість зворотного зв'язку (e-mail), опис маршруту;
- розділ новин компанії.

Розробка такого сайту включає:

- розробку дизайну;
- сканування та опрацювання графічних матеріалів та ілюстрацій;
- створення інформаційного наповнення (приблизно 9 сторінок);
- створення англійської версії сайту;
- використання анімації (динамічні кнопки, підказки та ін.);
- презентація проекту.

Крім описаних вище вправ в межах модулю «Формування особистості фахівця в умовах інформаційного суспільства» рекомендується виконання вправи «*Торгівельна політика України*». Під час виконання вправи аналізується експортно-імпортна ситуації в країні із використанням інформаційних технологій.

За допомогою MS Excel студентам пропонується скласти таблицю (за зразком наведеним нижче) товарного експорту та імпорту в Україні (по регіонам) за 2008р. та побудувати гістограму.

Назва регіону	Експорт		Імпорт		% до підсумку
	Вартість	% до підсумку	Вартість	% до підсумку	

Наступним кроком спільної діяльності є обговорення експортно-імпоротної ситуації в країні та представлення попередньо підготовлених студентами шляхів по її покращенню.

### *3.2. Термінологічний словник*

**Економічна інформація** – сукупність відомостей, які характеризують виробничу і фінансово-господарську діяльність.

**Інформація** – (лат. informatio – відомості, роз'яснення, виклад) – самостійна категорія поряд із матерією та енергією; документовані або публічно оголошені відомості про події та явища, що відбуваються в суспільстві, державі та навколишньому природному середовищі.

**Інформаційна культура** – досягнутий рівень організації інформаційно комунікативних процесів, ступень задоволення потреб людей в інформаційному спілкуванні; рівень ефективності створення, збирання, опрацювання, подання і використання інформації, що забезпечує цілісне бачення світу, його моделювання, передбачення результатів рішення, що приймається людиною.

**Інформаційні навички** – необхідні навички для пошуку, оцінки, генерування та розповсюдження інформації.

**Інформаційні технології** – сукупність методів, процесів, інформаційно-комп'ютерних ресурсів і потоків, що об'єднані в технологічний комплекс і забезпечують збір, обробку, зберігання, розповсюдження і відображення інформації і мають такі цілі – одержання інформації нової якості про стан об'єкта, процесу або явища; удосконалення людської діяльності, підвищення її результативності, інтенсивності, інструментальності; зниження трудомісткості процесів використання інформаційно-комп'ютерного ресурсу; підвищення оперативності та надійності інформаційних потоків.

**Інформаційна технологія навчання** – педагогічна технологія, що застосовує спеціальні способи, програмні і технічні засоби (фільми, аудіо - і відеотехніку, комп'ютери, телекомунікаційні мережі) для роботи з інформацією.

**Управлінська інформація** – інформація, що обслуговує процеси виробництва, розподілу, обміну та споживання матеріальних благ і забезпечує розв'язання організаційно-економічного управління на макро - і мікрорівнях.

### **3.3. Темы для студентських есе**

1. Інформація та інформаційні технології як стратегічні фактори розвитку продуктивних сил сучасного суспільства.
2. Єдиний інформаційний простір як чинник взаємопроникнення культур.
3. Інформаційна політика України.
4. Проблеми і методи захисту інформації.
5. Інформаційна безпека в умовах євроінтеграції.
6. Історія захисту інформації в Україні.
7. Інформаційна культура суспільства в контексті інформаційної безпеки України.
8. Історія захисту інформації в провідних країнах світу.
9. Особливості торгівлі в глобальній мережі Internet.
10. Імовірні методи захисту від спаму.
11. Internet як унікальне середовище для професійного спілкування економіста-міжнародника.
12. Бізнес-ресурси Сумської області в глобальній мережі Internet.
13. Свобода інформації у громадянському суспільстві.
14. Національні інформаційні ресурси України.
15. Інформаційні технології у професійній діяльності економіста-міжнародника.
16. Віртуальна реальність: шляхи використання.
17. Реклама в Інтернеті як інструмент маркетингової діяльності.

### **3.4. Контрольні питання**

1. Охарактеризуйте чотири інформаційні революції в історії розвитку людства.

2. Хто стоїть у джерелах концепції «інформаційного суспільства»? Назвіть ознаки інформаційного суспільства.
3. Розкрийте суть поняття «інформація». Назвіть властивості та види інформації.
4. Як визначається якість інформації?
5. Розкрийте суть та властивості економічної інформації.
6. Розкрийте суть поняття «знання». Назвіть типи, види та рівні знань. Поясніть роль знань для успішної професійної діяльності економіста-міжнародника.
7. Дайте визначення терміну «інформаційні технології». Визначте їх класи та цілі.
8. Розкрийте суть поняття «інформаційна культура». Назвіть категорії та рівні інформаційної культури.
9. Розкрийте суть поняття «інформаційна компетентність», визначте та охарактеризуйте її структурні компоненти.
10. Дайте характеристику економічної інформації, її класифікацію.
11. Охарактеризуйте носії економічної інформації.
12. Охарактеризуйте основні інформаційні системи сучасного офісу. Яке їх призначення?
13. Поясніть значення понять «інформаційна безпека», «інформаційна зброя», «інформаційний тероризм» щодо зовнішньоекономічної діяльності.
14. Розкрийте відомі Вам засоби захисту інформації. Чи можна перевірити захист даних? Яким чином?
15. З'ясуйте призначення інформаційно-пошукових фондів.

### **3.5. Тестові завдання для перевірки знань**

1. Як співвідносяться поняття «інформація» та «знання»?
  - а) вони є тотожними;
  - б) інформація - перетворена форма знання.
2. Цінність інформації визначається:
  - а) економічним ефектом, який дає її використання;
  - б) здатністю забезпечити стабільність і розвиток суспільства.
3. Семантика – це:

а) користь економічної інформації, тобто її властивості (достовірність, своєчасність, зручність сприймання тощо);

б) зміст економічної інформації;

в) структура економічної інформації (символи алфавіту мови інформації, слова, речення, правила побудови їх).

4. Хто вважається основоположником концепції «інформаційне суспільство»?

а) Н. Вінер;

б) Д. Белл;

в) авторство терміна спірне.

5. Знання, подані у вигляді, доступному для кодування, називаються:

а) інформацією;

б) даними.

6. Цифровий порядковий код України, присвоєний Статистичним бюро Організації Об'єднаних Націй, що використовується для статистичних розрахунків:

а) 410;

2) 004;

3) 804.

7) Інформаційна культура особистості становить:

а) складову частину загальної культури особистості;

б) складову частину професійної культури особистості.

8) Хто вважається «батьком» кібернетики?

а) А. Тоффлер;

б) Ю. Ханші;

в) Н. Вінер.

9) Міжпредметність набору знань, умінь і навичок, можливість їх застосування практично без змін у різних видах діяльності, їх узагальнений характер є характерним для:

а) для загального (базового) рівня інформаційної культури;

б) для професійного рівня інформаційної культури;

в) для вищого (логічного) рівня інформаційної культури.

10) Характерним для інформаційної культури впливу є:

а) контроль;

б) менеджмент;

в) креативність.

### *Література*

3, 19, 26, 35, 36, 43, 54

## **Тема 4. РОЗВИТОК МЕТОДИЧНОЇ МАЙСТЕРНОСТІ ФАХІВЦЯ**

### *4.1. Методичні вказівки*

Мета даного розділу полягає у оволодінні студентами методами діагностики та експертизи діяльності підприємства, оцінювання персоналу, методологією моделювання бізнес-процесів, які необхідні для їх майбутньої ефективної професійної діяльності.

Розділ спрямовано на забезпечення методичної складової професійної компетентності майбутніх фахівців зовнішньоекономічного профілю, а саме на вирішення таких завдань:

- забезпечення теоретичних аспектів бізнес-моделювання, принципів і методології моделювання, що використовуються для опису бізнес-процесів у глобальному середовищі;
- розвиток системного, інтеграційного, наукового, глобального, критичного, творчого і логічного мислення студентів;
- формування філософії, методології, логіки, принципів об'єктивності наукового пошуку.

*Діяльність педагога*, який проводить заняття за темою, полягає у організації занять, які сприяють розвитку у студентів системного, інтеграційного, наукового, глобального, критичного, творчого і логічного мислення; залученні студентів до

проведення навчальних та наукових досліджень, впровадження результатів наукових досліджень.

*Діяльність студентів* полягає у активній участі в навчальному процесі та формуванні методів, прийомів, інтенсивних технологій діагностики та експертизи діяльності підприємства, дидактичних методів оцінювання персоналу, методології моделювання бізнес-процесів, вмінь аналізувати якісні показники результатів зовнішньоекономічної діяльності та її активності; володіння методологією розробки нормативних матеріалів, що відображають цілі, пріоритети, критерії, порядок виконання професійної діяльності, вмінь аналізувати проблеми та завдання; володіння методами менеджменту часу та роботи.

*Форми діяльності:* інтегровані лекції, семінари, практичні заняття, самостійна робота студентів.

*Методи діяльності:* пояснення, бесіди, дискусії; систематичний аналіз; кейс-метод; моделювання; економіко-математичні моделі; есе; тестування, контрольні запитання.

*Очікуваний продукт спільної діяльності:* вміння застосовувати сучасні методи прийому, інтенсивні технології діагностики та експертизи діяльності підприємства, методологію моделювання і аналізу бізнес-процесів; володіння системним інтеграційним, науковим, глобальним, критичним, творчим і логічним мисленням; вміння організувати науково-дослідний процес, складати методики дослідження за обраною темою, застосовувати конкретно-наукові (емпіричні) методичні прийоми і процедури у дослідженнях економіки, застосовувати сучасні методології опису бізнес-процесів та інструментальні засоби їх реалізації.

Рекомендується використання кейс-методу, розробленого І.Селівановою, адже, на думку науковців, найкращим засобом розвитку професійного мислення, що є невід'ємною ознакою компетентності економіста-міжнародника, є створення та вирішення проблемних ситуацій.

Використання методу кейсів у даному розділі націлено на:

- розвиток навичок аналізу та критичного мислення;
- поєднання теорії та практики;



- ознайомлення із прикладами прийняття управлінських рішень;
- ознайомлення із прикладами наслідків прийнятих рішень;
- представлення різних точок зору;
- формування навичок оцінки альтернативних варіантів в умовах невизначеності.

Завдяки використанню методу кейсів студенти:

- отримують навички усної комунікації та аргументування своєї позиції;
- доходять до висновку, що у більшості реальних ситуацій не існує одного єдиного вірного рішення;
- під час дискусії формують впевненість в своїх силах, переконаність у тому, що у реальній виробничо-фінансовій ситуації вони зможуть вирішити будь-яку проблему;
- формують стійкі навички раціональної поведінки в умовах неповної інформації, що є характерною для більшості практичних ситуацій;
- формують навички раціональної поведінки під час вирішення комплексних проблем;
- під час ознайомлення із описом кейса, отримують уявлення про те, яка вихідна інформація може бути їм корисною при вирішенні аналогічних практичних задач.

Робота над кейсом пропонується за моделлю, розробленою Г. Прозументовою:

### *1. Етап занурення у спільну діяльність.*

Головна задача етапу – формування мотивації до спільної діяльності.

Викладач заздалегідь має роздати студентам інформацію із описом ситуації на розгляд. На початку заняття викладач перевіряє знання студентами матеріалу та їх зацікавленість у обговоренні ситуації.

*Ситуація:* «Сітно» - компанія, яка керує декількома підприємствами, що виробляють продукти харчування під єдиним брендом. Підприємства компанії випускають декілька сотень видів продукції. На своїх землях (120 га у Харківській області) компанія вирощує зерно, яке обробляє на власних елеваторах, а потім на власних потужностях перетворює його в муку та комбікорм. Хлібокомбінати

«Сітно» використовують муку для виготовлення хлібу та кондитерських виробів, комбікорм відправляють на власні тваринницькі ферми. «Сітно» вирощує корови м'ясної й молочної породи та кури, що дозволяє утримувати власне ковбасне виробництво. У цілому бренд «Сітно» поєднує п'ять великих виробників (три хлібокомбінати, комбінат хлібопродуктів та птахівницька фабрика). Компанія виробляє 12 найменувань муки, 72 виду ковбасних виробів, 30 видів полуфабрикатів, більш ніж 300 видів хлібу та кондитерських виробів.

У структурі підприємства передбачені можливості для збуту власної продукції. Частина її виробники продають через фірмову торгову мережу у Харкові, а також самостійно організовують поставки в інші регіони. Якщо товар користується попитом в тому чи іншому регіоні, компанія приймає рішення про відкриття там торгового дома «Сітно». Компанія вже відкрила три торгових дома у Києві, Одесі та Донецькі. Як правило, торгові дома пропонують продукцію «Сітно» не тільки мережевим магазинам, але й невеликим продуктовим павільйонам. У підсумку, продукція «Сітно» продається у шістьох областях країни.

Однак у об'єднанні зріє конфлікт: виробники впевнені, що торгові дома недостатньо ефективно реалізують їх продукцію, а торгові дома, у свою чергу, парирують, що зріст продаж без вкладень у рекламу є неможливим. Частина виробників відмовляються вкладати гроші у рекламу. Маркетологи компанії мають розв'язати конфлікт й запропонувати стратегію, яка влаштує обидві сторони.

Історично, у «Сітно» сформувалась непроста схема взаємодія між виробниками і торговими підрозділами. Кожне підприємство свій власний бюджет. І хоч всі підрозділи об'єднані загальним трендом, фактично кожний із них – окрема юридична особа. Ця ситуація позначається і на схемі продаж продукції.

Торгові дома працюють із виробниками по агентським договорам. Вони шукають клієнтів, ведуть переговори, оформляють необхідну документацію, роблять заявку підприємству-виробнику на поставку певної кількості продукції. При цьому, торговий дім викупає у виробника товар за фіксованою ціною, а ціну, за якою продукція передається кінцевому покупцю, регулює за своїм розсудом. За посередницькі послуги торговий дім отримує від 1 % до 4 % із реалізації товару.

Виробник сплачує супутні витрати - «вхідні білети» у торговій мережі, рекламні кампанії.

У більшості випадків маркетингові бюджети компаній-виробників розраховуються виходячи із рахунків, які виставляє торговий дім. Наприклад, він доводить до відома виробника вартість розміщення товару на полиці магазину. Виходячи із цих даних, виробники визначають, скільки полук вони готові оплатити. Таким же чином розраховуються і інші параметри.

Але, якщо із необхідністю сплатити «вхідні бонуси» виробники погоджуються, то в корисності рекламних кампаній впевнені не всі вони. «Справа в тому, що деякі наші виробники відмовились виділяти кошти на рекламні кампанії, доки товар невідомий у регіоні. Вони запропонували почекати доки їх продукція стане популярною», - говорить корпоративний маркетолог «Сітно» Ольга Петрова. З такою проблемою компанія зштовхнулася у вересні цього року, відкрив торговий дім в Одесі.

Конкуренція у тих сегментах ринку, де представлено продукцію компанії, неоднорідна. Наприклад, на ринку муки вона невелика. Завдяки цій обставині, а також якості продукції, мука «Сітно» популярна у покупців. При цьому, як не дивно, виробники муки (чия рентабельність нижче, чим у ковбаснім виробництві) впевнені у необхідності маркетингових кампаній та із готовністю виділяють на них кошти із власного бюджету. Спеціально для м. Одеса, де традиційно ставляться лояльно до продукція місцевих виробників, один із мукомельних заводів «Сітно» запустив марку муки «Тантана». Перед запуском марки маркетологи заводу-виробника провели маркетингове дослідження, були розроблені фірмовий стиль та дизайн (логотип «Сітно» залишився лише на боковому шві упаковки). «Тантана» стала продаватися поряд із мукою «Сітно». У підсумку, простір, який займає у магазинах продукція цього виробника, збільшився у декілька раз.

Але у виробників кондитерських виробів ситуація зворотна – їм доводиться виживати у жорстокій конкурентній боротьбі із сотнями торгових марок. Тому вони категорично проти витрат на рекламу доки їх товар не з'явиться в магазинах і не стане зрозумілим, що покупці зацікавлені в ньому. «Нам говорили, що доки нашу

продукцію по телевізору в рекламі не побачать, на полки нас не розмістять», - розповідає Ольга Петрова.

Для того, щоб переконати виробників у тому, що без реклами не вдасться завоювати популярність, Ольга нагадує про приклад торгового дому м. Харків, який було відкрито у 2005 році, але активні продажі продукції «Сітно» там відзначаються тільки останні два роки. Різкий зріст продаж розпочався лише після старту активної рекламної кампанії: розташовані білборди, пройшла реклама у печатних міських ЗМІ. Також компанія стала спонсором декількох програм про приготування їжі на міському телебаченні. По закінченню рекламної кампанії обсяг продаж збільшився у два рази. Але виробники не вбачають в цьому причинно-наслідкового зв'язку. «Вони вважають, що продажі пішли вгору, тому що за п'ять років вдалося завоювати лояльність покупців, а рекламна кампанія не зіграла ніякої ролі», - розповідає Ольга Петрова.

*Завдання:* Як маркетологам переконати заводи-виробники у необхідності витратити кошти на рекламні кампанії? Як пояснити підприємствам, що без реклами, яка супроводжує вихід товару на новий ринок, продукція не матиме успіху?

## *2. Етап організації спільної діяльності.*

Головна задача етапу – організація діяльності по вирішенню проблеми. Викладач ділить студентів на невеликі групи для колективної підготовки відповіді на питання. Для підготовки спільного рішення у кожній групі надається 40 хвилин часу. У середині кожної групи студенти зіставляють власні відповіді, виробляють спільну позицію, яка оформляється для презентації. У кожній групі обирається «спікер», який буде представляти рішення. Зазвичай, рішення груп не співпадають. Спікери представляють рішення групи та відповідають на питання (виступ повинен містити аналіз ситуації із використанням відповідних методів із теоретичного курсу; оцінюється як змістовна сторона рішення, так і техніка презентації й ефективність використання технічних засобів). Викладач організує й направляє загальну дискусію.

## *3. Етап аналізу й рефлексії спільної діяльності.*

Головна задача етапу – проявити освітні (створення авторського продукту, підвищення рівня професійної компетентності, отримання досвіду прийняття рішень, дій у новій ситуації, рішення проблем) та учбові (засвоєння нової інформації, методів збору даних, методів аналізу, вміння працювати із текстом) результати роботи із кейсом. Крім того, на цьому етапі аналізується ефективність організації заняття. Проявляються проблеми організації спільної діяльності, ставляться задачі для подальшої роботи. Викладач завершає дискусію, аналізує процес обговорення ситуації й роботи усіх груп, підбиває підсумок.

#### *4.2. Термінологічний словник*

**Аналіз** (від гр. – analysis - розкладання) – метод наукового дослідження шляхом розкладання предмета чи явища на складові з метою встановлення їхніх взаємозв'язків та визначення таким чином їх внутрішньої сутності.

**Бізнес-модель** – формалізований (графічний, табличний, символічний, текстовий) опис бізнес-процесу, який відтворює дійсну або заплановану діяльність підприємства. Бізнес-модель включає такі структурні компоненти: уявлення, діаграми, об'єкти та процеси.

**Бізнес-процес** – логічно завершена послідовність взаємопов'язаних різновидів діяльності, що складають функціональну сутність організації та спрямовані на досягнення певних цілей, під час здійснення якої відбувається споживання людських, матеріальних, інформаційних та інших ресурсів, і створюється продукт, який має цінність для споживача.

**Економічний аналіз** – науковий спосіб пізнання сутності економічних явищ через визначення їх структури, змісту та взаємозв'язків.

**Метод** (від гр. – methodos – шлях дослідження, теорія, вчення) – спосіб досягнення конкретного завдання; спосіб, шлях пізнання і практичного перетворення реальної дійсності, система прийомів і принципів, що регулює практичну і пізнавальну діяльність людини.

**Методика** – сукупність методів, пов'язаних спільністю вирішення окремих проблем.

**Методична компетентність** – володіння технологіями, засобами та методами дослідження особистості, групової динаміки, міжгрупової взаємодії, організаційної поведінки тощо.

**Методологія створення (опису) бізнес-процесів** – сукупність способів, за допомогою яких реальні об'єкти, явища та зв'язки між ними представляються у вигляді моделі.

**Модель** (від лат. *modelus* – міра, зразок) - у широкому розумінні означає будь-який образ (мисленнєвий або умовний: опис, схема, графік тощо) певного об'єкта, процесу.

**Наукова діяльність** – інтелектуальна творча діяльність, спрямована на одержання і використання нових знань у сфері фундаментальних та прикладних досліджень.

**Системний метод** – сукупність загальнонаукових методологічних принципів і способів дослідження, в основі яких лежить орієнтація на розкриття цілісності об'єкта як системи.

**Структура** (від лат. *structura* – будова, розташування, порядок) – сукупність стійких зв'язків об'єкта та його елементів, що забезпечують цілісність системи – збереження основних якостей при різних внутрішніх та зовнішніх змінах.

#### **4.3. Теми для студентських есе**

1. Використання методів бізнес-моделювання у професійній діяльності економіста-міжнародника.
2. Становлення та розвиток економічної освіти на Сумщині.
3. Сучасна економічна преса на Україні та її роль у становленні науковця.
4. Кадровий потенціал України у сфері управління та економіки.
5. Основні напрямки наукових досліджень з економіки в Україні.
6. Ефективність наукових досліджень у галузі зовнішньоекономічної діяльності.
7. Методи роботи з техніко-економічного, екологічно-орієнтованого аналізу виробництва.
8. Моделювання як метод системного дослідження явищ і процесів у глобальному середовищі.

9. Шляхи формування професійних знань, умінь, навичок економіста-міжнародника.
10. Методи та прийоми роботи з консультативної діяльності у професійній діяльності економіста-міжнародника.
11. Методологічні засади політичних процесів і відносин у світі.
12. Організація наукових досліджень у галузі зовнішньоекономічної діяльності.
13. Науково-технічний потенціал України.
14. Інформаційна база наукових досліджень у галузі зовнішньоекономічної діяльності.
15. Прийняття зовнішньополітичних рішень як науковий напрям.
16. Баланс сил на світовій арені.

#### **4.4. Контрольні питання**

1. Яка залежність існує між майстерністю та діяльністю?
2. Охарактеризуйте структурні компоненти методичної майстерності економіста-міжнародника.
3. Що складає теоретичну основу бізнес-моделювання?
4. Охарактеризуйте методології моделювання бізнес-процесів. Назвіть інструментальні системи для моделювання бізнес-процесів.
5. Які методи аналізу та оптимізації бізнес-процесів Ви знаєте?
6. Назвіть джерела наукових досліджень.
7. Назвіть та охарактеризуйте загальні методи наукових досліджень.
8. Назвіть та охарактеризуйте спеціальні методи економічних досліджень.
9. Визначте сутність і принципи реалізації системного підходу в наукових дослідженнях.
10. Охарактеризуйте основні методи аналізу, контролінгу, моніторингу, оптимізації бізнес-процесів.
11. Дайте визначення «методичної культури» економіста-міжнародника, охарактеризуйте її зміст та структуру.
12. Назвіть та охарактеризуйте загальнонаукові та емпіричні методи дослідження.

13. Дайте характеристику спеціальних методів економічних досліджень.
14. Які методи використовуються для визначення тенденцій та показників динаміки?
15. Розкрийте основні принципи та функції економічного прогнозування.

#### **4.5. Тестові завдання для перевірки знань**

1. Сукупність методів, пов'язаних спільністю вирішення окремих проблем називається:
  - а) методикою;
  - б) робочою методикою.
2. Яка методологія моделювання бізнес-процесів базується на структуризації діяльності підприємства відповідно до його бізнес-процесів:
  - а) ARIS;
  - б) IDEF3;
  - в) IDEF0;
  - г) DFD.
3. В методології моделювання бізнес-процесів, вживаній в технології Rational Unified Process, використовується мова:
  - а) UNL;
  - б) ARIS;
  - в) UML.
4. Вихідними джерелами наукової інформації служать:
  - а) знання;
  - б) документи;
  - в) гіпотези.
5. Головною сферою застосування бізнес-моделювання є :
  - а) реінженірінг;
  - б) контролінг;
  - в) моніторинг.



6. Під методологією створення моделі бізнес-процесу розуміється сукупність способів, за допомогою яких реальні об'єкти, явища та зв'язки між ними представляються у вигляді:

- а) перфокарти;
- б) схеми;
- в) моделі.

7. Евристичні методи дослідження найбільш широко застосовуються в економіці для:

- а) прогнозування;
- б) порівняння;
- в) спостереження та збору даних.

8. Термін «економічна наука» вперше ввів:

- а) Ксенофонт;
- б) Аристотель;
- в) А. Майлз.

9. Метод вивчення об'єкта у його цілісності, у єдиному і взаємному зв'язку його частин називається:

- а) дедукція;
- б) синтез;
- в) індукція.

10. Системний підхід у наукових дослідженнях передбачає:

- а) взаємозв'язок та взаємодію їх елементів;
- б) вторинність цілого по відношенню до складових;
- в) визначальну роль деталізації їх елементів.

### *Література*

7, 50, 52, 56, 57, 60

## Тема 5. ЧИННИКИ ОСОБИСТІСНОГО РОЗВИТКУ ФАХІВЦЯ

### 5.1. Методичні вказівки

З метою забезпечення конкурентоспроможності майбутніх фахівців на ринку праці, навчально-виховний процес у ВНЗ має бути зорієнтовано на формування розвиненої, самодостатньої особистості, здатної самотійно та відповідально виконувати свої професійні обов'язки. На нашу думку, особистість економіста-міжнародника може розглядатися з позиції тісної взаємодії професійного становлення і самореалізації особистості.

Мета даного розділу полягає в усвідомленні унікальності кожної особистості,

Розділ спрямовано на забезпечення особистісної складової професійної компетентності майбутніх фахівців зовнішньоекономічного профілю.

*Діяльність педагога* полягає у організації системи занять, які сприяють максимальному розкриттю особистісних якостей майбутніх економістів-міжнародників; стимулюванні творчого прояву особистості.

*Діяльність студентів:* розвиток потенціалу лідера; розуміння важливості для майбутньої успішної професійної діяльності економіста-міжнародника таких особистісних якостей як воля, сумлінність, гнучкість, впевненість у собі, життєва стійкість, терпіння, емоційне здоров'я, пунктуальність, рефлексивність, інноваційний тип мислення, креативність, організаторські здібності, активність, відповідальність, самотійність, цілеспрямованість, працелюбність тощо.

*Форми діяльності:* інтегровані лекції, семінари, тренінг, самотійна робота студентів.

*Методи діяльності:* пояснення, бесіди, дискусії; акмеологічний аналіз розвитку особистості; графічні моделі життєвого розвитку, індивідуальної кар'єри; імітаційне моделювання прийняття рішень; кейс-метод; есе; тестування, контрольні запитання.

*Очікуваний продукт спільної діяльності:* вміння давати психолого-педагогічну характеристику особистості; готовність до використання особистісних якостей у професійній діяльності у глобальному середовищі; здатність до самовдосконалення;

здійснення самоменеджмента, встановлення життєвих цілей, визначення їх пріоритетності, планування власної кар'єри.

Для вдосконалення індивідуально-психологічних особливостей майбутніх економістів-міжнародників рекомендуємо провести зі студентами тренінг «Розвиваємо впевненість у собі», який належить до методів активного психологічного впливу. Тренінг впевненості в собі реалізується через певні соціальні ситуації, які тренеруються в рольовій грі та в реальних умовах. Учасники вчаться висувати вимогу; говорити «ні» і критикувати; встановлювати контакт; відкрито звертати увагу на себе, свої цілі, інтереси; дозволяти собі помилки.

З метою налаштування учасників на групову роботу, зняття психологічних бар'єрів міжособистісної взаємодії та усунення психоемоційної напруги, на першому етапі заняття пропонуються вправи «Мої переваги та слабкі сторони», «Що хочу і що можу» та «Девіз», розроблені О. Макаревич [ , с.80].

#### *I. Вправа «Мої переваги та слабкі сторони».*

Кожен з учасників ділить аркуш паперу надвоє і на одній половині пише (як сам вважає) «Мої переваги», а на іншій: «Мої слабкі сторони». Тренер пропонує учасникам заплющити очі, розслабитись й пригадати своє життя, починаючи з дитинства, пригадати вчинки, які комусь можуть здатися легкими, але не для самих учасників. Потім пропонується все записати у дві колонки. На все відводиться 20 хвилин. Кожен учасник повідомляє всім про свої сильні і слабкі сторони, про те, що він любить, цінує, приймає в собі, про те, що дає йому почуття внутрішньої впевненості й довіри до себе в різних ситуаціях, і навпаки – про те, що заважає в різні моменти життя.

Далі висловлюється перший бажающий. Він може говорити 4-5 хвилин. Якщо закінчить раніше, то залишок часу належить йому як резерв. Інші члени групи не можуть висловлюватись, уточнювати деталі, просити пояснень чи доказів. Може статися, що чимало часу промине в мовчанні. Учасник, що говорить про себе, не повинен пояснювати, чому він вважає ті чи інші якості сильними чи слабкими. Потім починає говорити член групи, що сидить праворуч. Всі висловлюються по

черзі. Тренер стежить за часом і дає сигнал, коли настає черга наступного учасника тренінгу.

Після цього група ділиться на 3-4 підгрупи і обговорює, як, спираючись на свої сильні сторони, зробити щось справді цінне, не обмежуючись тільки індивідуальними інтересами й потребами. Вся група збирається. Учасники тренінгу розповідають один одному, як вони планують використовувати свої сильні сторони для особистісного росту.

## *II. Вправа «Що хочу і що можу».*

Тренер просить учасників взяти аркуші паперу й спробувати відповісти на запитання: «Що Ви робите з того, що Вам не хотілося б робити?» і, навпаки, «Що Ви не робите з того, що Вам би хотілось?». Справді, людям часто доводиться робити зовсім не те, що бажається., адже соціальні завдання і вимоги орієнтують людину на майбутнє (досягнення соціального статусу, виховання дітей); фізіологічні і психологічні потреби – на «тепер», на задоволення найближчих прагнень і бажань. Отже, студенти записують відповіді на запитання:

**А.** Які три речі (обов'язки, заняття, розваги, справи тощо) Вам хотілось би робити частіше?

**Б.** Які три речі Вам хотілось би перестати робити в тій мірі, в якій Ви їх робите?

**В.** Поясніть чому Ви не робите достатньо **А** і робите надто багато **Б**.

## *III. Вправа «Девіз».*

Ісі учасники тренінгу по черзі розповідають, яку футболку і з яким надписом-девізом вони купили б собі, якби була така можливість. Цей напис повинен відображати життєве кредо людини, її основний життєвий принцип, а колір відповідати її характеру.

Після виконання вищезгаданих вправ, які допомогли націлити учасників на групову роботу та усунути психоемоційну напругу, тренер розпочинає групову дискусію про значимість впевненості в собі в процесі життєдіяльності, досягненні успіхів у різних сферах, в особистісній реалізації. Тренер підводить учасників до розуміння впевненості як спроможності висувати й втілювати в життя власні цілі, інтереси тощо. Тренер говорить, що поняття «впевненість» передбачає наявність

суб'єктивної настанови на самого себе (дозволяти собі мати великі домагання); соціальної готовності і здатності адекватно їх реалізувати; свободи від соціального страху. Важливо, щоб учасники тренінгу навчились визначати впевнену, агресивну та невпевнену поведінку. Тому тренер пояснює, що для впевненої поведінки властиве відверте висловлювання про бажану поведінку або про зміни поведінки особистості, з якою здійснюється безпосереднє спілкування, але без ворожості та самозахисту. Для невпевненої поведінки типовим є непряме спілкування, стриманість, тривога, напруга. Агресивна поведінка характеризується спілкуванням, у якому проявляються не бажання, а вимоги, злість чи ворожість, намір покарати іншого. Засвоєння наступних переконань дасть змогу людині змінюватись: «Я маю право мати власні почуття та їх виражати», «Я маю право встановлювати власні пріоритети», «Я маю право сказати «ні» без почуття провини».

Учасникам тренінгу рекомендується говорити «ні», коли Вони відмовляють, по можливості давати швидко й коротку відповідь, просити пояснення, коли їм пропонують зробити щось нерозумне, дивитися прямо на людину, з якою спілкуються, говорити не дуже тихо, пам'ятати про необхідність коментувати тільки поведінку, уникати нападів на особистість, при обговоренні поведінки іншої людини намагатися використовувати «Я»-твердження, коли робиться акцент на власні почуття, винагороджувати себе за впевнені відповіді чи поведінку, не сварити себе за невпевнену чи агресивну поведінку, намагатися зрозуміти та проаналізувати ситуацію.

#### *IV. Вправа «Невпевнені, впевнені та агресивні відповіді».*

Кожному учасникові тренінгу пропонується продемонструвати в заданій складній ситуації невпевнену, агресивну та впевнену відповіді. Ситуація пропонується з реального життя. Далі обговорюються власні переживання і враження. Вправа спрямована на роз'єднання з власною внутрішньою проблемою невпевненості в собі. Тренер пропонує учасникам детально розповісти про свою невпевненість; похвалитися своєю невпевненістю, підключивши міміку, змінивши голос; вихваляючись у розповіді про власну невпевненість, необхідно довести її до абсурду. Цю вправу виконує кожен з учасників.

## V. Вправа «Репетиція поведінки».

Тренер пропонує кожному учаснику уявити ситуацію, в якій би він хотів діяти з впевненістю в собі і записати її. Як правило, ситуації включають аспекти прохання або відмови, управління критикою або реалізацію у спілкуванні позитивних чи негативних почуттів. Група ділиться на кілька підгруп по п'ять чоловік. У кожній групі учасники з власної ініціативи починають з конкретного опису стресової ситуації, яку вони визначили для себе. Далі потрібно обрати партнера по взаємодії. Через кілька хвилин програвання ситуації отримуємо зворотний зв'язок на власну поведінку. Учасник вказує, що йому самому сподобалось у своїй поведінці, на зміни та доповнення, які хотілося б зробити, слухає пропозиції інших членів підгрупи. Потім інший учасник підгрупи стає партнером і відпрацювання взаємодії продовжується. Кожен член підгрупи має зіграти роль партнера, який поступово збільшує напругу зустрічі, стає агресивним та антагоністичним. Особливо важливо дати можливість тому, хто висловлює претензії, перемагати в кожній зустрічі і отримувати задоволення від позитивного досвіду.

Тренінг закінчується обговоренням результатів виконання вправ і власних відчуттів та переживань. Учасникам пропонується заповнити анкету з оцінкою досвіду, отриманого під час проведення тренінгу (за п'ятибальною шкалою):

Таблиця 5.1

Самооцінка студентів участі у тренінгу розвитку впевненості у собі

Критерій/бали	1	2	3	4	5
Рівень власної роботи під час тренінгу					
Рівень впевненості в собі					
Рівень готовності реалізувати особистісні цілі					
Відчуття задоволеності від участі у тренінгу					

Згідно Ш.А. Амонашвілі, особистісний розвиток відбувається у процесі подолання труднощів. Тому, для забезпечення особистісного розвитку майбутніх економістів-міжнародників під час вивчення модулю, пропонується використання

методу кейс-стаді (методу ситуацій), який сприятиме максимальній реалізації особистості у вирішенні проблемних ситуацій.

*Ситуація:* Середня компанія. В усіх відділах компанії, під приводом фінансової кризи, заборонено набір нових працівників, а якщо хтось звільнюється – цю одиницю відразу ж скорочують у штатному розкладі.

У фінансовому відділі, крім інших службовців, є два співробітника, один з яких обробляє вхідну документацію, інший – вихідну. Обсяг роботи у кожного приблизно однаковий. Перший працює сумлінно, все встигає. Другий – не справляється зі своїми службовими обов'язками, тому що не бажає перенапружуватися. Він прийшов в компанію пізніше першого, незадовго до кризи і йому вдалося отримати більш високу платню, ніж у більшості колег (у компанії немає тарифної сітки та чіткої відповідності між розміром винагороди й посадою або нормою вироблення). При цьому, не дивлячись на заборону обговорення розмірів винагороди з боку керівництва, всі у фінансовому відділі знають про рівень прибутку одне одного.

Співробітники компанії, незадоволені затримкою в обробці документів, скаржаться на фінансовий відділ генеральному директору. Деякий час назад о проблемах із документацією почали говорити і клієнти компанії. Система стимулювання підрозділу налаштована так, що при наявності об'єктивно справедливих скарг на роботу кого-небудь із співробітників весь відділ залишається без винагороди.

Фінансовий директор спробував доручити першому співробітнику ту частину роботи, яку не встигає виконати другий, аргументуючи це прямою матеріальною зацікавленістю в якості праці всього відділу. Однак працьовитий співробітник відмовляється працювати за двох, хоча при його кваліфікації він міг би упоратись із потоком документів. Згідно його підрахункам, не отримавши частини винагороди через погану роботу колеги, він втратить менше, ніж якщо буде безплатно доробляти за нього роботу. Крім того, сумлінного працівника демотивує думка про те, що його недобросовісний співробітник заробляє більше. Поступово цей фактор починає негативно впливати й на мотивацію інших співробітників відділу.

*Завдання:* Як фінансовому директору забезпечити ефективну роботу підрозділу? Нагадуємо, взяти нового робітника замість недобросовісного не дозволяє пряма заборона керівництва на найм співробітників.

## **5.2. Термінологічний словник**

**Відповідальність** – інтегральна якість особистості, що характеризується: усвідомленням і переживанням нею своїх обов'язків, загальних норм моралі; розумінням і прийняттям їх особистісної. Групової і суспільної необхідності; правильною орієнтацією в умовах вільного вибору засобів досягнення моральної мети, передбачення результатів своєї діяльності; готовністю діяти відповідно до до індивідуальних і загальних вимог та відповідати за свої вчинки перед самим собою, іншими людьми, суспільством.

**Воля** – здатність людини доводити справу до кінця, практично використовувати опановані складні способи мислення і діяльності.

**Гнучкість** – сприйнятливість до багатогранності та вміння діяти за мінливих обставин.

**Креативність** – рівень творчої обдарованості, здібності до творчості, який складає відносно стійку характеристику особистості.

**Особистість** – конкретна, цілісна, людська індивідуальність у єдності її природних і соціальних якостей; у вужчому філософському розумінні - індивід, як суб'єкт соціальної діяльності, властивості якого детерміновані конкретно-історичними умовами життя суспільства.

**Рефлексивність** – здатність критично оцінювати свої дії та мобільно реорганізовувати простір власного мислення й діяльності.

**Розвиток особистості** – складний і тривалий процес формування особистості як набування індивідом соціальної якості в спілкуванні і спільній діяльності з іншими людьми.

**Самооцінка** – особистісне судження, міркування про свою цінність, яке відображається в установках, властивих індивіду.

**Тренінг** – інтенсивна форма навчання, націлена на практичне засвоєння прийомів використання того чи іншого інструменту, технології, продукту. Від інших



форм навчання тренінг відрізняється активністю всіх учасників, особлива увага приділяється отриманню практичних навичок, необхідних у роботі. Тренінги розвивають у учасників впевненість та компетентність завдяки наданню схеми поведінки у ситуаціях різної складності.

**Чинник** – вагома причина, яка складається з сукупності кількох простих причин.

### **5.3. Темы для студентських есе**

1. Міра цінностей у житті.
2. Психологічні типи і ділове спілкування.
3. Професійні якості, притаманні економісту-міжнароднику.
4. Професійно значущі риси характеру економіста-міжнародника.
5. Цінності життєдіяльності.
6. Спадковість як чинник розвитку особистості.
7. Вплив засобів масової інформації на особистість.
8. Розвиток соціальної зрілості особистості економіста-міжнародника.
9. Професійне становлення особистості економіста-міжнародника.
10. Параметри особистості економіста-міжнародника.
11. Прийоми протистояння професійним деформаціям особистості.
12. Активна професійна діяльність економіста-міжнародника як чинник розвитку його особистості.
13. Суб'єктивний фактор у політиці, роль лідера.
14. Створення та удосконалення власного іміджу економіста-міжнародника.

### **5.4. Контрольні питання**

1. Охарактеризуйте сутність понять «людина», «особистість», «індивідуальність».
2. Назвіть та охарактеризуйте чотири підструктури особистості.
3. Які риси характеризують особистість як об'єкт формування та розвитку?
4. Чим характеризується процес удосконалення особистості?
5. Назвіть та охарактеризуйте основні чинники розвитку особистості.
6. Який зв'язок між індивідуальними та особистісними особливостями?
7. Назвіть особистісні якості, необхідні сучасному економісту-міжнароднику.

8. Що називають розвитком особистості? Які чинники позитивно або негативно впливають на розвиток особистості? Назвіть основні фактори, які мають вирішальний вплив на формування особистості.
9. Які види розвитку характерні для людини?
10. Охарактеризуйте рушійні сили психічного розвитку особистості.
11. Чи є здібності людини вродженими? Якими здібностями має володіти економіст-міжнародник? Чи можна шляхом наполегливої праці сформуванати успішного економіста-міжнародника, якщо у студента відсутні необхідні для такого виду діяльності природні здібності?
12. У чому полягає сутність соціального успадкування і який вплив воно має на розвиток людини?
13. Яке значення має професійна діяльність особистості для її розвитку?
14. Охарактеризуйте особистісні якості компетентного фахівця.
15. Надайте визначення особистісній компетентності економіста-міжнародника, охарактеризуйте її складові.

### **5.5. Тестові завдання для перевірки знань**

1. Що називають індивідуальним розвитком людини?
  - а) кількісні зміни в організмі людини, що виявляються у збільшенні росту і маси;
  - б) цілеспрямований процес формування у людини необхідних поглядів і якостей;
  - в) становлення людини як соціальної істоти, яке відбувається внаслідок виховання;
  - г) специфічний процес змін, результатом якого є виникнення якісно нового. Поступальний процес сходження від нижчого до вищого, процес накопичення кількісних змін і їх переходу в якісні;
  - д) правильної відповіді немає.
2. Що називають формуванням особистості?
  - а) кількісні зміни організму, які відбуваються у процесі його розвитку;
  - б) якісні зміни організму, які відбуваються у процесі його розвитку;

- в) становлення людини як соціальної істоти, яке відбувається у процесі розвитку і виховання;
- г) цілеспрямований процес розвитку у людини бажаних якостей і особливостей поведінки?
- д) правильної відповіді немає.

3. Виберіть поняття, якому відповідає подане визначення: людина, яку розглядають з погляду її соціально-педагогічної сутності та суспільної діяльності.

- а) особа;
- б) індивідуальність;
- в) особистість;
- г) індивід.

4. Виберіть поняття, якому відповідає подане визначення: особистість, якій характерні унікальні, неповторні соціально-психічні якості, що помітно вирізняють її серед інших особистостей.

- а) особа;
- б) індивідуальність;
- в) особистість;
- г) індивід.

5. Чи тотожні поняття «людина», «особистість», «індивідуальність»?

- а) тотожні;
- б) певні відмінності у розкритті цих понять є, але виокремити їх складно та навряд чи потрібно;
- в) ці поняття не є тотожними;
- г) тут можна говорити лише про два аспекти одного й того ж поняття;
- д) правильної відповіді немає.

6. Із запропонованих груп ознак виберіть ті, які характеризують поняття «людина», «особистість», «індивідуальність».

Притаманні певні особливості психічного розвитку. Самобутність у соціальному розвитку. Особливі прояви фізичного розвитку.

Високий рівень розвитку психіки. Здатність засвоювати соціальний досвід. Готовність до спілкування з іншими людьми.

Винятковість у розвитку інтелекту. Прояви самостійності у соціальних діях. Відмінність у зовнішності.

Пряма хода. Добре розвинені передні кінцівки. Значний розвиток черепа.

7. Які види розвитку характерні для людини? Виберіть варіант відповіді, в якому вони зазначені.

- а) ріст, біологічна форма, становлення психіки;
- б) інтелектуальний, матеріальний, ментальний;
- в) фізичний, психічний, соціальний.

8. Чи є здібності людини вродженими?

- а) поза сумнівом, людина народжується з різними здібностями, зафіксованими у генній структурі;
- б) людина народжується з набором певних здібностей, яким володіють батьки;
- в) здібності – психічні якості людини, які формуються після її народження. Людина народжується з певними потенційними можливостями формувати ти чи інші здібності. У становленню та розвитку яких провідну роль відіграють соціальне й природне середовища, виховання та активна діяльність людини;
- г) здібності людини не можна віднести до вроджених характеристик. Вони формуються у процесі життєвої діяльності. Прояви здібностей цілком залежать від соціальних умов життя особистості.

9. Згідно трьом основним концепціям розвитку людини (соціологічної, біологічної і генетико-соціальної), визначте до якої концепції належать наведені твердження їх прихильників.

- а) спадково через генно-хромосомну систему нащадкам передаються лише задатки, які є передумовами розвитку певних якостей під впливом середовища, виховання й активної діяльності людини;
- б) соціально-психічні якості детерміновані передусім біологічними факторами і їх розвиток не залежить від соціального впливу, а відтак, і процесу виховання;

в) соціально-психічний розвиток людини не залежить від біологічних спадкових чинників. Провідну роль відіграють виключно соціальні фактори, від яких цілком залежать прояви тих чи інших якостей людини.

10. Формування «Я-концепції» особистості є цілями...

- а) школи завтрашнього дня;
- б) справедливих співтовариств;
- в) педагогіки М. Монтесорі.

11. Пізнання, оцінка себе, свого місця у світі, своїх інтересів, знань, переживань, поведінки – це:

- а) самоцінність;
- б) самозахист;
- в) самоідентифікація;
- г) самосвідомість.

### *Література*

4, 5, 18, 30, 33, 38, 41, 42, 44, 49

## **МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ОРГАНІЗАЦІЇ СПЕЦІАЛЬНОГО КУРСУ «ПРОФЕСІЙНА КОМПЕТЕНТНІСТЬ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОГО ПРОФІЛЮ»**

Аналіз та узагальнення сучасних теоретико-методологічних підходів до професійної компетентності майбутніх фахівців зовнішньоекономічного профілю, вивчення особливостей організації навчального процесу при підготовці економістів-міжнародників у ВНЗ Німеччини та виявлення їх впливу на розвиток їх професійної компетентності, проведених у рамках нашого дослідження, дозволили розробити методіку формування професійної компетентності цих фахівців та сформулювати методичні рекомендації щодо її впровадження:

1. Розвиток професійної компетентності майбутніх економістів-міжнародників у вищих навчальних закладах має здійснюватись на основі загальних положень системного підходу (взаємозв'язок та взаємодія структурних компонентів

професійної підготовки майбутніх фахівців) та комплексному використанні інших науково-обґрунтованих підходів, а саме:

- міжкультурного підходу (включення до навчально-виховного процесу професійної підготовки майбутніх економістів-міжнародників елементів, які сприяють розумінню культури та менталітету інших народів, розвитку соціальних вмінь та навичок взаємодії та спілкування у глобальному середовищі);

- діяльнісного підходу (залучення студентів до практики розвитку професійної компетентності протягом їх професійної підготовки);

- акмеологічного підходу (спрямування студентів на досягнення вищого ступеню особистісної та професійної самореалізації; орієнтація на постійне удосконалення та творчий розвиток особистості студента);

- особистісно-розвивального підходу (урахування індивідуальних особливостей студентів протягом професійної підготовки).

Потрібно пам'ятати, що крім окреслених вище підходів, реалізація процесу розвитку професійної компетентності майбутніх економістів-міжнародників базується на використанні основних педагогічних принципів: науковості, системності, гуманізму, активності, індивідуальності, доступності, зв'язку теорії і практики, рефлексії.

2. Процес розвитку професійної компетентності майбутніх економістів-міжнародників у вищих навчальних закладах буде досконалим при дотриманні таких педагогічних умов:

- системного підходу до науково-методичного забезпечення навчально-виховного процесу у ВНЗ із відображенням сутності професійної компетентності;

- організації процесу засвоєння професійно важливих знань, умінь та навичок із врахуванням індивідуальних особливостей студентів;

- створенням механізмів та умов для стимулювання особистісного самовдосконалення впродовж життя.

3. Рекомендовано враховувати особливості професійно-практичної підготовки та професійного виховання майбутніх економістів-міжнародників, специфіки їх

майбутньої професійної діяльності та вимоги сучасних підприємств та глобального середовища до фахівців зовнішньоекономічного профілю.

4. У зв'язку з уніфікацією європейських систем освіти у рамках Болонського процесу, рекомендується використання такого змісту, методів, форм професійної підготовки майбутніх економістів-міжнародників, які є актуальними як у європейському освітньому просторі, так й на міжнародному ринку зовнішньоекономічної діяльності.

5. Для досягнення гарантованого позитивного результату в реалізації методики розвитку професійної компетентності майбутніх економістів-міжнародників необхідною умовою є урахування соціокультурних умов зовнішнього та внутрішнього середовища вищого навчального закладу, рівня підготовки науково-педагогічних працівників; забезпечення позитивної мотивації та стійкого інтересу до майбутньої професійної діяльності.

6. Рекомендовано використання міжпредметних зв'язків у професійній підготовці майбутніх економістів-міжнародників та інноваційних методів навчання інтерактивного характеру: ділових ігор, тренінгів, кейс-стаді, які моделюють професійні ситуації та економічні завдання.

## **ЗРАЗКИ ЗАВДАНЬ ДЛЯ ПОТОЧНОГО МОДУЛЬНОГО КОНТРОЛЮ ЗНАНЬ СТУДЕНТІВ**

### **1 варіант**

1. Назвіть основні форми міжнародної економічної діяльності.
2. Охарактеризуйте зовнішньоекономічні зв'язки України.
3. Назвіть та поясніть сутність основних професійних вимог до компетентного економіста-міжнародника.
4. Опишіть права економіста-міжнародника.
5. Опишіть значення наступних жестів:
  - Жест витягнутої руки –
  - Вказівним пальцем правої руки описується круг –

- Жест зжатої кулаку; розводящі рухи обома руками у повітрі –
- Рух зжатої правої руки униз з натиском –
- Жест у повітрі вказівним пальцем ліворуч-праворуч -

6. Використовуючи фразеологічний словник, поясніть значення наступних виразів та придумайте речення із ними для публічної та повсякденної мови економіста-міжнародника:

- Ахіллесова п'ята –
- Крокодилячі сльози –
- Каліф на годину –
- Глас волаючого у пустелі –
- Піррова перемога –
- Дамоклів меч –
- Слава Герострату –

## **2 варіант**

1. Назвіть основні суб'єкти міжнародної економіки.
2. Опишіть форми зовнішньоекономічної діяльності України.
3. Назвіть та поясніть сутність основних вимог до особистості компетентного економіста-міжнародника.
4. Опишіть обов'язки економіста-міжнародника.
5. Припустіть значення невербальних сигналів у момент, коли один із бізнес-партнерів говорить, а інший, той, що слухає, поводить наступним чином:
  - Торкання носу + швидкий погляд униз –
  - Схилена голова + міміка співчуття –
  - Потирання перенісся + припинення зорового контакту –
  - У бік того, хто говорить, направляє вказівний палець або авторучка гострим кінцем –



- Верхня частина тіла того, хто слухає, відхиляється назад + дистанція збільшується –

6. Використовуючи фразеологічний словник, поясніть значення наступних виразів та придумайте речення із ними для публічної та повсякденної мови економіста-міжнародника:

- Лебедина пісня –
- Вавилонське стовпотворіння –
- Рильце в пусі –
- Рицар без страху та докору –
- З корабля на бал –
- Бочка Діогену –
- Драконівські закони –

## **ІНФОРМАЦІЙНІ МАТЕРІАЛИ**

### **Додаток А**

#### **Класи професійних завдань економістів у межах професійних функцій**

1. Виконання обліково-статистичних операцій.
2. Аналіз первинної інформації та виконання розрахункових операцій.
3. Накопичування, систематизація інформації та виконання технологічних операцій з нею.
4. Аналіз і контроль процесів, що відображають реалізацію окремих функцій або їх груп.
5. Розробка нормативних матеріалів, що відображають цілі, пріоритети, критерії, порядок виконання професійної діяльності.
6. Розробка проектів розвитку, програм і планів професійної діяльності, впровадження нововведень.
7. Завдання організаційно-управлінського характеру, які передбачають формування й прийняття рішень щодо створення алгоритмів дій з їх використання та контролю.

8. Узгодження інтересів усіх осіб, задіяних в даній сфері професійної діяльності, стимулювання пріоритетних напрямів тощо.

9. Здійснення навчальних і наукових досліджень у сфері професійної діяльності.

## Додаток Б

### Зразки завдань ділової ігри

#### **1. З'ясування недоліків й коректування діючої комунікаційної стратегії компанії**

*Замовник:* компанія «СІТРОНІКС Споживацька електроніка» (торгова марка «Sitronics»)

Компанія «СІТРОНІКС Споживацька електроніка» є підрозділом найбільшої фінансово-промислової групи України у галузі високих технологій АФК «Система». Створена у 2002 році. Компанія вироблює понад 40 видів продукції – телевізори, DVD й домашні кінотеатри, автомагнітоли, TFT-монітори, комп'ютери, мобільні телефони тощо. У 2007 році компанія здійснила комплекс заходів щодо розвитку рекламних комунікацій із споживачами, в тому числі через проведення ребрендингу, розробку нової концепції рекламної кампанії та застосування нетрадиційних методів просування товару.

*Завдання:*

1. Аналіз рекламної кампанії 2007-2008 рр. за наступними параметрами:
  - ступінь розпізнання торгової марки серед конкурентів;
  - порівняльна ефективність застосованих інструментів комунікації;
  - відповідність змісту рекламного звернення цільовій аудиторії.
2. Виявлення недоліків поточної комунікаційної стратегії.
3. Визначення шляхів подолання визначених недоліків.

#### **2. Порівняльний аналіз ефективності конкурентної стратегії**

*Замовник:* компанія «КиївСтар».

Компанія «КиївСтар» створена у 1994 році, послуги мобільного зв'язку надає із 1997 року. Компанія є одним із чотирьох головних гравців ринку мобільного

зв'язку поряд із компаніями МТС, Beeline та Life. В цілому по Україні станом на перше півріччя 2008 року долі лідерів склали - «КиївСтар» - 23,32% МТС-19,13%, Beeline – 2,08%. Life -10,01%.

Одна із додаткових статей доходу операторів мобільного зв'язку – додаткові послуги. За них оператори отримали 1,38 млрд. дол.

З метою розширення спектру додаткових послуг компанія «КиївСтар» у році запропонувала тарифи «Класичний», «Київстар Бізнес», «Пакети MMS» тощо.

*Завдання:*

1. Порівняльний аналіз ефективності рекламної кампанії по просуванню додаткових послуг найбільших сотових операторів у роках.
2. Виявлення сильних та слабких сторін рекламної стратегії просування додаткових послуг компанії-замовника порівняно із рекламною стратегією найближчого конкуренту.

### **3. Аналіз ефективності рекламної кампанії з приводу просування на ринку нового товару**

*Замовник:* компанія «Нестле Фуд» (торгова марка «Nestlé Classic»)

Компанія «Nestlé» є найбільшим виробником продуктів харчування у світі, 7-ю за рахунком найбільшою компанією у Європі, а також 26-ю найбільшою компанією у світі. Їй належать 511 фабрик й промислових підприємств у 86 країнах світу. У 2006 році загальний обсяг продаж торгової групи «Nestlé» склав 76,9 млрд. швейцарських франків .

В Україні «Nestlé» є лідером ринку кофе, ринку шоколадних виробів, ринку дитячого харчування й ринку мороженого. Найближчі конкуренти: «Крафт Фудз Україна», «Roshen», «АВК», «Світоч».

У листопаді 2005 року компанія вивела на ринок новий продукт – «Nestlé Classic FOR MEN» й почала відповідну рекламну кампанію.

*Завдання:*

1. Аналіз ефективності рекламної кампанії продукту «Nestlé Classic FOR MEN».
2. Виявлення недоліків комунікаційної стратегії.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Андрущенко В.П. Вища освіта: інноваційні зміни в контексті глобалізації [Текст] / В.П. Андрущенко //Зб. матеріалів наук.-метод. конф. «Навчальні інновації та їхній вплив на якість університетської освіти. – К.: КНЕУ. – 2003. –С.9-15.
2. Байденко В.И. Компетенции в профессиональном образовании (к освоению компетентностного подхода) [Текст] / В.И. Байденко // Высшее образование в России. - 2004. -№ 11.- С. 3-13.
3. Беспалов В.М. Інформатика для економістів [Текст]: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів економічних спеціальностей / В.М. Беспалов , А.Ю. Вакула, А.М. Гострик .– К.: ЦУЛ, 2003. – 788 с.
4. Бех І.Д. Виховання особистості [Текст] : у двох кн. – Кн. перша: Особистісно орієнтований підхід: науково-практичні засади. / І.Д. Бех. – К. : Либідь, 2003. – 227 с.
5. Бех І.Д. Виховання особистості [Текст]: у двох кн. – Кн. друга : Особистісно орієнтований підхід: науково-практичні засади. / І.Д. Бех. – К. : Либідь, 2003. – 342 с.
6. Бібік Н.М. Компетентнісна освіта – від теорії до практики [Текст] / Н.М. Бібік, І.Г. Єрмаков, О.В. Овчарук. – К.: Пляда, 2005. – 120 с.
7. Білуха М.Т. Методологія наукових досліджень [Текст]: підручник. / М.Т. Білуха. – К.: АБУ, 2002. – 480 с.: іл.
8. Бобров В. Вища економічна освіта на сучасному етапі розвитку суспільства [Текст] / В. Бобров, Л. Каніщенко //Вища освіта України. – 2002. - № 2. – С.16-23.
9. Бобров В.Я. Основи ринкової економіки і підприємництва [Текст]: підручник. / В.Я. Бобров. – К.: Вища школа, 2003. – 719 с.

10. Булавенко О.А. Сущностные характеристики профессиональной компетентности [Текст] / О.А. Булавенко // Образовательные технологии. – 2005. – № 2. – С.17-22.
11. Вачевський М.В. Теоретико-методичні засади формування у майбутніх маркетологів професійної компетенції [Текст] : монографія. / М.В. Вачевський. – К.: Вид. «Професіонал». – 2005. – 364с.
12. Вишнеvsька О.О. Педагогічні умови формування ділової культури студентів бізнес-коледжу в системі соціалізації особистості [Текст] : дис. канд. пед. наук: 13.00.05/ Харківський національний університет ім. В.Н.Каразіна. – Харків, 2002. – 202 с.
13. Вища освіта України і Болонський процес: навчальний посібник [Текст] / за ред. В.Г.Кременя. – Тернопіль: Навчальна книга – Богдан, 2004. – 384с.
14. Волкова Н. Загальноєкономічна освіта в системі економічної культури суспільства [Текст] / Н. Волкова. // Неперервна професійна освіта: теорія і практика. – 2001. – Вип. II. – С. 67-75.
15. Волкова Н.І. Формування економічної компетентності студентів вищих навчальних закладів [Текст] / Н.І. Волкова. // Теоретичні і методичні засади професійної освіти: Збірник наукових праць. – Київ. – 2001. - с. 21-29.
16. Волкова В.В. Формування професійної спрямованості студентів-менеджерів на початковому етапі навчання (на матеріалі англійської мови) [Текст] : дис. канд. пед. наук: 13.00.01/ Київський державний лінгвістичний університет. – К., 2000. - 205 с.
17. Волошинова Л.В. Аудіовізуальні мистецтва в системі професійної мовної підготовки майбутнього фахівця у сфері міжнародних відносин [Текст] : автор. дис. канд. пед. наук: 13.00.04/ Інститут педагогіки і психології професійної освіти Академії педагогічних наук України. – Київ. - 2004. - 17 с.
18. Вудкок М. Раскрепощенный менеджер [Текст] / М. Вудкок, Д. Френсис Раскрепощенный менеджер / пер. с англ. - М.: Дело, 1991. – 320 с.

19. Гордієнко І.В. Інформаційні системи і технології в менеджменті [Текст] : навч. метод. посібник для самот. вивч. дисц. / І.В. Гордієнко. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2003. – 259 с.
20. Григорчук Т. Педагогічні основи формування професійних компетенцій фахівців-маркетологів [Текст] / Т. Григорчук. // Вища освіта України. – 2006. - № 1. – С.60-63.
21. Данилина В.Н. Методика применения деловых игр в обучении студентов экономических специальностей [Текст] / В.Н. Данилина. // Экономическая социология. – 2007. – Т.8. № 1. – С.119-128.
22. Дахно І.І. Світова економіка [Текст] : навчальний посібник. / І.І. Дахно. – К.: Центр навчальної літератури, 2008. – 280 с.
23. Дибкова Л.М. Індивідуальний підхід у формуванні професійної компетентності майбутніх економістів [Текст] : дис. канд. пед. наук: 13.00.04/ Академія педагогічних наук України, Інститут вищої освіти. – К. - 2006. - 198 с.
24. Дубова В.В. Комунікативна культура студентів-міжнародників (психологічні механізми розуміння) [Текст] / В.В. Дубова. //Сучасні інформаційні технології та інноваційні методики навчання в підготовці фахівців: методологія, теорія, досвід, проблеми: Зб. наук. пр. – Вінниця. – 2008. – Випуск № 14. – С.270-273.
25. Ельбрехт О. Проблеми підвищення якості підготовки менеджерів зовнішньоекономічної діяльності [Текст] / О. Ельбрехт. // Освіта і управління. – 2004. – Т.7. № 3-4. – С.103-108.
26. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [Текст] //Відомості Верховної Ради України. – 1991. - № 9. – 337 с.
27. Замкова Н.Л. Формування професійних якостей майбутніх менеджерів зовнішньоекономічної діяльності у процесі вивчення іноземних мов [Текст] : автор. дис. канд. пед. наук: 13.00.04/ Інститут вищої освіти Академії педагогічних наук України. – Київ. - 2005. - 14 с.
28. Зимняя И.А. . Ключевые компетентности как результативно-целевая основа компетентностного подхода в образовании. Авторская версия [Текст] /

- И.А. Зимняя. // Труды методологического семинара «Россия в Болонском процессе: проблемы, задачи, перспективы». - М.: Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов. - 2004. - 20 с.
29. Зимняя И.А. Общая культура и социально-профессиональная компетентность человека [Электронный ресурс] // Интернет-журнал «Эйдос». – Режим доступа: <http://www.eidos.ru/journal/2006/0504.html>. – 2006. – 4 мая. – 9 с.
30. Зязюн І.А. Інтелектуально-творчий розвиток особистості в умовах неперервної освіти [Текст] : монографія / І.А. Зязюн // Неперервна професійна освіта: проблеми, пошуки, перспективи: / За ред. І.А.Зязюна. – К.: ВПОЛ, 2000. – С.11-57.
31. Каткова Т.І. Компетентний випускник – мета і результат діяльності вищого навчального закладу освіти [Текст] / Т.І. Каткова . - Постметодика. – 2002. - № 2-3. - С.79-82.
32. Козак Ю.Г. Міжнародна економіка [Текст]: навчальний посібник. / Ю.Г. Козак, Д.Г. Лук'яненко, Ю.А. Макогон. – К.: Центр навчальної літератури, Видавництво «АртЕк», 2002. – 436 с.
33. Колот А.М. Мотивація, стимулювання й оцінка персоналу [Текст]: навч. посібник. / А.М. Колот. – К.: КНЕУ, 1998. – 224 с.
34. Колот А.М. Реалізація засад Болонської декларації при підготовці фахівців економічного профілю [Текст] / А.М. Колот//Маркетинг в Україні. – 2004. - № 3. - С.59-65.
35. Коляда М.Г. Модель інформаційної культури майбутнього економіста [Текст] / М.Г. Коляда. // Гуманітарні науки. – 2005. - № 3. С. 58-65.
36. Коляда М.Г. Формування інформаційної культури майбутніх економістів у процесі професійної підготовки [Текст] : автор. дис. канд. пед. наук: 13.00.04/Луганський державний пед. ун-т ім. Т.Шевченка. – Луганськ - 2004. - 20 с.
37. Копил Г.О. Формування професійної компетентності майбутніх фахівців з міжнародної економіки у процесі вивчення іноземних мов [Текст] : дис. канд.

- пед. наук: 13.00.04/ Житомирський державний Університет ім. Івана Франка. – Житомир - 2007. - 208 с.
- 38.Кремень В.Г. Деякі питання формування особистості професіонала в контексті вимог сучасного суспільства [Текст]: Матеріали IV міжнародної науково-практичної конференції «Професійне становлення особистості: проблеми і перспективи». – Хмельницьк. - 24-26 жовтня 2007. - С.3-6.
39. Кубрак О.В. Етика ділового та повсякденного спілкування [Текст]: навчальний посібник з етикету для студентів. / О.В. Кубрак. – 2-ге вид., доп. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2003. – 222 с.: іл.
- 40.Лівенцова В.А. Формування культури професійного спілкування у майбутніх менеджерів невиробничої сфери [Текст]: дис. канд. пед. наук: 13.00.04/Вінницький державний педагогічний університет ім. М. Коцюбинського. – Вінниця. - 2002.- 232 с.
- 41.Макаревич О. Технології розвитку та вдосконалення індивідуально-психологічних особливостей особистості [Текст] / О. Макарович. // Соціальна психологія. – 2005. - № 3 (11). – С.80-89.
- 42.Маркова А.К. Психологія професіоналізму [Текст] / А.К. Маркова. – М.: Педагогіка, 1996. – 256 с.
43. Матвієнко О.В. Основи інформаційного менеджменту [Текст]: навчальний посібник./ О.В. Матвієнко. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 128 с.
- 44.Михайлов О.В. Формування соціальної зрілості студентів економічного профілю [Текст] : дис. канд. пед. наук: 13.00.07/ Кіровоградський державний педагогічний університет ім. В. Вінниченка. – Кіровоград, 2000. - 202 с.
- 45.Мочерний С.В. Основи економічних знань [Текст] : підручник. / С.В. Мочерний. – К.: КМ Академія, 2000. – 304 с.
- 46.Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України [Текст] : підручник. / В.Є. Новицький. – К.: КНЕУ, 2003. – 948 с.
- 47.Півень Г.Г. Економічна освіта: реалії та проблеми [Текст] / Г.Г. Півень. // Нові технології навчання: науково-методичний збірник. – Вип..27. – 2000. – С.110-116.



48. Рембач О.О. Формування культури ділового спілкування майбутніх міжнародників-аналітиків у вищих навчальних закладах [Текст] : автор. дис. канд. пед. наук: 13.00.04/ Кіровоградський державний педагогічний університет ім. В.Винниченка. – Кіровоград. - 2005. - 16 с.
49. Романовський О.Г. Проблеми формування особистості лідера [Текст]/ О.Г. Романовський, В.М. Бабаєв, О.С. Пономарьов. – Харків. - 2000. – 193с.
50. Свердан М.М. Основи наукових досліджень [Текст]: навчальний посібник/ М.М. Свердан, М.Р. – Чернівці: Рута, 2006. – 352 с.
51. Степаненко С. Формування професійних компетенцій у студентів освітньо-кваліфікаційного рівня «магістр» і «бакалавр» [Текст] / С. Степаненко //Бухгалтерський облік і аудит. –№ 11. - 2007. – С.71-75.
52. Стеченко Д.М. Методологія наукових досліджень [Текст] : підручник./ Д.М. Стеченко, О.С.Чмир. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2007. – 317 с.
53. Томилин О.Б. Образовательные технологии формирования компетенций в системе высшего профессионального образования// Университетское управление [Текст] / О.Б. Бритов А.В., С.И. Демкина, О.Б. Томилин. - 2005. - № 1(34). – С.112-123.
54. Тришина С.В. Информационная компетентность как педагогическая категория [Электронный ресурс] / С.В. Тришина. // Интернет-журнал «Эйдос». – Режим доступа: <http://www.eidos.ru/journal/2005/0910-10.html>. – 2005. – 10 сентября. - Стр.1-3.
55. Чемерис І. Нові вимоги до спеціаліста: поняття компетентності й компетенції [Текст] / І. Чемерис // Вища освіта України. – 2006. - № 2 . – С. 84-87.
56. Яковенко Л.В. Необхідність впровадження у навчання курсу «Моделювання бізнес-процесів [Текст] / Л.В. Яковенко, Яковенко В.В.// Сучасні інформаційні технології та інноваційні методики навчання у підготовці фахівців: методологія, теорія, досвід, проблеми// Зб. наук. пр. – Випуск 20. – Київ-Вінниця: ДОВ «Вінниця», 2008. – С.118-121.
57. Якса Н.В. Основи педагогічних знань [Текст] : навч. посіб. / Н.В. Якса. – К.: Знання, 2007. – 358 с.

58. Jäger P. Der Erwerb von Kompetenzen als Konkretisierung der Schlüsselqualifikationen – eine Herausforderung an Schule und Unterricht. – Dissertation. – Passau, Lehrstuhl für Schulpädagogik. – 2002. –280 S.
59. Klieme E. Was sind Kompetenzen und wie lassen sie sich messen?// Pädagogik. – 2004. - № 6. - S.10-13.
60. Mohsen F. Internetbasierte Lehr-/ Lernmethoden für die wirtschaftswissenschaftliche Hochschulausbildung. Konzeption und prototypische Implementierung am Beispiel eines Planspiels. – Dissertation zur Erlangung des wirtschaftswissenschaftlichen Doktorgrades der wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität Göttingen. – Göttingen. – 2002. – 238 S.