

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ  
І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ**

Кафедра виробничого та інвестиційного менеджменту

**ПРОФЕСІЙНА ПІДГОТОВКА В ГАЛУЗІ  
(економічний профіль)  
для студентів за спеціальністю:  
011 «Освітні, педагогічні науки»  
(Педагогіка вищої школи)**

**ЛЬВІВ – 2019**

**УДК 378:371.31**

Навчальний посібник призначений для закріплення теоретичних основ і практичної підготовки майбутніх педагогів професійного навчання економічного профілю до науково обґрунтованого та творчого здійснення педагогічного процесу в навчальних закладах різного рівня акредитації.

Для студентів очної та заочної форми навчання, викладачів економічних дисциплін, учителів шкіл, ліцеїв, гімназій.

Рекомендовано вченою радою НУБіП України протокол  
№ 4 від 22 листопада 2017 року.

Укладачі: Власенко Тетяна Олексіївна  
Дергач Анна Вадимівна

Рецензенти:

Сопівник Р.В., доктор педагогічних наук, професор, завідувач кафедри педагогіки НУБіП України;

Шевченко Г.П., доктор педагогічних наук, професор, дійсний член НАПН України;

Біда О.А., доктор педагогічних наук, професор, дійсний член Міжнародної слов'янської академії освіти імені Я.А. Коменського.

**Навчальне видання**  
Навчальний посібник  
для студентів за спеціальністю:  
011 «Освітні, педагогічні науки»  
(Педагогіка вищої школи)  
Перевидання

Укладачі: ВЛАСЕНКО Тетяна Олексіївна  
ДЕРГАЧ Анна Вадимівна

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
Тема 1. Педагогічна сутність професійної підготовки студентів.....	5
Тема 2. Система економічної освіти в Україні.....	33
Тема 3. Педагогічна культура викладача економічного профілю .....	51
Тема 4. Основні напрямки оптимізації навчального процесу в економічній освіті.....	63
Тема 5. Використання засобів навчання в економічній освіті.....	77
Тема 6. Кейс-метод в економічній освіті .....	85
Тема 7. Сучасні технології навчання в економічній освіті .....	97
Тема 8. Соціально-психологічні аспекти підготовки фахівців в економічній освіті.....	108
Тема 9. Фінансова грамотність фахівців в економічній освіті .....	139
Тема 10. Фінансова-економічна складова діяльності навчальних закладів ...	202
Тема 11. Механізми реалізації фінансової діяльності .....	224
ГЛОСАРІЙ.....	296
ТЕСТИ.....	318
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....	338

## ВСТУП

Важливим фактором економічної соціалізації людей є система економічної освіти, засобом розвитку та підвищення якості людського капіталу. Економічні навикм формуть економічну культуру суспільства, сприймання економічного життя та науковий рівень, розвиває практичні уміння та навички, що дозволяє ухвалити обґрунтовані рішення.

Розвиток людства від постіндустріальних до нано-технологій базується на інтелектуальній власності, на знаннях як субстанції виробництва і визначається рівнем розвитку індивіда в країні, станом наукових здібностей нації, рівнем кількості фахівців з вищою освітою.

Сучасні умови життя встановлюють новітні закони і завдання щодо соціальних та професійних якостей індивіда, його місце, норову, рівня кваліфікації, манери мислити та поведінки. Людський потенціал є рушійною силою економічного розвитку в сучасному інформативному суспільстві. Ознакою високої кваліфікації робочої сили є наявність вищої освіти серед широких верств населення, особливо серед молоді, що виступає необхідною передумовою розвитку особистості. Політика кожної держави має бути направлена до стимулювання здобути високу професійно-освітню підготовку, яка потребує значних бюджетних витрат. У сучасних умовах актуальною є проблема розробки моделі економічної освіти, яка б відповідала розвитку світових освітніх систем, відображувала б високоідейні тенденції нового століття і одночасно зберігаючи та розвиваючи національні традиції.

Навчальний посібник укладений відповідно до розробленої робочої програми навчальної дисципліни «Професійна підготовка в галузі» для підготовки фахівців галузі знань 011 «Освітні, педагогічні науки» та орієнтований на студентів, викладачів, аспірантів.

## **ТЕМА 1: Педагогічна сутність професійної підготовки студентів**

### **План**

1. Роль і місце професійної підготовки в системі наук про людину.
2. Предмет професійної підготовки.
3. Основи економічних знань та їх вплив на формування економічної культури у майбутнього учителя.
4. Економічна культура – результат трансформації економічних знань.

#### ***1. Роль і місце професійної педагогіки в системі наук про людину***

Наукові дослідження світової економічної культури підтверджують чітку і послідовну відповідність зв'язку між розвитком економіки світу та економічною думкою. Вирішенню економічних проблем, питань практичної діяльності, розширенню світової торгівлі й державного управління присвячено дослідження багатьох комерційних і державних установ. Поштовхом становлення економічної думки стала необхідність вирішення питань по розподілу матеріальних благ і виробництву. Ще з часів стародавньої Греції, за дослідженнями науковця Ф. Я. Полянського, у світовій історії спостерігався розквіт економічної думки та набував широкого розмаху саме в період зниження виробництва.

Ще давногрецькі філософи Сократ, Платон та Арістотель у своїх дослідженнях піднімали проблему раціонального використання економіки. Вони надавали перевагу таким поняттям, як вміння користуватися капіталом, добром, прибутком не заради максимізації прибутку, а для матеріальних і не матеріальних потреб. Вперше термін «економія» у науковий обіг ввів Арістотель, організувавши основи економічної думки і зробив вагомий внесок у галузь економічного аналізу. Не одне покоління зацікавлювали проблеми

щодо ведення господарства, набуття необхідних знань, що дозволяли б більш досконало вести господарську діяльність, торгівлю. Відомі науковці свого часу не одноразово наголошували про необхідність організованого вміння використовувати науку господарювання.

До вивчення економічних питань в суспільстві долучились стародавні мислителі-педагоги. Основоположник педагогіки Я. А. Коменський, видатний чеський мислитель-філософ, історик, у своїх спостереженнях настійливо просив з наймолодших років звертати найсерйознішу увагу на розуміння управління господарством. При цьому він підкреслював, що в ранньому віці дитині необхідно прищеплювати різноманітні вміння, які у подальшому слід розвивати. Економічне пізнання він уявляв як розуміння управління домашнім господарством .

Мислителями різних часів економічне виховання молоді розумілося як підготовка до самостійного життя. У працях соціал-утопістів також натрапляємо на положення авторів про доцільність організації підготовки молодих людей до майбутнього життя. Французький соціал-утопіст, один з попередників наукового соціалізму, Шарль Фур'є в праці «Про виховання в суворій гармонійності» вказував на необхідність навчати дітей умінню розв'язувати задачі виробництва розподілу і споживання та регулювання ними. Англійський соціаліст-утопіст Роберт Оуен у праці «Про новий моральний світ» відзначав важливість прищеплювати дітям практичні навички, вміння розв'язувати складні життєві проблеми, а виховання має бути таким, яке б навчало правильно користуватися благами й поєднувати навчання з продуктивною працею.

Вивчення і аналіз вітчизняної педагогічної думки свідчить про те, що вона завжди була спрямована на економічну підготовку молоді. У вихованні дітей в сім'ї серйозне місце відводилося їхній підготовці до життя. Розуміючи

недостатність лише домашнього виховання, багато педагогів виступали за постановку цієї справи на державну основу, зазначали необхідність ознайомлення дітей з економічними поняттями в державних навчальних закладах, розвивати в них певне економічне мислення.

Досить, цікавими, вартими уваги є погляди великого вітчизняного педагога К. Д. Ушинського, який висував перед суспільством конкретне завдання – підготувати молодь до економічного життя через працю. На його думку, підготовка до життя повинна обов'язково здійснюватися через правильно організовану трудову діяльність – як єдино доступне людині на землі і єдино достойне для неї щастя. Саме ж виховання мусить бути спрямоване на підготовку й виконання суспільно необхідної праці, а вихованець зобов'язаний орієнтуватися в економічній, господарській сферах. К. Д. Ушинський високо цінував уміння трудитися на благо суспільства, на себе, звеличував людину як творця багатств і закликав вчитися господарювати. Уміння управляти господарством – це уміння передбачати, визначати економічні потреби і шляхи їх реалізації. Він писав, що наука господарювати повинна піднести звичайну людину на ту висоту, з якої раніше лише один геній відгадував господарські потреби народу і можливості їх задоволення.

Педагоги-мислителі постійно підкреслювати важливість економічної підготовки молоді, вказувати на необхідність цілеспрямованості цього процесу. З'являється спеціальний напрям виховання – **економічне**, яке набуває значного поширення. А. С. Макаренко висуває ідею господарського виховання, пропонує школам підтримувати тісний зв'язок з практичним життям суспільства, даної місцевості, а в зміст політехнічної освіти включати знання про економіку країни, окремого регіону, основ виробництва. Особливу увагу звертає на формування у молоді економічного мислення, на

необхідність активної участі кожного юного громадянина в громадському житті. В умінні підлітків організовано працювати – запорука успіху політехнічної школи, важливим є також і розвиток навиків самоуправління.

Т. Шацький, один з активних учасників становлення школи і педагогіки, приділяв неослабну увагу організації суспільно необхідної праці, її виховному значенню, умінню планувати свою роботу, а також організації контролю за нею, обліку та аналізу власної діяльності.

А. С. Макаренко у своїй педагогічній практиці широко використовував систему дій, спрямованих на підготовку молоді до самостійного життя. Важливе місце в організації роботи з дітьми займали форми і методи виховання економічно підготовленої особистості. Пріоритетну роль він відводив роботі з організації дитячого самоуправління, плануванню очікуваних справ та обов'язковому підведенню підсумків у колективі, нормам і методам морального і матеріального стимулювання, вихованню економікою. Важливого значення надаючи економічному вихованню дітей в сім'ї, водночас у праці «Книга для батьків» підкреслює, що матеріалом для майбутньої людини не може бути обмежений набір сімейних вражень або педагогічних повчань батьків. Матеріалом буде – **життя у всіх його багатоманітних проявах.**

Увагу батьків А. С. Макаренко звертає на правильну організацію побуту, залучення дітей до розподілу й розумного витрачання сімейного бюджету з урахуванням реальних потреб. Однак до проблеми дитячих грошей ставився досить обережно, бо вважав, що гроші є найбільшим злом з усіх людських винаходів. На його думку, в сім'ї гроші мають бути спільними, в спільну сімейну скарбницю мають бути покладені і дитячі заробітки, стипендії – ними повинен розпоряджатися той, хто веде все господарство сім'ї.



Відомий український педагог В. О. Сухомлинський значне місце у своїй роботі відводив підготовці молоді до самостійного життя. Висловлюючи незадоволення наявною системою навчання в загальноосвітній школі, зазначав: ми не вчимо в школі найголовнішому – як жити? Педагог-новатор неухильно пропагував думку про те, що погляди вихованців на життя, природу, суспільство, на самих себе мають бути виробленими самостійно. Педагоги Павлиської середньої школи вміло й переконливо підводили своїх вихованців до того, що людина має щоденно відчувати напругу власних зусиль, досягнутий працею успіх, радість від розумової діяльності. Велику увагу приділяв В. О. Сухомлинський виробленню в учнів навичок самостійного виконання багатьох шкільних справ.

Головний принцип, що панував у Павлиській середній школі, – наявність у кожного учня матеріальної ділянки справ, урахування яких здійснювалось ними самостійно.

Вивчаючи усну народну педагогічну творчість, можна дійти висновку: її ідеї спрямовані на правильне виховання молоді, раціональне використання часу, організацію праці. Народна педагогіка підносила на високий щабель раннє трудове самоствердження дитини. Г. І. Волков, один із основоположників етнопедагогіки, писав, що виховання працелюбної молоді було основною метою виховання, а підготовка підростаючого покоління до праці – головним завданням народної педагогіки. Він зауважує, що праця для людини є і метою, і засобом, а працелюбність – навіть і результатом виховання.

У працях багатьох сучасних педагогів простежується думка про необхідність удосконалювати систему економічної освіти і у цьому напрямі – виховання студентів. Ученими пропонуються різні варіанти й шляхи розв'язання цієї проблеми. Навіть неповний аналіз питань економічного

виховання особистості в педагогічній літературі переконує у важливості розв'язання проблеми організації цієї діяльності.

Економічному вихованню майбутніх учителів сьогодні присвячено чимало робіт педагогів, економістів. Інтерес до питань економічної освіти й виховання учителя – не випадковий. Адже регулюючи процес цілеспрямованого впливу на школярів, колектив, соціальну групу, клас, ми формуємо певного роду навиків, звички, ціннісні установки, економічні якості, стереотипні норми поведінки в процесі практичної господарсько-економічної діяльності людей.

Управляти можна лише певною системою економічного виховання, обумовленою економічною дійсністю, сукупністю економічних, організаційних та ідеологічних норм, методів і засобів впливу на трудящих з метою виховання заінтересованості в ефективній економічній діяльності, досягнення високої економічної культури. Аналіз педагогічної літератури свідчить про наявність праць, які розкривають не лише суть економічного виховання, а й інших понять.

Однією із основних складових системи економічного виховання є економічна освіта, яка відображує освітній аспект теорії економічного виховання і вказує на його зміст. Економічна освіта забезпечує певний рівень знань необхідних для формування морально-економічних рис особистості, підготовки її до виробничої та господарсько-побутової діяльності. Економічна освіта використовується для підготовки громадян до ефективного господарювання на робочому місці, на дільниці, в цеху і на підприємстві, для розвитку творчої активності робітників при підвищенні ефективності виробництва, поліпшення якості роботи. Вона здійснюється за допомогою різних форм підвищення виробничої кваліфікації, економічного навчання, самоосвіти. Економічна освіта є процесом і результатом засвоєння

економічної теорії, конкретних економічних знань, умінь і навиків аналізу, які становлять базу для економічного виховання.

Критерії оцінки економічних знань, умінь і навиків економічного аналізу розроблені педагогами-дослідниками, однак для здійснення управління економічною підготовкою молоді, на наш погляд, ці критерії мають бути узаконеними органами управління освітою України.

З переходом суспільства до ринкових відносин зростають вимоги до рівня економічних знань, умінь і навичок та їх використання у практичній діяльності. Проте дослідження в цій галузі свідчать, що рівень економічних знань учнів, набутих у процесі навчання, залишається ще, на жаль, низьким.

На ці дані звертаємо увагу не випадково: адже соціально-економічне виховання – основа економічної підготовки, необхідної для становлення кожного трудівника чи господаря, який має керувати У своєму житті і діяльності громадськими інтересами, а його висока загальноосвітня і професійна підготовка забезпечить продуктивну і якісну працю в інтересах всього суспільства.

Результатами економічної діяльності є економічна вихованість, підготовленість. Висвітлюючи ці поняття з точки зору управління процесом нормування відповідних якостей особистості, окремо слід підкреслити важливість визначення їхнього рівня. Якщо рівень економічної освіти, як зауважено вище, може визначити на основі виявлення засвоєного мінімального обсягу економічних знань, то більш складним є окреслити **рівень економічної вихованості.**

Слід підкреслити, що всі компоненти, які становлять основу економічного виховання, тобто економічна освіта, вміння проявляти себе в економічній діяльності, здатність до аналітичного мислення, економічного прогнозування, морально-економічні та інші риси є динамічними й мають

об'єктивний характер. Однак вони адекватно залежать від рівня економічного життя суспільства та поставлених перед особистістю завдань. У зв'язку з цим критерії оцінки економічного виховання й освіти, як показує аналіз науково-педагогічної літератури, постійно уточнюються й доповнюються. Це ще раз підтверджує необхідність регулювання, управління процесом економічного виховання майбутнього вчителя.

**Економічна освіта** – це вироблення у студентів чіткого уявлення про наукові закономірності розвитку економіки, особливості ринкових відносин, цілеспрямоване, систематичне формування у майбутніх фахівців економічних знань, високої організованості та творчої ініціативи, підготовки їх до високопрофесійної праці, вмілого, дбайливого ставлення до природи, вироблення звички практично використовувати економічні знання у реальному житті.

**Основне завдання економічної освіти** – формування нового економічного мислення у студентів в умовах ринкових відносин. Виходячи з цього необхідно розрізняти і проміжні завдання:

а) розкриття для кожного спеціаліста соціально-педагогічних аспектів економічного виховання особистості, базуючись на досвіді практичної роботи сучасного вищого навчального закладу та досягнень педагогічної науки;

б) обґрунтування необхідності постійного вдосконалення методики економічної освіти студентів у реальних умовах навчального процесу;

в) активізація шляхів підвищення ефективності економічної підготовки магістрів через пошук та вдосконалення навчальної, громадсько-практичної діяльності, їх продуктивної праці.

Зміст економічної освіти студентів можна розглядати як систему економічних знань, певних навичок та вмінь, спрямованих на вироблення економічної свідомості спеціаліста, його світогляду, поглядів і переконань. Це

залежить від таких факторів: мети навчання взагалі, економічної політики держави, а також завдань, які стоять перед економікою в цей історичний момент і в перспективі; системи економічної освіти студентів; наявності матеріальної бази в сучасних вузах, урахування специфіки вузу та професійних інтересів, задатків, бажань одержання економічних знань майбутніми спеціалістами, майстерності викладачів та від взаємозв'язку навчального процесу з потребами суверенної України.

**Зміст економічної освіти студентів мусить базуватися на таких засадах:**

а) врахування взаємозв'язку між потребами держави та природними, економічними, науково-технічними, практичними умовами їх вирішення;

б) врахування розвитку наукового ставлення до природи, економічної і практичної діяльності, які забезпечують формування економічної культури особистості.

Практика роботи нинішніх вищих навчальних закладів переконує, що на загальнонаукових факультетах ефективність економічної підготовки студентів зростає, коли майбутні фахівці в доступній формі отримують знання основ економіки, мають уявлення про госпрозрахунок, менеджмент, виробничу програму, про фактори підвищення продуктивності праці. Особливо важливу роль відіграють об'єднання студентів, участь в яких пов'язана з раціоналізаторством та дослідницькою діяльністю, реальними економічними відносинами, що передбачають практичне використання грошей, бартерні зв'язки.

Розвиток сучасної науки характеризується, процесами диференціації й інтеграції.

**Диференціація науки виражається** в тому, що розділи вже існуючих наук стають самостійними науками, а на стику декількох наук з'являються нові.

**Для процесу інтеграції науки** характерно насамперед більш глибоке проникнення в сутність явищ і пошуки загальних закономірностей для різних галузей наукового знання, а також широке використання універсальних для декількох наук методів і засобів наукового дослідження.

Ці процеси характерні і для педагогічної науки. Зокрема, процес диференціації педагогіки призвів до виникнення таких її галузей як:

- дошкільна педагогіка;
- педагогіка молодшого шкільного віку;
- педагогіка загальноосвітньої школи;
- професійна педагогіка (педагогіка професійної школи);
- школознавство (управління освітою і навчально-виховними

зкладами) і **професійна педагогіка як галузь педагогічної науки.**

**Професійна педагогіка** – це галузь педагогічної науки, що вивчає закономірності навчання людини професії і формування професійно важливих і соціально значимих якостей особистості працівника.

**Професійна педагогіка підрозділяється на:**

- педагогіку профтехосвіти (займається питаннями навчання і виховання в умовах ПТУ, ВПУ, професійних ліцеїв);
- педагогіку вищої школи закладів освіти I-II рівня акредитації (займається питаннями навчання і виховання в умовах технікумів, коледжів);
- педагогіку вищої школи закладів освіти III-IV рівня акредитації (займається питаннями навчання і виховання в умовах інститутів, університетів, академій).

Профпедагогіка не могла розвиватися в рамках загальної педагогіки, обмеженої рамками загальноосвітньої школи. Її становлення пов'язане з розвитком професійно-технічної і вищої школи, науки, техніки, економіки, виробництва.

Складовими частинами наукового фундаменту профпедагогіки, крім загальної педагогіки є:

- загальна і педагогічна психологія;
- економічна психологія;
- психологія праці;
- фізіологія праці;
- акмеологія (наука про досягнення вершин професійної майстерності).

Крім цього, профпедагогіка спирається на **відповідні технічні й економічні науки.**

## ***2. Предмет професійної підготовки***

**Предметом вивчення професійної підготовки є:**

1. Цілі і специфічні особливості виховання в умовах професійної школи, зв'язку і залежності між загальними і специфічними методами виховання в цих умовах, особливості формування наукового світогляду в учнів і студентів.

2. Зміст професійної освіти, що визначається соціальним замовленням і змінюється відповідно до суспільного і науково-технічного прогресу.

3. Особливості засвоєння науково-технічних знань, формування практичних умінь і професійних навичок, а також способів професійної діяльності, розвитку професійно важливих якостей і властивостей особистості.

4. Основи управління навчально-виховним процесом в умовах навчального закладу.

### **Основні категорії професійної педагогіки**

До основних категорій професійної педагогіки відносяться: професійна освіта, професійне навчання і професійне виховання.

**Професійна освіта** – це процес, продукт і результат засвоєння систематизованих знань, умінь і навичок, необхідних для кваліфікованої діяльності в рамках тієї чи іншої професії, а також правил і норм поведінки, прийнятих у певному професійному середовищі.

**Професійне навчання** – це спільна діяльність інженера-педагога і учня по засвоєнню учнем системи науково-технічних знань за професією, а також умінь і навичок рішення типових професійних задач.

**Професійне виховання** – це спільна діяльність інженера-педагога і учня по засвоєнню учнем правил і норм поведінки, прийнятих у певному професійному середовищі, а також формуванню в нього професійно важливих і соціально значимих якостей особистості.

До основних понять професійної педагогіки відносяться професія, спеціальність, кваліфікація, компетентність, компетенція.

**Професія** – це обумовлений суспільним поділом праці рід постійної діяльності, що погоджується з нормами загальнолюдської моралі, базується на ексцентричній екологічній свідомості і є джерелом матеріального забезпечення людини.

Поняття професія і відповідний термін склалися давно. В міру диференціації праці виникла необхідність у терміні, що відображає поділ праці в рамках професії. Наприклад, професія слюсаря підрозділяється на ряд різновидів: слюсар-складальник, слюсар-ремонтник, слюсар-інструментальник і т.д.



Тому в ряді професій як результат поділу праці виділяють окремі спеціальності (професія – слюсар; спеціальність – слюсар-інструментальник, професія - лікар; спеціальності - хірург, окуліст, терапевт і т.д.).

**Спеціальність** – це різновид професійної діяльності, що охоплює порівняно вузьке коло робіт у професійній праці.

Крім спеціальностей в окремих видах професійної діяльності виділяють **спеціалізації**. Наприклад, професія – лікар, спеціальність – хірург, спеціалізація – нейрохірург (оперує на головному мозку).

У такий спосіб спеціальність – це більш вузьке поняття, ніж професія, а спеціалізація – більш вузьке поняття, ніж спеціальність.

**Кваліфікація** – це рівень підготовленості людини до виконання того чи іншого виду професійно-трудової діяльності. Можна також сказати, що кваліфікація – це ступінь оволодіння професією.

**Відповідно до класифікації академіка В.С. Ледньова можна виділити наступні кваліфікаційні рівні професійної підготовки:**

0-й рівень – некваліфіковані робітники;

1-й рівень – фахівці робочої кваліфікації;

2-й рівень – фахівці середньої ланки (техніки);

3-й рівень – фахівці вищої ланки (інженери, лікарі, вчителі і т.д.);

4-й рівень – фахівці наукової кваліфікації (кандидати, доктори відповідних наук).

Для робітників кваліфікація визначається відповідним розрядом. Іншими словами розряд – це показник рівня кваліфікації робітника.

**Для фахівців 2-го і 3-го рівнів** показником кваліфікації може служити чи категорія клас (викладач 1-й категорії, лікар вищої категорії, юрист 3-го класу і т.д.). Вимоги виробництва до змісту праці працівника даної професії,

спеціальності і даного рівня кваліфікації визначаються кваліфікаційною характеристикою.

**Кваліфікаційна характеристика** – це державний документ, що містить перелік вимог до знань, умінням і навичкам, якими повинний володіти фахівець даної професії того чи іншого рівня кваліфікації.

Кваліфікаційна характеристика робітника складається з двох розділів: «знати», що визначає знання, необхідні для виконання професійних функцій, і «уміти», що містить вимоги до умінь і навичок, якими повинний володіти робітник.

Усі кваліфікаційні характеристики робочих професій зібрані в «Єдиному тарифно-кваліфікаційному довіднику» (ЄТКД).

**Компетенція** – коло повноважень посадової особи, у межах якого вона повинна мати необхідні знання і має право приймати відповідальні рішення.

**Компетентність** – це здатність працівника кваліфіковано виконувати певні види робіт у рамках конкретної професії, домагаючись високих кількісних і якісних результатів праці на основі наявних у нього професійних знань, умінь і навичок;

Компетенція і компетентність співвідносяться як **належне і наявне**.

Компетенція належить **посаді**, а компетентність – **конкретному працівнику**.

**Професійна підготовка майбутніх фахівців економічних спеціальностей в Україні – здобувачів вищої освіти галузі знань 07 «Управління та адміністрування» сьогодні здійснюється за спеціальностями:**

071 «Облік і оподаткування»

072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

073 «Менеджмент»

074 «Публічне управління та адміністрування»

075 «Маркетинг»

076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

### **3. Основи економічних знань та їх вплив на становлення майбутнього вчителя**

Складові педагогічної майстерності вчителя

**Педагогічна майстерність вчителя базується на:**

- знаннях;
- педагогічних здібностях;
- педагогічному такті;
- педагогічній техніці;
- культурі мовлення;
- методичній майстерності;
- особистих якостях;
- педагогічний оптимізм.

Сутність педагогічної майстерності вчителя

**Знання:** педагогіки, психології, логіки, принципів, форм і методів навчання і виховання, змісту предмета та індивідуальних особливостей учня.

**Уміння:** спілкуватися, дохідливо викладати навчальний матеріал, вести полеміку, керувати дискусією, використовувати наочні посібники і ТЗН, зацікавлювати і підтримувати увагу, аналізувати та оцінювати знання учнів.

**Навички:** усного мовлення; розподілу власної уваги; використання наочних посібників і ТЗН; орієнтування в часі.

**Особисті якості:** науковий світогляд, висока моральність, широкий кругозір та ерудиція, духовна культура, оптимізм, емоційна стійкість, витримка, наполегливість, чуйність, співчуття, терплячість і доброзичливість.

**Педагогічна техніка:** комплекс умінь, що дають змогу досягнути оптимальних результатів у навчанні і вихованні учнів (міміка, жести, техніка мовлення, техніка педагогічного спілкування, вміння контролювати власні емоції, настрої та ін.).

**Педагогічний такт:** вміння встановлювати доцільний тон і обрати стиль спілкування з учнями, їхніми батьками, колегами.

**Менеджмент у педагогічній діяльності** – наукова теорія керівництва освітянським колективом відповідно до цілей професійної підготовки особистості. Управління (менеджмент) як цілеспрямований і активний процес включає в себе такі відносно самостійні, логічно-послідовні компоненти: збір, систематизація і передача інформації; вироблення (обґрунтування) та прийняття рішення; перетворення рішення на різні форми команд (усна, письмова, наказ тощо) та забезпечення його виконання; аналіз ефективності прийнятого рішення та можливе наступне його корегування.

**Функція менеджменту (управління)** – це певний вид діяльності, в процесі якої здійснюється ефективний розв’язок завдань, спрямований на об’єкт управління та вирішення конкретної мети в економічній підготовці майбутнього вчителя.

У сучасних умовах розвитку менеджменту виділяють шість основних організаційних форм управління:

- 1) лінійна;
- 2) функціональна;
- 3) лінійно-функціональна;
- 4) програмно-цільова;

5) дивізійна;

6) матрична.

Вони дають можливість підвищити ефективність технології управління економічною підготовкою вчителя.

**Економічна підготовка** – це вироблення у студентів чіткого уявлення про наукові закономірності розвитку ринкової економіки, особливості ринкових відносин, цілеспрямоване формування у майбутніх фахівців економічних знань, високої організованості та творчої ініціативи, підготовки їх до високопрофесійної праці, вмілого, дбайливого ставлення до природи, вироблення звички практично використовувати економічні знання у навчально-виховній діяльності.

**Економічна свідомість учителя виконує низку функцій**, основними з яких є: пізнавальна, регулятивна, соціально-перетворююча. **Оскільки підготовка** – це зміст формування наукової економічної свідомості, остільки виховний психолого-педагогічний вплив, що здійснюється у педагогічному університеті, має бути спрямований на реалізацію запропонованих функцій:

–пізнавальна функція економічної свідомості має на меті розкриття студентами можливостей пізнання та свідомого використання економічних законів, а також усвідомлення суттєвих зв'язків між явищами та закономірностями економічної діяльності;

–регулятивна функція економічної свідомості базується на логічному обґрунтуванні правових норм і правил відповідного виду суспільних відносин: приватної та державної власності та ін.;

–соціально-перетворююча функція економічної свідомості полягає у забезпеченні творчої участі студентів в організації певного виду праці, створенні студентських кооперативних об'єднань та набуття власного позитивного досвіду економічних відносин.

Форми економічних зв'язків в економічній теорії дістали назву **товарне виробництво**.

**Суттєві ознаки характеристики товарного виробництва такі:**

- 1) суспільний поділ праці;
- 2) відокремленість і економічна незалежність виробників, що обумовлена тією чи іншою формою власності на засоби виробництва;
- 3) продукти праці перетворюються на товари, тобто ці продукти задовольняють у процесі обігу не лише потреби особистості, а й суспільні потреби;
- 4) обмін товарами відбувається на ринку шляхом купівлі-продажу.

Найпростіший елемент товарного виробництва – власне товар. Товар, по-перше, є найбільше поширеним у повсякденному житті. Все, що нас оточує – холодильник чи телевізор, одяг чи їжа – це товари. По-друге, товар (товари) становить головне багатство народу, країни.

**Товар** – це корисний продукт праці, виготовлений не для особистого споживання, а для обміну, шляхом купівлі-продажу. Перша властивість товару – його **споживча вартість**.

1. Споживча вартість – це речова основа й мета виробництва, з допомогою якої задовольняються різноманітні потреби споживача.
2. Споживча вартість віддзеркалює можливості виробництва, яке покликане забезпечувати постійно зростаючі потреби.
3. Споживчу вартість необхідно вивчати як споживчу вартість для споживача, бо продукт виробляється не для споживання самим виробництвом, а для інших осіб.
4. Суспільна споживча вартість виступає проміжною ланкою між виробництвом і споживанням.

5. Характер споживчої вартості має важливе значення для процесу реалізації продуктів у межах всього суспільства. Друга властивість товару – **вартість**.

На відміну від споживчої, цінова вартість – це властивість товару обмінюватись, тобто пропорція, в якій один товар обмінюється на інший. Спільним і рівним у всіх товарів, які обмінюються, є те, що вони є втіленням суспільної праці, витраченої на їх виробництво. Саме це і робить їх кількісно зіставляваними.

Вартість як властивість усіх товарів визначається працею. Витрати праці кожного працівника створюють різну індивідуальну вартість товару. Вона визначається кількістю праці, вираженою у робочому часі.

Під обмеженістю ресурсів розуміють невідповідність кількості ресурсів з людськими потребами. Ресурсів завжди менше, ніж їх потрібно для задоволення людських потреб. Людські потреби зростають значно швидше, ніж потрібні для них ресурси. Ресурси поділяють на матеріальні (земля, сировина, капітал) та нематеріальні (праця і підприємницькі здібності).

З обмеженістю ресурсів пов'язана проблема обмеженості випуску продукції. Суспільство не в змозі одночасно збільшувати випуск усіх товарів, оскільки для цього не вистачає ресурсів. Під час збільшення виробництва одних товарів суспільство змушене зменшувати виробництво інших. Умовно цю проблему в ринковій економіці визначають так: «зброя чи їжа».

**Інвестиційні товари** – це виробництво металу, будівельних матеріалів, обладнання та інше, що використовується для розширення виробництва.

**Споживчі товари** – товари, що йдуть на задоволення потреб людини (продукти харчування, меблі, взуття та ін.).

**Гроші** – це товар особливої властивості, об’єктивний і невід’ємний елемент економіки, яка характеризується розвинутим поділом праці, постійним і в достатніх обсягах здійснюваним обігом товарів.

Грішми можуть бути різні товари, які приймаються у сплату за товари й послуги. Товари для виконання ролі грошей мають володіти відповідними ознаками:

– **стабільністю**, вартість грошей повинна бути більш-менш однаковою і сьогодні, і завтра. У суспільстві, де вартість грошей коливається (піднімається чи опускається), люди будуть чи заощаджувати їх з надією, що їх вартість збільшиться, чи негайно витратити, виходячи з того, що завтра вони знеціняться. І те й інше шкідливо позначається на економіці.

– **портативністю**, справжні гроші повинні мати малі вагу і розміри, щоб люди могли їх носити з собою.

– **бути зносостійкими**, обраний матеріал повинен бути достатньо міцним, мати значну «тривалість життя».

– **мати однорідність**, тобто однорідні грошові одиниці повинні мати однакову купівельну спроможність.

– **спроможність ділитись**, однією з важливих переваг грошей перед простим обміном товарів є їх здатність ділитись на частини.

– **бути легко розмінюваними**, гроші повинні бути легко пізнаваними, і їх практично важко підробити. Якість паперу й водяні знаки роблять підробку дуже складною.

У повному обсязі сутність грошей визначають через функції, які вони виконують.

Перша і найважливіша функція, яку виконують гроші, – **міра вартості**. Вона полягає в тому, що вартість усіх товарів визначається через гроші. Відомо, що у товарах втілена певна кількість праці. Вартість товару, що



виражається в грошах, є його ціною. Цю функцію гроші виконують як уявні або ідеальні гроші. Але не гроші роблять товари порівнюваними. Основою порівняння товарів є уречевлена праця, тобто втілена в них суспільна праця.

Другою функцією грошей як **засіб обігу**. У цій функції гроші служать засобом реалізації товарів, виступають посередником у їх обміні. На відміну від першої, другу функцію можуть виконувати лише реальні гроші, наявні золоті монети, злитки.

Функцію засобу обігу гроші виконували спочатку у формі металевих злитків. При цьому треба було зважувати метал, визначати його пробу, подрібнювати злитки, що вимагало додаткових витрат праці і створювало незручності. Це зумовило перехід до карбування монет.

**Монета** – це певна кількість металу визначеної форми, вага і проба якої встановлюється державою.

**Паперові гроші** – це знаки, символи, представники повноцінних (золотих) грошей в обігу, що наділені державною владою примусовим курсом обігу. Паперові гроші не мають власної вартості, оскільки затрати на виготовлення їх незначні, але мають купівельну спроможність.

**Функція засобу платежу** полягає в обслуговуванні грошима погашення різноманітних боргових зобов'язань між суб'єктами економічних відносин.

Цю функцію гроші здійснюють як у сфері товарного обігу при продажу товару в кредит, і погашенні боргу, так і поза ним при погашенні різноманітних зобов'язань (заробітна плата, сплата податків, орендна і квартирна плата, повернення позик тощо).

На основі цієї функції виникли кредитні гроші – **вексель, банкнота, чек**.

Функція грошей, що розкриває нові межі їх суті, це гроші як **засіб утворення скарбів** шляхом накопичення грошей. Ця функція впливає з

попередньої. Гроші вилучаються з обігу, переривають свій обіг і перетворюються на скарб, на засіб накопичення, оскільки за них завжди можна придбати будь-який товар.

Для здійснення обігу товарів і послуг між різними країнами гроші виконують функцію **світових грошей**. Цю функцію може виконувати тільки золото. У цьому випадку гроші «скидають з себе національні мундири» і виступають у природному вигляді. За сучасних умов грошова система включає такі основні елементи:

- 1) найменування грошової одиниці: гривня, долар, марка тощо;
- 2) види державних кредитних і паперових грошових знаків, розмінної монети, що мають законну платіжну силу;
- 3) регламентацію (обмеження) безготівкового обігу;
- 4) державний апарат (банк), що здійснює регулювання грошового обігу.

**Ринок** – сукупність відносин між покупцем і продавцем з приводу купівлі-продажу товарів.

**Економіка** – соціально ринкового типу.

**Соціально орієнтована ринкова економіка** – економічна система, основана на плануванні колективних форм власності (трудової і капіталістичної), в якій має місце органічне поєднання державного регулювання макро- та мікроекономічних процесів з ринковими важелями, поєднання соціального з ринковим.

**Соціальне** – наявність розгалуженої системи захисту широких верств населення, яке здійснюється у формі державних витрат на розвиток освіти, охорони здоров'я, навколишнього середовища, перекваліфікацію працівників, виплату пенсій, пільг безробітним тощо.

**Споживчий ринок** – забезпечує вільну реалізацію товарів народного споживання.

**Ринок засобів виробництва** – забезпечує вільну реалізацію засобів виробництва: сировини, матеріалів, палива, енергії, обладнання.

**Ринкова організація виробництва** – така форма організації виробництва, за якої забезпечується раціональне використання матеріальних і трудових ресурсів суспільства на основі дотримання законів товарно-грошових відносин.

За ринкової організації виробництва кожний суб'єкт ринкових відносин змушений шукати такі форми організації праці і психології виробництва, які забезпечили би мінімальні витрати ресурсів, інакше фірма не матиме можливості вистояти у конкурентній боротьбі. На дотримання таких умов спрямована і політика держави в розвинутих країнах, де чисто ринкові форми організації виробництва доповнюються заходами державного регулювання.

**Суб'єкти ринку** – це фізичні особи (окремі люди) або юридичні особи (організації, фірми, підприємства), які вступають між собою в економічні відносини.

**Об'єкти ринку** – це товари та послуги, з приводу яких виникають економічні відносини в ринковій економіці.

**Регульований ринок** – це ринок, в якому ринкові механізми регулювання економіки доповнюються державним регулюванням (за допомогою цін, податків, кредитів). Подібна форма організації поширена у всіх розвинутих країнах.

Ринкова організація виробництва розв'язує три основні проблеми: що слід виробляти, як має бути організоване виробництво, кому належатиме вироблений продукт.

«Що виробляти» – означає, які товари потрібно виробляти в суспільному виробництві. У ринковій економіці виробляються, як правило, ті товари і послуги, які приносять підприємцям високий прибуток.

«Як виробляти» – означає, що потрібно знати, щоб раціонально розподілити матеріальні і духовні ресурси між окремими галузями, які фірми повинні здійснювати виробництво в тій чи іншій галузі, які форми організації і які технології слід використовувати в цей час.

«Кому виробляти» – означає, що треба враховувати попит різних груп населення на товари та рівень їх доходів. Це вимагає постійного вивчення змін потреб серед різних категорій населення, платоспроможного попиту людей, тобто змушує підприємців займатися маркетинговою діяльністю.

**У сучасній економічній системі ринок виконує такі основні функції:**

1) здійснює остаточне визначення вартості товарів і послуг та їх реалізацію, перетворює продукт праці на товар;

2) забезпечує безперервність процесу суспільного відтворення (зокрема, зв'язок між виробництвом і споживачем), формує цілісність національної системи та її зв'язок з іншими національними економіками в масштабі світового ринку;

3) спонукає виробників товарів і послуг знижувати індивідуальні затрати нижче від суспільно необхідних, підвищувати суспільну корисність товарів і послуг, їхню якість і споживчі властивості;

4) здійснює регульований вплив на економіку в цілому, на пропорції між різними сферами та галузями економіки, приводить у відповідність платоспроможний попит і пропозиції, нагромадження і споживання та інші пропорції;

5) сприяє контролю споживачів над виробництвом, вирівнюванню цін;

6) посилює конкуренцію між виробниками товарів і послуг як у масштабі окремих країн, так і в межах світового господарства.

**Умови функціонування ринку**

Для ефективного функціонування такого ринку необхідні певні умови, а саме:

1. Реальна різноманітність (плюралізм) форм власності та форм господарювання. Якщо виходити з досвіду розвинутих країн Заходу, то для забезпечення такої різноманітності (плюралізму) повинні існувати індивідуальна приватна власність, колективна власність, державна власність, муніципальна власність, змішані форми власності (різні комбінації названих форм).

2. Неспроможність суб'єктів підприємницької діяльності впливати на рівень цін. За наявності такого впливу, що передбачає існування монополій, ефективність функціонування ринку зменшується.

3. Розвинуте антимонопольне законодавство та наявність достатніх механізмів реалізації цього законодавства. Ця умова значно послаблює монополістичні тенденції в економіці і сприяє ефективному функціонуванню сучасного ринку.

4. Розвиток системи економічного та адміністративного регулювання економіки на високому рівні з боку держави веде до існування регульованого ринку.

#### ***4. Економічна культура – результат трансформації економічних знань***

В Україні відбувається активний процес опанування здобутків та досягнень економічної науки, доступ до яких був майже неможливий у ХХ століття.

**Освіта і цілеспрямоване виховання** – головні умови формування і розвитку економічного мислення і поведінки людини у середовищі проживання.

**Враховуючи те, що найголовнішим в економічній науці є вивчення поведінки людини в повсякденному господарському житті, діяльності, пов'язаної з досягненням певного рівня добробуту, реакції на стимули до праці тощо, економіку слід викладати під кутом зору економічно активної людини, яка одночасно виступає в ролях різних економічних суб'єктів: виробника й споживача, співвласника і найманого працівника, керівника і підлеглого, покупця й продавця, як члена первинної економічної ланки в суспільстві (родини), як члена виробничого колективу, як громадянина держави, котра бере активну участь в міжнародному економічному обміні тощо.**

#### **Компоненти економічної культури:**

- ✓ моделі формування та проявлення економічно доцільної поведінки;
- ✓ стратегічне мислення – ресурсне сприйняття;
- ✓ зміни способу життя відповідно до нових потреб;
- ✓ зміни життєвої позиції відповідно до вимог суспільства;
- ✓ зміст економічної освіти безпосередньо пов'язаний з предметом економічної науки і відповідає стратегічним цілям суспільного розвитку.

Економічна культура повинна забезпечити умови передавання знань з економічної науки таким чином, щоб реалізувати цілі економічної освіти на кожному конкретному її рівні.

#### **Сутність освітніх процесів**

Освіта може розглядатися:

- ✓ як спосіб формування людини
- ✓ як організований процес навчання та розвитку

- ✓ як здійснення завдань з навчання та виховання
- ✓ як система закладів для виконання специфічних функцій

**Освіта: це процес перетворення засвоєних у навчанні знань умінь і навичок у психічні властивості людини за умов, що:**

Знання стають переконаннями і визначають спрямованість особистості

Обсяг знань стає ознакою компетентності, як здатності до виконання конкретних професійних умінь

Навички та вміння доводяться до автоматизму і стають основою професійної майстерності

### **Рівні економічної освіти**

**I-й рівень: початковий, емпіричний** – економічна освіта має розвиваючий характер

**II-й рівень: репродуктивний** – економічна освіта має адаптивний, орієнтуєчий характер

**III-й рівень: професійний (алгоритмічно-дійовий)** – економічна освіта має характер професійної спеціалізації

**IV-й рівень: творчий (академічний)** – економічна освіта сприяє збагаченню та вдосконаленню економічної практики

Економісти високого професійного рівня впливають на розвиток економічної освіти на різних сходинках її реалізації в процесі організації та участі в роботі навчальних закладів різних типів.

### **Специфічні функції освіти:**

Професійна підготовка фахівців

Відтворення соціальної структури суспільства

Вплив на духовне життя людей, на формування еліти.

## Запитання та завдання для самоконтролю

1. Яке місце професійної педагогіки в системі наук про людину?
2. Які складові частини наукового фундаменту професійної педагогіки?
3. Що є предметом вивчення професійної підготовки?
4. Розкрийте основні категорії професійної педагогіки.
5. В чому полягає сутність тезаурус професійної педагогіки?
6. За якими спеціальностями здійснюється професійна підготовка майбутніх фахівців економічного профілю в Україні – здобувачів вищої освіти галузі знань 07 «Управління та адміністрування».
7. Що є головною умовою формування і розвитку економічного мислення і поведінки людини у середовищі проживання.
8. Які компоненти економічної культури?
9. Рівні економічної освіти.
10. Охарактеризуйте специфічні функції освіти.



## ТЕМА 2: Система економічної освіти в Україні

### План

1. Концепція неперервної економічної освіти в Україні.
2. Особливості викладання економічних дисциплін для різних вікових груп навчання.
3. Технологія формування економічного мислення у студентів.
4. Види та форми самостійної роботи в економічній освіті.

#### *1. Концепція неперервної економічної освіти в Україні*

**Концепція неперервної економічної освіти в Україні, де обґрунтовується** необхідність та важливість запровадження та розвитку економічної освіти на різних освітніх рівнях для формування світогляду, економічного мислення, економічної поведінки юних громадян України в нових умовах господарювання.

«Запровадження в Україні неперервної економічної освіти шляхом вивчення економіки як базової дисципліни сприятиме формуванню у широких верств населення **сучасного економічного мислення** – необхідної умови радикального реформування економіки, рішучого переводу її на рейки розвинутих соціально орієнтованих ринкових відносин.»

**Зміст сучасної економічної освіти. Концепція гнучкої кваліфікації**  
Враховуючи те, що найголовнішим в економічній науці є вивчення поведінки людини в повсякденному господарському житті, діяльності, пов'язаної з досягненням певного рівня добробуту, реакції на стимули до праці тощо, економіку слід викладати під кутом зору економічно активної людини, яка одночасно виступає в ролях різних економічних суб'єктів: виробника й споживача, співвласника і найманого працівника, керівника і підлеглого,

покупця й продавця, як члена первинної економічної ланки в суспільстві (родини), як члена виробничого колективу, як громадянина держави, котра бере активну участь в міжнародному економічному обміні тощо.

**Основна задача всіх ступенів неперервної економічної освіти** – не стільки передача накопичених у даній галузі знань, умінь, навичок, цінностей, скільки розвиток здібностей самостійно діяти, приймати рішення в умовах динамічного економічного середовища.

Освіта завжди була і буде найважливішим фактором управління будь-якими змінами. Сучасні знання, інтелект, компетентність стали найбільш вартісним товаром.

**Предмет «Економіка» є обов'язковим для вивчення у загальноосвітніх навчальних закладах усіх типів і форм власності.** Для забезпечення профільного навчання, врахування освітніх потреб, нахилів і здібностей учнів запропоновано кілька варіантів профільної навчальної програми.

Зараз в Україні існують різні форми здобування економічної освіти: економічні класи в гімназіях та ліцеях; бізнес-ліцеї для учнів 8–11 класів; суботньо-недільні та вечірні заклади. Діє система державних и недержавних економічних університетів і вузів, різні курси та семінари-тренінги і т.п.

**Новим у пропонованій концепції** є вже сама постановка питання про доцільність викладання економіки як базової дисципліни.

**Другим істотним елементом новизни** є те, що в концепції обґрунтовано необхідність системного підходу до організації неперервної освіти з економіки. Замість оглядового, конспективного курсу, розрахованого на півроку-рік, як це почали практикувати, авторський колектив пропонує запровадити вивчення економіки як базової дисципліни протягом 5–6 років .

**Третій суттєвий елемент новизни** полягає в змісті програм і підручників для кожної ланки навчання. Програми відображають сучасний стан економічної теорії і практики, враховують багаторічний досвід викладання основ економічних знань у школах зарубіжних країн.

## ***2. Особливості викладання економічних дисциплін для різних вікових груп навчання та забезпечення якості професійної підготовки майбутніх економістів***

Особливості викладання економічних дисциплін для школярів в сучасних школах, щоб навчити дитину думати, кращим засобом є **гра**, під час якої дитина **привчається виконувати розумові операції і завдання**. Для **молодших школярів наслідування праці дорослих** – це також цікава гра. Відтак стає можливим перехід до «розігрування» конкретних життєвих ситуацій. Не варто забувати, проте, що діяльність, якій притаманна внутрішня мотивація, має завжди залишатися тільки грою, яка подобається гравцям і вільно вибрана ними. Всі «педагогічні» висновки з гри мають впливати ніби самі по собі, без примусу і нав'язливої дидактики. Дуже корисним є тематичне та ситуаційне навчання молодших школярів. Поняттям і формулюванням не слід навчати ізольовано, у відриві від реальності. Школяр повинен мати досвід дій з поняттями і категоріями. Крім того, треба навчати школярів умінню слухати і висловлювати свої думки. **Викладачу треба користуватися простими і зрозумілими реченнями, намагатися усвідомити цілі самого школяра, менше критикувати, але привчати до самостійності і необхідності робити вибір**. Вчителю необхідно поважати індивідуальність учнів, не підштовхувати, а вести дитину до конкретних реальних навчальних цілей. **Викладач повинен керуватися такими принципами:**

–організувати навчання таким чином, щоб учень діяв активно, залучався до процесу самостійного пошуку та «відкриття» нових знань, вирішував питання проблемного характеру;

–зробити навчальну працю цікавою, корисною та різноманітною;

–гранично чітко пояснити учню користь знання;

–якомога більше зв'язувати новий матеріал з уже засвоєним;

–зробити навчання важким, але підсильним;

–частіше перевіряти та оцінювати роботу школяра, збільшуючи мотивацію до праці;

–зробити яскравим, емоційним як навчальний матеріал, так і сам фон уроку.

### **Особливості викладання економічних дисциплін для студентів ВНЗ.**

Основна відмінність навчання у вузі від шкільного полягає в тому, що чим старша людина, тим більшою має бути в її освіті частка **самопідготовки та самоосвіти**, тим більше в її освіті має бути ступенів свободи (наприклад, самостійний вибір дисциплін для вивчення). **Метою вузівського навчання можна вважати появу професійного світогляду. Центром навчального процесу є модель професійної діяльності**, що визначає послідовність і зміст вивчення окремих дисциплін, рівень професійних знань та вмінь, яким треба опанувати майбутньому фахівцю. Аналіз існуючих у практиці роботи вузів форм активізації навчання дозволяє виділити серед них найбільш придатні для економічної підготовки фахівців. До них відносять: логічне синтезування навчального матеріалу в формі конспектів-схем, проблемне викладання на лекціях, розбір виробничих ситуацій, навчальні ігри, творчі студентські ігри і т.д. Активізація форм і засобів навчання в вузі повинна працювати як цілеспрямована система управління навчально-пізнавальною діяльністю

студентів. Слід наближати навчальний процес до дослідницького це дає більшу зацікавленість і активність студентів.

Педагогічні заклики до логічного мислення не здатні автоматично сформувати у студентів таке мислення, на це повинні бути спрямовані методика читання лекцій, методика проведення практичних і семінарських занять, форми навчального контролю та самостійна робота. Особливу увагу слід приділяти формуванню вміння вирішувати проблеми, використовуючи творчий підхід.

**Якість професійної підготовки майбутніх економістів**, насамперед, стосується проблем змісту економічної освіти, освітніх стандартів, навчальних програм і планів, рівня практично-професійного спрямування процесу професійної підготовки, методів та технологій навчання. Вирішення означених проблем зумовлюють необхідність впровадження сучасних підходів до забезпечення якості професійної підготовки майбутніх економістів.

**Проект Національної стратегії розвитку освіти в Україні на 2012-2021 роки**, розробка якого зумовлена необхідністю кардинальних змін, спрямованих на підвищення якості і конкурентоспроможності освіти, вирішення стратегічних завдань, що стоять перед національною системою освіти у нових економічних і соціокультурних умовах, інтеграцію її в європейський і світовий освітній простір.

Залучення до оцінки якості роботи навчальних закладів педагогічної, наукової громадськості і роботодавців як зацікавлених сторін.

**Для оцінки якості роботи закладів вищої освіти у світовій практиці застосовуються різноманітні підходи:** репутаційний (використання експертного механізму для оцінки рівня професійних освітніх програм та навчальних закладів в цілому), результативний (вимірювання кількісних

показників діяльності вищого навчального закладу) та загальний (базується на принципах Total Quality Management (Загального управління якістю) і вимог до систем менеджменту якості International Organization for Standardization (Міжнародної організації по стандартизації)).

**Серед заходів забезпечення вищими навчальними закладами якості освітньої діяльності та якості вищої освіти (система внутрішнього забезпечення якості) передбачено:** здійснення моніторингу та періодичного перегляду освітніх програм; щорічне оцінювання здобувачів вищої освіти, науково-педагогічних і педагогічних працівників вищого навчального закладу; забезпечення підвищення кваліфікації педагогічних, наукових і науково-педагогічних працівників; забезпечення наявності необхідних ресурсів для організації освітнього процесу, у тому числі самостійної роботи студентів, за кожною освітньою програмою; забезпечення наявності інформаційних систем для ефективного управління освітнім процесом.

### ***3. Технологія формування економічного мислення у студентів***

Духовне мислення є напрямом формування економічного мислення. Розглянемо при цьому лише одну з галузей духовного мислення, а саме: вищу педагогічну освіту.

Вища педагогічна освіта становить сукупність стосунків, які виникають між суспільством та працівником системи педагогічної освіти з приводу формування нахилів до складної професійної праці.

Аналізуючи вищу педагогічну освіту як фактор формування економічного мислення, ми абстрагуємося від одночасного впливу на нього матеріальних умов, хоч розуміємо, що практично цей процес виступає як цілісний.

Ринкові стосунки у суспільстві кардинально змінюють мету праці, зростає її інтенсивність, напруженість, вимоги високого професіоналізму та відповідальності. Ринок призводить до масового зростання безробіття, а також породжує необхідність: нормування нових господарських структур на основі багатоманітності форм власності, необхідності перепідготовки кадрів, наявності «гнучких кадрів» та нового економічного мислення. Потрібні спеціалісти, які здатні до постійного удосконалення професійної діяльності, до вміння самореалізації в ринкових умовах.

Однак сучасна молодь виявилася не підготовленою до нових соціально-економічних умов. Поширились такі негативні прояви, як бездуховність, сутяжництво, агресивність, лицемірство, конформізм, тощо. Серйозній деформації піддалася система уявлень про престижність освіти, професійність, культ і культуру праці.

Усе це вплинуло на розвиток економічного мислення й на поведінку молоді. Аналіз теорії і практики формування економічного мислення свідчить про наявність основної суперечності – відставання економічної освіти від потреб народного господарства.

Нині вихід з такого складного становища загальноосвітні школи знаходять у прагненні максимально використати можливості наукової та педагогічної громадськості, економічних вищих навчальних закладів та факультетів і комерційних структур. Такий підхід до розв'язання проблеми економічної освіти школярів є актуальним, бо формувати економічне мислення повинні професіонали, які володіють управлінським, комерційним, підприємницьким економічним мисленням. Однак багато економістів не володіють уміннями педагогічної праці зі школярами, що певною мірою знижує можливості формування економічного мислення учнів.

У зв'язку з цим особливого значення набуває підготовка такого вчителя, який розуміє економічну освіту. Зміни, що відбуваються в політиці, економіці та в цілому в державі, привели до змін в системі вищої педагогічної освіти. Концепція педагогічної освіти, що передбачає основні напрями підготовки й перепідготовки педагогічних кадрів, в основних своїх позиціях не втратила своєї актуальності щодо гуманізації освіти, переходу від масоворепродуктивного до індивідуально-творчого засвоєння знань. З часу появи концепції педагогічної освіти в житті суспільства й держави відбулися кардинальні зміни. В економіці це виявилось в переході від монополії державно-адміністративної до змішаної економіки з переважно ринковими відносинами.

Зазначені процеси висунули перед педагогічним вищим закладом одне з актуальних завдань – проблему економічної підготовки студентів, формування у них економічного мислення й культури, що відповідають вимогам сучасності. Традиційний підхід у цій галузі до недавнього часу полягав у дворівневій економічній підготовці студентів:

- теоретико-методологічному рівні за допомогою навчального курсу політичної економії, який був базовим і який вивчали всі студенти незалежно від профілю вузу й факультету;

- спеціальному прикладному рівні на основі вивчення економіки конкретних галузей виробництва і сфер життя. Ці дисципліни підбиралися залежно від спеціалізації закладу та факультету.

Такий підхід давав свої позитивні результати, в цілому відповідав вимогам соціального замовлення недавнього минулого.

Проте, сьогодні до економічної підготовки студентів педагогічного навчального закладу застосовуються незрівнянно високі вимоги. З одного боку, з переходом до нової системи господарювання має істотно розширитися



й збагатитися зміст економічної підготовки. З іншого в підходах до вивчення взаємостосунків економіки і педагогічної науки, економіки і політики необхідно перейти від похвали власного досвіду й критики буржуазного (чи навпаки) до наукового аналізу й порівняння різних систем господарювання і на цій основі формувати творчу особистість, яка самостійно мислить.

Аналіз вітчизняного і зарубіжного досвіду країн з розвинутою багатоукладною ринковою економікою показує, що в економічній підготовці студентів педвузу раціонально зберегти традиційний дворівневий підхід, але в дещо іншому аспекті.

Перший інваріантний рівень має включати базовий стандарт економічної підготовки. Він є обов'язковим для **вивчення** всіма студентами педагогічного вузу незалежно від спеціалізації. Це має бути вступний курс до економіки, присвячений масштабним і життєвим економічним проблемам – інфляції та депресії, прибутку сім'ї і національному доходу, цінам, заробітній платі, прибуткові та фондовому ринку й методиці. Адже саме методика (такий підхід) допомагає аналізувати умови, що забезпечують швидкий економічний прогрес і сталість, елективну систему ціноутворення й економного використання ресурсів. У базовому стандарті мають бути відомості про основи мікро- і макроекономіки, необхідні кожній освіченій людині, особливо у час перебудови.

Обов'язковість інваріантної частини обумовлена ще й тим що сьогодні в значній кількості шкіл відсутній спеціальний урок, на якому учні могли б одержати знання про основи економіки. Тому кожен учитель має володіти запасом знань для здійснення економічної підготовки учнів за допомогою навчального предмета, який він викладає.

На цьому рівні базового стандарту студентам необхідно давати знання про основи економіки як системи освіти. Уже сьогодні школи гостро

потребують грамотних спеціалістів, які знають економічні механізми функціонування системи освіти: джерела фінансування і способи їх розподілу, горизонтальні і вертикальні зв'язки між різними навчально-виховними закладами, відділами й управліннями освіти, міністерствами та іншими інститутами освіти, їхніми взаємостосунками.

Інша варіантна частина економічної підготовки студентів може коливатися в досить широкому діапазоні. Варіантна частина визначається вищим навчальним закладом самостійно, але за умови врахування таких факторів:

- місце майбутньої праці випускника: міська чи сільська школа;
- спеціалізація факультету;
- особливості розвитку області чи регіону та інші фактори.

Перший із цих факторів зумовлений тим, що багато факультетів, а інколи й педвуз в цілому мають переважну орієнтацію на підготовку спеціалістів для міської чи сільської школи. У плані економічної підготовки слід відзначити, що аграрне виробництво, його економіко-організаційні основи істотно відрізняються від промисловості в цілому. Це, безсумнівно, впливатиме на підбір навчальних дисциплін економічного циклу.

Спеціалізація факультету педагогічного навчального закладу також вплине на вибір обсягу і змісту економічної підготовки студентів у варіативній частині. Сьогодні найбільш наповнені дисциплінами економічного циклу навчальні плани індустріально-педагогічного, агробіологічного й географічного факультетів. Це пояснюється тим, що у функціональне коло завдань випускників цих факультетів, крім основних професійних обов'язків, часто входить ще й організація різних форм і видів трудової діяльності учнів.

Уся система економічної освіти у вищій школі потребує глибоких якісних перетворень з урахуванням вимог ринкової економіки, появи ринку освітніх послуг і переходу до нового господарського механізму керівництва навчальними закладами.

У педагогічних вузах доцільно створювати педагогічно-економічні кафедри й поглиблювати їхню спеціалізацію, а аспірантура має готувати спеціалістів, які могли б зайнятися розробленням проблем економічної освіти студентів і школярів. Це дало би змогу розв'язати проблему комплектування вищих навчальних закладів, шкіл науково-педагогічними кадрами.

Оцінюючи внесок вітчизняних і зарубіжних авторів у розроблення методологічних аспектів дослідження соціальних проблем студентства, слід відзначити, водночас, що існує велика потреба у працях, які б узагальнювали різні напрями формування творчої, науково думаючої особистості.

Студентство ще не належить до жодної з соціальних груп, ще не володіє комплексом рис, притаманних учителям як представникові інтелігенції, не має прямого відношення до виробництва матеріальних благ і духовних цінностей.

За своїм соціальним представництвом студентське середовище не є абсолютно однорідною групою. Отже, це треба враховувати при організації навчально-виховного процесу, спрямованого на формування економічного мислення студентів. Це мислення розвивається інтенсивно при використанні **нетрадиційних форм навчально-виховного процесу, а саме:**

- використання пошукових завдань;
- визначення найефективнішої технології і послідовності дій;
- аналіз результатів та їх критична оцінка.

Стимулювання економічного мислення студентів відбувається тоді, коли вони включаються в ділове співробітництво, бачать кінцевий результат

своїї економічної діяльності, вступають в ділові контакти з іншими організаціями й установами, беруть участь у господарській діяльності вищого навчального закладу. Це дає підставу твердити про два головних критерії, які характеризують економічне мислення студентів: науковість та економічна спрямованість.

Проблема критеріїв сформованості економічного мислення студентів у цілому та окремих його компонентів є складною і недостатньо розробленою. Так, в окремих працях відзначалася економічна готовність, економічна вихованість, економічна підготовка. Аналізуючи критерії ефективності суспільного виробництва, Т. С. Хачатуров зауважує, що сьогодні виникає нелегке питання про кількісні виміри інтелектуальних цінностей. Значним кроком у науковій розробці критеріїв інтелектуальних цінностей можна вважати працю А. І. Яковлева, в якій визначаються критерії ідейно-теоретичної роботи, економічної та правової пропаганди й агітації.

Для оцінки сформованості економічного мислення важливо брати до уваги не лише наявні економічні знання, а й, насамперед, ставлення особистості до різних економічних і соціальних явищ та процесів, співвіднесення мислення з економічною діяльністю і прояви цього мислення в поведінці. Слід також відзначити, що економічна поведінка знаходить вияв в економічних відносинах-стосунках між людьми, які мають свої потреби, інтереси, думки, настрої, почуття тощо.

Виявленню рівня сформованості економічного мислення значною мірою сприяють критерії, що є зовнішнім виявом інтересів, потреб, установок, орієнтирів.

#### **Критерії можна оцінити на основі:**

– аналізу спостережень за діяльністю студентів; вивчення тих робіт, які обрані студентами відповідно до інтересів;

- аналізу характеру і результатів діяльності студентів у процесі продуктивної праці;
- результатів анкетування і тестування, які передбачають виявлення мети праці і розподілу матеріальних благ, одержаних внаслідок діяльності;
- фронтальних та індивідуальних бесід зі студентами;
- складання незалежних характеристик;
- результатів економічної і педагогічної практики; розподілу грошових коштів, що є (або передбачаються) в розпорядженні студентів.

Для визначення рівня і стану сформованості економічного мислення важливо не лише виявити знання економічних понять і законів, а й тих інтересів, установок, орієнтирів, які лежать в основі економічної діяльності, зокрема педагогічної діяльності в цілому. При виробленні критеріїв оцінки економічного мислення у студентів педагогічних вузів треба виходити з оцінки його як цілісного результату економічної і педагогічної освіти.

Ступінь сформованості економічного мислення, з точки зору знання економічних понять, теорій, економічних законів, повинен визначатися інформаційно-логічним критерієм на рівні педагога і студента. Такий критерій дає можливість враховувати відмінності у засвоєнні студентами знання дисципліни всього економічного циклу за курсами. Правомірність застосування цього критерію очевидна, бо економічне мислення можна сформулювати, якщо студент має мінімум економічних знань, у противному разі він не зможе правильно підходити до аналізу соціально-економічних процесів і організувати економічну діяльність, реалізувати свій потенціал у системі економічної освіти.

**Система класифікації педагогічних знань визначається такими критеріями оцінки економічного мислення на рівні знань:**

- ✓ знання спецпредмета (поняття, категорії, закони);

- ✓ знання методики викладання основ ринкової економіки в школі;
- ✓ знання методики проведення позааудиторної роботи з економіки;
- ✓ знання методики і методів економічного аналізу;
- ✓ знання основ підприємницької діяльності.

Дисципліни економічного циклу і основ підприємництва входять у зміст економічної підготовки вчителя. Одним з важливих критеріїв, що характеризують моральну сферу економічного мислення особистості, є прояв таких якостей, як діловитість, господарність, чесність, відповідальність, ініціативність, висока дисципліна праці, підприємництво, розрахунок, самостійність.

Ринкові відносини висувають певні вимоги до творчої складової економічного мислення. Критеріями і показниками оцінки можуть служити: прагнення до інновацій, максимальне використання свого потенціалу, володіння навиками управління колективом і вдале використання людського капіталу, бачення кінцевої мети й визначення стратегії і тактики для їх досягнення.

**Економічне мислення студентів педагогічного профілю** до певної міри характеризується специфікою професійної підготовки. Студенти факультетів, де трудова й економічна підготовка є домінуючою, і в майбутній професійній діяльності повинні володіти особливим стилем економічного мислення, яке включає педагогічну, комерційну, управлінську і підприємницьку спрямованість. Тому критерії оцінки цих стилів мислення також мають значення.

**Педагогічний стиль економічного мислення передбачає:** глибоке осмислення й міцне засвоєння студентами економічної теорії для здійснення економічної підготовки школярів; використання форм і методів для успішного формування економічного мислення учнів; включення складних

педагогічних задач, що дозволять контролювати й корегувати творчий потенціал своєї особистості й економічне мислення; оволодіння прийомами педагогічного впливу (ораторські, організаційні, управлінські) і свідоме використання здобутих педагогічних знань для підготовки школярів до життя в умовах ринкової економіки.

**Формування педагогічного стилю економічного мислення включає** в себе особливості навчальної і практичної роботи. Навчальна діяльність впливає переважно на формування інтелектуальної активності в розвитку економічного мислення: словесно-дослідницька, словесно-інформаційна та словесно-евристичні методи навчання. Предметно-практична діяльність, яка включає практико-репродуктивні, практико-евристичні, практико-дослідницькі й предметно-перетворюючі методи навчання, впливає на формування соціальної та господарської активності майбутніх учителів.

Особливості педагогічного стилю економічного мислення виявляються в якісно вищому рівні активності громадянської зрілості майбутнього вчителя, що включає в себе всю сукупність ставлення особистості до діяльності. Вона полягає ще у формуванні моральних переконань у школярів і якостей особистості, властивих цивілізованим учасникам процесу виробництва, обміну, розподілу і споживання матеріальних і духовних благ.

**Показником сформованості педагогічного стилю економічного мислення можуть виступати такі інтегративні сукупності умінь:**

– уміння аналізувати вихідні умови, визначати ієрархічну сукупність цілей;

– уміння проектувати педагогічний процес, спрямовувати його на розвиток економічного мислення учнів;

– уміння практично реалізовувати педагогічний проект з використанням традиційних та інноваційних форм і методів розвитку економічного мислення.

#### **4. Види та форми самостійної роботи в економічній освіті**

##### **Аудиторна й позааудиторна самостійна робота.**

Підхід до цього питання спирається на загальну структуру навчальної діяльності, на визначенні мети навчання в умовах самопідготовки, розкриті методики розробки професійних завдань для самопідготовки, організації самопідготовки та її інформаційному методичному забезпеченні.

**Відповідно програма дій викладача складатиметься з таких етапів:**

1. вивчення посадових обов'язків вчителя економіки;
2. аналіз навчального плану;
3. визначення можливого обсягу самопідготовки;
4. підготовка переліку вмінь та знань, необхідних учневі в галузі основ економіки;
5. підготовка письмових контрольних завдань для «вхідного контролю» ;
6. розробка банку професійно орієнтованих задач для самопідготовки;
7. групування задач у блоки-завдання;
8. визначення критеріїв оцінки виконання завдань;
9. розробка системи заохочування.

Форми активізації самостійної праці різноманітні, майже невичерпні. Задачі та вправи, тренінги, спеціально розвиваючі нестандартні запитання, рольові ігри та вправи, тести на поглиблене розуміння матеріалу, написання рефератів, програмоване навчання та контроль, комп'ютерні ігри тощо.

**Самостійна робота** – це форма організації індивідуального вивчення навчального матеріалу в аудиторний та позааудиторний час. Організація самостійної роботи з навчального предмета повинна здійснюватись із дотриманням ряду вимог:



1) обґрунтування мети завдань у цілому і конкретного завдання зокрема, що вимагає виявлення та стимулювання позитивних мотивів діяльності студентів;

2) відкритість і загальна оглядовість завдань;

3) надання детальних методичних рекомендацій щодо виконання роботи (у якій послідовності працювати, з чого починати, як перевіряти свої знання);

4) надання можливості студентам виконувати творчі роботи, що відповідають умовно-професійному рівню засвоєння знань, не обмежуючи їх виконанням стандартних завдань;

5) здійснення індивідуального підходу при виконанні самостійної роботи;

б) нормування завдань для самостійної роботи, яке базується на визначенні затрат часу і трудомісткості різних їх типів, що забезпечує оптимальний порядок здійснення навчально-пізнавальної діяльності студентів від простих до складних форм роботи;

7) можливість ведення обліку та оцінювання виконання завдань і їх якості, що вимагає стандартизації вимог до умінь майбутніх спеціалістів та розробки комплексу професійно орієнтованих знань;

8) підтримання постійного зворотного зв'язку із студентами в процесі здійснення самостійної роботи, що є фактором ефективності навчального процесу.

### **Основними формами самостійної праці є:**

– **слухання лекцій-уроків** за заздалегідь розробленими викладачем конспектами-схемами, що в них учень вносить доповнення, почутті від учителя;

– **проведення занять** за заздалегідь визначеною темою з використанням спеціальних навчально-методичних розробок

У цих формах самостійної діяльності дуже важливе значення має вільний вибір теми, форми і часу виконання праці. **Традиційні форми самопідготовки також можуть бути об'єктом модернізації.** Так, робота з підручником і конспектом лекції доповнюється аналізом конспекту-схеми викладача або підготовкою такого конспекту учнями. В цьому плані дуже важливо визначити співвідношення між аудиторною та позааудиторною самопідготовкою, розробити відповідні методичні рекомендації, що потребує і спеціального методичного забезпечення навчального процесу.

### **Запитання та завдання для самоконтролю**

1. В чому полягає сутність концепції неперервної економічної освіти в Україні.
2. Зміст сучасної економічної освіти.
3. Концепція гнучкої кваліфікації.
4. Яка основна задача всіх ступенів неперервної економічної освіти?
5. Особливості викладання економічних дисциплін.
6. Які підходи застосовуються для оцінки якості роботи закладів вищої освіти?
7. Охарактеризуйте види та форми самостійної роботи в економічній освіті.

## **ТЕМА 3: Педагогічна культура викладача економічного профілю**

### **План**

- 1. Складові педагогічної культури.**
- 2. Сутність педагогічного професіоналізму.**
- 3. Формування професійно-економічної культури, як компонент професійної діяльності майбутнього фахівця**

#### ***1. Складові педагогічної культури***

**Виділення педагогічної культури**, однієї з найважливіших складових суспільства, зумовлене **специфікою педагогічної діяльності викладача, вчителя, спрямованої на формування особистості, здатної у майбутньому відтворити й збагачувати культуру суспільства.**

**Культура педагога пройшла певні етапи свого розвитку разом з розвитком культури суспільства.** Вона, як феномен педагогічної практики, існувала завжди, але мала різне соціальне й професійне «забарвлення» залежно від впливу різних чинників: політики у сфері освіти; моральних відносин, що склалися в суспільстві; пануючої релігії; певного типу виховання, котрий був необхідний державі.

**У навчально-виховному процесі вищого навчального закладу головним засобом передачі культури, духовних цінностей є неповторна індивідуальність викладача як носія культури і суб'єкта міжособистісних стосунків з унікальною особистістю студента, яка постійно змінюється і збагачується.** Оскільки об'єктом педагогічної діяльності є особистість, то вона будується за законами спілкування. Через педагогічну культуру викладача віддзеркалюються його професійні цілі, мотиви, знання, уміння, якості,

здібності, ставлення, тобто педагогічна культура є феноменом вияву викладачем власного «Я» у професійно-педагогічній діяльності.

**Складові педагогічної культури** – науковий світогляд, наукова ерудиція, духовне багатство, педагогічна майстерність, педагогічні здібності, природно-педагогічні людські якості, педагогічна техніка (культура зовнішнього вигляду, культура мови, культура спілкування, педагогічна етика, педагогічний такт), прагнення до самовдосконалення.

**В основі педагогічної майстерності лежить педагогічна культура** – оволодіння педагогом педагогічним досвідом людства, ступінь його досконалості в педагогічній діяльності, досягнутий рівень розвитку його особистості.

**Основні складові педагогічної культури:**

- педагогічна спрямованість;
- психолого-педагогічна ерудиція;
- гармонія розвинутих інтелектуальних і моральних якостей;
- висока педагогічна майстерність і організованість;
- уміння продуктивно поєднувати навчально-виховну і науково
- дослідницьку діяльність;
- сукупність професійно важливих якостей;
- педагогічно спрямоване спілкування і поведінка;
- постійне самовдосконалення.

Стрижньовий компонент педагогічної культури – **педагогічна майстерність**, яка передбачає синтез розвинутого психолого-педагогічного мислення, професійно-педагогічних знань, навичок і вмінь, емоційно-вольових засобів виразності, що дають змогу педагогові успішно вирішувати навчально-виховні завдання.

Педагог має бути особистістю з великої літери, справжнім майстром своєї справи, який може протистояти труднощам сьогодення і здатний піднятися над ними. Актуальною є думка К.Д. Ушинського: «У вихованні все повинно ґрунтуватися на особистості вихователя, тому що виховна сила впливає тільки із живого джерела людської особистості. Ніякі статuti та програми, ніякий штучний організм, наскільки добре він не був би осмислений, не може заступити особистість у вихованні без особистого безпосереднього впливу вихователя на вихованця істинне виховання, що проникає в характер, неможливе. Тільки особистість може впливати на розвиток і визначення особистості, тільки характером можна формувати характер».

Щоденна педагогічна практика свідчить: суттєвих результатів у вихованні досягають ті педагоги, які мають високу педагогічну культуру, і навпаки – негативні приклади брутальності, що, на жаль, ще присутні у практиці, свідчать про відсутність культури. Тому педагогічну культуру слід формувати цілеспрямовано і постійно розвивати. Вона повинна бути підвалиною діяльності педагога і забезпечувати як удосконалення навчально-виховного процесу, так і самовдосконалення кожного педагога.

## *2. Сутність педагогічного професіоналізму*

**У структурі професійної педагогічної діяльності можна виділити три складових компонента:** професіоналізм знань, професіоналізм самовдосконалення, професіоналізм спілкування.

**Професіоналізм знань є основою, підґрунтям формування професіоналізму загалом. Важливими особливостями професіоналізму знань є:**

- комплексність, тобто здатність викладача синтезувати інформацію з різних галузей науки у процесі викладання певного закону, тенденції;
- особистісна забарвленість, тобто знання, «пропущені» через власну позицію;
- формування знань одночасно на різних рівнях(теоретичному, методичному, технологічному).

**Професіоналізм спілкування** – це готовність і вміння використовувати системні знання у взаємодії зі студентами.

**Професійно-педагогічне спілкування** – це система прийомів органічної соціально-психологічної взаємодії педагога і вихованців, змістом якої є обмін інформацією, пізнання один одного, організація діяльності і стимулювання діяльності вихованців, організація і корекція взаємин у колективі вихованців, обмін ролями, співпереживання і створення умов для самоствердження особистості вихованця.

**Педагогічне спілкування** – особливий вид творчості.

**Оптимальне педагогічне спілкування** – це спілкування, яке створює найкращі умови для розвитку мотивації студента, творчого характеру діяльності, для формування його особистості, забезпечує сприятливий психологічний клімат, попереджує створення психологічних бар'єрів, дозволяє максимально використовувати у навчальному процесі особистісні та професійні якості викладача.

**Обов'язковою нормою професійної поведінки викладача** є дотримання педагогічної етики, прагнення формувати людські стосунки зі студентами і між ними.

**В основі моральної норми професійної поведінки викладача має бути** повага до особистості студента і, водночас, максимальна вимогливість до нього.

Професіоналізм спілкування передбачає його позитивну позицію стосовно студента. У сфері спілкування викладача зі студентами важливу роль відіграє психологічно активний стан або педагогічний оптимізм.

Щодо професіоналізму самовдосконалення, то слід згадати слова К.Д. Ушинського про «дитячість душі» як основу продуктивної діяльності. «Вічно нестаріюча дитячість душі, – на думку видатного педагога, – є глибинною основою дійсного самовиховання людини».

### **Самовиховання людини передбачає:**

–по-перше, професійне самовдосконалення через самоосвіту (самостійне оволодіння найновішими досягненнями психолого-педагогічної науки, накопичення передового педагогічного досвіду, аналіз власної діяльності та діяльності колег і на цій основі реконструювання навчально-виховної інформації і організації власних пошуків);

–по-друге, через самовиховання – особистісне самовдосконалення (перебудова особистісних якостей, установок, цінностей, моральних орієнтацій, потреб, інтересів, мотивів поведінки).

**Самоосвіта** – фундамент професіонального зростання викладача як спеціаліста, формування у нього соціально цінних і професійно-значущих якостей.

Професіоналізм знань, професіоналізм спілкування, професіоналізм самовдосконалення забезпечують розвиток цілісної системи – **професіоналізм діяльності педагога.**

У педагогічній діяльності ці структурні елементи взаємопов'язані і взаємозумовлені. Відсутність одного з них у діяльності викладача вищого навчального закладу свідчить про несформованість педагогічного професіоналізму.

**Система показників професіоналізму діяльності** у співвідношенні із майстерністю: висока ефективність діяльності; високий рівень кваліфікації й професійної компетентності; оптимальна інтенсивність і напруженість праці; висока точність і надійність діяльності; висока організованість; низька опосередкованість; креативність; можливість розвитку суб'єкта праці як особистості; спрямованість на досягнення соціально-значимих цілей.

**Період досягнення вищих рівнів професійної майстерності в діяльності викладачів вищої школи 16-20 років професійної кар'єри.**

Більшість учених вважає, що педагогічна майстерність являє собою єдність використання наукових закономірностей і передового педагогічного досвіду. До того ж відзначається факт зв'язку педагогічної майстерності з аналізом систем і структур різних сторін діяльності викладача і його індивідуально-психологічних властивостей. При цьому дослідники відзначають, що майстерність педагога прямо не пов'язана зі стажем його роботи, вона може виявитися й на більш ранніх етапах професіоналізації, коли молодий викладач не просто орієнтується на гарантований результат, але здійснює діяльність творчо. Аналізуючи особливості педагогічної майстерності, вчені акцентують увагу на її зв'язку з педагогічною творчістю, але при цьому заперечується їхня тотожність.

На відміну від майстерності **педагогічна творчість** – це завжди пошук і знаходження нового, тоді як педагогічна майстерність може проявлятися як сталий високий рівень професіоналізму без схильності до нових рішень.

Ще В.О. Сухомлинський наголошував, що робота вчителя – це творчість, він підкреслював, що справжній учитель-майстер не може жити без творчості, повторюючи одне й те саме все своє життя. Тільки творчий педагог може розвинути творчі можливості, творчі здібності в інших. В основі педагогічної творчості лежить творчий стиль навчання.



Специфіка педагогічної творчості полягає в тому, що об'єктом і підсумком його є формування особистості. Його стержнем є стимулювання студентів до творчості в пізнавальній діяльності, а також створення педагогом відповідних умов до прояву їх ініціативи. Особливість педагогічної творчості в сучасних умовах полягає і в тому, що, являючись активним процесом, вона в міру розвитку науки все більше стає керованою.

**Кожен творчий педагог** – це особистість, він вміло опирається на свій досвід, високу теоретичну підготовленість, майстерність експерименту, емоційність, художність викладання. В основі такої педагогічної діяльності лежить індивідуальність, яка дозволяє розкрити його обдарованість. При цьому інколи виникає протиріччя, пов'язане з необхідністю реалізації нормативного фактора в навчальному процесі. Діалектика єдності і протиріччя нормативу і творчості складна та оригінальна.

Норматив узаконює, алгоритмізує, формалізує навчально-виховний процес, а творчість передбачає зміни, новаторство. При цьому, з одного боку будь-який стандарт заперечує творчість, але будь-яка творчість розробляє нове правило, стандарт для конкретної ситуації.

**Майстерний педагог** – це перш за все вмілий мотиватор. Він має створити таку педагогічну систему навчання, за якої бажання студентів працювати творчо будуть їхнім природним бажанням.

Зазначимо, що творча педагогічна діяльність педагога завжди органічно пов'язана з вивченням, науковим аналізом і впровадженням педагогічного досвіду. Педагог, який творчо спирається на досягнення педагогічної науки, сам збагачує педагогічну теорію, розкриває закономірності педагогічного процесу, визначає шляхи його удосконалення, прогнозує результати своєї діяльності, тобто його діяльність є дослідницькою.

При цьому викладач відбирає зміст навчального матеріалу відповідно критеріям проблемності. У процесі розкриття теми він прагне налагодити відносини діалогу зі студентами.

У таких умовах процес навчання нагадує науковий процес відкриття нових знань, забезпечує високий рівень пізнавальної активності студентів і приводить у кінцевому рахунку до формування досвіду творчої діяльності особистості. За таким стилем навчання діяльність студентів має пошуковий, проблемний, науковий характер. Тактика творчого стиля навчання передбачає такі форми поведінки викладача по відношенню до студента:

- уміння поставити навчально-пізнавальні проблеми, для того щоб викликати інтерес до міркувань, роздумів, порівнянь, аналізу;
- стимулювання до пошуку нових знань і нестандартних способів вирішення проблем;
- створення умов для підтримки самостійної, індивідуальної, пошукової діяльності.

Педагог-майстер має свій особливий тип мислення, комплексні знання, специфіку їх структурування, особистісне забарвлення, вміння враховувати міждисциплінарні зв'язки.

### ***3. Формування професійно-економічної культури, як компонент професійної діяльності майбутнього фахівця економічного профілю***

Сучасна наука і виробництво ставлять високі вимоги до змісту освіти загалом та економічної освіти зокрема. Однак нині формується випускник, який володіє сукупністю розрізнених знань і понять, в зв'язку з чим не може всебічно оцінити економічний факт з різних позицій. Існує чимало суперечностей між знаннями, що набуває майбутній фахівець

**економічної галузі**, та його вміннями застосовувати ці знання у професійно-практичній діяльності. Майбутній економіст чи бухгалтер, фінансист чи банкір може стати компетентним лише сам, апробувавши різні моделі поведінки в певній галузі, вибираючи із них те, яке найбільшою мірою відповідає їхньому стилю, естетичному смаку і вподобанням.

**Індивідуальність фахівця економічної галузі містить у собі** неповторне поєднання індивідуальних та особистісних рис людини, рівнів сформованості компетенцій, що стають основою для формування її індивідуального стилю професійної діяльності та визначають шляхи саморозвитку і подальшої самоосвіти особистості. Від економіста, бухгалтера, фінансиста, банкіра, їхнього професіоналізму та економічної компетентності залежить, яким буде фінансовий результат їхньої діяльності. Професіоналізм пов'язаний, перш за все, з високим рівнем самореалізації індивідуальних особливостей, індивідуальним стилем до діяльності. Отже, критерієм визначення фахівця-професіонала необхідно вважати його індивідуальний стиль, підхід до діяльності, що є системою індивідуальних прийомів, які забезпечують ефективність у його подальшій роботі.

**Структура та зміст економічної компетентності фахівця синтезує в собі:**

✓ загальні вимоги до майбутнього фахівця як особистості, до його знань, умінь, навичок та здатності застосовувати все це у виробничій діяльності;

✓ особливості його професійної діяльності з використанням засобів інноваційних технологій;

✓ конкретний прояв цих властивостей, вимог, особливостей особистості в діяльності окремого фахівця (бухгалтера, економіста, фінансиста, банкіра)

**Економічну компетентність як «органічна єдність» трьох складових:** економічної, комп'ютерної, виробничо-господарської.

**Економічна складова** визначає компетенції, що стосуються роботи з інформацією в обліковому, економічному, фінансовому напрямках, вона представляє сукупність таких умінь та здатностей:

- вміння визначити обліково-економічну потребу на предмет дослідження;
- вміння використовувати обліково-економічну інформацію у професійній, виробничій діяльності та повсякденному житті;
- знання нормативно-правової бази, облікової політики даної галузі;
- знання юридичних, економічних, правових норм використання обліково-економічної інформації;
- вміння здійснювати пошук обліково-економічної інформації та використовувати для цього різні інформаційні джерела;
- знати, вміти заповнювати первинні документи і форми фінансових звітів;
- вміння проводити економічний, стратегічний аналіз та оцінку фінансово-господарської діяльності підприємств;
- вміння проводити контроль, аудит, перевірку: грошових коштів, виробничих запасів, основних фондів у підприємствах, організаціях, установах.

**Комп'ютерна складова** визначає компетенції, що стосуються роботи з комп'ютерною технікою і визначається таким переліком знань та умінь:

- знання теоретичних основ функціонування комп'ютерної техніки;
- знання основ збереження обліково-економічної інформації та вміння
- працювати з різними системами;

- вміння працювати з різними комп'ютерними програмами: Word, Excel, Windows, Парус, 1-С: Бухгалтерія 7.7, Галактика;
- вміння працювати в мережі Internet;
- вміння користуватися електронною поштою;
- вміння працювати із спеціалізованим програмним забезпеченням.

**Виробнича складова** (визначає компетенції, що стосуються використання засобів сучасних інноваційних технологій згідно обліково-економічної інформації) складається з:

- вміння використовувати сучасну комп'ютерну техніку для електронної обробки первинних документів, для збереження даних в електронному вигляді;
- знання посадових інструкцій згідно з кваліфікацією фахівця, а саме обізнаність з вимогами, функціями, правами, обов'язками;
- знання основ етикету;
- вміння знаходити правильні відповіді в ході вирішення фінансово-господарських проблем.

Звертання до професійної компетентності як результату цілеспрямованої професійної підготовки майбутніх фахівців економічної галузі не випадкове, оскільки саме цей результат дозволяє теоретично обґрунтувати й методично грамотно спроектувати систему безперервного утворення наступності у професійній підготовці майбутніх фахівців економічної галузі в системі «коледж-університет», вибудувати взаємодію суб'єктів освітнього процесу

## Запитання та завдання для самоконтролю

1. Розкрийте сутність понять «культура», «духовна культура», «професійна культура», «педагогічна культура».
2. У чому полягають особливості формування педагогічної культури?
3. Проаналізуйте основні складові педагогічної культури.
4. Поясніть статичну форму прояву педагогічної культури.
5. Наведіть приклади динамічної форми прояву педагогічної культури.
6. Що означає «викладач – засіб передачі культури»?
7. Окресліть поняття педагогічної майстерності та її складових.
8. Поясніть залежність педагогічної культури та педагогічної майстерності.
9. Висвітліть шляхи формування морально-духовних якостей.
10. Яке значення у професійній діяльності викладача відіграють професійні знання?
11. Окресліть шляхи психолого-педагогічного супроводу діяльності викладача.
12. Що таке педагогічний такт і професіограма?
13. Яку роль для викладача відіграють соціально-педагогічні якості?
14. На чому ґрунтується педагогічний такт викладача?
15. Розкрийте сутність і зміст психолого-педагогічних умінь викладача.
16. Що таке педагогічна техніка і від чого вона залежить?
17. Розкрийте сутність та особливості педагогічного професіоналізму.
18. Доведіть важливість формування педагогічного професіоналізму.
19. Проаналізуйте професіоналізм спілкування викладача.
20. Розкрийте основні шляхи професійного самовдосконалення.

## **ТЕМА 4: Основні напрямки оптимізації навчального процесу в економічній освіті**

### **План**

1. Вимоги до фахівця та розвиток людських ресурсів у сучасних умовах ринку праці.
2. Рівні компетентності майбутніх спеціалістів та моделювання рівнів засвоєння знань навчального предмета.
3. Технологія навчання в моделі професійної підготовки майбутніх фахівців економічного профілю.

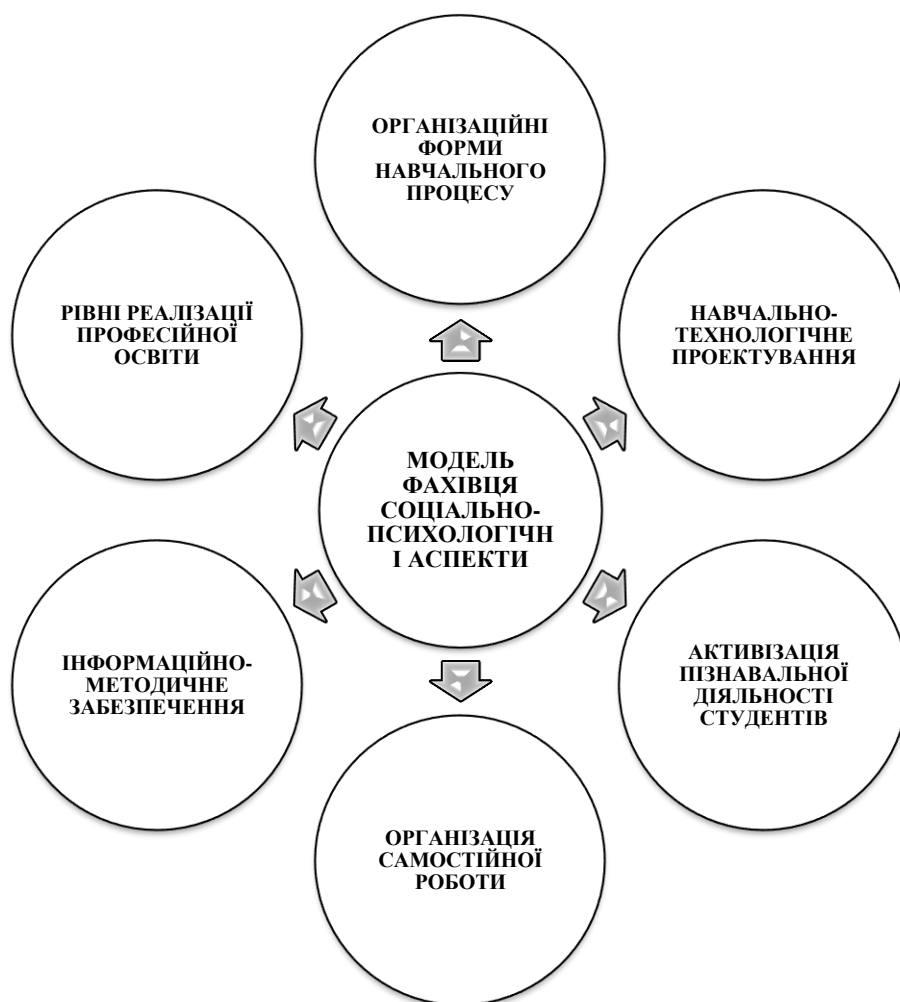
#### ***1. Вимоги до фахівця та розвиток людських ресурсів у сучасних умовах ринку праці***

Для нашого часу характерні кардинальні зміни в політиці, економіці, суспільному житті. Надзвичайно динамічний світ навколо нас більше ніж будь-коли потребує ефективного керівництва в усіх сферах взаємозалежного життя. Економіці України особливо необхідні люди, здатні працювати активно, зацікавлено, з високою професійною майстерністю та новаторським підходом. Важливим у цьому плані є формування в молоді нового наукового економічного мислення, прагнення до аналізу результатів власної та колективної праці.

**Зміни в розвитку продуктивних сил, економічних відносин вимагають постійного оновлення шляхів, форм і методів економічної освіти й виховання молоді.** Поєднання «навчання – освіта – праця» зумовлене сучасними умовами господарювання та прогресом науки і спрямоване, насамперед, на розвиток у кожного з нас дбайливого ставлення до власності, вироблення вміння раціонально використовувати наявні ресурси

для задоволення різноманітних потреб, на формування таких якостей, які б відповідали суспільним інтересам і сприяли всебічному розвитку особи (рис. 4.1).

Зі здобуттям державної незалежності, з корінними змінами економічної ситуації в Україні, переходом до ринкової економіки постають проблеми формування сучасної економічної культури нації взагалі й удосконалення та переорієнтації економічної освіти зокрема. Особливо важливо це в умовах постсоціалістичного розвитку, коли в більшості представників старшого покоління немає відповідного економічного мислення.



**Рис 4.1. Напрямки оптимізації навчального процесу в економічній освіті**



Економічна освіта стала потребою сьогодення. Вона покликана сформувати в громадян України не тільки знання, діловитість, підприємництво, а й найголовніше – **економічну культуру**. Економічна освіта сприяє розвитку економічного мислення на основі глибокого розуміння економічних процесів, що дає змогу аналізувати факти і явища економічного життя, фактори та способи вирішення економічних завдань, установлювати зв'язки й відношення між ними.

**Вища й середня загальноосвітня школи покликані в межах базової освіти формувати в молодих людей економічне мислення** на основі глибокого розуміння явищ, процесів, відношень в економічній системі суспільства, а також факторів, способів і засобів вирішення економічних проблем. Економіка є живою системою, особливим простором, у якому постійно перебуває кожен із нас. Саме це й зумовлює необхідність формування економічного мислення й культури, що досягається в процесі здобування економічної освіти. Людина, яка є носієм економічної культури, виявляє її через вчинки. Економіка є творчою й поведінковою наукою, тому її вивчення сприяє розвитку вмінь осмислювати й систематизувати безліч економічних процесів, відношень, подій, фактів, явищ, спостережень економічного життя, а також приймати відповідні рішення.

Незалежно від профілю освіти кожна доросла людина протягом життя вирішує безліч економічних питань. Наслідки цих рішень відображаються в її повсякденному житті, роботі, участі в громадських організаціях, у соціальному аспекті, на її діяльності як суб'єкта економічних відносин.

**На даному етапі розвитку українського суспільства економічна освіта сприяє формуванню особистості, яка свої дії може коригувати відповідно до існуючих ринкових законів.** Головне завдання економічної освіти – формувати активних економічних суб'єктів (індивідів, здатних на

**мікрорівні** впливати на економічні процеси, і на **макрорівні** – адекватно оцінювати дії держави), а не тільки пасивних споживачів і виробників продукції.

**Структурні зміни в національній економіці безпосередньо впливають на попит на кваліфікованих працівників на ринку праці.** У зв'язку з цим зміст багатьох професій значно змінився. Чимало нових професій, пов'язаних із сучасними технологіями та функціонуванням ринкової системи, є дефіцитними. Серйозні проблеми стосуються підготовки працівників для малих і середніх підприємств, особливо неінструментального профілю. Завдяки економічним перетворенням попит на освіту й навчання змінився залежно від їхнього рівня, змісту, якості й спеціалізації. Багато професій застаріло, а нові користуються попитом.

**Професійна освіта й підготовка реагують на ринкові зміни, напрями й потреби.** У сучасних умовах реформування економіки України до фахівців висувають певні вимоги, оскільки за недосконалого законодавства робота підприємств та організацій дуже ускладнюється як об'єктивними економічними законами, так і недосконалістю роботи самого підприємства. Фірми функціонують для отримання прибутку, і тому від фахівця вимагають професійних дій, які базуються на чіткому розрахунку, глибоких знаннях та аналізі економічної ситуації.

Особливих підходів потребують висококваліфіковані працівники, які мають вигідне мислення й часто не здатні набувати нових навичок.

**В умовах конкуренції на ринку праці випускник вищої школи потребує не лише високого кваліфікаційного рівня. Сучасний молодий спеціаліст-економіст повинен творчо використовувати здобуті знання в роботі, повсякчас збагачувати їх, уміти самостійно розв'язувати будь-яку проблему.** Конкурентоспроможність випускників значною мірою залежить

від якості оволодіння сучасними економічними знаннями, ступеня економічної культури, уміння мислити й діяти в категоріальній системі ринкової економіки.

Роботодавці висувають певні вимоги до потенційних працівників, основними з яких є глибока теоретична підготовка, комунікабельність, здатність до швидкого «реагування», здатність мислити на перспективу, організованість, трудова дисциплінованість. У сучасному індустріально-інформаційному суспільстві актуальною лишається важливість основної (базової) освіти. **Найпоширенішою ознакою певного рівня кваліфікації спеціалістів є диплом про вищу освіту, який свідчить про наявність необхідної суми знань для виконання тих чи інших обов'язків та про порівнянні переваги випускника.**

Зростання попиту на висококваліфікованих спеціалістів підвищує вимоги до якості професійної підготовки спеціалістів, чинить тиск на системи освіти та є сильним фактором їхніх змін та адаптації. Згідно вимог формуються державними інституціями відповідно до потреб суспільного розвитку, проте все важливішу роль у цьому процесі відіграють **роботодавці та профспілки**, які окреслюють потреби в професійній освіті («революції майстерності»), пропонують навчальні цілі для досягнення мінімальних стандартів, необхідних для збільшення конкурентоспроможності країни, певним чином беруть участь у регулюванні процесу підготовки, планування, забезпечення, коригування освітніх можливостей.

Для зростання ефективності організації відбувається вдосконалення вимог до фахівця за критеріями **«типові – екстремальні»**.

Реальна можливість підвищити ефективність роботи найманих працівників пов'язана з удосконаленням їхньої теоретичної підготовки, розвитком практичних умінь і навичок аналізу проблемних ситуацій.

Формування майбутнього економіста у вищій школі є важливим як для розвитку особистості кожного конкретного студента, так і для прогресу суспільства в цілому. Б. Г. Ананьєв, відомий радянський психолог, відзначав: «у загальному процесі становлення особистості цей період у житті має важливе значення як завершальний етап освіти та основна стадія спеціалізації (професіоналізації), момент «старту» діяльності, засвоєння соціальних функцій та ролей». Ускладнення функцій економіста вимагає його постійного самовдосконалення, формування в нього таких професійних і особистісних якостей, які в майбутньому допоможуть здійснювати фахову діяльність.

Відповідно до концепції «гнучкої кваліфікації», розробленої спеціалістами Західного Берліна, було визначено перелік основних функцій економіста: планування виробництва, планування кадрів, управління (процес), управління (засоби), закупівлі-збут, розрахунки «витрати–доходи», планування інвестицій, фінансові питання, податки, оброблення інформації, загальний економічний аналіз, аналіз регіональної кон'юнктури, педагогічна діяльність. Окремі дослідники вважають, що ідея «замінюваних» (гнучких) навичок вживається надто широко та що багато процесів є специфічними для конкретних організацій, їхніх продуктів і послуг.

**Проблема навчання та тренінгу є надзвичайно актуальною, хоч і важко встановити її безпосереднє відношення до економічного зростання.**

Дослідники стверджують, що зараз економічний ефект від вкладень у розвиток персоналу є більшим ніж від капіталовкладень у засоби виробництва. За одними розрахунками 1 долар, укладений у розвиток людських ресурсів, приносить 3–8 доларів доходу, за іншими – обертається тридцятикратними прибутками.

**Розв’язання суперечностей між вимогами до майбутніх спеціалістів у галузі економіки та бізнесу й рівнями їхньої професійної кваліфікації може здійснюватись за двома основними напрямками:**

**1-й** – розроблення національних стандартів економічної освіти, рівнів професійної компетентності майбутнього фахівця-економіста (з урахуванням світових тенденцій);

**2-й** – удосконалення процесу реалізації економічної освіти (змісту економічних дисциплін і застосування інтенсивних навчальних технологій, які базуються на принципах і методах активізації навчально-пізнавальної діяльності студентів).

**Шляхи забезпечення конкурентоспроможності випускників навчальних закладів – майбутніх фахівців – віднесемо такі:** моніторинг ринку праці для своєчасної реакції на його кон’юнктуру; створення сучасної інфраструктури навчального процесу; упровадження інноваційних технологій навчання; створення нових науково-методичних ресурсів; активізація науково-дослідної роботи з упровадженням її результатів у навчальний процес; удосконалення практичної підготовки спеціалістів; наскрізна комп’ютеризація та інформатизація навчального процесу; інтенсифікація навчального процесу на основі активних методів навчання; застосування новітніх технологій комплексної діагностики знань студентів; запровадження нових принципів організації навчального процесу, модульних систем навчання.

## *2. Рівні компетентності майбутніх спеціалістів та моделювання рівнів засвоєння знань навчального предмета*

**Моделювання професійно важливих якостей майбутнього спеціаліста та їхнього формування** в процесі реалізації професійної освіти набуває особливої актуальності в умовах сьогодення, створює можливості цілеспрямованого впливу на організацію пізнавальної діяльності в навчально-виховному процесі. Воно враховує особливості психічної активності студентів, специфіку змісту навчального матеріалу та закономірності розгортання процесу навчання.

Професійна компетентність майбутніх економістів характеризується реалізацією набутих знань у професійній діяльності, здатністю до саморозвитку протягом життя, готовністю до діяльності у різних соціальних сферах суспільства та міжособистісних стосунках.

**Самоосвітня компетентність майбутніх економістів** є якісною характеристикою особистості студентів-економістів, що є сукупністю професійних умінь й навичок, здатності до самостійної організації пізнавально-пошукової діяльності, усвідомлення необхідності професійно-особистісного саморозвитку, спрямованого на вдосконалення теоретичної бази знань та практичних навичок в економічній галузі з метою гнучкого реагування до соціально-економічних перетворень у суспільстві та підвищення власного рівня конкурентоспроможності на українському і зарубіжному ринках праці. формуванням самоосвітньої компетентності майбутніх економістів розглядається процес розвитку усвідомлення студентами необхідності особистісно-професійного саморозвитку в економічній галузі, оволодіння ними вміннями й навичками організації пізнавально-пошукової діяльності, здатності працювати з різними джерелами

інформації фахового спрямування з метою підвищення власного рівня теоретичних знань і практичних навичок у сфері економіки, що здійснюється у процесі професійної підготовки у вищому навчальному закладі.

**Технологія формування самоосвітньої компетентності студентів-економістів** орієнтована на інтенсивний розвиток інструментальних навичок самоосвіти й психологічної готовності студентів не лише набувати нові знання й вдосконалювати вже отримані, але й застосовувати набуті в процесі саморозвитку знання, вміння й навички у практичній діяльності. Самоосвітня компетентність майбутніх економістів має комплексний характер і визначається характерними особливостями професійної діяльності спеціалістів даного напрямку підготовки.

### ***3. Технологія навчання в процесі професійної підготовки майбутніх фахівців економічного профілю***

Дослідження багатьох учених стосовно навчальних технологій взагалі та їхнього використання в процесі професійної підготовки майбутніх фахівців зробили значний внесок у розв'язання проблем удосконалення навчання студентів у вузі та формування відповідних професійних умінь. **При цьому важливими є проблеми класифікації професійних умінь**, визначення оптимальних педагогічних умов, які забезпечують формування студентів на рівні, необхідному для інтенсивного входження в професійну діяльність, обґрунтування методичного забезпечення педагогічного керування цим процесом.

**Спільним і головним для проектно-технологічного підходу в будь-якій галузі є визначення цілей діяльності та організація робіт групи людей так, щоб цілі було реалізовано після завершення процесу (циклу) діяльності.**

У загальному випадку **тематичний цільовий проект** – це сукупність теоретичного забезпечення розв’язання конкретної проблеми та детального плану дій конкретного виконавця, спрямованого на переведення даного об’єкта з одного стану до іншого з якнайповнішим урахуванням соціально-педагогічних умов та можливостей учасників процесу.

**Теоретичне забезпечення розв’язання конкретної проблеми реалізується в змістовій частині.** Урахування конкретних умов та можливостей здійснюється в описі кадрового, операційного, матеріально-технічного та фінансового забезпечення цільового проекту. **Реалізація діяльності складається з ланцюжка логічно впорядкованих кроків-етапів (модулів)** та здійснюється в певному середовищі, фактори якого сприяють досягненню гарантованого (наперед заданого) результату. **До цих етапів можна віднести такі:** планування й конструювання, підготовка й деталізація, реалізація, аналіз і модифікація. **Серед факторів середовища в першу чергу слід відзначити такі:**

1) **внутрішні**, які контролюються самою організацією, що здійснює діяльність, – організаційні умови (приміщення, обладнання, режим праці, час, бюджет та ін.) і так званий людський фактор (рівень кваліфікації працівників, ясність і розуміння цілей організації, норми групової взаємодії, корпоративна культура та ін.);

2) **зовнішні, неконтрольовані фактори середовища**, серед яких споживачі, конкуренти, географічні, політичні, соціально-економічні та всі інші умови, характерні для конкретної ситуації, у якій здійснюється діяльність. Характеризуючи коротко, відзначимо деякі особливості кожного з цих етапів.

**Планування й конструювання** – етап попереднього розроблення (підготовки) програми діяльності на основі відповідної концепції, що



відповідає суспільним потребам (соціальному замовленню) у конкретній ситуації. На цьому етапі визначаються та зіставляються вимоги до системи, формулюються цілі діяльності та організації, які мають комплексний характер. Планування діяльності здійснюється з урахуванням певних властивостей організаційної системи, зокрема таких: відкритість, що забезпечується взаємодією із зовнішнім середовищем; цілеспрямованість; динамічність; раціональність; самоорганізація; складність і новизна; адаптивність.

На етапі **підготовки та деталізації проекту** відбувається вдосконалення та конкретизація планів та програм, розроблених раніше, розробляються блок-схеми, ескізи, стандарти, вивчаються режими та операції, обґрунтовуються нормативні показники, графік робіт. Як і будь-яка інша програма робіт, проект описується за допомогою проектної документації. На її основі потрібно визначити необхідні операції та якісні характеристики, а також кількісні показники певного процесу, реальні строки діяльності, обмеження, технології, організації та ін. Ці кроки ведуть до визначення загальної структури потоку операцій.

**Особливості певної професії часто визначають тип і форму очікуваних вихідних даних, поданих у проектній документації:** математики віддають перевагу формулам, інженери у своїй роботі покладаються на діаграми, комерційні клерки – на списки даних, системні аналітики думають блок-схемами, юристам і педагогам подобається працювати безпосередньо з текстом. Проте багато хто може засвоїти й оцінити складну інформацію тільки в графічній формі.

**На даному етапі також потрібно передбачити розв’язання типових проблем створеної ієрархії:**

- взаємопоеднання категорій (процесів, функцій);

- забезпечення сумісності операційних циклів, їхньої тривалості та систем оцінювання;
- виявлення невизначеностей у моделях;
- обмеження проекту (процесу діяльності), які зумовлюються об'єктивними чинниками;
- конкретизація обсягів робіт і логічних зв'язків між ними;
- уточнення операційних модулів, що мають робочий крок і послідовний контроль сумісності та заданої інтенсивності;
- забезпечення контролю й наявності відповідних умов для зворотного зв'язку на кожному кроці процесу.

Важливим аспектом роботи на цьому етапі є врахування можливостей удосконалення, інноваційності та спонтанності в процесі реалізації проекту діяльності. **Дослідження багатьох спеціалістів у галузі управління проектами виявили, що чим вищий рівень стандартизації діяльності, тим більше імпульсів до інновацій. І навпаки, за збільшення децентралізації інноваційних пропозицій з'являється менше. У практичній діяльності протиріччя між спонтанністю та плануванням охоплює всі процеси. Спонтанність переважно впливає з нагальної вимоги досягти специфічних, частково суперечливих цілей. Вона співвідноситься з бажанням діяти відразу, під впливом азарту або натхнення. Співробітники при цьому покладаються на успіх творчих ідей і прагнуть отримати безпосередній результат. Нові ситуації та інновації є мотивацією для спонтанних дій, які часто приносять значний успіх. Наступний етап проектування – реалізація попередніх моделей процесу – охоплює детальніші розробки та специфікації, а також безпосереднє втілення проекту. При цьому важливим є організаційне**

оформлення, розроблення робочої документації, огляд проектування, забезпечення якості, регулювання процесу діяльності. Якщо попереднє планування було помилковим, це може серйозно вплинути на графік робіт саме на даному етапі. Успіх етапу виконання часто залежить від проблем зв'язків та координації дій, вирішення яких пов'язано з підтриманням хороших стосунків, сприятливого середовища, забезпеченням виконавців необхідною інформацією. З великими проектами пов'язано багато людей, які не завжди правильно розуміють і сприймають процес діяльності.

**Тому потрібно враховувати такий принцип:** те, що досягається збільшенням масштабу, втрачається через неефективність виконання. Саме на цьому етапі особливого значення набувають аспекти корпоративної структури (традиційної чи орієнтованої на зміни), внутрішнього управління й корпоративної культури. Це передбачає створення умов для стійкого зацікавлення й готовності учасників до виконання доручених обов'язків навіть у випадку ускладнень. Кожен член колективу повинен бути впевненим, що він є важливим учасником процесу діяльності. Це також передбачає створення такої ситуації в управлінні, коли кожне рішення та дія спрямовані на підвищення досвіду учасників діяльності. Тому важливою є кваліфікація працівників. Вона, у свою чергу, впливає на взаємовідносини в колективі й забезпечує розвиток компетентності, удосконалення роботи колективу, а в кінцевому підсумку – досягнення цілей діяльності.

### **Запитання та завдання для самоконтролю**

1. Які вимоги до фахівця у сучасних умовах ринку праці?

2. На чому базується мотивація для спонтанних дій, які часто приносять значний успіх?
3. Розкрийте, що є головним для проектно-технологічного підходу в будь-якій галузі.
4. Що означає самоосвітня компетентність майбутніх економістів?
5. Окресліть шляхи забезпечення конкурентоспроможності випускників навчальних закладів.
6. Охарактеризуйте основні напрями вимог до майбутніх спеціалістів у галузі економіки та бізнесу.
7. Яке значення у технології формування самоосвітньої компетентності студентів-економістів відіграють набутті знання?

## ТЕМА 5: Використання засобів навчання в економічній освіті

### План

1. Сучасні засоби навчання в економічній освіті.
2. Наочні засоби навчання при вивченні економіки.
3. Особливості використання технічних та комп'ютерних засобів в економічній освіті.

#### *1. Сучасні засоби навчання в економічній освіті*

Невід'ємною складовою та одним із чинників ефективності навчального процесу є **засоби навчання**. До них ми відносимо усі матеріалізовані знаряддя, які забезпечують цілеспрямовану взаємодію викладача і студентів.

**Метою використання засобів навчання** є організація ефективного сприймання навчальної інформації із залученням усіх репрезентативних систем і каналів.

**Виділяють такі типи систем, за допомогою яких ми пізнаємо дійсність:** візуальне, аудійне, кінетична, змішана (логічна). **Провідною – переважаючою** є та система, якою суб'єкт отримує найбільшу кількість відомостей про навколишній світ. Кожна репрезентативна система має свої індикатори, передусім тип мовлення, переважаючі слова, манера зорового контакту, стиль поведінки у критичній ситуації.

Якщо необхідно здійснити перетворення якогось реального об'єкта вивчення, то дуже часто вчитель задовольняється візуальною інформацією. Якщо об'єкт вивчення безпосередньо не наявний, то доводиться описувати його відповідними поняттями і категоріями. Отже, **засоби навчання дають можливість описати об'єкт вивчення або одержати його заміник (модель), виділити предмет вивчення і пред'явити його для засвоєння.**

Такими засобами є наочні навчальні посібники, технічні засоби навчання (ТЗН), наочні засоби, інформаційні системи та технології, підручник.

**За переважним способом передачі інформації виділяють кілька основних груп засобів навчання.** Найпоширеніші з них такі:

**Аудіальні** – засоби для відтворення звуку й посилення мовлення викладача. У великих лекційних аудиторіях вони дають можливість зменшити навантаження на його голос, забезпечити добру гучність в аудиторії, коли відстань від викладача до останнього ряду перевищує 20 м.

**Візуальні** – засоби для передачі інформації за допомогою зображень. Це можуть бути статичні засоби (діапроектори, епідіаскопи) і класні дошки (кодоскопи та звичайні дошки – білі або булавкові).

**За способом зображення предмета вивчення в економіці (об'єктів, процесів чи явищ) засоби наочності можна поділити на такі групи:**

– **натуральні об'єкти:**

а) предмети господарської діяльності людей, що вивчаються в аудиторії (наприклад, колекції грошових знаків, бланки документів, прикладні комп'ютерні програми тощо);

б) господарські об'єкти в їхньому природному середовищі, які вивчаються під час екскурсій чи виробничої практики, продукція їхнього виробництва, системи взаємодії між ними тощо).

Вони служать для формування безпосередніх уявлень про предмети та явища, їхні властивості, зв'язки й відношення.

– **відтворення натуральних об'єктів і явищ:**

а) моделі (зокрема комп'ютерні);

б) ілюстративні зображення (фото, картини, слайди, діапозитиви, малюнки тощо).

Вони відтворюють узагальнені образи відповідних об'єктів чи явищ з певного погляду, акцентують увагу на конкретних аспектах господарської діяльності людей, сприяють розвитку уяви.

– **описи предметів і явищ за допомогою символів:**

а) вербальні посібники (підручники, довідники, робочі зошити, текстові таблиці);

б) графічні схематичні посібники (схеми різних видів і призначення);

в) графічні статистичні посібники (графіки, діаграми, статистичні таблиці).

Вони сприяють формуванню логічного мислення, розкривають сутність і структуру об'єктів і явищ, особливості їхнього просторового функціонування, допомагають засвоєнню теоретичних знань, формуванню вмінь аналізувати економічні об'єкти та явища, визначати їхні кількісні показники, працювати з технічними засобами, фіксувати й опрацьовувати отриману інформацію, класифікувати її відповідно до заданих критеріїв (параметрів).

**Вибір конкретних засобів навчання (наочності) залежить від багатьох факторів. Серед них:** вид навчальної діяльності, зміст і обсяг теми, вимоги до рівнів засвоєння знань студентів, тривалість навчального заняття та його форма, наявність відповідних засобів і т. ін.

**Зрозуміло, чим більші вимоги до формування конкретних умінь студента – майбутнього економіста, тим різноманітніші і складніші засоби мають бути використані у навчальному процесі.**

**Тривалість заняття також суттєво впливає на вибір відповідних засобів наочності.** На короткому занятті (45 хв.) доцільне використання невеликої кількості (1-2) засобів. Більш тривале заняття (2-6 год.) потребує більшої різноманітності й складності обраних навчальних знарядь.

## ***2. Наочні засоби навчання при вивченні економіки***

**Наочністю в навчанні називають спеціально організоване в ході навчальної роботи і підпорядковане її завданням застосування реальних об'єктів, явищ дійсності чи їх зображень. За допомогою зору людина отримує до 90% інформації.**

**Система засобів наочності включає:**

- вербальні засоби (образне слово, таблиці);
- графічні (діаграми, графіки, СЛС);
- екранно-звукові;
- зображувальні (репродукції, малюнки);
- натуральні.

**Функції системи:**

- інформаційна (показує логіку та структуру),
- розвиваюча,
- виховна,
- управління пізнавальною діяльністю,
- опора розумових дій (постійно тримати перед собою вузлові моменти тощо),
- створення та розв'язання проблемних ситуацій.

**Підручник як важливий засіб навчання слугує учневі для відновлення в пам'яті, повторення та закріплення знань, здобутих на уроці, виконання домашнього завдання, повторення пройденого матеріалу.**

**Інші засоби навчання виконують різноманітні функції:** одні замінюють учителя як джерело знань (кінофільми, магнітофон, навчальні пристрої та ін.); другі – конкретизують, уточнюють, поглиблюють відомості, які повідомляє вчитель (картини, карти, таблиці та інший наочний матеріал);



треті – є прямими об'єктами вивчення, дослідження (машини, прилади, хімічні речовини, предмети живої природи); четверті – «посередники» між школярем і природою або виробництвом у тих випадках, коли безпосереднє вивчення останніх неможливе або утруднене (препарати, моделі, колекції, гербарії тощо); п'яті використовують переважно для озброєння учнів уміннями та навичками – навчальними і виробничими (прилади, інструменти та ін.); шості – символічні (знакові) засоби (історичні та географічні карти, графіки, діаграми тощо).

**Використання наочності при передачі інформації дозволяє спрямувати її сприйняття адресату, виявляти або формувати асоціації пов'язані із життєвим досвідом, розвивати образне мислення, що скеровує загальний розвиток дитини.**

**При використанні потрібно враховувати психологічні механізми впливу різних зорових подразників на сітківку ока , а, отже, на загальне сприйняття:**

- ✓ найкраще привертає увагу світло;
- ✓ другий активатор – рух;
- ✓ загальна ситуація;
- ✓ колір (зміст заглушає темний колір).

Форма та її окремі елементи (діаграми, графіки , таблиці тощо).

### ***3. Особливості використання технічних та комп'ютерних засобів в економічній освіті***

**Інформаційні системи й технології набувають дедалі більшого поширення в економічній освіті. Сучасна професійна діяльність економіста неможлива без застосування новітніх досягнень комп'ютерної техніки.**

**Технічні засоби навчання (ТЗН)** – це обладнання (специфічні носії навчальних матеріалів) й апаратура, що застосовуються в навчальному процесі з метою підвищення його ефективності.

**При визначенні доцільності використання ТЗН на заняттях**, слід враховувати численні фактори: педагогічну і наукову якість електронних посібників, інтерес і вік, зміст матеріалу, методичну зрілість педагога тощо.

**Комп'ютерна технологія навчання** – це використання комп'ютерів під час усіх видів навчальних занять та контролю знань, для індивідуального навчання, розвитку інтелектуальних і творчих можливостей студентів.

**Комп'ютерні технології навчання (КТН)** пов'язані з усіма етапами освітнього процесу та є важливим фактором якості навчання.

**Застосування КТН безпосередньо залежить від умов навчального закладу й підпорядковується його дидактичним цілям.**

Як і будь-які інші засоби навчання, **КТН можуть бути використані на всіх етапах навчального процесу:** для здійснення мотиваційно-настановчої функції («що, як і для чого вчити?»), для викладу й пояснення нової інформації, для закріплення й узагальнення вивченого, виконання вправ і завдань, різних видів самостійної аудиторної та позааудиторної роботи, усіх елементів контролю й самоконтролю, для навчальних проектів з використання інформації з усіх доступних мережевих джерел. Зрозуміло, що використання КТН вимагає цілого ряду умов, серед яких наявність відповідного програмного забезпечення, вільне володіння викладачів і студентів технікою, відведення певної частини робочого часу викладача на розроблення інформаційно-змістовного забезпечення вивчення предмета, створення графіка роботи студентів з інформаційною системою.

**Запровадження у навчальний процес технічних засобів навчання** на базі інформаційних технологій відкриває значні можливості для здійснення індивідуального підходу. Це дає змогу впливати на студентів з урахуванням їхніх індивідуальних психічних особливостей (пам'яті, уваги, спостережливості), розвивати критичне мислення.

Використання технічних засобів контролю, комп'ютерних контролюючих програм значно полегшує роботу викладача.

### **Розробка нових наочних матеріалів**

**Оскільки комплекс SMART Board** є одним із новітніх засобів мультимедійних технологій, його власне програмне забезпечення та інтеграція з найбільш поширеними програмами дозволяють використовувати його для розробки нових наочних матеріалів.

**Використання для демонстрації комплексу технічних засобів навчання на базі інформаційних технологій** дозволяє викладачеві вільно спілкуватися з аудиторією, не відволікаючись на роботу з комп'ютером. Програмне забезпечення SMART Board дає змогу фіксувати навчальні матеріали у процесі демонстрації, зокрема записувати звук, послідовність дій користувачів, фіксувати зміни в демонстраційних матеріалах, занотовувати їх та відтворювати збережені дані, що сприяє аналізу роботи на заняттях та використанню записів для створення нових навчальних матеріалів.

### **Запитання та завдання для самоконтролю**

1. Які Ви знаєте типи систем, за допомогою яких ми пізнаємо дійсність?
2. Охарактеризуйте класифікацію засобів навчання.

3. Проаналізуйте фактори від яких залежить вибір конкретних засобів навчання (наочності).

4. Чи потрібний психологічні механізми впливу при передачі інформації? Відповідь обґрунтуйте.

5. Що полегшує роботу викладача?

6. Розкрийте сутність та особливості використання технічних та комп'ютерних засобів в економічній освіті.

7. Доведіть важливість використання комп'ютерних технологій навчання.

## ТЕМА 6: Кейс-метод в економічній освіті

### План

1. Типи кейсів та основні вимоги до змісту кейсу.
2. Класифікація кейсів.
3. Ділові ігри та їх використання при вивченні економіки.

#### *1. Типи кейсів та основні вимоги до змісту кейсу*

**Кейс-метод** – це такий метод навчання, за якого студентам пропонують проаналізувати реальну життєву ситуацію. Опис цієї ситуації одночасно висвітлює не лише конкретну практичну проблему, а й актуалізує певний комплекс знань, які треба засвоїти під час розв’язування проблеми. При цьому сама проблема не має однозначного вирішення, вона становить особливий, розгалужений і неоднозначний оптимум.

**Метою Кейс-методу** є не лише засвоєння певного факту, теорії чи концепції, а відпрацювання процесу створення знань, процесу мислення, аналізу, прийняття рішення.

«Істину не можна визубрити, істину треба вистраждати», «мудрість не можна передати словами, мислити можна навчити тільки в процесі самого мислення» – такі думки дуже часто зустрічаємо в літературі, де пояснюють основне призначення кейс-методу, **головну мету його застосування**.

**Загальні вимогами до конкретної ситуації (кейсу) можна вважати такі:**

- це має бути розповідь про реальну управлінську проблему або ситуацію;
- послідовний виклад подій має містити деталі, уточнення (ілюструвати складність і розпливчастість самого життя);

– потрібен центральний герой, інтрига, боротьба інтересів (це робить аналіз персоніфікованим, жвавішим і цікавим);

– події, відображені у ситуації, не мають бути надто давніми, краще, щоб вони стосувалися знайомих для студентів учасників (фірм, організацій, особистостей);

– ситуація має бути адаптованою до тих знань, які викладач планує актуалізувати.

**Розроблення кейсів** – це складне завдання. Допомагає розв’язати його наявність великого обсягу вже готових кейсів, які можна запозичити з навчальної літератури.

**Існує ціла низка спроб розрізнити та типологізувати метод кейсу.**

**Типологія кейсів** як педагогічного інструменту, який використовується для досягнення певних навчальних цілей, представлена в монографії П. Шеремета та Г. Каніщенка і має такий вигляд:

- кейс, що вимагає прийняття рішення;
- кейс, що вимагає розробки стратегії;
- описовий кейс;
- кейс, що вимагає визначення проблеми;
- кейс, що вимагає застосування теоретичних понять.

Стосовно відображення матеріалу, виду отримання й обробки інформації, процесу прийняття рішення, рішення проблеми й оцінки рішення розрізняють **чотири варіанти кейс-методу**: Метод навчання за допомогою ситуаційних вправ; Метод проблемних ситуацій; Метод ситуацій-випадків; Метод визначених проблем.

**Метод навчання за допомогою ситуаційних вправ.** Цей варіант часто відрізняється великим обсягом матеріалу, оскільки окрім опису ситуації надається і весь обсяг інформаційного матеріалу, яким можуть користуватися

учні. Основний наголос в роботі над кейсом робиться на аналізі і синтезі проблеми і на прийнятті рішення.

**Метод проблемних ситуацій.** В цьому варіанті під час опису кейса чітко називається і проблема. Таким чином, залишається більше часу на розробку варіантів рішення та їх детальне обговорення.

**Метод ситуацій-випадків.** Цей варіант відрізняється тим, що в центрі уваги знаходиться процес отримання інформації. З цієї причини ситуація часто відображається не в повному обсязі. Однак така форма роботи потребує багато часу, її можна вважати особливо наближеною до практики, тому що на практиці саме отримання інформації складає суттєву частину всього процесу прийняття рішення.

**Метод визначених проблем.** Характерною рисою цього варіанту є надання готових рішень та їх обґрунтування. Завдання учнів полягає в першу чергу в ознайомленні зі структурою процесу прийняття рішення на практиці, в критичній оцінці прийнятих рішень і по можливості у розробці альтернативних рішень.

### **Вимоги до змісту кейсу**

У кейсі розглядається будь-яка конкретна ситуація, що може виникати у будь-якій галузі людської діяльності на макро- та мікрорівнях, яка відображає стан проблеми чи об'єкту за конкретний проміжок часу. В опис ситуації включаються головні випадки, факти, процеси, рішення, які мали місце протягом цього часу.

Кейс можна скласти на основі узагальнення досвіду і не обов'язково відображати діяльність. Потрібно пам'ятати, що такі «кабінетні» кейси можуть не прийматися аудиторією. Тому кейс, в будь-якому випадку, повинен відображати максимально реальну картину і декілька конкретних фактів. У

цьому випадку, викладення реальних і надуманих подій зітре різницю між ними.

Інформація має орієнтовний характер. Тому, для побудови логічної моделі, необхідної для прийняття обґрунтованого рішення, допускається доповнення кейсу додатковими даними, які на думку учасників могли мати місце у дійсності.

**Виділяють декілька критеріїв, за якими можна відрізнити кейс від інших навчальних матеріалів:**

**1. Джерело.** Джерелом створення будь-якого кейсу є люди, які втягнуті в певну ситуацію, яка потребує вирішення.

**2. Процес відбору.** При відборі інформації для кейсів необхідно орієнтуватися на навчальні цілі. Не снує єдиних підходів до неї, але вона повинна бути реальною для сфери, яку описує кейс, інакше він втратить інтерес аудиторії.

**3. Зміст.** Він повинен відображати навчальні цілі. Щодо цифрового матеріалу, то його має бути достатньо для необхідних розрахунків. Потрібно уникати інформації, яка не стосується теми. В цілому кейс повинен мати дозовану інформацію, яка б дозволила студентам швидко зрозуміти проблему і мати усі необхідні дані для її вирішення.

**4. Перевірка в аудиторії.** Це апробація нового кейса безпосередньо в навчальному процесі або оцінка нової аудиторії на кейс, який розглядався раніше, але для інших груп студентів. Вивчення реакції на кейс необхідно для отримання максимального навчального результату.

**5. Процес старіння.** Більшість кейсів поступово застаріває, оскільки нові реалії та ситуації потребують нових підходів. Кейси, які засновані на історії, добре вислуховуються, але робота з ними, як правило, проходить



пасивно, оскільки «це було уже давно». Проблеми, які розглядаються в кейсах, повинні бути актуальними для сьогодення і на перспективу.

## 2. Класифікація кейсів

Кейс є досить складним і багатоаспектним явищем. Кейс можна розглядати з позиції проблеми, конфлікту, ролей, подій, діяльності (дій) та часу. Відповідно можна говорити про різноманітні аспекти кейса, що представлені в таблиці 6.1:

Таблиця 6.1

### Характеристика різноманітних аспектів кейса

Аспект кейса	Характеристика аспекту
<b>Проблемний</b>	У основі кейса лежить одна або декілька реальних проблем суспільства, які зачіпають радикальні інтереси учасників кейса та потребують розв'язання
<b>Конфліктний</b>	Гострота проблеми переходить в конфлікт між дійовими особами або у внутрішній особовий конфлікт головного героя
<b>Ролевий</b>	У ситуації, що розгортається, відбувається виконання героями кейса деяких ролей
<b>Аспект події</b>	Кейс є деякою сукупністю подій, що розвиваються
<b>Аспект діяльності</b>	Разом з виконанням різноманітних ролей здійснюється діяльність учасників
<b>Тимчасовий</b>	Кейс є процесом, що розгортається в часі
<b>Просторовий</b>	Кейс є процесом, що розгортається в просторі

Слід підкреслити, що усі аспекти кейса певним чином взаємозв'язані і впорядковані, що призводить на практиці до поліваріантності кейсів

Перший варіант кейсів можна відобразити формулою **«проблема – конфлікт – подія»**, яка вимагає певної ролі та діяльності (дії), що розгортається в обмеженому режимі часу. Іншими словами, в такому кейсі задається проблема та конфлікт, які призводять до певної події. Потрібно знайти модель діяльності відповідно до деякої ролі, яка дозволила б зняти конфлікт і розв'язати проблему в заданому інтервалі часу.

Другий варіант кейса може бути побудований за схемою: **«конфлікт - проблема – подія»**, коли конфлікт призводить до проблеми та ланцюга подій. Основна мета тут зводиться до розробки діяльності (необхідних дій) та визначення ролей в заданому режимі часу, що дозволили б змінити розвиток подій.

Третій варіант кейса розвивається за формулою: **«діяльність – проблема – конфлікт»**. У кейсі задається діяльність, яка привела до проблеми, що перетворилася на конфлікт. Завдання аналізу полягає в з'ясуванні причин конфлікту та змін в діяльності та ролей, що дозволили б зняти конфлікт і вирішити проблему в визначений термін.

Четвертий варіант кейса характеризується формулою: **«подія – конфлікт – проблема»**, згідно якої подія породжує конфлікт і проблему. Завдання аналізу полягає в тому, щоб не лише з'ясувати причини цього, але і знайти ролі та розробити необхідні дії для вирішення ситуації за обмежений час.

Зустрічаються кейси, які можна описати формулою: **«час – проблема – конфлікт»**. В цьому випадку швидкий розвиток соціальної-економічної системи призводить до того, що відбувається тимчасове неузгодження структур (одні структури розвиваються за законами недавнього минулого, а

інші спрямовані в майбутнє). Завдання аналізу полягає в тому, щоб спробувати виявити нові ролі й алгоритми діяльності, які дозволили б зорієнтувати систему в майбутнє, знявши конфлікт і вирішивши проблему.

Кейс характеризується не лише самими аспектами, але і певним характером взаємодії між собою. Закладена в основу кейса проблема, як правило, є прихованою, замаскованою іншими структурами. Завдання студентів якраз полягає в тому, щоб чітко сформулювати і кваліфікувати проблему. А потім на її підставі виробити певний алгоритм діяльності, що призведе до розв'язання проблеми.

Одним з широко використовуваних підходів до класифікації кейсів є їх складність. При цьому розрізняють

– *ілюстративні учбові ситуації* – кейси, мета яких на певному практичному прикладі навчити алгоритму ухвалення правильного рішення в певній ситуації;

– *навчальні ситуації* – кейси з формуванням проблеми, в яких описується ситуація в конкретний період часу, виявляються і чітко формулюються проблеми. Мета такого кейса – діагностування ситуації і самостійне ухвалення рішення з вказаної проблеми;

– *навчальні ситуації* – кейси без формування проблеми, в яких описується складніша, ніж в попередньому варіанті ситуація, де проблема чітко не виявлена, а представлена в статистичних даних, оцінках громадської думки, діяльності органів влади тощо. Мета такого кейса – самостійно виявити проблему, вказати альтернативні шляхи її рішення з аналізом наявних ресурсів;

– *прикладні вправи*, в яких описується конкретна ситуація, що склалася, пропонується знайти шляхи виходу з неї. Мета такого кейса – пошук шляхів вирішення проблеми.

Кейси можуть бути класифіковані, виходячи з цілей і завдань процесу навчання. В цьому випадку можуть бути виділені наступні типи кейсів: навчання аналізу і оцінки; навчання рішенню проблем і ухваленню рішень; кейси, що ілюструють проблему, рішення або концепцію в цілому.

Заслуговує на увагу наступна класифікація кейсів структурований (*highly structured*) – кейс, в якому дається мінімальна кількість додаткової інформації. При роботі з таким кейсом студент повинен застосувати певну модель або формулу; у завдань цього типу існує оптимальне рішення;

– маленькі замітки (*short vignettes*), що містять, як правило, від однієї до десяти сторінок тексту і одну-дві сторінки додатків. Кейси такого типу знайомлять тільки з ключовими поняттями і при їх розборі студент повинен спиратися ще й на власні знання;

– великі неструктуровані – кейси (*long unstructured cases*) об'ємом до 50 сторінок - найскладніший з усіх видів учбових завдань такого роду. Інформація в них дається дуже детальна, у тому числі й абсолютно непотрібна; найнеобхідніші для розв'язання відомості, навпаки, можуть бути відсутніми; студент повинен виявити наявну проблему та необхідну інформацію для її розв'язання;

– інноваційні – кейси (*ground breaking cases*), при розгляді яких від виконавців вимагається не лише застосувати вже засвоєні теоретичні знання й практичні навички, але і запропонувати щось нове, при цьому студенти виступають в ролі дослідників.

Кейси можуть бути представлені в різній формі: від декількох пропозицій на одній сторінці до безлічі сторінок. Проте слід мати на увазі, що великі кейси викликають деякі утруднення в порівнянні з малими, особливо при роботі уперше.

Кейс може містити опис однієї події в одній організації або історію розвитку багатьох організацій за багато років. Кейс може включати відомі академічні моделі або не відповідати жодній з них.

Немає певного стандарту представлення кейсів. Як правило, кейси представляються в друкарському вигляді або на електронних носіях, проте включення в текст фотографій, діаграм, таблиць робить його більш наочним.

З друкарською інформацією або з інформацією на електронних носіях легше працювати і аналізувати її, ніж інформацію, представлену, наприклад, в аудіо- або відео-варіантах. Обмежені можливості багатократного інтерактивного перегляду можуть привести до спотворення первинної інформації та помилок. Останнім часом все популярніше стають мультимедійні представлення кейсів, що дозволяє уникнути вищезазначених труднощів і поєднує в собі переваги текстової інформації й інтерактивного відео зображення.

По наявності сюжету кейси діляться на сюжетних і безсюжетних. Сюжетні кейси зазвичай містять розповідь про події, що сталися, включають дії осіб і організацій. Безсюжетні кейси, як правило, приховують сюжет, тому що чіткий виклад сюжету значною мірою розкриває рішення

### ***3. Ділові ігри та їх використання при вивченні економіки***

**Одним із перспективних способів підготовки рішень у складних виробничих питаннях є розробка та проведення ділових ігор (ДІ).**

Ділову гру можна визначити як імітацію господарської чи іншої діяльності підприємства (організації, колективу) у навчальних, виробничих або дослідницьких цілях, яку група осіб виконує на моделі об'єкта.

Ділова гра є важливим методичним засобом дослідження або вивчення певної проблеми, підготовки та прийняття рішень, а також навчання персоналу за реальних виробничих умов.

**Основними ознаками ділових ігор є:**

– наявність учасників гри (дослідників, виробників), загальним завданням яких є аналіз ситуації та прийняття рішень відповідно до призначеної посади;

– наявність керівника, завданням якого є інформування про ситуацію, аналіз рішень учасників гри та коригування;

– створення певних умов, за яких учасникам треба аналізувати ситуації, що виникають, і приймати рішення;

– обов’язкова наявність невизначеності, а подеколи – й конфлікту;

– неможливість цілковитої формалізації ситуації;

– динамічність зміни ситуації та залежність її від попередніх рішень учасників гри.

**Далі додаються такі ознаки ділових ігор:**

– існування проблеми чи об’єкта управління;

– наявність системи стимулювання або мотивів, що спонукають учасників гри діяти «як у житті».

Ділові ігри, на відміну від інших традиційних методів навчання, дають змогу повніше відтворювати діяльність менеджерів (керівників), виявляти проблеми і причини їх появи, розробляти варіанти вирішення проблем, оцінювати кожен із них, приймати рішення і визначати механізм його реалізації. Це вможливорює розгляд проблеми не в загальному плані, а як конкретну проблему, що впливає із господарської діяльності конкретного підприємства.

Згідно з метою використання ділові ігри можуть виконувати різні функції: навчальні, виробничі або дослідницькі.

**Навчальні ділові ігри** застосовують під час навчання керівників, менеджерів, спеціалістів, магістрів з метою розвитку навичок і вмінь практичного використання теоретичних знань в процесі виконання службових обов'язків, тобто в практичній діяльності.

Навчальні ділові ігри сприяють активізації навчального процесу і суттєво прискорюють формування у студентів комплексу теоретичних знань, умінь і навичок, які впливають на підвищення ефективності діяльності управлінця.

Метою **виробничої ділової гри** є розробка: системи управління на підприємстві, організаційного механізму впровадження нових методів господарювання, прогнозування подальшого розвитку підприємства.

Ділова гра має такі елементи:

- назву;
- навчальну мету;
- склад учасників;
- вихідну інформацію та порядок проведення;
- підбиття підсумків.

**Дослідницькі ігри** використовують у разі перевірки гіпотез, нових принципів організації та технології робіт тощо.

Слід мати на увазі, що переважно мають висловлюватися студенти, а не викладач. Він відкриває дискусію, підтримує рівновагу між учасниками ділової гри і керує нею за допомогою запитань.

**Доцільно дотримуватися низки принципів організації проведення ділових імітаційних експериментів, серед яких найважливішими є такі:**

1. Повне занурення учасників ділової гри у проблематику організаційної системи, що моделюється.
2. Поступовість входження учасників ділової гри в експериментальну ситуацію.
3. Рівномірне навантаження.
4. Правдоподібність експериментальної ситуації.
5. Участь певного керівника.

Практика проведення ділових ігор показує, що за неправильної організації, без чітко встановленого регламенту часу на її завершення не вистачає. Тому викладач має чітко встановити регламент, постійно стежити за часом, щоб його вистачило на цілковитий розгляд проблеми і висновки. Обов'язок викладача – довести до свідомості учасників гри основні положення та висновки, дати чітке резюме, показати учасникам гри, чого їм вдалося досягти.

### **Запитання та завдання для самоконтролю**

1. Що таке кейс-метод?
2. Охарактеризуйте різновиди кейс-методу.
3. За якими критеріями, можна відрізнити кейс від інших навчальних матеріалів?
4. Які вимоги до змісту кейсу?
5. Розкрийте сутність і зміст основних ознак ділових ігор.
6. Проаналізуйте принципи організації проведення ділових імітаційних експериментів.



## ТЕМА 7. Сучасні технології навчання в економічній освіті

### План

1. Роль викладача в умовах впровадження сучасних технологій навчання.
2. Системи дистанційного навчання. Переваги та недоліки дистанційного навчання в економічній освіті.
3. Комп'ютерні технології навчання в економічній освіті, переваги та недоліки їх застосування.

#### *1. Роль викладача в умовах запровадження сучасних технологій навчання*

Економічна освіта в Україні набуває свого розвитку. Зростаюча необхідність в економічній освіті викликає і зростання вимог до неї. А саме, вона має бути всесторонньою, стосуватись не лише суто економічної сторони, а й включати також моральні, етичні, психологічні аспекти, які так чи інакше пов'язані з економікою. Дедалі частіше при вивченні економічних дисциплін відходять від використання традиційних методів навчання. Їх місце займають активні методи навчання. Ця прогресивна течія в педагогіці дає змогу розвивати у осіб, що навчаються гнучкість мислення, адаптованість до будь-яких ситуацій, ініціативну самостійність у прийнятті рішень і разом з тим вміння працювати у колективі, творчий підхід до вирішення проблем. У процесі дослідно-експериментальної роботи було виявлено, що найбільш продуктивно процес формування проф. умінь майбутніх фахівців з економіки відбувається за умови застосування різноманітних методів активізації навчально-пізнавальної діяльності у їх оптимальному поєднанні. Це такі методи і форми занять:

- ✓ вхідний контроль знань методами програмованого навчання;
- ✓ проблемні лекції, дискусії, «мозкова атака»;
- ✓ лекція-консультація, індивідуальні консультації;
- ✓ аналіз ситуації, розв'язання виробничих завдань, ігри, тренінги;
- ✓ тематична дискусія, «круглий стіл», стажування;
- ✓ розробки і захист підсумкових робіт.

**Технологія навчання** – науково обґрунтована, організаційно оформлена, комплексна програма взаємодії викладача та студентів у навчальному процесі, в основі якої є методична система, що визначається метою навчання і гарантує досягнення запланованих результатів навчальної діяльності.

**Педагогічна технологія** – система забезпечення й відтворення позитивних наслідків педагогічної діяльності, організація всього процесу викладання і засвоєння знань з урахуванням технічних і людських ресурсів у їх взаємодії, що ставить своїм завданням оптимізацію форм освіти.

Вивчення питань педагогічної технології здійснюють за кількома напрямками:

- ✓ аналіз ролей, що їх виконує викладач;
- ✓ аналіз педагогічних умінь;
- ✓ аналіз функції викладання;
- ✓ аналіз типів поведінки викладача.

**Виділяють наступні групи педагогічних технологій:** традиційні, педагогічні технології на основі активізації та інтенсифікації діяльності учнів; педагогічні технології на основі підвищення ефективності управління та організації навчального процесу; педагогічні технології на основі дидактичного удосконалення та реконструюванні матеріалу; окремі предметні педагогічні технології; альтернативні, та вроджені педагогічні

технології; педагогічні технології розвиваючого навчання та педагогічні технології авторських шкіл.

**Групова (колективна) технологія** навчання передбачає організацію навчального процесу, за якої навчання здійснюється у процесі спілкування між учнями у групах. Група може складатися з двох і більше учнів, може бути однорідною або різнорідною за певними ознаками, може бути постійною і мобільною.

**Технології індивідуалізації процесу навчання** – організація навчально-виховного процесу, при якій вибір педагогічних засобів та темпу навчання враховує індивідуальні особливості учнів, рівень розвитку їх здібностей та сформованого досвіду. Його основне призначення полягає в тому, щоб забезпечити максимальну продуктивну роботу всіх учнів в існуючій системі організації навчання.

**Ігрові технології навчання.** Технології ігрового навчання - це така організація навчального процесу, під час якої навчання здійснюється у процесі включення учня в навчальну гру.

**Інтерактивне навчання.** В Україні розроблена та пропагується технологія інтерактивного навчання О. Пометун.

**Інтерактивне навчання** – це спеціальна форма організації пізнавальної активності, що має за мету створення комфортних умов навчання, за яких кожен учень відчуває свою успішність та інтелектуальну спроможність. Інтерактивне навчання – це навчання діалогу, під час якого відбувається взаємодія учасників педагогічного процесу з метою взаєморозуміння, спільного розв'язання навчальних завдань, розвитку особистісних якостей учнів.

**Інтегровані технології** – припускає, що вчитель за можливості чітко визначає реакції, поняття, ідеї та навички, які мають бути засвоєні учнем, а

потім за допомогою багатостороннього підходу допомагає учневі спрямувати власну діяльність на досягнення цих цілей.

**Мультимедійні технології пов'язані** із створенням мультимедіа-продуктів: електронних книг, енциклопедій, комп'ютерних фільмів, баз даних. У цих продуктах об'єднуються текстова, графічна, аудіо- та відеоінформація, анімація.

**Мережеві технології** призначені для телекомунікаційного спілкування учнів з викладачами, колегами, працівниками бібліотек, лабораторій, установ освіти тощо. Телекомунікаційний доступ до баз даних здійснюється через всесвітню мережу Інтернет.

**Формами мережевої комунікації є:**

– **електронна пошта** – призначається для обміну інформацією між суб'єктами зв'язку, здійснення консультування, організації дистанційного навчання;

– **телеконференція** – дозволяє викладачеві та учням, що знаходяться на значній відстані одне від одного, організувати спільне навчання, обговорювати навчальні проблеми, брати участь у ділових іграх, практикумах тощо в умовах так званого віртуального класу.

Сучасні підходи в освіті характеризуються варіативністю як у змісті, так і в технологіях навчального процесу. Це вимагає від викладача гнучкості, творчості, високого рівня педагогічної майстерності.

**Педагогічна майстерність** – вищий рівень досконалості педагогічної діяльності, що виявляється в реалізації наперед запланованих цілей через відповідну організацію навчального процесу і розв'язання педагогічних завдань. Вона передусім пов'язана з особистістю викладача й характеризується наявністю цілого комплексу якостей, що забезпечують високий рівень організації професійної діяльності. **До складових**

**педагогічної майстерності** дослідники відносять **професійну компетентність** (знання предмета, методики викладання, педагогіки і психології), **педагогічну техніку, педагогічні здібності** (які забезпечують швидкість самовдосконалення).

**Саме педагогічна майстерність є необхідною умовою реалізації інновацій та інтенсивних навчальних технологій.** Серед основних компонентів сучасних технологій навчання в економічній освіті можна вказати ті, що визначають успішність навчання та якість економічної освіти. Виявлені чинники згруповані за умовами їхнього впливу на діяльність студентів: **організаційного (10,64 %), мотиваційного** (соціально-психологічного) **(68,70 %)** і **методичного (20,70 %)** характеру. Результати дослідження засвідчують, що близько **90 %** чинників успішності **безпосередньо або опосередковано пов'язані з впливом викладача** в процесі навчання.

**Рівень педагогічної майстерності** залежить від рівня технологічної компетентності викладача і визначається за такими основними критеріями (І. А. Зязюн):

- ✓ доцільність (за спрямованістю);
- ✓ творчість (за змістом);
- ✓ технологічність (за рівнем педагогічної техніки);
- ✓ оптимальність (за вибором ефективних засобів);
- ✓ продуктивність (за результатом).

Однією з основних проблем, які викладачам доводиться розв'язувати з метою вдосконалення професійної підготовки майбутніх економістів, поряд із її конкретизацією і наближенням до майбутньої професійної діяльності, є проблема використання інтенсивних технологій навчання. Важливим завданням є спеціально організоване, науково обґрунтоване педагогічне

керування навчальною діяльністю студентів, що передбачає поетапну реалізацію її відповідних цілей, функцій і структури:

1. забезпечення студентів теоретичними знаннями, потрібними для професійної діяльності за сучасних соціально-економічних умов і достатніми для розвитку мотивів діяльності економіста;

2. забезпечення розвитку професійних умінь майбутнього фахівця шляхом спеціальної організації навчально-виховної діяльності, що вимагає активного вияву особистісних якостей студентів;

3. набуття студентами мінімально необхідного досвіду практичної діяльності та формування у них потреб у професійному самовдосконаленні.

## ***2. Системи дистанційного навчання.***

### ***Переваги та недоліки дистанційного навчання в економічній освіті***

**Дистанційна освіта** дозволить за короткий термін і відносно невеликих затратах підготувати досить професійно-кваліфіковані кадри, причому нерідко без відриву від виробництва.

Система дистанційна освіта має **ряд переваг** і значно розширює коло потенційних студентів. Одержати освіту дистанційно має можливість молодь, яка не може поєднувати навчання з роботою або проживає у віддаленій від обласних центрів місцевості; військовослужбовці; домогосподарки; керівники; бізнесмени або студенти, що бажають паралельно одержати освіту. Дистанційна освіта – доступна можливість одержати освіту за кордоном з мінімальними фінансовими витратами при великому виборі спеціальностей

### **Відзначимо головні переваги дистанційної форми навчання:**

– доступність всім верствам населення;

- відсутність необхідності відвідувати лекції і семінари;
- демократичний зв'язок «викладач – студент»;
- комплексне програмне забезпечення;
- провідні освітні технології;
- індивідуальний процес навчання;
- гнучкі консультації.

### **Переваги дистанційної освіти:**

Відсутність географічної приналежності того, хто навчається до учбового закладу. Він опановує знання в тому місці, де йому зручно.

Регульований графік навчання. Традиційна форма навчання (очна) припускає як правило навчання по певному графіку занять. При навчанні дистанційно графік навчання студент встановлює собі сам.

Відносна дешевизна процесу навчання, як для студента, так і для учбового закладу. На сучасному рівні розвитку технологій собівартість процесу навчання порівняно низька.

Незважаючи на досить об'ємний перелік позитивних якостей дистанційної освіти, як і в будь-якій іншій формі навчання, в ній можна виділити кілька **недоліків**. Перш за все це ускладнена ідентифікація дистанційних студентів, оскільки на сучасному етапі розвитку технологій перевірити, хто ж саме здає екзамен досить складно.

Крім того, досить вагомою проблемою є низька пропускну спроможність електронної мережі під час навчальних чи екзаменаційних телеконференцій.

Серед важливих недоліків дистанційної форми освіти в Україні варто також виділити недостатній безпосередній контакт між персональним викладачем та дистанційним студентом.

### **Недоліки дистанційної освіти:**

Обмеження інтерактивності навчання. Через відсутність безпосереднього контакту викладача із студентом, студент втрачає можливість поставити питання за пройденим матеріалом, уточнити деякі неточності. Звичайно, в даний момент є можливість зв'язку з викладачем (пошта, розмова по телефону, відеоконференція), але широкого розповсюдження в системах дистанційного навчання дана можливість використовується рідко.

Необхідність таких якостей від студента як сила волі, відповідальність і старанність. Контроль над студентами в процесі дистанційного навчання слабкий по суті. Тому кожен студент, що навчається дистанційно, повинен відноситися з усією відповідальністю до своєї освіти.

Недолік практичних занять в процесі навчання. Як правило, при навчанні дистанційно студент не має можливості практикуватися за вивченим матеріалом із-за відсутності матеріальної бази для проведення практичних занять.

### ***3. Комп'ютерні технології навчання в економічній освіті, переваги та недоліки їх застосування***

Використання інформаційних технологій в сучасній професійній підготовці економістів можна розглядати в двох напрямках. По-перше, як засіб інтенсифікації процесу навчання з усіх дисциплін, передбачених Державним стандартом. По-друге, навчання використанню комп'ютерних технологій для вирішення спеціалізованих професійних задач відповідно до знань, отриманих при вивченні загальнопрофесійних і спеціальних дисциплін. Метою професійної підготовки економістів є не детальне застосування



конкретних програм, а загальний огляд, порівняльні характеристики переваг і недоліків різноманітних комп'ютерних технологій.

**Електронне інформаційне середовище** має ряд переваг: студенти отримують інформацію саме в той момент, коли вона їм потрібна; не витрачається багато часу на пошук інформації; електронна мережа забезпечує зв'язок не лише з викладачами, але й з економістами-практиками. Освіта з використанням електронно-обчислювальних машин більш економна як з точки зору вартості, так і за обсягами затраченого часу. Принципово новими в електронному середовищі стають домашні завдання.

Оскільки сучасна професійна діяльність економіста неможлива без застосування **новітніх досягнень комп'ютерної техніки**, то й **професійна підготовка майбутніх фахівців потребує відповідного підходу.**

**Комп'ютерні технології навчання при вивченні економічних дисциплін** мають свої особливості і свої дидактичні можливості. Під час мотиваційно-настановчого етапу за допомогою них можна забезпечити ознайомлення кожного студента з програмою й методичними рекомендаціями щодо вивчення предмета, з режимом і графіком роботи.

На етапі закріплення й узагальнення вивченого, виконання вправ і завдань комп'ютерні технології навчання надають такі можливості: використання мультимедіаінформації; відбір і аналіз інформації; індивідуальні дослідження; групові обговорення та презентації; миттєвий доступ до інформації; діалогова взаємодія **«Викладач – студент»**, **«студент – студент»**; проведення відео конференцій, обмін відео-, аудіо інформацією.

При виконанні самостійної роботи та контрольних завдань також доцільним є використання комп'ютерних технологій навчання, оскільки вони мають відносну об'єктивність, адже студент має виконати роботу самостійно без підказок; сприяють охопленню всієї навчальної групи; надають

регульований обсяг часу на виконання завдань; надають можливість здійснення самоконтролю студентів і самоперевірки.

Таким чином, комп'ютерні технології навчання є важливим чинником підвищення якості навчання майбутніх економістів. Вони можуть бути використані на всіх етапах навчального процесу, але ефективність їх застосування безпосередньо залежить від конкретних завдань вивчення циклу дисциплін або професійної підготовки майбутнього економіста в цілому.

Використання комп'ютерних технологій дає можливість у навчальному процесі організувати неперервне і ґрунтовне засвоєння навчального матеріалу.

### **Переваги:**

За допомогою комп'ютерних технологій можна одночасно поєднати разом різного роду інформацію: зорово-ілюстративну, текстову, звукову.

Науково-технічний прогрес іде настільки швидко, що не встигає виходити друком, тому застосування комп'ютерної технології дає змогу користуватись електронними підручниками, обмінюватися інформацією за допомогою світового інформаційного простору та електронної пошти із закордонними та вітчизняними науковцями.

Сучасні комп'ютерні пакети дозволяють не лише проводити складні розрахунки та отримувати будь-яку довідкову інформацію, але й моделювати типові фізичні явища. Навчальні комп'ютерні середовища дають можливість учневі виступати в ролі дослідника та здійснювати віртуальний експеримент.

Використання комп'ютерних технологій дозволяє учням співпрацювати з носієм інформації, здійснювати вибір інформації, темп подання, компонувати матеріал та бути активним учасником процесу навчання.

Основним **недоліком** використання комп'ютерних технологій є зменшення безпосереднього спілкування учня з вчителем та з колективом,

значні матеріальні затрати на комп'ютеризацію навчальних закладів, особливо гостро ця проблема постає у школах сільської місцевості. У таких навчальних закладах комп'ютери не завжди відповідають сучасним вимогам, а подекуди зовсім відсутні.

### **Запитання та завдання для самоконтролю**

1. Доведіть вагомість викладача в умовах запровадження сучасних технологій навчання.
2. Що таке педагогічна майстерність?
3. Системи дистанційного навчання.
4. Переваги та недоліки дистанційного навчання в економічній освіті.
5. Переваги та недоліки комп'ютерних технологій навчання в економічній освіті.
6. Що означає «викладач – студент», «студент – студент» ?

## ТЕМА 8: Соціально - психологічні аспекти підготовки фахівців в економічній освіті

### План

1. Психологічні умови навчання: педагогічна взаємодія. Фактори ефективності спілкування
2. Види комунікації
3. Фактори активізації навчання в економічній освіті
4. Мотивація навчання і розвиток особистості в економічній освіті

#### *1. Психологічні умови навчання: педагогічна взаємодія.*

##### *Фактори ефективності спілкування*

Види взаємовідносин у процесі навчальної діяльності є складовими педагогічної взаємодії – спілкування.

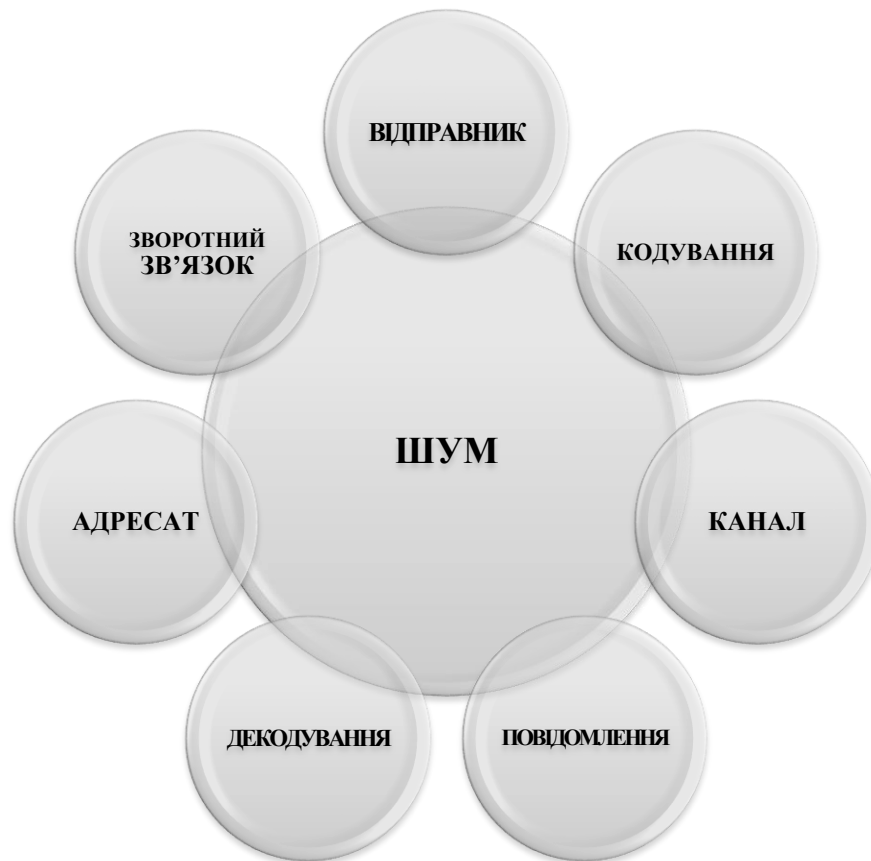
**Спілкування** – це процес, за допомогою якого індивідууми здійснюють обмін інформацією, використовуючи системи символів, знаків або поведінки (Рис.8.1.).

Спілкування є способом організації та оптимізації кожного виду предметної діяльності. Його основною метою є результативне співробітництво.

##### **Елементи процесу спілкування**

- **Відправник** – особа, що ініціює повідомлення.
- **Кодування** – процес перетворення ідей повідомлення у сигнали для передачі відповідним каналом зв'язку.
- **Канал** – засіб передачі інформації.
- **Повідомлення** – інформація, закодована за допомогою символів.

- **Декодування** – процес перетворення прийнятих сигналів у зрозумілу для адресата форму, надання символам відповідного змісту.
- **Адресат** – особа, якій призначена інформація і яка інтерпретує її.
- **Зворотний зв'язок** – реакція адресата на отримане повідомлення.
- **Шум** – викривлення змісту переданої інформації, перешкоди.



**Рис. 8.1. Модель процесу спілкування. (За Ф.Котлером)**

**Педагогічне спілкування** – провідний вид діяльності педагога, що є невід’ємною складовою будь-якої іншої його діяльності. Основними напрямками педагогічного спілкування є:

- пізнання викладачем студентів у системі взаємодії з ними;

- організація безпосереднього впливу на студента (регуляції його поведінки, реалізація вербальних і невербальних форм взаємодії, ціннісний аспект впливу);
- управління власною поведінкою (саморегуляція у спілкуванні);
- організація процесу взаєностосунків;
- обмін предметною інформацією.

### **Фактори ефективності спілкування**

Для розуміння причин, які порушують ефективність спілкування, розглянемо найбільш поширені у масовому розумінні помилкові положення (міфи) про цей процес.

I. Слова містять значення. – насправді значення містяться у свідомості, уявленнях людей. Кожен з нас надає словам власного розуміння, що є наслідком впливу цілого ряду факторів: досвіду, освіти тощо.

II. Комунікація й інформація – синоніми. – Спілкування є не лише процесом передачі інформації. За його допомогою ми маємо досягти певного когнітивного чи емоційного впливу, спонукати людину до певних дій. Важливою складовою комунікації є також зворотний зв'язок, який показує нам рівень досягнення мети.

III. Комунікація відбувається спонтанно. – Для успішної комунікації необхідна ретельна підготовка, здатність витратити час і зусилля для досягнення взаєморозуміння. Не останнє місце у цьому процесі мають відповідні засоби передачі інформації.

IV. Щоб добре спілкуватися, потрібно добре говорити. – Ефективне спілкування можливе лише в умовах відчуття спільності, можливості обміну думками. Для цього потрібно вміти не тільки посилати інформацію, а й вміти її отримувати – слухати. Слухання є одним з найважливіших і найскладніших

комунікативних умінь. Воно забезпечує розуміння сказаного й допомагає встановити добрі стосунки.

Існує цілий ряд факторів, які впливають на комунікативний процес – взаємини; різниця у статусі, досвіді та освіті, почуттях, емоціях, поглядах; спільні цілі; системи поширення інформації тощо.

### **Системи поширення інформації**

Виділяють кілька основних систем, за якими інформація розповсюджується, інтерпретується і досягає адресата: низхідна, висхідна і горизонтальна (неформальна).

**Низхідна** комунікація: застосовується для того, щоб віддати накази, директиви, визначити цілі й завдання. Вона є найуживанішим каналом у менеджменті взагалі та в педагогічній діяльності зокрема. Її суттєвими недоліками є обмеженість зворотного зв'язку, відсутність мотиваційного компонента, спотворення інформації або маніпулювання нею, емоційна відчуженість спілкування.

**Висхідна** комунікація включає передачу інформації знизу вгору (від студентів до викладача) і зворотний зв'язок. Вона дає можливість донести до керівництва думку багатьох учасників комунікативного процесу. Адже у кожній організації можуть бути питання, які вирішуються лише спільними зусиллями керівників і підлеглих. Стосовно навчального процесу, зазначимо, що в сучасних студентських групах багаторазово зростає роль кожного окремого студента у досягненні відповідної ефективності навчання. Оскільки в умовах інформаційного перевантаження кожен з них прагне зі своєї позиції контролювати процес навчання, фільтрує отримані повідомлення і є учасником неформальної комунікації, про яку йтиметься далі. Тому вивчення думок і ставлень усіх учасників навчальної групи дозволяє вчасно реагувати на потреби внутрішнього середовища.

**Горизонтальна комунікація**, яка займає усе більше місце у комунікативному процесі, – неформальне спілкування. Деякі дослідження показали, що кожні п'ять із шести повідомлень ідуть неформальними каналами. Цей канал має як позитивні, так і негативні риси. Він дає змогу зрозуміти, що відбувається всередині групи, є своєрідним клапаном для виходу емоцій. Неформальна комунікація є вмотивованою і характеризується більшою швидкістю і силою впливу. У той же час, для неї властиве розповсюдження чуток, безвідповідальність і безконтрольність інформації.

## **2. Види комунікації**

Розрізняють такі складові комунікативного процесу: вербальна, невербальна й опосередкована комунікація.

### **Вербальна комунікація**

У **вербальній комунікації** основним засобом спілкування є слово – усне або письмове. Усне спілкування займає більшу частину діяльності викладача. Кожен з нас спілкується з колегами і керівниками, учнями і батьками, студентами і підприємцями. Мовлення часто є фактором самоствердження, авторитету і розвитку власної справи. Тому вербальна комунікація потребує ретельної підготовки і організації.

У **ході підготовки усного виступу** (презентації) можна виділити такі складові:

I етап – Визначення теми і мети промови.

II етап – Аналіз психолого-педагогічних особливостей аудиторії.

III етап – Підбір та організація матеріалів.

IV етап – Моделювання процесу промови і тренування виступу. Так, наприклад, **на I етапі** визначення теми і мети викладач аналізує зовнішні



фактори, що зумовлюють необхідність виступу, та узгоджує їх із власним досвідом чи досвідом слухачів – це значно підвищує ефективність презентації. Окреслити мету – означає відповісти на запитання «Яка головна ідея теми, який результат має бути наслідком виступу?». **На II етапі** викладач має визначити для себе найважливіші вікові, психофізіологічні та професійні характеристики аудиторії, а також особливості групи навчання (кількість, мікроклімат тощо) і обладнання приміщення. Підбір матеріалів **на III етапі** підготовки має реалізувати трьохкомпонентну структуру презентації: інтерес (розвага) – інформація (основний зміст) – вплив (переконання). Для цього ми використовуємо основні теоретичні положення, приклади з практики підприємств, цитати засобів масової інформації, зіставлення тощо. На цьому етапі необхідно визначити і той мінімум виступу, який має бути обов'язково реалізований, і максимум, який ми можемо викласти за найсприятливіших умов. Організація матеріалів означає також їх логічне впорядкування, чергування теоретичних і практичних компонентів з урахуванням їх відмінностей у впливі на увагу слухачів та можливостей використання різних засобів. Більш детально про організацію та моделювання виступу йтиметься далі.

### **Невербальна комунікація**

**Невербальна комунікація** є ще однією складовою процесу спілкування. Вона означає передачу інформації іншими способами, крім слів. До таких способів відносяться жести, міміка, дотик, дотримання дистанції, інтонації, манери, зоровий контакт зі співрозмовником тощо. Про значення невербальної комунікації свідчать результати багатьох досліджень: у процесі спілкування всього 7% інформації передається через слова, інші 93% – за допомогою невербальних каналів. Дослідники вважають, що засоби невербальної комунікації точніше і швидше передають інформацію, здатні

сильніше впливати на почуття і викликати відповідні емоції. Якщо ж з якихось причин слова і невербальні сигнали суперечать один одному, люди схильні більше вірити останнім. Кожен наш невербальний сигнал виявляє особливості нашого виховання, характеру і життєвого досвіду. Якщо своє мовлення ми здатні ретельно готувати, підбираючи відповідні слова, то «мову тіла» контролювати повністю надзвичайно важко (але можливо у результаті тривалих цілеспрямованих тренувань). Тому викладачу важливо вміти розпізнавати невербальні сигнали слухачів і відповідно особисто досконало володіти навичками невербальної комунікації.

**«Мова тіла»** – канал, який передає інформацію через пози, жести, зовнішність, вираз обличчя тощо. Вважається, що за допомогою названого каналу ми отримуємо інформацію, яка висвітлює статус, ставлення, емоційний стан, зацікавленість та пошук схвалення, пошук відповідної реакції співрозмовника, достовірність подій тощо.

**Статус** – найчастіше про нього сигналізують осанка, високо/низько піднята/опущена голова, плечі. Підсвідомо ми сприймаємо людину, яка стоїть, як вищу за статусом.

**Емоційний стан** – виявляється через швидкість рухів, активну/пасивну жестикуляцію, піднесення брів, широко розкриті очі (зіниці).

**Достовірність** (правдивість) інформації, переконаність мовця у тому, що він говорить, виявляється через цілий ряд сигналів у т.ч. відкритість пози, широкі жести, потирання рук тощо. І навпаки, про невпевненість «говорять» доторкання до волосся, хриплість голосу, потирання вуха, носа, вживання слів – «паразитів».

**Ставлення** до співрозмовника проявляється через позу – оберненість до опонента, зоровий контакт, відкриті пози, врівноважений темп мовлення, «позитивна» лексика, «теплі» тони голосу тощо.

### **Пошук відповідної реакції:**

- схвалення – погляд «знизу», улеслива посмішка, надмірне кивання головою, «піддакування»;
- протиставлення – погляд «звисока», з-під брів, лексика переповнена запереченнями, плечі в готовності до нападу тощо.

**Створення відповідного емоційного стану** (позитивного чи негативного) є також неодмінною складовою навчального процесу. Відповідний емоційний фон є мотиваційним компонентом і способом активізації вивчення предмета. Яким повинно бути емоційне забарвлення спілкування у ході навчання – позитивним чи негативним – однозначної відповіді немає. Негативні емоції частіше виступають бар'єром у ході вивчення економіки. Це яскраво виявляється у багатьох ситуаціях (особливо у загальноосвітніх навчальних закладах), коли вчитель створює перенапруженість, нагнітання страху, загрози, і, відповідно, зміст предмета сприймається як надміру складний, незрозумілий, перевантажений, нецікавий, а сам предмет – як одна велика проблема. Учень приходиться до висновку: «Це не для мене!».

Протилежна ситуація, коли вчитель прагне до захоплення, підтримки постійного інтересу через надмірне використання ігрових методів і прийомів, через цілеспрямоване маніпулювання увагою, сприйняттям, створює враження, що вивчення предмета це – постійна розвага, шоу. У цьому разі також засвоєння змісту дисципліни є досить проблематичним, а використання традиційних методів навчання втрачає ефективність.

Звичайно, кожен викладач по-своєму підходить до розв'язання цього питання. Зауважимо, що емоційне забарвлення є надзвичайно важливим компонентом невербальної комунікації, а надмірні емоції у кожному разі перешкоджають засвоєнню змісту теми. До основних інструментів цієї

системи віднесемо такі: паралінгвістичні характеристики голосу (високий/низький, темп швидкий/середній/уповільнений), дистанція, фізичні бар'єри, жести, лексика (позитивна/негативна, ствердження/заперечення, погрози/схвалення), заохочення, відбір змісту інформації тощо.

Не вдаючись до детального аналізу різних каналів невербальної комунікації, зазначимо, що західна культура надає також надзвичайно важливого значення образу сучасної ділової людини. Невідповідність зовнішності (недоглянутість, неохайність, зайва вага т.ін.) вважаються навіть більшим злом, ніж порушення соціальних норм, хвороба чи фізична вада. Для викладача зовнішній вигляд є одним з інструментів впливу і переконання в аудиторії. Тому пам'ятаймо, що кожного разу йдучи до студентів, ми ніби виходимо на подіум, де кожна деталь нашої зовнішності підлягає аналізу та оцінюванню.

Характеризуючи коротко коди і сигнали невербальної комунікації (це є предметом окремих публікацій), підкреслимо, що викладач має особливо зважено використовувати деякі з них:

- «закриті пози» – замкнені, схрещені руки, ноги – символізують відстороненість, бар'єр, закритість у спілкуванні;
- погляд з-під брів, понад окулярами – критичність, скептицизм, проникливість, готовність до нападок;
- уникнення зорового контакту – нещирість, неправдивість поданої інформації, уникнення спілкування;
- погляд понад співрозмовника – зверхність, перебільшення, гіперболізація інформації;
- надмірна жестикуляція руками, пальцями – гарячковість, нетерплячість, швидке переключення уваги.

## **Проксеміка**

Одним з підвидів невербальної комунікації є використання простору у ході спілкування. Теоретики проксемики – науки про механізми цього процесу, вважають, що у життєдіяльності людини її оточує деякий простір, необхідний для її безпеки, та виділяють його інтимну, особисту, соціальну і публічну складові. Інтимна й особиста зони – від дотику до відстані простягнутої руки, призначені для близьких людей і становлять певний «захисний шар». Його порушення викликає дискомфорт, напруження і навіть агресивність співрозмовника. Спілкування в особистій зоні дозволяє використати такий важливий компонент впливу як зоровий контакт, необхідний для взаємної довіри. У соціальній зоні (1–3,5 м) відбуваються контакти зі сторонніми людьми, з мінімальним втручанням емоцій, але з можливістю обговорення спільних питань. На відстані публічної зони ми спілкуємося з великою кількістю людей. Потік інформації у цьому випадку, як правило, односторонній, зворотний зв'язок базується на невербальних сигналах.

Зазначимо, що викладач може цілеспрямовано використовувати простір для підвищення ефективності навчання і, в той же час, уникати просторових бар'єрів спілкування. Так, наприклад, знаходження поміж парт у ході пояснення, обговорення створює ефект соціальної довіри, близькості («ми разом»), привертає і зосереджує увагу. Однак, у групі дорослих «учнів» це може підсвідомо сприйматися як небажане втручання. Спирання викладача на парту, стілець символізує домінування, деяку авторитарність – дорослі «учні» це також сприймають негативно; для молодших – це додаткове наголошування: хто керує процесом. Спілкування через фізичний бар'єр (кафедра, стіл викладача) створює ефект віддаленості, відчуженості. Фізична віддаленість на відстань публічної дистанції одночасно означає і

комунікативну віддаленість. Навіть відсутність викладача в аудиторії несе інформацію і викликає цілий ряд припущень.

**Використання часу** у процесі спілкування також є багатозначним інформаційним каналом. Найчастіше ми маємо справу з випадками запізнення/пунктуальності та раціонального/нераціонального розподілу часу.

**Запізнення** (особливо, якщо вони є правилом у спілкуванні) сигналізують про незаінтересованість, про те, що у опонента є важливіші справи, ніж взаємодія з конкретним співрозмовником. У багатьох випадках такі прояви властиві для викладачів, які одночасно займають адміністративні посади. Часто це вияв неповаги/зневаги, зверхності, егоїзму, самовпевненості (мовляв, «почекають»). Причинами запізнень можуть бути також неготовність до спілкування, уникнення, страх тощо.

**Нераціональний розподіл часу** на занятті створює стан метушливості, некерованої напруженості. Часто так трапляється у випадках інформаційного перевантаження, коли викладач планує для розгляду надто велику кількість питань (5–6). При цьому перші три розкриваються в уповільненому темпі, інші – похапцем, або пропонуються для самостійного вивчення. Зазначимо, що побіжно пояснені питання студенти сприймають як неважливі і, як правило, не вивчають їх. Іноді нераціональний розподіл часу є свідченням неорганізованості самої людини, її завантаженості або деяких екстремальних умов. Викладач (керівник), який є надзвичайно завантаженим і його неможливо «спіймати» для розмови, невербально показує, що він не цікавиться співрозмовником.

### **Паралінгвістика («парамова»)**

Ця частина процесу спілкування включає інші, крім слів характеристики мовлення: висота голосу, вокальні якості, швидкість (темп), плавність,

мелодійність тощо. Оскільки для викладача важливо викликати переконаність до поданої інформації, зазначимо деякі засоби паралінгвістичного впливу:

- низький грудний голос, розмірене мовлення, позитивна лексика, стверджувальні інтонації викликають більше довіри;
- високий голос, швидке мовлення сприймаються як агресивні (більш експресивні);
- запитальні інтонації у ході пояснення (у романо-германській лінгвістиці мовний зворот «чи не так?») сприяють активізації інтересу; а запитання до промовця часто сприймаються як заперечення, звинувачення;
- покашлювання, нерівномірний тон (голос « зривається» ) видає невпевненість, неготовність до спілкування.

Паралінгвістичні характеристики можна і необхідно тренувати, вивчати зразки мовлення популярних дикторів, театральних акторів, проповідників, декламувати вголос, виконувати відповідні вправи тощо.

### **Опосередкована комунікація**

У сучасних умовах збільшення обсягів інформації а також необхідності роботи з великою кількістю слухачів у навчальному процесі значно зростає частка опосередкованої комунікації. Вона здійснюється за допомогою найрізноманітніших засобів, друкованих видань, телебачення, інших мультимедійних (багатоканальних) систем, які одночасно використовують звук, зображення, колір, рух, друковані тексти для передачі інформації. Особливістю опосередкованої комунікації є відносна віддаленість співрозмовника, відсутність особистого контакту.

Сила впливу мультимедійних систем надзвичайно велика. Існують значні можливості для маніпулювання сприйняттям, при цьому адресат обмежений у способах реагування, що здійснюється у заданому режимі, стає пасивним учасником процесу, пов'язує отриману інформацію з розвагою.

Дослідники сперечаються про можливі ефекти опосередкованої комунікації у навчальному процесі: створення ідеальних умов для роботи і саморозвитку чи відчуженість, обмеження соціальних контактів з відповідними психофізіологічними наслідками. На нашу думку, міжособистісна взаємодія є невід'ємною складовою економічної освіти, оскільки вона передбачає формування навичок адекватного реагування в економічному середовищі, у повсякденному житті.

На користь міжособистісного спілкування свідчить і той факт, що кожен з нас завжди є учасником трансцедентальної комунікації. Подумки ми постійно спілкуємося з іншими людьми, аналізуємо взаємодію чи готуємось до неї. Дуже рідко об'єктом такої трансцедентальної комунікації є засоби передачі інформації. Крім того, найважливішим фактором впливу у навчальному процесі є особистість самого викладача, а мультимедійні системи мають бути доповнюючими до неї. Частка опосередкованої комунікації у навчальному процесі є одною з визначальних ознак інноваційних технологій навчання в економічній освіті.

### **Психологічно – дидактичні фактори поєднання форм спілкування:**

**1. Одноманітність швидко стомлює.** Люди часто розглядають різноманітність з позитивним емоційним забарвленням і навпаки.

Дослідження показують, що у ході одноманітної діяльності у дорослих вже через 30-40 хв., у молодших студентів через 15-20 хвилин, знижується увага і зосередженість, вони «відключаються».

**2. Люди навчаються з різною швидкістю.** Кожен студент має свій індивідуальний темп навчання. «Найшвидші» засвоюють матеріал у 5-7 разів скоріше, ніж «повільні», тому кожен учасник заняття повинен мати можливість якийсь час вчитися у своєму власному темпі, подумати над новою інформацією. Це можливо у ході індивідуальної, парної або групової роботи.



**3. Знання повинні узгоджуватися між собою.** У ході навчання відбувається принаймні дві фази роботи з інформацією: сприйняття і переробка. У фазі сприйняття студент частіше пасивний, настроєний на короткочасне запам'ятовування і осмислення. У фазі переробки нові знання мають знайти своє місце в системі наявних знань, навчального і життєвого досвіду студента. Зміна форм спілкування у ході заняття дозволяє поєднати ці фази при вивченні матеріалу.

#### **4. Людина – одночасно індивідуаліст і соціальна істота.**

Кожен студент як унікальна особистість прагне до самоствердження і збереження своєї автономії. Одночасно кожному потрібне спілкування з іншими для позитивного підкріплення і досягнення власних конкретних цілей. У ході парної чи групової роботи створюється можливість до раціонального розподілу праці для розв'язання завдання, для закріплення і систематизації нової інформації, для розвитку комунікативних навичок і задоволення потреби в обміні думками.

### ***3. Фактори активізації навчання в економічній освіті***

**Активізація** – постійний процес управління діяльністю студентів, спонукання до енергійного, цілеспрямованого навчання, подолання спаду, пасивності і стереотипності. Сукупність різноманітних методів, прийомів і засобів активізації називають узагальненим терміном «**активні методи навчання**» (АМН). Зростаючий потік інформації, стислі строки та потреби збільшення ефективності засвоєння матеріалу шляхом активізації навчання зумовлюють необхідність і доцільність використання АМН.

Аналізуючи **особливості активізації навчання** в економічній освіті, доцільно зупинитися на факторах, які зумовлюють ефективність цього процесу. Як відомо, кожна педагогічна система включає ряд компонентів, найважливішими з яких є суб'єкти, зміст, організаційні форми навчання та дидактичні процеси.

Відповідно і названі **фактори** можна характеризувати стосовно до цих елементів (табл. 8.1).

У системі **взаємодії суб'єктів** навчального процесу діють такі фактори активізації, як індивідуальний і диференційований підхід, розвиток творчої особистості студента, актуалізація потреб та мотивів здобуття економічної освіти, використання принципів навчання дорослих учнів, удосконалення умов взаємодії через створення відповідного середовища, яке передбачає активізацію (посилення) ролі студента та застосування різноманітних технічних засобів навчання, в першу чергу, комп'ютерних технологій, у тому числі й для встановлення «гнучкого» зворотного зв'язку та контролю навчальних досягнень студентів. Активізація пізнавальної діяльності характеризується постійною взаємодією студентів з викладачем у вигляді прямих та зворотних зв'язків і передбачає формування самостійності творчого вироблення рішень, які приймають студенти.

До **основних факторів активізації**, які пов'язані зі змістом навчання, можна віднести постійне його удосконалення відповідно до цілей навчання, потреб практичної діяльності в організації та рольової перспективи майбутнього фахівця. Слід відмітити, що ціль навчання щонайменше двоєдина.

**Фактори активізації, пов'язані з компонентами навчального процесу**

<b>Фактори активізації компонентів педагогічної системи</b>			
<b>Взаємодія суб'єктів</b>	<b>Зміст</b>	<b>Організаційні форми</b>	<b>Дидактичні процеси</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• актуалізація потреб та мотивів здобуття економічної освіти;</li> <li>• посилення ролі студента;</li> <li>індивідуальний та диференційований підхід;</li> <li>• розвиток творчих задатків студента;</li> <li>• використання принципів навчання дорослих учнів;</li> <li>• «гнучкий» зворотний зв'язок;</li> <li>• застосування комп'ютерних технологій навчання</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• інформаційна</li> <li>• насиченість і вдосконалення змісту навчання відповідно до заданих рівнів професійної компетентності та рольової перспективи майбутніх фахівців;</li> <li>• модульне навчання;</li> <li>• міждисциплінарне навчання;</li> <li>• використання інтрамереж</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• навчання з відривом і без відриву від роботи;</li> <li>• дистанційна освіта;</li> <li>• «відкрита» освіта;</li> <li>• тренінг - програми;</li> <li>• інтенсивні розвивальні технології вивчення окремих програм і предметів;</li> <li>• зростання частки самостійної роботи студентів (СРС)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• методи, засоби і прийоми активізації навчально-пізнавальної діяльності студентів;</li> <li>• дидактичні матеріали;</li> <li>• засоби навчання</li> </ul>

По-перше, це засвоєння суспільно-історичного в конкретних показниках досвіду людства, по-друге, це виховання, тобто формування рис особистості, її спрямованості (світогляд, бажання, інтереси тощо). Досвід, як одна із груп психічних властивостей людини, репрезентується знаннями, уміннями, навичками, що їх накопичено у даній предметній галузі знань. Крім того, кожні знання, засоби та способи дій, якими оволодіває людина, опосередковано виконують виховну функцію. Знання через спрямованість особистості мають давати можливість людині усвідомлювати свої прагнення та шляхи їх реалізації. Важливо з'ясувати, як знання теми чи предмета можуть впливати на бажання, інтереси, нахили і світогляд студентів.

Значного поширення набуває міждисциплінарне навчання, яке дозволяє майбутнім спеціалістам використовувати знання та ідеї з суміжних дисциплін для вирішення практичних питань у діяльності економіста, підприємця і забезпечує взаємодоповнення розвивального потенціалу всіх його основних компонентів. Серед важливих тенденції - модульний, гнучкий вид підготовки, який передбачає швидке пристосування до певних робочих місць і сприяє підвищенню якості навчання.

Стосовно найважливіших факторів активізації навчання через **удосконалення організаційних форм навчання** зазначимо надзвичайно важливу роль комп'ютерних технологій, застосування різноманітних інтенсивних розвивальних моделей вивчення окремих предметів, запровадження різноманітних модульних програм довготривалого і короткочасного навчання, дистанційної освіти, навчання з відривом і без відриву від практичної діяльності. Усе це дає змогу планувати навчально-виховний процес відповідно до заданих рівнів компетентності майбутніх фахівців.

У групі факторів, безпосередньо пов'язаних із **дидактичними процесами**, основне місце посідають методи, засоби і прийоми активізації пізнавальної діяльності студентів для досягнення цілей навчання. Виняткове значення має інтеграція різноманітних видів і форм навчання, які підпорядковані загальній темі навчального курсу або ж актуальній науково - технічній проблемі. Важливо навчитися тому, щоб швидко і глибоко оволодівати новими знаннями, досягти прискореного особистісного зростання і професійних успіхів. Для цього зміст предмета і методи навчання підбираються так, щоб не тільки допомогти студентам у реалізації цілей, а й враховувати інтереси тих, хто навчається, адже учіння тісно пов'язане з емоціями, з особистісними цінностями тощо, які не можна розглядати з точки зору системності чи технологічності. На це вказує і досвід педагогіки англomовних країн, зокрема США, де серед цілей навчання визначаються групи навчальних (пізнавальних) цілей, емоційних (пов'язаних з особистісними поглядами, переконаннями і цінностями) і психомоторних.

#### ***4. Мотивація навчання і розвиток особистості в економічній освіті***

Поняття **мотивація** означає сукупність умов, які викликають активність суб'єкта і визначають її спрямованість. Мотивація відноситься до найважливіших факторів успішності навчання і є поштовхом до цілеспрямованої поведінки людини. Ми не можемо побачити мотивацію. Про неї можна судити тільки у діяльності з певних зусиль людей. **Зусилля** – сила, яка потрібна для виконання певної роботи, намагання, старання, силкування. Зусилля виявляються у кількості і якості роботи, яку бажає виконувати студент. Навіть якщо людина в цілому мотивована для виконання хорошої роботи, її зусилля можуть бути різними при виконанні конкретних завдань. Ці

відмінності можуть бути зумовлені різними задатками до виконання або певною оцінкою (винагородою) результатів.

За своїми проявами і функціями у регулюванні поведінки мотивуючі фактори можуть бути розподілені на три відносно самостійні групи:

1. Потреби та інстинкти як джерело активності організму.
2. Причини (прояви мотивів), які визначають спрямованість поведінки.
3. Прояви емоцій, суб'єктивних переживань (прагнень, бажань), установок у поведінці суб'єкта.

**Переживання** – афективні стани людини, внутрішні сигнали, через які усвідомлюється особистісний смисл подій, здійснюється усвідомлений вибір і регуляція можливих мотивів.

### **Основні групи мотивів навчання студентів**

Важливою передумовою активізації навчання є визначення мотивів вибору студентами професії економіста, виявлення факторів, що сприятимуть їх ефективній інтеграції у вивченні різних економічних дисциплін, формування позитивного мотиваційно-ціннісного відношення до майбутньої професії, визначення та обґрунтування сукупності умов формування професійних умінь майбутніх фахівців.

Виявлення домінуючих мотивів вибору професії дозволяє вдосконалювати професійну підготовку, активізувати ті чи інші мотиви, надаючи додаткову інформацію про професійну діяльність, про можливості застосування набутих знань, умінь, навичок, розкриваючи нові можливості для реалізації особистісного потенціалу студента.

Мотиви діяльності безпосередньо пов'язані з потребами та емоціями, зокрема з інтересами. Характер і сила прояву мотивів залежать від взаємодії різних за значимістю зовнішніх і внутрішніх чинників. Відповідно **виділяють кілька груп мотивів**. Наприклад, одна група – залежить від особистості й

діяльності викладача, змісту відібраного ним матеріалу і методів його викладання. Вони опираються на мимовільну увагу і позитивні емоції, зумовлені педагогом. Інша група мотивів пов'язана з певною цілеспрямованістю самого студента, націленістю його діяльності на майбутнє. Це може бути інтерес до предмета, що є корисним для оволодіння майбутньою професією, інтерес до певної діяльності, щодо якої є схильність, бажання отримати схвалення батьків, товаришів тощо. Особливе місце посідає група так званих інтелектуальних мотивів, серед яких – інтерес до самого процесу розумової діяльності, бажання самостійно знайти відповідь на певне питання чи вирішити проблему, відчуття задоволення від розв'язаної задачі, розуміння практичної значимості справи, розширення власного світогляду, прагнення до саморозвитку, збільшення рівня домагань тощо. При наявності схожих мотивів процес пізнання стає для студента самостійною цінністю із розумінням того, що без прогресуючої розумової діяльності неможливо досягти професійного зростання. Ще одна група – включає важливі й різнопланові соціальні мотиви – розуміння відповідальності, необхідності у навчанні, що базуються на сформованому світосприйнятті.

Людині притаманні вищі форми відображення дійсності, а тому об'єкти, які збуджують діяльність, можуть поставати у формі ідеї чи морального ідеалу. Саме цей усвідомлений образ, який спричинює діяльність, орієнтує її на задоволення певної потреби, є мотивом, що реалізується. Співвідношення певної сукупності факторів (мотивів, емоційних станів, очікувань тощо) викликають ту чи іншу форму активності особистості, спрямованої на зовнішній світ, і у ході економічної освіти, що передбачає отримання, вдосконалення економічних знань, реалізацію свого «Я» у сфері економіки. Результати опитувань студентів-старшокурсників та випускників економічного університету виявляють, що часто при вступі до вузу абітурієнт

не має певного уявлення про свою майбутню професію. Тому надзвичайно важливу роль для активізації прагнень і мотивів відіграють викладачі. Саме від педагога часто залежить виявлення необхідності економічних знань для студента, формування у нього бажання до праці, до саморозвитку, самовдосконалення, постійного поглиблення знань як у вузько спрямованій спеціальності, так і в інших прикладних дисциплінах, адже сучасна економіка вимагає конкретних знань не тільки в окремій галузі, а й прямо чи опосередковано пов'язаних з даною сферою дисциплінах. Саме викладач повинен надати максимально можливий обсяг знань за час навчання, показати їх зв'язок з конкретними умовами практичної діяльності, навчити застосовувати старі знання у нових ситуаціях. Вивчення студентами діяльності суб'єктів економічних відносин викликає прийняття першими головної мети підприємницької діяльності: отримання прибутку. Згодом приходить і розуміння, що саме отримання матеріальної незалежності дає змогу індивіду для самовираження, самореалізації у майбутній професійній діяльності, створює основу для досягнення успіху, морального і матеріального задоволення своїх потреб, реалізації цікавості до всього, що відбувається у певній галузі діяльності. Самовираження має особливе значення для кожної людини, а в перехідній економіці України воно потребує неабияких знань, підкріплених матеріальними можливостями.

Не останнє місце серед вказаних студентами мотивів посідають націоналістичні віяння, прагнення жити в економічно розвинутій Україні, підняти економіку країни за допомогою власних знань, зусиль, узгодженості між індивідами та суб'єктами господарювання. «Коли старші розводять руками, дивлячись на певні економічні процеси і явища, молоді прагнуть боротися, подолати негативне, нарощувати позитивне з метою: «Я хочу жити не лише в політично, а й економічно незалежній, розвинутій країні» . А це, у



свою чергу, може бути мотивом більш егоїстичним у нормальному розумінні цього слова: «якщо буде добре в країні, то за умови необхідних витрачених мною зусиль і наполегливої праці, я буду жити добре у своїй родині, я буду знати і зможу передбачити, що завтра – не є незрозуміло чим, а є тенденцією, закономірністю від сьогодні.»

Самомотивація високого рівня формується, як правило, у старшокурсників. Інші – отримують стимули до навчання від батьків (винагорода за хороші оцінки), що і в майбутній професійній діяльності дає свої плоди. Серед інших видів стимулювання – заохочення викладачів, майбутня користь від отриманих знань, менше проблем перед іспитами, свого роду доказ рідним і близьким, прагнення стати особистістю-лідером.

### **Роль емоцій у мотивації навчальної діяльності**

В умовах науково-технічного прогресу, зі зростанням темпів життя, інформаційних навантажень, гіподинамії, людина усе більше піддається психоемоційним перенапруженням, що неодмінно відображається і на ефективності процесу навчання. Для виявлення наслідків таких впливів звернемось до аналізу психофізіологічної природи емоцій.

**Емоції** – суб'єктивні стани людини, які виникають у відповідь на впливи зовнішніх чи внутрішніх подразників і проявляються у формі безпосередніх переживань (задоволення чи незадоволення, радості, страху, гніву, інтересу тощо). Виникнення будь-якої потреби людини завжди супроводжує відчуття невдоволеності, яке посилюється при кожній невдалій спробі задоволення потреби, тобто коли результат виконаної дії не відповідає поставленій меті. Негативні емоції при цьому спонукають людину до подолання перешкод. Задоволення ж потреби викликає позитивні емоції. Вони санкціонують успіх дослідницької діяльності і мають елемент «винагороди». Саме їх організм прагне посилити, продовжити чи повторити. Негативних емоцій організм

прагне уникнути чи ослабити. Останні також викликають у людини негативне відношення до умов середовища їх виникнення.

Емоції виконують оціночну функцію, за допомогою якої організм прагне завчасно і швидко реагувати на зміни навколишнього середовища, мобілізувати енергетичні ресурси, необхідні для дій, спрямованих на задоволення безпосередніх потреб, або виявити рівень досягнення результату за допомогою механізмів сенсорного насичення. Емоції лежать в основі процесу набуття індивідуального життєвого досвіду (навчання). Виконуючи функцію негативного чи позитивного підкріплення, вони сприяють виробленню, закріпленню і збереженню доцільних форм поведінки або ж відкиненню реакцій, що втратили своє значення. Згідно теорії функціональних систем емоції виконують майже миттєву інтеграцію усіх функцій організму, у результаті чого визначається корисність чи шкідливість фактора впливу та виробляється відповідна реакція на нього. У процесі навчання важливо знати, що емоції виникають як на основі внутрішніх потреб, та і в результаті зовнішніх подразників або при впізнаванні суб'єктом певних умов навколишнього світу, тобто на основні механізмів пам'яті. При цьому зовнішні впливи можуть суттєво змінити ендогенно породжені емоції. Під впливом інтерпретації інформації із зовнішнього і внутрішнього середовища емоції стають складовою цілісних поведінкових актів. І навпаки, вироблення відповідних моделей поведінки у ході навчання (на основі методу умовних реакцій) сприяє виникненню адекватних емоційних станів, які зменшують психофізичне перенапруження.

Формування професійних навичок залежить від цілої сукупності умов, головними з яких є здібності та інтерес. Яким би талантом не володіла людина, його потрібно розвивати, шліфувати. Постійна практика необхідна для підтримки високого рівня майстерності. Результати досліджень,

присвячених вивченню мотивації діяльності, та дослідження особистості виявляють, що успішність людської діяльності визначається трьома факторами:

- силою мотивації (прагнення до успіху)
- наявністю в ціннісній системі людини цінностей досягнення
- засвоєнням необхідних навичок і умінь.

До вимірювання **мотивації успіху і прагнення досягнень** потрібно підходити з точки зору емоції інтересу. Чим більший інтерес до будь-якої справи, тим сильніше прагнення людини зробити її краще. Інтереси є усвідомлюваними суб'єктом формами проявів його потреб, альтернативною різноманітністю його потреб у конкретних життєвих обставинах

Важливе місце у мотивації навчання в економічній освіті посідає інтерес до самого процесу розумової діяльності. «Закон інтересу» Анатолія Франса говорить: «Щоб перетравлювати знання, потрібно проковтнути їх з апетитом». Це свого роду інтелектуальні мотиви, до яких можна віднести бажання самостійно знайти відповідь на певне питання чи вирішити проблему, відчуття задоволення від розв'язаної задачі, розуміння практичної значимості справи, а також відчуття задоволення від самого процесу розумової праці. За наявності відповідних мотивів процес пізнання стає самостійною виокремленою цінністю, яка підкріплюється розумінням того, що без розумової діяльності неможливо досягнути прогресуючого саморозвитку, що будь-яке пізнання і розумова діяльність розвивають прагматизм, розумові здібності й задатки, допомагають у вирішенні життєвих проблем, розширюють кругозір, приносять внутрішнє задоволення від розв'язання складних задач. Найбільш цікавими є предмети, які потребують творчого мислення, власної ініціативи, самостійної діяльності. Складність об'єкта породжує інтерес до нього. Однак, цікаве можна знайти у будь-якому

предметі через порівняння економічних процесів, які відбуваються в Україні та за кордоном, співставлення теорії і практики, виявлення, як той чи інший процес відбувається у реальному житті. Це робить навчання цікавішим, а засвоєння – легшим та дозволяє реалізувати підхід «більше – краще – швидше». Будь-яка діяльність, що веде до розвитку особистості й творчих здібностей, обов'язково супроводжується деяким напруженням або збудженням. Особистісне зростання можливе тільки завдяки змінам і постійному ризику, які викликають це напруження, що характеризує мотиви зростання і підтримує устремління людини на віддалені й навіть недосяжні цілі. Емоції є основою людської поведінки, вони активізують і організують сприйняття, мислення і прагнення людини. Емоції здійснюють безпосередній вплив на перцептивні процеси, фільтрують інформацію, яку людина отримує за допомогою органів чуттів, активно втручаються у процес її наступної обробки.

Інтерес є головною складовою процесів уваги, пізнання, здійснює надзвичайний вплив на сприйняття, служить основою його вибірковості і направленості, крім того, підтримує тонус уваги в дослідницькій і пізнавальній діяльності. Зацікавлена людина – захоплена, її увага, погляд, слух спрямовані на об'єкт інтересу. Вона відчуває одухотвореність, переживає зачарованість, задоволення, радість і почуття впевненості в собі. Саме взаємодія інтересу і радості створює мотиваційну основу творчої, конструктивної діяльності. Інтерес підвищує здатність людини до сприйняття й обробки інформації із зовнішнього світу, стимулює до пізнавальної та дослідницької активності, обумовлює стан загостреної сприйнятливості, стрімкий темп діяльності. Інтерес спонукає індивіда диференціювати і описувати ті аспекти світу, які він хотів би пізнати й дослідити. Часто – це єдина мотивація, яка забезпечує працездатність людини. Плодотворна, творча

робота у будь-якій галузі вимагає повного заглиблення, великої самовіддачі, а це можливо тільки тоді, коли людина відчуває інтерес до обраної діяльності. Непереборна наполегливість, з якою людина досліджує навколишній світ, маніпулює предметами і освоює більш складні способи взаємодії з ними, переконливо свідчать про величезну мотиваційну силу інтересу. Роль інтересу у формуванні й розвитку знань, умінь, навичок, інтелекту безсумнівна. Без такої мотиваційної підтримки неможливо створити цілісний образ об'єкта, що враховує всю різноманітність його сторін.

Інтерес до новизни стає мотивом дослідницької діяльності, активного експериментування та виявлення нових можливостей. Тільки завдяки інтересу людина здатна утримувати увагу на одному й тому ж об'єкті протягом тривалого часу, необхідного для сприйняття об'єкта у єдності й різноманітності, і не відволікатися на сприйняття безлічі інших стимулів з навколишнього середовища. Працюючи над тривалим проектом, людина повинна постійно відчувати інтерес до нього, інакше робота буде викликати негативні емоції, і вона погано виконає завдання.

Інтерес забезпечує селективну мотивацію процесів сприйняття і уваги, але він не тільки стимулює, спрямовує і підтримує пізнавальну активність індивіда, а й упорядковує її. Він є відображенням тих знань і цінностей, які використовуються людиною для організації досвіду та дії і безпосередньо пов'язаний з особистісними характеристиками, серед яких : здатність до встановлення соціальних відносин, сором'язливість, прагнення до досягнень.

Враховуючи названі фактори, перед викладачем постає непросте завдання так організувати пізнавальну діяльність, щоб реалізувати існуючі у студентів мотиви до навчання і, зі свого боку, ефективно використати відповідні стимули.

**Для активації інтересу у навчанні економіки доцільно використовувати, наприклад, такі основні підходи:**

– **«ефект новизни»** – має потужну притягувальну силу – передбачає поєднання відомої та невідомої, складної та простої інформації, що забезпечує сприйняття через дискримінацію;

– **«ефект уяви»** – передбачає залучення уяви та мислення людини – елементи нашого досвіду, образи, які викликаються нашою уявою завжди є джерелом інтересу;

– **«ефект змін»** – коли повсякденне життя починає стомлювати нас своєю монотонністю й одноманітністю, виникає бажання внести деякі зміни у діяльність або обстановку, яка забезпечує органи чуттів новою стимуляцією. Іноді свіжі враження можна отримати й у звичній ситуації – для цього достатньо опинитись тут в інший час або звільнитись від турбот і обов'язків, які з нею пов'язані; чи змінити традиційні ролі учасників ситуації;

– **«ефект гри»** – специфічна діяльність, гра, ініціюється і підтримується інтересом. Ця діяльність є засобом формування і підтримки адаптивних навичок, соціальних взаємозв'язків. Гра об'єднує учасників, спонукаючи їх до дослідницької активності і ризику. Вона часто є розрядкою для негативних емоцій.

### **Особливості навчання дорослих в економічній освіті**

Фактори активізації навчання, пов'язані з умовами взаємодії його учасників, потрібно окремо зупинитися на особливостях **навчання дорослих** учнів в економічній освіті. Головними умовами, які їх визначають, є, в першу чергу, психічні особливості віку та професії; наявність певного освітнього рівня; власний життєвий досвід. Принциповим у цьому процесі є розуміння таких положень: у дорослих існує потреба в знаннях, але на основі очевидності отримання власної вигоди від засвоєння матеріалу; що стане

запорукою успіху у діяльності; багатий і різноманітний життєвий досвід є самостійним джерелом знань і потребує акцентів на індивідуалізації навчання; у дорослих має місце переорієнтація від принципу акумулювання знань (предметне навчання) до підвищення рівня компетентності (проблемне навчання) завдяки здатності до ефективних дій при вирішенні конкретних життєвих ситуацій. У ході навчання часто виникає своєрідний конфлікт між необхідністю дорослих у підвищенні кваліфікації та їхньою негативною упередженістю до сприйняття нового : «Я уже все це знаю» , «Нове – це добре забуте старе» , «Ну й що з того, що» . Розв'язання такої суперечності може бути здійснено через виконання професійних завдань, які виявляють недостатність знань дорослого учня та необхідність формування нових знань, умінь та навичок. Підмічено, що дорослі люди здатні витратити багато часу і енергії, щоб з'ясувати, яка їм буде користь від засвоєння нових знань чи які неприємності можуть очікувати їх у майбутньому, якщо вони відмовляться від такого надбання. Для дорослих непереконаливі тільки декларації про те, що нові знання будуть корисні. Тому для реалізації навчання потрібно підготувати яскраві приклади з реального життя учасників групи, які демонструють переваги наявності у них нових знань, умінь, відношень, і негативних наслідків відсутності таких знань чи навичок. В результаті, зростає мотивація людини до навчання, створюються необхідні психологічні передумови до підвищення кваліфікації. Дорослих людей стимулюють до навчання як зовнішні фактори, такі, як: вимоги керівництва, підвищення по службі, можливе збільшення зарплати, покращення умов роботи., так і внутрішні: інтерес до знань, бажання домогтися поваги і самоповаги, самоактуалізація, потяг до влади тощо. Важливим у цьому процесі є також використання різних прийомів стимулювання дорослих через їх самооцінку (оцінку себе, своєї діяльності, свого положення в групі, свого відношення до

інших членів групи тощо) та спільне формування цілей навчання. Складання спільного взаємоприйняттого плану за участю всіх сторін є дуже важливим моментом, оскільки однією з властивостей людської натури є тенденція прояву тим більшої старанності й відданості справі, чим більше сил вкладено у прийняття рішення щодо реалізації цієї справи та її планування. Зворотна сторона цього відчуття ще більш справедлива : чим більше люди відчують, що рішення, прийняте за них і нав'язане їм до виконання, і чим менше вони відчують можливість вплинути на це рішення, тим більше вони схильні до його ігнорування або саботажу. Для дорослих характерне виникнення організованої спроби засвоїти і застосувати на практиці нові знання, яка викликана актуальними проблемами їх життєвого досвіду. Вони починають вчитися, якщо уже на власному досвіді переконалися у недостатності певних знань або умінь, що призвело до неефективного виконання роботи, а також для того, щоб вирішити певні проблеми, які виникли на їх робочому місці. Їм недостатньо просто знати щось. Вони хочуть знати, яким чином нові знання допоможуть їм вирішити їх проблеми або покращити ситуацію. Тому вибір тем для навчання дорослих має орієнтуватися на їх конкретні завдання. Дорослі мають особливе ставлення до свого багатого і різноманітного життєвого досвіду. Якщо для молодих це щось, що з ними трапилося незалежно від їх волі і бажань, то для дорослих – це щось унікальне, що відбулося саме з ними і сталося як наслідок свідомо прийнятих ними рішень. Тому, якщо досвід дорослих ігнорується, відвертається або не використовується, вони відчують це як невизнання їх самих як особистостей. Багате джерело особистих знань і досвіду дорослих має використовуватися у процесі навчання різними способами: через аналіз конкретних проблемних ситуацій із життя учасників; виявлення можливостей застосування отриманих знань до різних сфер діяльності дорослих, а не тільки



до ситуацій, які розглядаються на заняттях або аналогічних їм. Однак, наявність великого практичного досвіду може призвести до того, що нові ідеї будуть сприйматися украй негативно або блокуватися. Тому у ході навчання частіше необхідно застосовувати спеціальні техніки психології спілкування.

До основних **правил навчання дорослих** віднесемо наступні:

**«Заглиблення».** Чим більше зацікавлення у предметі, тим легше запам'ятовуються подробиці, з ним пов'язані. Щоб швидко і ефективно навчитися чомусь, потрібно настроїтись на цей предмет. Уявити, як ці знання допоможуть, які переваги дає оволодіння цим предметом. Чітко визначити мету вивчення даного матеріалу. Кожного разу, приступаючи до вивчення, доцільно відтворити ці переваги і вигоди. Таким чином, відбувається вплив змісту матеріалу на процес навчання.

**«Повторення».** Коли щось часто повторюється – це стає частиною переконань і уявлень людини. У змісті кожного навчального матеріалу є положення, які забезпечують ефективне і результативне використання. Тільки детально оволодівши цими положеннями, можна пристосувати їх до конкретних умов і особливостей. Тоді вони стають частиною світогляду дорослої людини.

**«Застосування на практиці».** Знаннями і навичками потрібно користуватися, інакше вони можуть бути втрачені. При постійному застосуванні знання поглиблюються й удосконалюються, уміння доводяться до автоматизму і майстерності, що у свою чергу забезпечує високий рівень організації діяльності. Ефективне навчання передбачає практичне втілення знань, відпрацювання умінь і навичок.

**«Засвоєння».** Відбувається у результаті глибокого розуміння змісту матеріалу, його присвоєння й адаптації до конкретних умов життєвого досвіду, формування й удосконалення умінь і

навичок на основі його використання. Елементи змісту навчання стають основою компетентності, що сприяє розвитку відповідних психічних властивостей людини.

**«Закріплення, підкріплення».** Після досягнення професійних успіхів часто з'являється зневага до знань, методів і прийомів, які цей успіх принесли, зникає потреба аналізувати труднощі й складні завдання. У свою чергу, це спричиняє виникнення нових проблем, які потребують пошуків нових знань, нових підходів для їх вирішення. По суті, чим більша майстерність і професіоналізм фахівця, тим більше зусиль він докладає до свого професійного навчання. Кожного разу повернення до навчального матеріалу і його аналіз дозволяє розкрити нові аспекти питання, принципи і правила, які раніше випали з поля зору.

### **Запитання та завдання для самоконтролю**

1. Охарактеризуйте елементи процесу спілкування.
2. Які рівні виділяють у розвитку системи педагогічного спілкування?
3. Що відносять до факторів ефективності спілкування?
4. Розкрийте сутність основних систем поширення інформації.
5. Які Ви знаєте складові комунікативного процесу?
6. Що відносять до невербальних сигналів слухачів?
7. Охарактеризуйте фактори активізації навчання в економічній освіті.
8. Опишіть складові мотивуючих факторів навчання в економічній освіті.
9. Яким чином емоцій впливають на мотивацію навчальної діяльності.
10. Які підходи використовують для активації інтересу у навчанні економіки.

## Тема 9. Фінансова грамотність фахівців в економічній освіті

### План

1. Основи фінансової діяльності суб'єктів господарювання.
2. Аналіз фінансової звітності підприємства. Грошові потоки і фінансове планування.
3. Фінансові інвестиції підприємств. Оцінка вартості бізнесу.

#### *1. Основи фінансової діяльності суб'єктів господарювання*

У теорії і практиці досить часто зміст фінансової діяльності трактується ширше, ніж фінансування. У широкому значенні під фінансовою діяльністю розуміють усі заходи, пов'язані з мобілізацією капіталу, його використанням, примноженням (збільшенням вартості) та поверненням. Інакше кажучи, фінансова діяльність (у широкому розумінні) – це система використання різних форм і методів для фінансового забезпечення функціонування підприємств та досягнення ними поставлених цілей, тобто це та практична фінансова робота, що забезпечує життєдіяльність підприємства, поліпшення її результатів.

Фінансову діяльність підприємства спрямовано на виконання таких основних завдань:

- ✓ фінансове забезпечення поточної виробничо – господарської діяльності;
- ✓ пошук резервів збільшення доходів, прибутку, підвищення рентабельності та платоспроможності;
- ✓ своєчасність виконання фінансових зобов'язань перед суб'єктами господарювання, бюджетом, банками;
- ✓ мобілізація фінансових ресурсів в обсязі, необхідному для

фінансування виробничого й соціального розвитку збільшення власного капіталу;

✓ контроль за ефективним, цільовим розподілом та використанням фінансових ресурсів.

Згідно з П(С)БО **фінансова діяльність** – діяльність, яка веде до змін розміру і складу власного та позичкового капіталу підприємства. Отже, основний зміст фінансової діяльності (у вузькому розумінні) полягає у фінансуванні підприємства. Рух грошових коштів у результаті фінансової діяльності визначається на основі змін у таких розділах балансу:

- «власний капітал»;
- «довгострокові зобов'язання»;
- «поточні зобов'язання».

До типових прикладів руху коштів у результаті фінансової діяльності слід віднести:

- надходження власного капіталу;
- отримання позичок;
- погашення позичок;
- сплата дивідендів.

**Інвестиційна діяльність.** Згідно з П(С)БО, інвестиційна діяльність – це придбання та реалізація тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою еквівалентів грошових коштів.

Отже, ця діяльність пов'язана з ефективним вкладенням залученого капіталу. Загалом під інвестиціями розуміють усі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід).

Рух грошових коштів у результаті інвестиційної діяльності визначається на основі аналізу змін у таких статтях балансу:

- «необоротні активи»;
- «поточні фінансові інвестиції» (фінансові інвестиції на строк, що не перевищує один рік, які можуть бути вільно реалізовані в будь-який момент).

До типових прикладів руху коштів у результаті інвестиційної діяльності можна віднести такі:

- придбання фінансових інвестицій, необоротних активів, майнових комплексів;
- отримання відсотків, дивідендів;
- дезінвестиції.

**Операційна діяльність** – це основна діяльність підприємства, пов’язана з виробництвом та реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства і забезпечує основну частку його доход.

До типових прикладів руху коштів у рамках операційної діяльності належать такі:

- грошові надходження від продажу товарів, робіт, послуг;
- грошові виплати постачальникам за товари і послуги;
- грошові виплати з оплати праці;
- сплата податків.

**Фінансовий менеджмент** – це цілеспрямоване управління всіма грошовими потоками на підприємстві. тобто процес управління формуванням, розподілом та використанням фінансових ресурсів суб’єкта господарювання з метою досягнення фінансово-економічних цілей підприємства.

Основні цілі діяльності фінансового менеджменту:

- забезпечення стабільної ліквідності (платоспроможності);
- максимізація рентабельності (як власного так і сукупного капіталу);

- мінімізація ризиків.

Виходячи з функцій фінансів підприємств (формування фінансових ресурсів, їх розподіл і використання; контроль за формуванням і використанням фінансових ресурсів) можна виокремити три основні функціональні блоки фінансового менеджменту:

- ✓ **фінансування** (залучення капіталу, зв'язок з інвесторами, кредиторами, фінансова структура капіталу, забезпечення поточної ліквідності та платоспроможності, управління розподілом та використанням прибутку, управління кредиторською заборгованістю, дивідендна політика);

- ✓ **управління активами** (формування оптимальної структури активів, оцінка ефективності інвестицій, формування інвестиційного портфеля, управління оборотними активами, управління формуванням прибутку, управління дебіторською заборгованістю, управління соціальними фондами підприємства, операції з цінними паперами та нерухомістю);

- ✓ **фінансовий контролінг** (фінансова стратегія, прогнозування, планування, бюджетування, фінансовий аналіз, внутрішній аудит, фінансовий контроль, ревізія, управління ризиками).

Пріоритетним для фінансового менеджера є функціональний блок завдань, пов'язаний з фінансуванням підприємства, оскільки за відсутності фінансових ресурсів неможливим є виконання інших функціональних завдань, зокрема пов'язаних із здійсненням операційної та інвестиційної діяльності.

**Антикризове управління фінансами** – один із напрямів фінансового менеджменту, основним завданням якого є організація фінансової діяльності на підприємстві з урахуванням можливостей профілактики та подолання фінансової кризи. Антикризовий фінансовий менеджмент значною мірою повинен спиратися на функціональний та методологічний інструментарій

контролінгу, а також враховувати вимоги законодавства про банкрутство. Особливий акцент у процесі організації антикризового менеджменту робиться на впровадженні ефективних методик прогнозування банкрутства та інструментів попередження фінансової кризи. Можна виокремити три основні блоки проблем, з якими стикаються фінансові служби за організації антикризового менеджменту:

- ✓ прогнозування банкрутства та оцінка санаційної спроможності підприємства;
- ✓ проблематика фінансування;
- ✓ вибір найпріоритетніших напрямків використання обмежених фінансових ресурсів.

**Основні форми фінансування, їх здебільшого класифікують за такими критеріями:**

- ✓ залежно від цілей фінансування;
- ✓ за джерелами надходження капіталу;
- ✓ за правовим статусом капіталодавців щодо підприємства.

**Залежно від цілей фінансування виокремлюють такі його форми:**

- ✓ фінансування при заснуванні підприємства;
- ✓ на розширення діяльності;
- ✓ рефінансування;
- ✓ санаційне фінансування.

**За джерелами мобілізації фінансових ресурсів розрізняють:**

- ✓ зовнішнє фінансування;
- ✓ внутрішнє фінансування.

**За правовим статусом інвесторів:**

- ✓ власний капітал (може бути сформований за рахунок внесків власників підприємства або шляхом реінвестування прибутку);

✓ позичковий капітал (зовнішніх та внутрішніх джерел).

**До зовнішніх джерел формування позичкового капіталу належать:**

✓ кредити банків (довго- і короткострокові);

✓ кредиторська заборгованість за матеріальні цінності, виконані роботи, послуги;

✓ заборгованість за розрахунками (з одержаних авансів, з бюджетом, з оплати праці тощо).

**До внутрішніх джерел формування позичкового капіталу можна віднести:**

✓ нараховані у звітному періоді майбутні витрати та платежі (у т. ч. так звані стійкі пасиви);

✓ доходи майбутніх періодів.

Одним з головних завдань фінансового менеджера є обґрунтування рішень щодо вибору оптимальних для конкретних фінансово-економічних умов форм фінансування підприємства.

Для прийняття правильних фінансових рішень слід зважати на критерії, за допомогою яких можна оцінити переваги та недоліки залучення позичкового і власного капіталу, зовнішніх і внутрішніх джерел фінансування тощо. До типових критеріїв можна віднести такі:

**Прибуток/рентабельність.** Слід розрахувати, яким чином та чи інша форма фінансування вплине на результати діяльності підприємства.

**Ліквідність.** Фінансист повинен розрахувати, яким чином форма фінансування вплине на рівень теперішньої та майбутньої платоспроможності підприємства.

**Структура капіталу (незалежність).** Вдаючись до тієї чи іншої форми фінансування, слід прогнозувати, яким чином вона вплине на рівень автономності і самостійності підприємства у разі використання коштів,



збереження інформаційної незалежності та контролю над підприємством у цілому.

Приймаючи рішення щодо створення нового суб'єкта господарювання чи реорганізації існуючого перед власниками і менеджментом постає питання щодо вибору найприйнятнішої з погляду оптимізації фінансової та інвестиційної діяльності організаційно-правової форми ведення бізнесу.

За правом власності в Україні можуть діяти суб'єкти господарювання, що належать до державної та комунальної, колективної та приватної форм власності. Господарська діяльність, реалізація певного інвестиційного проекту може здійснюватися зі створенням юридичної особи в результаті об'єднання ресурсів згідно з договором про спільну діяльність та на основі підприємницької діяльності без створення юридичної особи. Отже, в Україні можуть діяти підприємства таких видів:

- ✓ приватні, засновані на власності фізичної особи;
- ✓ колективні, у т. ч. господарські товариства, кооперативи;
- ✓ комунальні, засновані на власності відповідної територіальної громади;
- ✓ державні, засновані на державній власності, в т. ч. казенні;
- ✓ суб'єкти господарювання з іноземними інвестиціями.

Як свідчить статистика, найбільшою групою суб'єктів господарювання в Україні є підприємства колективної форми власності. Право такої власності виникає на підставі:

- а) добровільного об'єднання майна громадян та (або) юридичних осіб для створення кооперативів, акціонерних товариств, інших господарських товариств і об'єднань;

б) передачі державних підприємств в оренду; викупу колективами державного майна; безоплатної передачі майна державного підприємства у власність трудового колективу;

в) перетворення державних підприємств на акціонерні та інші товариства; державних субсидій; пожертвувань організацій і громадян; інших цивільно-правових угод.

Існує тісний зв'язок між організаційною формою підприємництва та структурою капіталу, можливостями його фінансування та вартістю мобілізації фінансових ресурсів, формою організації менеджменту, оподаткуванням, рівнем накладних затрат, можливостями виходу на ринок капіталів тощо. Отже, правильний вибір форми організації бізнесу має для подальшої діяльності суб'єкта господарювання стратегічне значення. Нижче наведені основні критерії та чинники, які слід проаналізувати, приймаючи рішення щодо вибору форми організації бізнесу.

1. Рівень відповідальності власників та їх кількість. Розрізняють форми підприємницької діяльності з обмеженою відповідальністю власників за зобов'язаннями підприємства, з необмеженою відповідальністю, а також змішані форми.

2. Можливості участі в управлінні справами суб'єкта господарювання та контролю за ним. Найважливіша функція власників підприємства полягає в участі в управлінні його діяльністю. Залежно від того, який обсяг капіталу планує інвестувати потенційний власник у бізнесову діяльність, його бачення свого місця в управлінні бізнесом, обирається та чи інша форма організації підприємницької діяльності.

3. Можливості фінансування. Форма організації бізнесу визначає також можливості та умови залучення власного і позичкового капіталу. Так, рівень кредитоспроможності підприємства значною мірою залежить від рівня

відповідальності за борги, а також від розміру власного капіталу. Можливості використання різних інструментів фінансування залежать також від правових обмежень і рівня доступу суб'єкта господарювання до ринку капіталів, зокрема:

- ✓ відкриті АТ можуть залучати кошти шляхом емісії акцій та облігацій;
- ✓ ТОВ можуть залучати лише вклади учасників та шляхом емісії облігацій.
- ✓ партнерства не можуть залучати кошти шляхом емісії облігацій чи акцій.

4. Умови передачі права власності та правонаступництво (порядок та затрати коштів і часу на вихід з числа власників суб'єкта господарювання чи набуття права власності).

5. Умови оподаткування суб'єктів господарювання різних форм організації бізнесу. В цілому для всіх видів підприємств встановлені однакові умови оподаткування. Особливості передбачені для приватних підприємців, які здійснюють свою діяльність без створення юридичної особи; для підприємств, які за встановленими критеріями належать до малого бізнесу; для підприємств з іноземними інвестиціями (при репатріації доходів). Окрім цього, певні особливості встановлені для оподаткування об'єднань суб'єктів господарювання.

6. Накладні витрати, зумовлені окремими формами організації бізнесу. Для різних форм організації бізнесу характерний різний рівень накладних витрат як при заснуванні, так і при здійсненні поточної фінансово-господарської діяльності.

7. Законодавчі вимоги щодо відповідності виду діяльності певним формам організації бізнесу. Наприклад, банки можуть створюватися лише у формі АТ чи ТОВ, страховики – юридичні особи у формі акціонерних, повних,

командитних товариств або товариств з додатковою відповідальністю, ломбарди – у формі повних товариств. Дозвіл на здійснення професійної діяльності на ринку цінних паперів можуть отримати акціонерні товариства статутний капітал яких сформовано за рахунок виключно іменних акцій товариств з обмеженою відповідальністю, товариства з додатковою відповідальністю, повні та командитні товариства для яких операції з цінними паперами становлять виключний вид їх діяльності.

Суб'єкти господарювання можуть утворювати різного роду об'єднання. Об'єднання є юридичною особою, може мати самостійний і зведений баланси, розрахунковий та інші рахунки в установах банків, печатку зі своїм найменуванням. Реєстрація об'єднання провадиться у порядку, встановленому законодавством. Об'єднання не відповідає за зобов'язаннями підприємств, які входять до його складу, а підприємства не відповідають за зобов'язаннями об'єднання, якщо інше не передбачено установчим договором (статутом). До основних видів об'єднань належать асоціації, корпорації, консорціуми, концерни.

**Асоціації** – договірні об'єднання, створені з метою постійної координації господарської діяльності. Асоціація не має права втручатися у виробничу і комерційну діяльність будь-кого з її учасників.

**Корпорації** – договірні об'єднання створені на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів з делегуванням окремих повноважень централізованого регулювання діяльності від кожного з учасників. Корпорацію як вид об'єднання не слід плутати з корпоративною формою організації бізнесу. Наприклад, у США і Західній Європі під корпораціями здебільшого розуміють підприємства, засновані на частковій участі та з обмеженою відповідальністю, наприклад акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю.

**Консорціуми** – тимчасові статутні об'єднання промислового і банківського капіталу для досягнення спільної мети, як правило, при здійсненні крупних фінансових операцій чи реалізації спільного інвестиційного проекту. Наприклад, банківські консорціуми створюються з метою зменшення ризику при кредитуванні значних ризикових проектів або при розміщенні великої емісії цінних паперів.

**Концерни** – статутні об'єднання підприємств промисловості, наукових організацій, транспорту, банків, торгівлі тощо на основі повної фінансової залежності від одного або групи підприємств, які перебувають під єдиним контролем.

**Реорганізація** – це повна або часткова заміна власників корпоративних прав підприємства, зміна організаційно-правової форми організації бізнесу, ліквідація окремих структурних підрозділів або створення на базі одного підприємства кількох, наслідком чого є передача або прийняття його майна, коштів, прав та обов'язків правонаступником. У процесі реорганізації може бути задіяний один або кілька суб'єктів господарювання. Рішення щодо реорганізації підприємств слід розглядати в контексті стратегічного менеджменту. Серед основних причин реорганізації здебільшого виокремлюють такі:

- ✓ суттєве розширення діяльності підприємства, його розмірів;
- ✓ згорання діяльності;
- ✓ необхідність фінансової санації;
- ✓ необхідність зміни повноти відповідальності власників за зобов'язаннями підприємства;
- ✓ диверсифікація діяльності;
- ✓ податкові мотиви;
- ✓ необхідність збільшення власного капіталу (з метою покриття

потреби в капіталі та підвищення рівня кредитоспроможності).

Зрозуміло, що причини та мотиви, які спонукають власників і керівництво підприємства до прийняття рішення щодо реорганізації, визначають і форму майбутньої реорганізації. За формальними ознаками розрізняють такі три напрями реорганізації (рис. 9.1):

- 1) спрямована на укрупнення підприємства (злиття, приєднання, поглинання);
- 2) спрямована на подрібнення підприємства (поділ, виділення);
- 3) без змін розмірів підприємства (перетворення).

Необхідною передумовою реорганізації суб'єктів господарювання є відповідне рішення власників (чи інших уповноважених на це органів), яке приймається після детального економіко-правового обґрунтування менеджментом підприємства доцільності такої операції.

Основним документом, який визначає права та обов'язки сторін у ході реорганізації і має забезпечувати оперативне її проведення та безперебійну роботу підприємств, є угода про умови проведення реорганізації (план реорганізації).



**Рис. 8.1. Форми корпоративної реструктуризації підприємств**

**Цей документ в обов'язковому порядку має регламентувати такі питання:**

- призначення комісії (персонально) для проведення реорганізації у складі представників підприємств, що реорганізуються;
- повний перелік та обсяг активів і пасивів підприємств, що реорганізуються;
- перелік документів фінансового та інших видів обліку, незакінчених діловодством справ, бланків суворої звітності, архівів чи описів архівів, що підлягають прийманню-передачі, а також строки передачі;
- пропорції (коефіцієнти) обміну корпоративних прав реорганізованих підприємств на корпоративні права підприємств, які є їх правонаступниками, а також суми можливих доплат (чи компенсацій);
- строки обміну акцій (свідоцтв про внесення вкладу до статутного капіталу) акціонерів (учасників) підприємства, що реорганізується, на акції (свідоцтва про внесення вкладу до статутного капіталу) акціонерів (учасників) підприємства- правонаступника, порядок продажу акцій (часток) акціонерами (учасниками) та інші організаційні питання, пов'язані з формуванням статутного капіталу;
- права, які надаватимуться підприємством- правонаступником власникам корпоративних прав, інших цінних паперів та спеціальних прав, емітованих підприємствами, що припиняють свою діяльність у результаті реорганізації;
- економіко-правові наслідки реорганізаційних заходів для працівників підприємств, що реорганізуються.

**У разі реорганізації підприємства слід враховувати ряд законодавчих передумов і вимог, а саме:**

- порядок державної реєстрації (перереєстрації) та ліквідації суб'єктів господарювання;
- вимоги антимонопольного законодавства;
- вимоги щодо захисту інтересів кредиторів підприємства, його власників, персоналу тощо;
- порядок емісії акцій (у разі реорганізації АТ);
- можливі екологічні, демографічні та інші наслідки локального масштабу.

У результаті реорганізації підприємства виникає необхідність у скасуванні державної реєстрації одних суб'єктів господарювання і реєстрації або перереєстрації інших. У разі, якщо реорганізація пов'язана зі створенням на базі підприємств, що реєструються, нових юридичних осіб, у засновницьких документах останніх слід відобразити дану обставину.

**Необхідність перереєстрації підприємства виникає, якщо реорганізація підприємства призводить до змін:**

- організаційно-правової форми;
- форми власності;
- назви юридичної особи.

Відповідно до Положення про державну реєстрацію суб'єктів підприємницької діяльності перереєстрація юридичних осіб здійснюється в порядку, встановленому для їх реєстрації. У місячний термін з моменту настання зазначених змін в органи державної реєстрації слід подати документи для перереєстрації з підтвердженням опублікування у друкованих засобах масової інформації оголошення про відповідні зміни.

Антимонопольним законодавством України передбачено, що в окремих випадках з метою запобігання монополізації ринків такі види реорганізації, як злиття, поглинання, приєднання, можуть бути здійснені лише за умови



одержання згоди на це Антимонопольного комітету України (АКУ). Зазначимо, що в Україні монопольним вважається становище підприємця, частка якого на ринку певного товару перевищує 35 %.

Після прийняття загальними зборами власників підприємств рішення щодо реорганізації про це слід письмово повідомити кожного з кредиторів. У разі злиття, приєднання, виділення, поділу чи перетворення слід дотримуватися законодавчих вимог щодо **захисту інтересів кредиторів**, зокрема стосовно переведення боргу на правонаступників.

До основних форм реорганізації, результатом яких є укрупнення підприємств, належить злиття кількох підприємств в одне, приєднання одного або кількох підприємств до одного, вже функціонуючого підприємства, а також придбання підприємства.

**До основних мотивів, які можуть спонукати суб'єктів господарювання до реорганізації шляхом укрупнення, можна віднести такі:**

**1. Ефект синергізму.** Ефект синергізму виникає завдяки дії таких чинників:

✓ економія на витратах, яка проявляється при збільшенні масштабів виробництва;

✓ економія фінансових ресурсів;

✓ збільшення влади на ринку.

**2. Прагнення заволодіти ліцензіями, патентами, ноу-хау, які є в розпорядженні іншого підприємства.**

**3. Отримання надійного постачальника факторів виробництва** (наприклад, сировини чи комплектуючих).

**4. Зменшення ризику при виході на нові ринки збуту та збільшення їх кількості.**

## **5. Зменшення кількості конкурентів.**

**6. Податкові переваги.** Прибуткова фірма може придбати компанію, яка має від'ємний об'єкт оподаткування, і таким чином отримати економію на податкових платежах.

**7. Придбання активів за ціною,** яка нижча за вартість заміщення, передачі технологічних і управлінських знань і навичок (технологічні трансферти) тощо.

**8. Диверсифікація активів та діяльності** з метою зменшення ризиків і підвищення потенціалу прибутковості.

**9. Попередження захоплення компанії** крупними корпоративними «хижаками» та збереження контролю над підприємством.

**10. Особисті мотиви вищої ланки менеджерів,** авторитет і престиж яких підвищуються зі збільшенням розмірів компанії, якою вони керують.

В антимонопольних законодавствах більшості країн розрізняють горизонтальне злиття (приєднання, поглинання), вертикальне та діагональне.

**Горизонтальне укрупнення** – це об'єднання двох або більше підприємств, які виробляють однаковий тип товару чи надають однакові послуги.

**Вертикальне укрупнення** – це об'єднання одного підприємства з його постачальником сировини чи споживачем продукції.

**Діагональне укрупнення** – це об'єднання суб'єктів господарювання різних галузей і видів діяльності (здійснюється здебільшого з метою диверсифікації діяльності).

Законодавчий контроль спрямовано в основному на горизонтальні укрупнення, оскільки в результаті їх здійснення підприємства одержують можливість «будувати» перешкоди для доступу на ринок, встановлювати дискримінаційні ціни, створювати дефіцит на ринку певного товару та ін., що

веде до посилення концентрації на ринку та знищення конкуренції. Вертикальні та діагональні злиття на рівень конкуренції суттєво не впливають.

Згідно з П(С)БО під злиттям слід розуміти об'єднання підприємств (шляхом створення нової юридичної особи або приєднання підприємств до головного підприємства), у результаті якого власники (акціонери) підприємств, що об'єднуються, здійснюватимуть контроль над усіма чистими активами об'єднаних підприємств з метою досягнення подальшого спільного розподілу ризиків і вигод від об'єднання. При цьому жодна із сторін не може бути визначена як покупець.

Головна різниця між злиттям та приєднанням полягає в тому, що у випадку злиття всі майнові права та обов'язки кількох юридичних осіб концентруються на балансі одного підприємства, яке є наново створеним, а при приєднанні – на балансі вже функціонуючого на момент прийняття рішення про приєднання підприємства.

**Розукрупнення підприємства (поділ, виділення) здійснюється, як правило, в таких випадках:**

1. Якщо у підприємства поряд з прибутковими секторами діяльності є значна кількість збиткових виробництв.
2. Якщо у підприємств високий рівень диверсифікації сфер діяльності і до них (різних ділянок виробництв) виявляють інтерес кілька інвесторів.
3. При проведенні передприватизаційної підготовки державних підприємств з метою підвищення їх інвестиційної привабливості.
4. За рішенням антимонопольних органів, якщо підприємства зловживають монопольним становищем на ринку (може бути прийнято рішення про примусовий поділ даних монопольних утворень).

5. З метою створення інтегрованих корпоративних структур (концернів, холдингів), наприклад у результаті виділення з материнської компанії дочірніх підприємств.

**Розрізняють дві основні форми розукрупнення – поділ та виділення.**

При поділі підприємство, що розділяється припиняє свою діяльність, як юридична особа, а на її основі створюється два (або більше) нових суб'єкта господарювання.

Поняття виділення застосовують, коли існуюче підприємство продовжує діяти, а від нього відділяється якась певна структурна одиниця і продовжує свою діяльність вже як окрема юридична особа.

**Перетворення – це спосіб реорганізації, який передбачає зміну форми власності або організаційно-правової форми юридичної особи без припинення господарської діяльності підприємства.** При перетворенні одного підприємства в інше до підприємства, яке щойно виникло, переходять усі майнові права та обов'язки колишнього підприємства. Найпоширенішими прикладами перетворення підприємства є:

- товариство з обмеженою відповідальністю реорганізується в акціонерне товариство;
- приватне підприємство реорганізується в товариство з обмеженою відповідальністю;
- закрите акціонерне товариство перетворюється у відкрите.

Теоретичні розробки представників сучасної науки про фінанси підприємств присвячені обґрунтуванню найефективніших шляхів вирішення проблем, з якими стикаються суб'єкти господарювання при здійсненні ними фінансової та інвестиційної діяльності.

Залежно від характеру теоретичних і практичних висновків, а також методів і принципів дослідження виокремлюють три основні теоретичні підходи до визначення критеріїв прийняття фінансових рішень:

- класичний;
- неокласичний;
- неоінституційний.

### **Класична теорія фінансування**

У центрі уваги досліджень представників класичної теорії фінансів стоїть питання оцінки ефективності різних форм фінансування з погляду капіталодавців (власників і кредиторів підприємства), а також фінансові аспекти заснування, ліквідації та реструктуризації підприємств. В рамках класичної теорії виокремлюють дві основні концепції:

- теорія інвестування;
- теорія фінансування.

У теорії інвестування досліджується широкий спектр питань, пов'язаних зі здійсненням інвестором капіталовкладень, у т. ч. оцінки інвестиційної привабливості об'єктів вкладень, планування фінансових інвестицій тощо.

Теорія фінансування вивчає питання оптимізації процесу залучення фінансових ресурсів з погляду капіталоодержувача, за заданих напрямків інвестування та обсягів потреби в капіталі.

Для класичної теорії характерним є використання дескриптивного (описового) підходу до вивчення економічних процесів, в основі якого лежить метод дескриптивного аналізу. Цей метод ґрунтується на даних дескриптивної статистики, яка описує певну сукупність даних за допомогою побудови таблиць, графіків, у т. ч. шляхом знаходження середнього значення досліджуваних показників і дисперсії.

Під час прийняття рішень у сфері інвестування чи фінансування класики рекомендують використовувати зазначений метод для тестування наявних альтернатив на предмет відповідності визначеним критеріям.

**До типових критеріїв за класичною теорією належать:**

- походження та строки повернення капіталу;
- вартість залучення капіталу, в т. ч. накладні витрати;
- законодавчі (нормативні) обмеження;
- можливості контролю та участі в прийнятті рішень для капіталодавця;
- ризиковість об'єктів інвестування (рівень кредитоспроможності,
- інвестиційна привабливість, наявність кредитного забезпечення тощо);
- податкові та фінансові зобов'язання.

Вважається, що структура капіталу впливає як на вартість підприємства, так і на ціну залучення фінансових ресурсів. Причому фінансовий менеджмент шляхом оптимізації співвідношення між власним і позичковим капіталом може впливати на середньозважену вартість капіталу.

**Неокласичний напрямок в теорії фінансування.**

Неокласична теорія управління фінансами підприємств досліджує процеси, що відбуваються на ринку капіталів, і побудована на гіпотезі досконалого ринку, який існує за виконання таких основних умов:

- нейтральний вплив оподаткування та інших обмежувальних чинників, зумовлених державним регулюванням економіки:
  - на товарному ринку та ринку капіталів переважає досконала конкуренція;
  - однаковий доступ усіх учасників ринку до інформації про економічні процеси, які відбуваються на ринку;
  - діяльність усіх учасників ринку є раціональною і спрямована на максимізацію власної вигоди.

Представники неокласичного напрямку фінансової науки відстоюють автономність прийняття рішень щодо фінансування та інвестування. Вони абстрагуються від реального існування таких інституцій, як банківські установи, страхові організації, інші фінансові посередники, а також від інституту банкрутства.

Неокласики не вбачають істотної різниці між використанням різних форм фінансування і не пояснюють природу впливу правової форми організації бізнесу на фінансову діяльність суб'єктів господарювання. Серед численних концепцій неокласичного напрямку виокремимо основні:

- теорема іррелевантності;
- теорія вибору портфеля інвестицій;
- модель оцінювання дохідності активів (САРМ);
- теорія арбітражного ціноутворення.

### **Теорема іррелевантності.**

Обґрунтована в 1958 р. лауреатами Нобелівської премії з економіки, американськими економістами Ф. Модільяні та М. Міллером теоремою, яка характеризує причинно-наслідкові зв'язки між ринковою вартістю підприємства (його корпоративними правами), структурою та вартістю капіталу. В основу теорема Міллера та Модільяні покладено три тези:

1. Ринкова вартість підприємства за заданого рівня ризику не залежить від структури його капіталу (джерел фінансування), а визначається лише капіталізованою вартістю його потенційних (очікуваних) доходів.

2. Вартість залучення власного капіталу є лінійно-зростаючою функцією до рівня заборгованості підприємства.

3. Рішення щодо фінансування (джерел покриття потреби в капіталі) та інвестицій на підприємстві можуть прийматися автономно.

### **Теорія оптимізації портфеля інвестицій**

Автором її є американський економіст, лауреат Нобелівської премії з економіки Г.Марковіц. У 1952 р. він уперше обґрунтовано довів, що вкладення заданого обсягу інвестиційного капіталу в один об'єкт інвестицій є ризикованішим, ніж інвестування цієї ж суми в різні об'єкти (диверсифікація). Завдяки диверсифікації можна зменшити сукупний ризик портфеля інвестицій підприємства. За Марковіцем, портфель інвестицій вважатиметься оптимальним, якщо, з одного боку, за однакового рівня прибутковості не існуватиме будь яких-інших інвестиційних можливостей з меншим рівнем ризику; з іншого – не існуватиме інших, прибутковіших інвестиційних портфелів, які характеризуються таким самим рівнем ризику. При цьому йдеться про так звані несистематичні ризики.

Несистематичні ризики – це специфічні ризики, властиві конкретним активам, наприклад ризик отримання збитків від операційної діяльності, а отже, ризик падіння прибутковості фінансового активу тощо. Зазначені ризики можуть бути мінімізовані на основі широкої диверсифікації інвестиційного портфеля.

### **Модель оцінки дохідності капітальних активів (САРМ)**

Однією з центральних теоретичних проблем у сфері фінансової діяльності підприємств є питання ціноутворення на фінансових ринках. Вирішенню цієї проблеми присвячена модель оцінки дохідності капітальних активів (Capital Asset Pricing Model = САРМ). Авторами моделі є американські економісти В. Шарп, Дж. Лінтнер, Дж. Моссін. Вона побудована на тезі про те, що ціна окремих капітальних активів залежить від очікуваної рентабельності та ризику. Модель САРМ характеризує процес формування ринкової ціни окремих цінних паперів (інших об'єктів реальних і фінансових інвестицій) за умов досконалого ринку капіталів та з урахуванням систематичного ризику, який не підлягає диверсифікації.



**Систематичні ризики** досить часто позначаються також як ринкові. Вони характеризують ризик можливих для інвесторів втрат внаслідок кон'юнктурних коливань, зміни процентних ставок, прийняття різного роду політичних рішень, інфляції тощо. Враховуючи природу цих ризиків, вважають, що їх неможливо зменшити на основі диверсифікації вкладень.

Для дослідження процесу ціноутворення на ринку інвестицій необхідною є ідентифікація поняття «ринковий портфель інвестицій». Цей портфель включає всі наявні на ринку капітальні активи (інвестиційні можливості), є максимально диверсифікованим і характеризується ринковою нормою прибутковості та середнім по ринку рівнем ризику.

Систематичний ризик у CAPM, як правило, позначається через  **$\beta$ -коефіцієнт**. Він характеризує залежність між середньою дохідністю ринкового портфеля та ціною окремого ринкового інструменту, який входить до його складу. Для обчислення  $\beta$ -коефіцієнта слід обробити статистичні дані, які характеризують варіацію (коливання) рентабельності обраного об'єкта інвестицій за кілька попередніх періодів, безризикову процентну ставку і середню дохідність ринкового портфеля.

З цією метою слід розрахувати такі показники (формула 8.1):

- середнє квадратичне (стандартне) відхилення ( $\sigma_A$ ) значень рентабельності аналізованого активу ( $R_A$ ) в окремі періоди від середньої рентабельності активу за досліджуваний період ( $R_A$ );
- коефіцієнта кореляції  $K(R_A; R_M)$ , щільності зв'язку між нормою дохідності досліджуваного активу ( $R_A$ ) та середньою нормою дохідності по ринку в цілому ( $R_M$ );
- середньоквадратичне (стандартне) відхилення ( $\sigma_M$ ) рентабельності інвестицій ( $R_M$ ) по ринку в цілому.

За наявності заданих показників,  $\beta$ -коефіцієнт (систематичний ризик інвестицій в актив А) рекомендується розраховувати за таким алгоритмом (формула 8.1):

$$\beta_A = \frac{\sigma_A \times K(R_A; R_M)}{\sigma_M} \quad (8.1)$$

Значення  $\beta$ -коефіцієнта слід інтерпретувати таким чином:

- якщо  $\beta = 1$ , то ризик інвестицій в аналізований актив знаходиться на рівні ринкового, а отже, і премія за ризик буде наближеною до середньоринкової ставки дохідності;
- якщо  $\beta > 1$ , то вкладення в актив вважатимуться такими, яким властивий вищий, ніж середньоринковий рівень ризиковості, а отже, інвестори вимагатимуть більшу, ніж середньоринкову норму дохідності;
- якщо  $\beta < 1$ , то це свідчить про нижчий за середньоринковий ризик інвестицій в аналізований актив, як наслідок – премія за ризик, на яку сподіватиметься інвестор буде меншою, ніж середньоринкова;
- якщо  $\beta = 0$ , то це означає, що ризик вкладень в актив становить 0; ідеться про безризикові інвестиції.

Модель оцінки капітальних активів (САРМ) можна уявити у вигляді очікуваної рівноважної рентабельності вкладень, яка дорівнює сумі безризикової процентної ставки та премії за ризик вкладень у певний актив, що визначається як добуток рівня систематичного ризику, властивого цьому активу, та середньоринкової премії за ризик (формула 8.2.):

$$CAPM (R_a) = i + (R_m - i) \times \beta a \quad (8.2)$$

де  $CAPM (R_a)$  — очікувана інвестором рентабельність капітальних активів за умови ринкової рівноваги.

- безризикової процентної ставки на ринку капіталів ( $i$ );
- бета-коефіцієнта (рівень систематичного ризику, властивого для активу);
- очікувана середня прибутковість максимально диверсифікованого ринкового портфеля інвестицій ( $R_M$ ).

**Правило прийняття інвестиційних рішень** згідно з CAPM має такий вигляд: слід вкладати кошти в ті інвестиції, прогнозована рентабельність яких є вищою, ніж рівноважна рентабельність, розрахована за CAPM.

### **Теорія арбітражного ціноутворення.**

Варіантом CAPM є концепція **арбітражного ціноутворення** (APT). Автором її є відомий американський економіст А. Росе. APT досліджує вплив окремих макро- та мікроекономічних компонентів систематичного ризику на процес ціноутворення. Замість показника  $\beta$  в CAPM-модель підставляються показники чутливості окремих цінних паперів до впливу окремих факторів ризику:  $b_1; b_2; b_3$ . Очікувана середня прибутковість портфеля інвестицій, яка залежить від впливу окремих факторів ризику, позначається за допомогою  $r_1; r_2; r_3$ . Отже, премія за ризик згідно з APT визначається за такою формулою (8.3):

$$APT: r_A - i = (r_1 - i)b_1 + (r_2 - i)b_2 + (r_3 - i)b_3 + \dots + (r_x - i)b_x \quad (8.3)$$

### **Неоінституційна теорія фінансування**

Суттєвим недоліком неокласичної теорії є те, що вона не передбачає наявності різних інституцій, зокрема фінансових посередників, різних форм фінансування, різних форм організації бізнесу.

На відміну від неокласичної, **неоінституційна теорія фінансування** досліджує діяльність окремих інституцій та фінансові відносини, які

виникають між ними, у комплексі та взаємозв'язку. Вона характеризується більшим рівнем об'єктивності та практичної значущості. Згідно з неоінституційним підходом, до числа найвідоміших представників якого належать американські економісти К. Ерроу, В. Баумоль, М. Дженсен В. Меклінг, проблематика фінансування та інвестування підприємств розглядається не сепаратне, а інтегровано.

**Серед численних концепцій неоінституційної теорії виокремимо дві основні:**

- теорія агентських відносин;
- теорія фінансового посередництва.

Теорія агентських відносин. Діючі економічні суб'єкти вважаються агентами, а суб'єкти, досягнення цілей яких безпосередньо залежать від указаної діяльності – принципалами. Типовими принципал-агент-відносинами є зв'язки між капіталодавцем та господарськими суб'єктами, які отримали капітал у оперативне розпорядження. Капіталодавця можна розглядати принципала який доручає агенту (менеджеру) управляти своїм капіталом. Проблематика прийняття фінансових рішень значною мірою зумовлена конфліктами інтересів, які виникають у результаті розподілу функцій надання капіталу підприємству та управління ним. Головна мета неоінституційної теорії – узгодити фінансові відносини та умови відповідних договорів таким чином, щоб забезпечити баланс інтересів принципала та агента.

Теорія фінансового посередництва. В основу цієї теорії покладено дослідження ролі та механізму функціонування фінансових посередників, що розглядаються як проміжна ланка в русі капіталів між безпосередніми капіталодавцями (приватними інвесторами) та капіталоодержувачами (підприємствами). Концепція фінансового посередництва вивчає можливості

зменшення операційних витрат, фінансових та інвестиційних ризиків, дефіцитів в інформаційному забезпеченні учасників недосконалого ринку капіталів (який існує насправді) шляхом активізації діяльності фінансових посередників (банківських установ, інвестиційних фондів, торговців цінними паперами та ін.).

### **Концепція максимізації вартості капіталу власників**

Згідно з цією концепцією діяльність менеджменту підприємства в цілому і фінансового менеджменту зокрема оцінюється за критерієм максимізації капіталу, який належить власникам.

**У цьому контексті, перед менеджментом підприємства постають два основні завдання:**

1. Необхідність ведення конкуренції за власників корпоративних прав, тобто за осіб, які готові вкласти кошти у власний капітал підприємства. Це означає, що слід проводити не лише маркетинг продажу продукції, а й реалізовувати маркетингову політику на ринку капіталів.

2. Обов'язкова виплата власникам корпоративних прав мінімальних дивідендів (не менших, ніж середній їх рівень на ринку капіталів), що, в свою чергу, вимагає отримання позитивних фінансових результатів та застосування певних типів дивідендної політики.

## ***2. Аналіз фінансової звітності підприємства.***

### ***Грошові потоки і фінансове планування.***

Для оцінки фінансового стану та управління фінансовими ресурсами необхідно проводити діагностику різних аспектів стану здоров'я підприємства.

Фінансовий аналіз як інструмент фінансового менеджменту – це

сукупність методів визначення майнового та фінансового стану суб'єкта господарської діяльності в минулому періоді, а також його можливостей на ближчу і довгострокову перспективу

Аналіз фінансової звітності фірми проводить і сама фірма, і її зовнішні постачальники капіталу, тобто кредитори, і акціонери – інвестори. Зміст і спрямованість фінансового аналізу залежить від мети його проведення та специфіки інтересів аналітиків.

Торгові партнери (постачальники товарів, робіт чи послуг) зацікавлені перш за все в платоспроможності підприємства. Кредиторські зобов'язання перед ними носять короткостроковий характер, тому здатність підприємства оплатити свої рахунки є кращим підтвердженням їх платоспроможності для постачальників. Якщо ж у підприємства є держателі облігації чи векселів, тобто довгострокових зобов'язань, то такі більше зацікавлені у здатності підприємства забезпечити надходження коштів у довгостроковому аспекті для обслуговування боргів. Вони можуть оцінити цей аспект, аналізуючи структуру капіталу, основні джерела і напрями використання фондів, рентабельність підприємства.

Для власника фірми або її акціонерів необхідна інформація про прибутковість (рентабельність) та фінансову стабільність. Вони також зацікавлені в ліквідності і платоспроможності фірми, оскільки це може відобразитись на здатності виплачувати дивіденди.

Керівництво використовує фінансовий аналіз з метою забезпечення внутрішнього контролю, а також задоволення вимог кредиторів та акціонерів. З точки зору внутрішнього контролю фінансовий аналіз необхідний для ефективного планування і управління. Фінансовий менеджер зобов'язаний слідкувати за загальним фінансовим станом компанії для того щоб враховувати це при плануванні на майбутнє. Фінансист особливо

зацікавлений у забезпеченні рентабельності активів і ефективності їх використання. Загалом, щоб забезпечити ефективне залучення коштів із зовнішніх джерел фінансист підприємства повинен знати всі аспекти фінансового здоров'я підприємства.

### **Аналіз основних фінансових звітів: балансу та звіту про фінансові результати.**

Фінансовий аналіз передбачає використання двох основних форм фінансової звітності:

- баланс (balance sheet) – документ, що характеризує фінансовий стан підприємства на визначену дату і відображає загальну суму активів, рівну сумі зобов'язань і власного капіталу.

- звіт про фінансові результати (income statement) – документ, що містить інформацію про виручку і витрати підприємства за певний проміжок часу і завершається показником чистого прибутку (збитку) за цей період (табл. 9.1).

Якщо **баланс** – це відображення фінансового стану фірми на конкретну дату, то звіт про фінансові результати складається наростаючим підсумком за визначений відрізок часу.

### **Активи за ліквідністю, тобто відносною легкістю перетворення в грошові засоби:**

- грошові засоби та їх еквіваленти;
- дебіторська заборгованість (рахунки до оплати) ;
- товарно-матеріальні запаси;
- основні засоби;
- довгострокові вкладення та інші довгострокові активи;
- пасиви в порядку зростання строків погашення;
- поточні зобов'язання;

## Звіт про фінансові результати

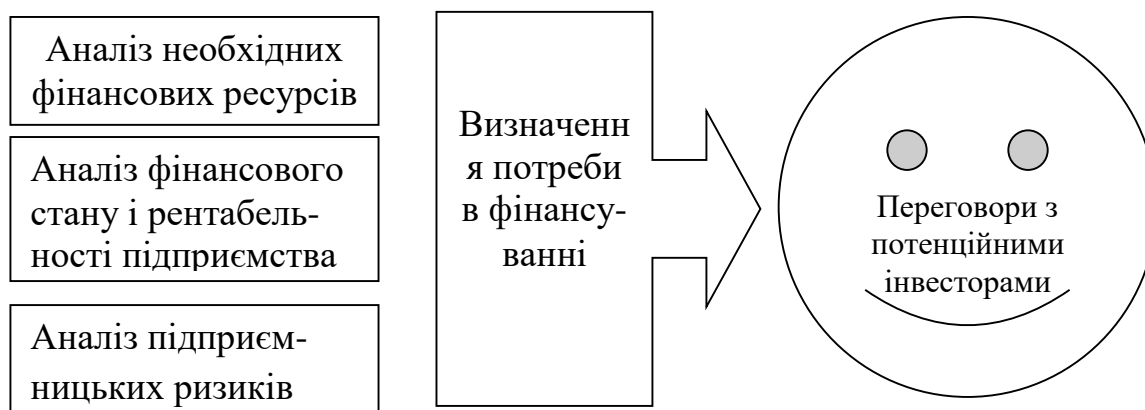
	На початок року	На кінець року	Коментарі
Виручка від реалізації продукції (чистий обсяг продажу)			Суми, отримані або які підлягають отриманню від покупців
Собівартість реалізованих товарів			Затрати, прямо пов'язані з виробництвом продукції: зарплата, матеріали, загальновиробничі витрати
Валовий дохід			Виручка за мінусом собівартості
Збутові, адміністративні та інші операційні витрати			Комісійні, реклама, зарплата управлінського персоналу, ін.
Прибуток до виплати податків і дивідендів			Операційний прибуток
Витрати на виплату відсотків за кредитами			Витрати на обслуговування позичених засобів
Прибуток до виплати податків			Оподатковуваний прибуток
Податок на прибуток			
Чистий прибуток			Прибуток, зароблений для акціонерів
Виплачені дивіденди			
Приріст нерозподіленого прибутку			Чистий прибуток за мінусом виплачених дивідендів



- довгострокові зобов'язання;
- власний капітал (equity capital, shareholders' equity, net worth).

Існує багато методик оцінки фінансового стану. Багато аналітиків мають свої точки зору і надають перевагу якійсь певній методиці, але загальна їх суть в принципі є близькою. Щоб не посягнути ні на яку з них, ми розглянемо алгоритм оцінки фінансового стану підприємства розрахований на залучення зовнішнього фінансування.

Фінансовий аналіз повинен бути націлений на певну мету, в нашому випадку – це залучення зовнішнього фінансування, і мати визначений порядок проведення (етапи в порядку їх важливості) (рис. 9.2):



**Рис. 9.2. Основні напрями фінансового аналізу**

Якщо перерахувати етапи в порядку важливості, то першим повинна бути визначена динаміка і характер коливань потреби у фінансуванні: який обсяг фінансування буде потрібен фірмі в майбутньому і яка природа даних потреб. Чи існують сезонні коливання в обсягу потрібних фінансових ресурсів. Аналітичний інструментарій, що використовується для обґрунтування відповіді на це питання включає інформацію із звіту про рух фондів, звіту про

рух грошових коштів та касового плану. Для оцінки ж фінансового стану і рентабельності використовуються коефіцієнти, які ми зараз і розглянемо.

**Підприємницькі ризики** – це ризики, пов’язані з підприємницькою діяльністю і сферою бізнесу. Аналітик оцінює ступінь підприємницького ризику для фірми, що також впливає на рішення про фінансування.

Отже, фінансовий аналіз повинен мати ціль, певний порядок проведення, інакше можна втратити кінцеву ціль його проведення і поставлені питання залишаться без відповіді, буде втрачений час і можливість.

Діагностика різних аспектів фінансового стану фірми здійснюється за допомогою фінансових коефіцієнтів.

**Переваги аналізу фінансових коефіцієнтів:**

- можливість узагальнити великі обсяги інформації;
- порівняння результатів діяльності різних підприємств.

**Обмеження аналізу фінансових коефіцієнтів:**

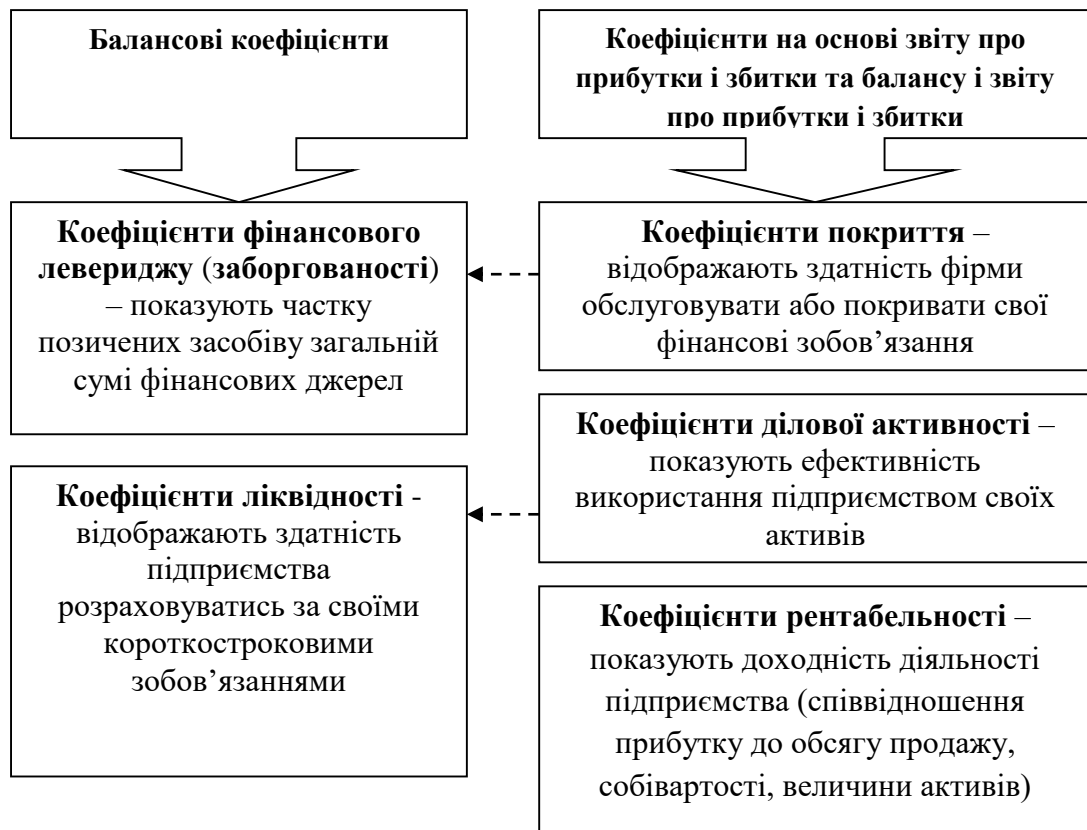
- аналізується діяльність минулих періодів;
- діагностика стану на визначену дату, а рекомендації на майбутнє повинен приймати фінансовий менеджер (керівник).

**Фінансовий коефіцієнт** (financial ratio) – показник, що встановлює зв'язок між двома обліковими показниками шляхом відношення одного до іншого.

Методи фінансової діагностики: внутрішні порівняння в динаміці років, зовнішні порівняння, середньогалузеві значення (benchmarking).

**Види аналізу:** вертикальний (структурний), горизонтальний (в динаміці).

**Типи фінансових коефіцієнтів** – балансові і на основі звіту про фінансові результати та балансу (рис. 9.3).



**Рис. 9.3. Види фінансових коефіцієнтів**

### **1. Коефіцієнт загальної ліквідності (коефіцієнт загального покриття)**

Нормативним вважається значення цього коефіцієнта більше 2. При значенні коефіцієнта менше 2, платоспроможність підприємства незначна, а значить існує фінансовий ризик, як для самого підприємства, так і для його партнерів. Низький рівень ліквідності, як правило свідчить про ускладнення збуту продукції, або ж погану організацію матеріально-технічного забезпечення.

При значно високому коефіцієнті ліквідності (3,4) виникають сумніви щодо ефективності використання оборотних активів підприємства.

**2. Коефіцієнт термінової ліквідності** має бути більший за 1. Цей коефіцієнт показує, чи спроможне підприємство у разі падіння обсягів реалізації покрити свої зобов'язання перед кредиторами.

Ліквідність коштів вкладених у дебіторську заборгованість залежить від швидкості платіжного документообігу в банках, своєчасності оформлення банківських документів, термінів надання комерційних кредитів окремим покупцям та їх платоспроможності.

Якщо коефіцієнт термінової ліквідності більше 1, то підприємство має низький фінансовий ризик, а значить потенційні можливості для залучення додаткових фінансових ресурсів.

**3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності.** Значення даного коефіцієнта є достатнім, якщо перевищує 0,2 - 0,25.

З двох підприємств фінансовий стан кращий у того, хто має більшу частку грошових засобів та короткострокових цінних паперів у поточних активах.

При значенні коефіцієнта абсолютної ліквідності менше 0,2, а коефіцієнта покриття менше 0,5 підприємство вважається банкрутом і може підлягати ліквідації з продажем майна.

Зазначимо, що коефіцієнти ліквідності не можуть виступати точними індикаторами фінансового стану підприємства. Вони відображають ліквідність лише на дату складання балансу і не враховують сплату боргів (табл. 9.2).

Фінансовий леверидж характеризує використання запозичених засобів, які впливають на зміну коефіцієнта рентабельності власного капіталу. Іншими словами, фінансовий леверидж – це об'єктивний фактор, який виникає із появою позичених засобів у обсязі капіталу, що використовує підприємство, і дозволяє підприємству отримати додатковий прибуток на власний капітал.

**Коефіцієнти ліквідності**

<b>Коефіцієнти</b>	<b>Порядок (формула) розрахунку</b>
Коефіцієнт поточної ліквідності	Поточні активи / Поточні зобов'язання
Коефіцієнт абсолютної ліквідності (кислотний тест)	(Поточні активи – товарно-матеріальні запаси) / Поточні зобов'язання
Чистий (власний) оборотний капітал	Поточні активи – Поточні зобов'язання

Показник, який відображає рівень отримання додаткового прибутку на власний капітал за рахунок різної частини використання позикових засобів, називається ефектом фінансового левериджу (табл. 9.3)

**Коефіцієнти фінансового лівєриджу**

(заборгованості, структури капіталу)

<b>Коефіцієнти</b>	<b>Порядок (формула) розрахунку</b>
Коефіцієнт співвідношення позичених і власних засобів	Загальна сума заборгованості / Власний капітал
Коефіцієнт фінансової залежності (заборгованості)	Позичені засоби / Активи балансу
Коефіцієнт капіталізації	Довгострокова заборгованість зобов'язання / Загальна капіталізація (Капіталізація = власний капітал + довгострокова заборгованість)

**Коефіцієнти покриття** – коефіцієнти, за допомогою яких визначають здатність фірми (компанії, підприємства) обслуговувати заборгованість. До них належить коефіцієнт покриття відсотків прибутком, який визначають як відношення суми прибутків до оподаткування до відсотків за борги. Якщо коефіцієнт покриття дорівнює одиниці, то суми отримуваних компанією

прибутків вистачає лише на сплату відсотків. Коефіцієнт покриття вважають оптимальним, коли він вищий за позначку 3/1. Водночас його застосування не відображає здатності фірми сплачувати основну суму боргу (табл. 9.4).

Таблиця 9.4

### Коефіцієнти покриття

Коефіцієнти	Порядок (формула) розрахунку
Коефіцієнт покриття відсотків	Прибуток до сплати % і податків / відсоткові платежі

**Коефіцієнти ділової активності** – показують ефективність використання підприємством своїх активів (табл. 9.5).

**Коефіцієнти рентабельності** – показують доходність діяльності підприємства (співвідношення прибутку до обсягу продажу, собівартості, величини активів) (табл. 9.6).

Під **грошовими потоками** розуміють надходження (приплив) і виплати (відтік) грошових коштів і їх еквівалентів (рис. 9.4).

**Еквіваленти грошових коштів** – це короткострокові високоліквідні фінансові інвестиції, що легко конвертуються з незначним ризиком зміни їх вартості. Такими еквівалентами, наприклад, є інвестиції в казначейські векселі, депозитні сертифікати на строк не більше трьох місяців.

**Для ефективного управління грошовими потоками необхідно знати:**

- види діяльності, які генерують грошові потоки;
- основні елементи грошових потоків;
- величину грошових потоків на певний момент часу.

Грошові потоки групуються за видами діяльності (рис. 9.5).

## Коефіцієнти ділової активності

Коефіцієнти	Порядок (формула) розрахунку
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Сума продажу в кредит / Дебіторська заборгованість
Період оборотності дебіторської заборгованості	$365 (360) / K \text{ об. деб. заб.}$
Коефіцієнт оборотності запасів (по собівартості)	Собівартість реалізованої продукції / величина запасів
Період оборотності запасів	$365 (360) / K \text{ об. зап.}$
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	Сума закупівель в кредит / Кредиторська заборгованість
Період оборотності кредиторської заборгованості	$365 (360) / K \text{ об. кред. заб.}$
Коефіцієнт оборотності капіталу	Сума продажу / сума активів
Операційний цикл – період від закупівлі сировини до отримання доходу від продажу продукції	Оборотність матеріальних запасів + оборотність дебіторської заборгованості
Фінансовий цикл – період від фактичної оплати за сировину до отримання доходу від продажу продукції	Операційний цикл – оборотність кредиторської заборгованості або Оборотність матеріальних запасів + оборотність дебіторської заборгованості – оборотність кредиторської заборгованості

**Звичайна діяльність підприємства** – це будь-яка передбачена в положенні про підприємство основна діяльність, а також операції, які її забезпечують або з’являються внаслідок її здійснення.

## Коефіцієнти рентабельності

Коефіцієнти	Порядок (формула) розрахунку
Коефіцієнт рентабельності валового продажу	Валовий прибуток (або виручка-собівартість) / сума продажу
Коефіцієнт рентабельності чистого продажу	Чистий прибуток / сума продажу
Рентабельність активів (інвестицій в активи або капіталоотдача) ROA or ROI	Чистий прибуток / сума активів
Рентабельність власного капіталу ROE	Чистий прибуток / власний капітал
Коефіцієнт акціонерного капіталу або мультиплікатор доходу	Активи / власний капітал

## Модель Du Pont

ROI = рентабельність продажу \* оборотність активів, тобто

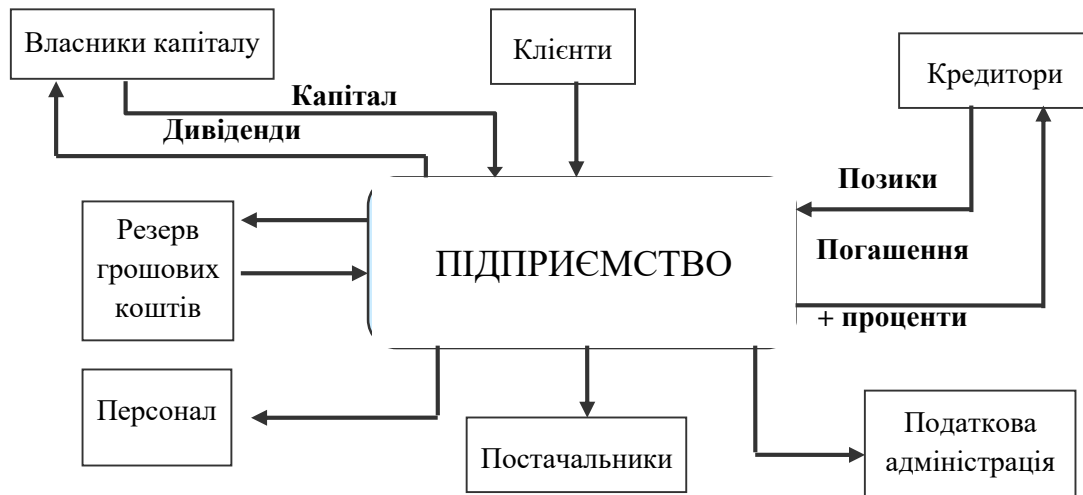
$$ROI = \text{ЧП} / \text{Продаж} * \text{Продаж} / \text{Активи}$$

ROE = рентабельність продажу \* оборотність активів \* мультиплікатор доходу, тобто

$$ROE = \text{ЧП} / \text{Продаж} * \text{Продаж} / \text{Активи} * \text{Активи} / \text{ВК}$$

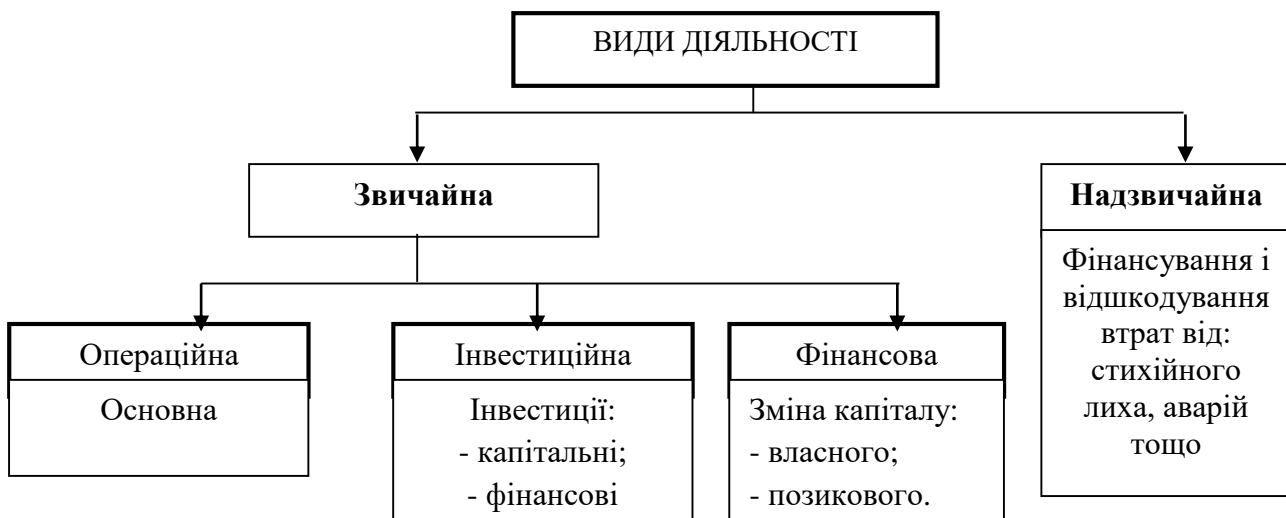


**Основна діяльність** – операції, пов’язані з виробництвом і реалізацією продукції (робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства й забезпечує основну частину його доходів.



**Рис. 9.4. Класифікація видів діяльності підприємства**

**Надзвичайна діяльність** – це події або операції, які не входять в основну діяльність, коли не очікується, що вони будуть повторюватися періодично або в кожному наступному звітному періоді (стихійні лиха, пожежі, техногенні аварії, націоналізація майна за кордоном).



**Рис. 9.5. Управління грошовими потоками за видами діяльності**

Групування грошових потоків, наведене у (табл. 9.7), забезпечує єдність методології складання фінансових звітів, дозволяє аналізувати грошові потоки, оцінити можливості підприємства погашати свої зобов'язання перед партнерами по бізнесу і державою, сплачувати дивіденди за акціями, вивчати потреби щодо залучення додаткових грошових ресурсів.

Таблиця 9.7

**Класифікація грошових потоків за видами звичайної діяльності підприємства**

Види діяльності		
Поточна (операційна)	Інвестиційна	Фінансова
Надходження коштів		
1. Від реалізації продукції 2. Від продажу майна 3. Аванси отримані 4. Бюджетні асигнування 5. Кредити й позики 6. Інші надходження	1. Від продажу основних фондів і об'єктів незавершеного будівництва 2. Бюджетні асигнування 3. Кредити й позики 4. Дивіденди й відсотки за портфельними інвестиціями 5. Інші надходження	1. Бюджетне й інше цільове фінансування 2. Кредити й позики 3. Дивіденди й відсотки за короткостроковими фінансовими інвестиціями 4. Доходи від продажу цінних паперів 5. Інші надходження
Відтік (виплата) коштів		
1. Оплата рахунків постачальників 2. Заробітна плата 3. Розрахунки з бюджетом 4. Видача авансів 5. Обслуговування кредитів 6. Інші виплати	1. Придбання устаткування, оплата робіт і послуг 2. Аванси підрядникам 3. Виплата відсотків і дивідендів за довгостроковими фінансовими вкладеннями 4. Портфельні інвестиції 5. Інші виплати	1. Короткострокові фінансові вкладення 2. Виплата відсотків за кредитами і позиками одержаними 3. Видача авансів 4. Інші виплати.

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку П(С)БО 4 «Звіт про рух грошових коштів» уточнює зміст зазначених видів діяльності підприємства.

Всі грошові потоки за джерелами надходжень поділяються на **зовнішні й внутрішні**. Якщо грошові потоки надходять із джерел на самому підприємстві, вони вважаються внутрішніми.

В процесі господарської діяльності підприємства формуються його доходи, витрати і фінансові результати.

**Доходи підприємства** – це збільшення активів або зменшення зобов'язань, що супроводжується збільшенням власного капіталу (за винятком збільшення капіталу в результаті внеску учасників) за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена.

Наприклад, не визнаються доходами: сума надходжень за договорами комісії, сума попередньої оплати за продукцію, надходження від первинного розміщення цінних паперів, сума податку на додану вартість, акцизів. Ці надходження збільшують активи, але не примножують власний капітал, а тому не визнаються доходами

**Внутрішні** грошові надходження відповідно включають:

- ✓ виручку від реалізації продукції (робіт, послуг);
- ✓ інші операційні доходи;
- ✓ доходи від участі в капіталі;
- ✓ інші фінансові доходи;
- ✓ інші доходи;
- ✓ надзвичайні фінансові результати.

Надходження коштів, які мобілізуються на фінансовому ринку, свідчить про використання **зовнішніх джерел**.

Грошові надходження відіграють значну роль у процесі кругообігу фінансових ресурсів. Відшкодовуючи витрати і забезпечуючи певний прибуток, вони створюють економічні передумови для нового циклу виробництва і його розвитку.

**Операційна діяльність** – це основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, крім інвестиційної і фінансової. Операційна діяльність, як правило, є основним джерелом грошових надходжень підприємства.

Грошові надходження від операційної діяльності включають валові доходи (виручку) від реалізації продукції та інші операційні доходи.

**Інвестиційна діяльність** – це сукупність операцій по придбанню й продажу довгострокових (необоротних) активів, а також довгострокових фінансових інвестицій, які не є еквівалентами грошових коштів.

Рух грошових коштів у результаті інвестиційної діяльності визначається за заміною статей балансу «Необоротні активи» та «Поточні фінансові інвестиції».

Інвестиційна діяльність дозволяє підприємству одержувати **грошові надходження**:

- продажі акцій чи боргових зобов'язань інших підприємств;
- від продажу основних фондів, нематеріальних активів і майнових комплексів;
- реалізації нематеріальних активів;
- реалізації цінних паперів і інших довгострокових фінансових інвестицій, одержання відсотків і дивідендів.

**Доходи від фінансових інвестицій включають:**

- доходи від участі в капіталі;
- інші фінансові доходи.

**Доходи від участі в капіталі** – це доходи від інвестицій, вкладених в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких ведеться за методом участі в капіталі. Це є метод обліку інвестицій, за яким балансова вартість інвестицій збільшується або зменшується на суму збільшення або зменшення частки інвестора у власному капіталі об'єкта інвестування.

**Доходи від інвестицій в асоційовані підприємства** включає доходи, пов'язані зі збільшенням частки інвестора в чистих активах об'єкта інвестування, зокрема внаслідок одержання асоційованими підприємствами прибутку або збільшення власного капіталу, викликаного іншими подіями (напр., переоцінкою необоротних активів чи інвестицій).

Аналогічно визначаються доходи від спільної діяльності та інвестицій у дочірні підприємства.

**Інші фінансові доходи** – це доходи, які з'являються в ході фінансової діяльності й не включаються в доходи від участі в капіталі, а саме:

- дивіденди, отримані від інших підприємств, які не є асоційованими, спільними або дочірніми;
- відсотки, що отримані за фінансовими інвестиціями у боргові цінні папери;
- доходи від реалізації фінансових інвестицій;
- доходи від реалізації необоротних активів.

Витрати від інвестиційної діяльності (інвестиції) спрямовуються на: придбання акцій і боргових зобов'язань інших підприємств, а також пайових внесків у спільні підприємства;

придбання нематеріальних активів і майнових комплексів тощо.

**Рух грошових коштів у результаті фінансової діяльності.**

**Фінансова діяльність** характеризується сукупністю операцій, які приводять до зміни величини і (або) складу власного й позикового капіталу.

Рух грошових коштів у результаті фінансової діяльності визначається в результаті аналізу зміни статей балансу «Власний капітал», «Забезпечення наступних витрат і платежів», «Довгострокові зобов'язання», «Поточні зобов'язання».

**Грошові потоки від фінансової діяльності** – це операції по короткостроковому фінансуванню підприємства: реалізація й викуп акцій; облігаційні позики і їх погашення; валютні операції; погашення зобов'язань за векселями і заставами (при іпотечному кредитуванні) тощо.

Грошові виплати за фінансовою діяльністю включають погашення позик, виплату дивідендів, погашення заборгованості за довгостроковими орендними зобов'язаннями.

**Фінансове планування або бюджетування** – це діяльність з складання бюджетів грошових коштів на наступні періоди.

Прогнозування руху грошових потоків здійснюється за допомогою касового плану, основною метою якого є визначення моменту і обсягу потреби в фінансуванні для того, щоб вибрати оптимальне джерело фінансових ресурсів, або прийняти рішення про інвестування надлишку коштів.

**Касовий план (cash budget)** – прогноз майбутніх грошових потоків, обумовлених грошовими надходженнями і виплатами, зазвичай щомісячний. Складається за видами діяльності (рис 9.6).

### **Звіт про рух грошових коштів (statement of cash flows)**

**Чистий грошовий потік** – різниця між загальною сумою грошових надходжень і виплат.

Показник Cash-flow почав використовуватися в 50-х роках ХХ століття американськими аналітиками при аналізі цінних паперів та звітності підприємств. Чистий рух грошових коштів у результаті операційної діяльності

прийнято позначати як операційний Cash-flow, чистий рух коштів від інвестиційної діяльності – як інвестиційний Cash-flow. Різниця між вхідними та вихідними потоками в рамках фінансової діяльності (у вузькому розумінні) – Cash-flow від фінансової діяльності.



**Рис. 9.6. Порядок бюджетування для виробничого підприємства**

Чистий Cash-flow (рух грошових коштів) по підприємству за звітний період розраховується як арифметична сума Cash-flow від усіх видів діяльності. Він дорівнюватиме приросту грошових коштів та їх еквівалентів за означений період.

Основою розрахунку загального Cash-flow є операційний Cash-flow, який характеризує величину чистих грошових потоків, що утворюються в результаті операційної діяльності, тобто частину виручки від реалізації, яка

залишається в розпорядженні підприємства в певному періоді після здійснення всіх грошових видатків операційного характеру. Наявність операційного Cash-flow характеризує здатність підприємства:

- ✓ фінансувати інвестиції за рахунок внутрішніх фінансових джерел;
- ✓ погашати фінансову заборгованість;
- ✓ виплачувати дивіденди.

Операційний Cash-flow та загальну суму грошових надходжень у рамках інвестиційної діяльності можна розглядати як внутрішнє джерело фінансування.

Серед економістів до цього часу немає єдності щодо методології визначення Cash-flow. Класичний спосіб розрахунку операційного Cash-flow полягає в тому, що до чистого прибутку підприємства (після оподаткування) за визначений період додаються амортизаційні відрахування, нараховані у цьому самому періоді, та приріст забезпечень.

Якщо від «класичного» (брютто) Cash-flow відняти суму нарахованих дивідендів, то одержимо – нетто Cash-flow. Однак при використанні цього підходу до визначення чистого грошового потоку не враховуються зміни у складі поточних активів та пасивів, які також суттєво впливають на величину грошових коштів підприємства.

**На практиці поширення набули два основні методи розрахунку Cash-flow від операційної діяльності:**

**1. Прямий метод**, при використанні якого чистий грошовий потік (Cash-flow) від операційної діяльності розраховується як різниця між вхідними та вихідними грошовими потоками, що мають безпосереднє відношення до операційної діяльності підприємства. До вхідних грошових потоків належать: грошові надходження від продажу товарів у звітному періоді; погашення дебіторської заборгованості; інші грошові надходження від операційної



діяльності (від реалізації оборотних активів, операційної оренди активів тощо). До вихідних грошових потоків належать грошові видатки на покриття витрат, які включаються у собівартість продукції, адміністративних витрат, витрат на збут, інших витрат у рамках операційної діяльності, а також податки на прибуток та проценти за користування позичками.

**2. Непрямий метод.** Вихідною величиною при використанні цього методу є фінансові результати від операційної діяльності. Здійснюється зворотний до прямого методу розрахунок: операційні прибутки (збитки) коригуються на статті доходів (зменшуються) і витрат (збільшуються), які не впливають на обсяг грошових засобів (амортизація, забезпечення наступних витрат і платежів), а також на суму змін в оборотних активах та поточних зобов'язань, що пов'язані з рухом коштів у рамках операційної діяльності та сплатою процентів за користування позичками.

**Рух грошових коштів** – надходження і вибуття грошових коштів та їх еквівалентів. Зміст і форма звіту про рух грошових коштів та загальні вимоги до розкриття його статей визначаються Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 4.

**На основі інформації, яка міститься у звіті, можна дійти висновків про:**

- чистий рух грошових коштів (Cash-flow) протягом звітного періоду в результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності;
- суми надходжень і видатків, що виникають у результаті цих видів діяльності;
- величину інвестиційних вкладень підприємства у звітному періоді та рівень їх фінансування за рахунок внутрішніх фінансових джерел;
- обсяг фінансових ресурсів, які підприємство залучило із зовнішніх джерел:

- зміну ліквідних засобів протягом звітного періоду. Для правильного тлумачення показників звітності фінансист повинен розуміти причинно-наслідкові взаємозв'язки, які існують між окремими формами звітності.

### ***3. Фінансові інвестиції підприємств. Оцінка вартості бізнесу.***

Одним з найважливіших завдань фінансових служб на підприємстві є визначення найефективніших напрямів вкладення залученого капіталу.

Загалом **інвестиції** – це всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект,

Приймаючи рішення щодо вкладання коштів у той чи інший об'єкт інвестицій, потенційні інвестори повинні визначитися з такими основними питаннями:

- 1) цілі інвестування;
- 2) сума коштів, яку вони можуть інвестувати;
- 3) строки, на які кошти можуть бути заморожені в інвестиційні вкладення;
- 4) собівартість окремого об'єкта інвестицій;
- 5) сума доходів (процентів, дивідендів), на яку вони можуть розраховувати, вклавши кошти в об'єкт інвестицій;
- 6) можливі вигоди та доходи від альтернативного використання капіталу;
- 7) ризики, пов'язані з інвестуванням;
- 8) ліквідність фінансових інвестицій, тобто швидкість і спроможність їх трансформації у грошові кошти.

**Інвестиції здебільшого класифікуються за такими ознаками:**

- об'єктами вкладення (фінансові та реальні);
- строками інвестування (короткострокові, довгострокові);
- характером участі в інвестиційному процесі (прямі, непрямі).

Діяльність фінансиста зосереджена переважно на управлінні фінансовими інвестиціями. Під фінансовими інвестиціями розуміються активи, які утримуються підприємством з метою збільшення прибутку (процентів, дивідендів тощо), зростання вартості капіталу або інших вигод для інвестора.

Фінансові вкладення можуть бути довго - і короткострокові. Розрізняють також вкладення у корпоративні права інших підприємств і вкладення в боргові фінансові інструменти тощо.

**До основних цілей здійснення фінансових інвестицій підприємств належать:**

- одержання прибутку (як правило, довгострокові фінансові інвестиції);
- поглинання чи здобуття контролю над підприємством конкурентом, у т. ч. з метою його ліквідації;
- створення інтегрованих корпоративних структур (концернів, холдингів);
- поліпшення фінансово-господарських зв'язків з постачальниками сировини (матеріалів, комплектуючих тощо) та споживачами готової продукції;
- диверсифікація діяльності та одержання доступу до певного сегмента ринку;
- збереження ліквідних резервів (як правило, поточні фінансові інвестиції).

**Доходи, отримані підприємством від здійснення фінансових інвестицій, відображаються у звіті про фінансові результати за такими позиціями:**

- дохід від участі в капіталі – дохід, отриманий від інвестицій в асоційовані, спільні або дочірні підприємства, облік яких ведеться за методом участі в капіталі;

- інші фінансові доходи – дивіденди, проценти, сума збільшення балансової вартості інвестицій та інші доходи, отримані від фінансових інвестицій (крім доходів, які обліковуються за методом участі в капіталі);

- інші доходи – дохід від реалізації фінансових інвестицій. Витрати та збитки від фінансових інвестицій у звіті про фінансові результати відображаються за статтями:

- втрати від участі в капіталі – збиток, спричинений інвестиціями в асоційовані, дочірні та/або спільні підприємства (зменшення балансової вартості інвестицій);

- інші витрати – собівартість реалізації фінансових інвестицій; втрати від уцінки інвестицій, сума зменшення балансової вартості інвестицій; втрати від зменшення корисності (вартості) вкладень відображаються з одночасним зменшенням балансової вартості фінансових інвестицій.

Для успішної реалізації підприємствами інвестиційних проектів доцільно впроваджувати так званий інвестиційний контролінг, який включає планування інвестицій, узгодження та затвердження інвестиційних проектів, супроводження проектів і поточне рапортування про проміжні результати їх виконання, а також інвестиційний контроль.

Під довгостроковими фінансовими інвестиціями розуміються фінансові інвестиції на період понад один рік, а також усі інші інвестиції, котрі не можуть бути вільно реалізовані у будь-який момент.

**Об'єктами довгострокового фінансового інвестування можуть бути:**

- цінні папери, які засвідчують право власності (акції);
- цінні папери, що засвідчують відносини позички (облігації, ощадні та інвестиційні сертифікати, векселі);
- облігації державних та місцевих позик;
- вкладення в статутний капітал інших підприємств, створених на території країни та за кордоном.

**Довгострокові фінансові інвестиції в балансі підприємства-інвестора відображаються за такими позиціями:**

- довгострокові фінансові інвестиції, котрі обліковуються за методом участі в капіталі,
- інші фінансові інвестиції.

**До складу довгострокових фінансових інвестицій, що обліковуються за методом участі в капіталі, належать:**

- інвестиції в асоційовані підприємства – підприємства, в яких інвестору належить блокувальний (понад 25 %) пакет акцій (голосів) і яке не є дочірнім або спільним підприємством інвестора;
- вкладення у дочірні підприємства – підприємства, що перебувають під контролем материнського (холдингового) підприємства (контроль – вирішальний вплив на фінансову, господарську і комерційну політику підприємства з метою одержання вигод від його діяльності). При з'ясуванні питання про віднесення підприємства до категорії дочірніх вирішальну роль відіграє ступінь впливу інвестора при прийнятті рішень стосовно ключових питань господарської діяльності об'єкта інвестування;
- вкладення в спільну діяльність – господарська діяльність зі створенням юридичної особи, яка є об'єктом спільного контролю двох або більше сторін відповідно до письмової угоди між ними.

До інших довгострокових фінансових інвестицій належать усі інші фінансові вкладення, які можуть бути об'єктами інвестування: облигації, вкладення в корпоративні права підприємств, які не належать до вище перелічених, тощо.

Під поточними фінансовими інвестиціями розуміються фінансові інвестиції на термін, що не перевищує один рік, які можуть бути вільно реалізовані в будь-який момент (крім інвестицій, котрі є еквівалентами грошових коштів).

У балансі поточні фінансові інвестиції відображаються в складі оборотних активів підприємства за статтею «Поточні фінансові інвестиції». До цього виду інвестицій належать вкладення підприємством тимчасово вільних коштів у банківські депозити, короткострокові цінні папери та інші дохідні фінансові інструменти з метою формування ліквідних резервів та одержання доходів. Поточне фінансове інвестування може здійснюватися також у рамках політики рефінансування дебіторської заборгованості.

Поточними фінансовими інвестиціями, крім того, вважаються векселі, якщо вони використовуються як цінний папір. Зокрема, за позицією «поточні фінансові інвестиції» можуть бути відображені векселі, що придбаваються нижче за номінальну вартість з метою зарахування кредиторської заборгованості в сумі номіналу векселя.

Управління поточними фінансовими вкладеннями слід узгоджувати із політикою оптимізації залишків грошових коштів на банківських рахунках та формування резервів ліквідності. Тут фінансисту у пригоді можуть стати широко відомі в світі моделі управління вільними залишками грошових коштів на поточних рахунках: модель Баумоля, модель Міллера-Орра та модель Баранека. Згідно з цими моделями рішення щодо обсягів та кількості

операцій у рамках поточних інвестицій слід приймати, враховуючи такі чинники:

- прогнозовані доходи від поточних фінансових інвестицій;
- накладні витрати, пов'язані із здійсненням інвестицій і дезінвестицій;
- величину втрачених доходів у разі зберігання залишків коштів на рахунку в банку (за відсутності інвестицій).

Серед численних методів і прийомів аналізу доцільності вкладень у ті чи інші об'єкти фінансових інвестицій виокремлюють дві основні групи методів. Перша призначена для оцінки інвестицій в активи з фіксованою ставкою дохідності та визначеним строком їх утримання. До таких об'єктів інвестування належать вкладення в облігації з фіксованим процентом, привілейовані акції, депозитні сертифікати, векселі тощо. Друга група методів призначена для оцінки фінансових вкладень з чітко невизначеною нормою прибутковості та строками інвестування, якими є насамперед інвестиції в акції, інші види корпоративних прав.

При прийнятті інвестиційних рішень інвестори порівнюють очікувані доходи від вкладання коштів у даний об'єкт капіталовкладень, з доходами від інших, альтернативних можливостей інвестування. При цьому розрізняють два основні підходи до оцінки інвестицій:

- статичний аналіз: усі показники, які характеризують об'єкт інвестування, розглядаються в короткостроковому періоді; при розрахунках використовуються величини, зафіксовані в певний проміжок часу (факт зміни вартості грошей у часі не враховується);
- динамічний аналіз: показники аналізуються в динаміці, з урахуванням зміни вартості грошей у часі за ряд періодів.

При оцінці фінансових інвестицій здебільшого використовують методи, які дають можливість дослідити показники, що характеризують об'єкт

інвестицій у динаміці. До основних з таких методів належать: метод дисконтування майбутніх доходів та метод внутрішньої норми прибутковості.

**Вартість бізнесу** – це вартість діючого підприємства або вартість 100% корпоративних прав у діловому підприємстві. Необхідність оцінки вартості підприємства виникає в основному у таких випадках:

- під час інвестиційного аналізу у ході прийняття рішень про доцільність інвестування коштів у те чи інше підприємство, у т. ч. при здійсненні операцій М&А (поглинання і приєднання);
- у ході реорганізації підприємства (мета оцінки – визначення бази для складання передавального чи розподільного балансу, а також для встановлення пропорцій обміну корпоративних прав);
- у разі банкрутства та ліквідації підприємства (оцінка проводиться з метою визначення вартості ліквідаційної маси);
- у разі продажу підприємства як цілісного майнового комплексу (мета оцінки - визначення реальної ціни продажу майна);
- у разі застави майна та при визначенні кредитоспроможності підприємства (мета оцінки – визначити реальну вартість кредитного забезпечення);
- у процесі санаційного аудиту при визначенні санаційної спроможності (оцінка вартості майна проводиться з метою розрахунку ефективності санації);
- під час приватизації державних підприємств (метою оцінки є визначення початкової ціни продажу об'єкта приватизації).

Організаційне, методичне та практичне забезпечення проведення оцінки вартості підприємств здійснюють особи, що займаються професійною оцінною діяльністю – оцінювачі та суб'єкти оцінної діяльності.



З метою вироблення уніфікованих підходів до методології та порядку проведення оцінювання в 1981 р. був створений Міжнародний комітет зі стандартів оцінки вартості майна. Ним було розроблено ряд стандартів оцінювання:

- МСО 1 «Ринкова вартість як ба »а оцінки»;
- МСО 2 «Бази оцінки, відмінні від ринкової вартості»;
- МСО 3 «Оцінка з метою фінансової звітності та суміжної документації»;
- МСО 4 «Оцінка забезпечення позики, застави і боргових зобов'язань»;
- Правило № 1 «Концепція оцінки діючого підприємства»;
- Правило № 2 «Врахування шкідливих і токсичних речовин під час оцінки»;
- Правило № 3 «Оцінка основних виробничих засобів, машин та устаткування»;
- Правило № 4 «Оцінка бізнесу».

Вітчизняним законодавством при оцінці вартості майна та підприємства в цілому рекомендовано керуватися Законом України «Про оцінку майна, майнових прав і професійну оціночну діяльність в Україні», методикою оцінки вартості майна під час приватизації, положеннями (національними стандартами) експертної оцінки, нормативними актами Фонду державного майна.

У літературних джерелах, нормативних актах наводяться численні принципи, яких слід дотримуватися при здійсненні оцінки вартості підприємства. До основних з них слід віднести такі:

- принцип заміщення – полягає в тому, що покупець не заплатить за об'єкт більше, ніж існуюча мінімальна ціна за майно з аналогічною корисністю;

- принцип корисності – зводиться до того, що об'єкт має вартість лише тоді, коли він є корисним для потенційного власника (корисність може бути пов'язана з очікуванням майбутніх доходів чи інших вигод);

- принцип очікування – інвестор, плануючи вкласти кошти в об'єкт сьогодні, очікує отримати грошові доходи від об'єкта в майбутньому;

- принцип зміни вартості – говорить про те, що вартість об'єкта оцінки постійно змінюється в результаті зміни внутрішнього стану та дії зовнішніх факторів;

- принцип ефективного використання – полягає в тому, що з усіх можливих варіантів експлуатації об'єкта обирається той, що забезпечує найефективніше використання його функціональних характеристик, а отже, приносить найбільшу вартість;

- принцип розумної обережності оцінок – зводиться до того, що під час оцінки оцінювач повинен критично (із розумним упередженням) ставитися до всієї інформації, що стає йому відомою від адміністрації об'єкта оцінки, і, по можливості, перевіряти цю інформацію, звертаючись до незалежних джерел;

- принцип альтернативності оцінок – полягає у необхідності використання різних методів оцінки та порівняння показників вартості, отриманих у результаті застосування альтернативних методів.

Важливим елементом оцінки вартості підприємства є визначення вартості капіталу, який є в його розпорядженні. Це поняття характеризує ціну залучення підприємством фінансових ресурсів. Вартість капіталу підприємства рекомендується розраховувати на основі використання так званої моделі середньозваженої вартості капіталу – WACC:

$$WACC = K_{BK} \frac{BK}{K} + K_{ПК} \frac{ПК}{K} \dots\dots\dots(9.4)$$

де  $K_{вк}$  – очікувана ставка вартості власного капіталу;

$K_{пк}$  – очікувана ставка вартості позичкового капіталу;

$K$  – сума капіталу підприємства;

$BK$  – сума власного капіталу;

$ПК$  – сума позичкового капіталу.

Середньозважена вартість капіталу показує середню дохідність, якої очікують (вимагають) капіталодавці (власники та кредитори), вкладаючи кошти в підприємство. Вона залежить від структури капіталу, а також ціни залучення капіталу від власників і кредиторів.

Очікувана ставка вартості позичкового капіталу визначається на основі аналізу фінансових відносин підприємства з його кредиторами і включає всі витрати, пов'язані із залученням позичкового капіталу, в т. ч. процентні платежі, дизажію, різного роду збори тощо. Ця ставка може відповідати кредитній ставці, за якою підприємство залучає (чи може залучити) кредити. За наявності відповідних розрахункових даних ставка вартості позичкового капіталу може обчислюватися за методом внутрішньої норми прибутковості (IRR).

Перед фінансистами досить часто постає питання, як розрахувати вартість позичкового капіталу в частині забезпечення наступних витрат і платежів, поточних зобов'язань за розрахунками тощо, на які не нараховуються проценти (та інші платежі) за їх користування. Можливі два варіанти вирішення цієї проблеми:

- згадані складові позичкового капіталу не враховуються при визначенні WACC, тобто в процесі розрахунків загальна сума капіталу зменшується на ці позиції;

- урахування зазначених позицій на рівні з іншими фінансовими зобов'язаннями, при цьому застосовується нульова ставка залучення цієї частини капіталу.

Серед можливих способів розрахунку очікуваної ставки вартості власного капіталу можна розглядати такі:

- модель оцінки капітальних активів (САРМ), за якої слід скористатися інформацією щодо значення  $\beta$ -коефіцієнта, безризикової процентної ставки та середньої дохідності на ринку;

- суб'єктивна оцінка: проценти за довгостроковими облігаціями або депозитними вкладками плюс надбавка за специфічні ризики, характерні для даного підприємства (галузі);

- використання показника, оберненого до відношення ринкового курсу до чистого прибутку на одну акцію;

- модель приросту дивідендів (модель Гордона), згідно з якою ціна залучення власного капіталу визначається як відношення прогнозованої суми дивідендів на наступний рік до курсу акцій, скоригованого на величину приросту дивідендів.

В контексті оцінки вартості підприємства особливе значення показника середньозваженої вартості капіталу (WACC) полягає в тому, що він може використовуватися як ставка дисконтування для приведення майбутніх доходів до теперішньої вартості.

У зарубіжній та вітчизняній практиці оцінки вартості майна найбільшого поширення дістали три методичні підходи до оцінки вартості підприємства:

- заснований на оцінці потенційних доходів підприємства;
- майновий (витратний);
- ринковий.

Оцінка вартості підприємства з використанням дохідного підходу ґрунтується на визначенні теперішньої вартості очікуваних вигод (доходів, грошових потоків) від володіння корпоративними правами підприємства. В основі підходу лежить теза, що метою вкладання капіталу інвестором у купівлю підприємства передусім є отримання стабільних доходів. У рамках цього підходу виокремлюють два основні методи:

- дисконтування грошових потоків;
- визначення капіталізованої вартості доходів.

Метод дисконтування грошових потоків (DCF)

Згідно з методом дисконтування грошових потоків вартість об'єкта оцінки прирівнюється до сумарної теперішньої вартості майбутніх чистих грошових потоків (Cash-flow) або дивідендів, які можна отримати в результаті володіння підприємством, зменшеної на величину зобов'язань підприємства та збільшеної на вартість надлишкових активів.

**Надлишкові активи** – це активи підприємства, що в даний час не використовуються ним для отримання фінансового результату та застосування яких на даному підприємстві у зазначений спосіб і належним чином є фізично неможливим або економічно неефективним. Такого роду активи оцінюються, виходячи з найкращого альтернативного варіанта їх використання.

$$ВП_H = \sum_{t=1}^n \frac{FCF_t}{(1+r)^t} + \frac{ЗВП}{(1+r)^t} + НА - ПК \dots\dots\dots(9.5)$$

де  $ВП_H$  – чиста (нетто) вартість підприємства на дату оцінки;

$FCF_t$  – сумарна величина операційного та інвестиційного Cash-flow в періоді  $t$ ;

*ЗВП* – залишкова вартість підприємства в періоді *n*;

*НА* – надлишкові активи; *r* – коефіцієнт, який характеризує ставку дисконтування.

### **Метод капіталізації доходів**

Цей метод досить часто застосовується з метою перевірки достовірності оцінки, проведеної за методом DCF.

У разі стабільних доходів, для оцінки рекомендується використовувати формулу (8.6) так званої довічної ренти:

$$ВП_k = \frac{\Pi}{K_{BK}} \dots\dots\dots(9.6)$$

де *ВPk* – вартість підприємства за методом капіталізації доходу;

*Π* – очікувані доходи підприємства, які підлягають капіталізації;

*KBK* – ставка капіталізації (дорівнює ставці вартості власного капіталу).

Якщо передбачаються стабільні темпи приросту (*g*) доходів підприємства, то суму капіталізації рекомендується розраховувати за такою формулою (9.7):

$$ВП_k = \frac{\Pi}{K_{BK} - g} \dots\dots\dots(9.7)$$

При застосуванні методів DCF та капіталізації доходів у звіті про експертну оцінку вартості підприємства, окрім стандартних характеристик підприємства, слід відобразити такі позиції:

- короткий опис застосовуваної методики;
- обґрунтування прогностного періоду;
- обґрунтування величини залишкової вартості підприємства;

- прогнози розрахунки майбутніх доходів (відповідно DCF);
- обґрунтування коефіцієнта дисконтування (ставки капіталізації).

Майновий (витратний) підхід

Згідно з майновим підходом вартість підприємства розраховується як сума вартостей усіх активів (основних засобів, запасів, вимог, нематеріальних активів тощо), що складають цілісний майновий комплекс, за мінусом зобов'язань. Основним джерелом інформації за даного підходу є баланс підприємства.

Оцінка вартості підприємства на основі ринкового підходу

В рамках ринкового підходу найуживанішими методами вважаються методи:

- зіставлення мультиплікаторів;
- порівняння продажів (транзакцій).

Метод зіставлення мультиплікаторів дає змогу оцінити вартість підприємств на основі зіставлення значень окремих показників аналогічних підприємств. Метод ґрунтується на тезі про рівність окремих мультиплікаторів, розрахованих для підприємств-аналогів. Алгоритм розрахунку ринкової вартості підприємства за цим методом є таким (формула 9.8):

$$ВПМ = П_о \times М \dots \dots \dots (9.8)$$

де *ВПМ* – вартість підприємства, розрахована на основі зіставлення мультиплікаторів;

*П<sub>о</sub>* – значення показника, що порівнюється (чиста виручка, прибуток, CF тощо), на оцінюваному підприємстві;

$M$  – мультиплікатор (розраховується з використанням даних підприємства-аналога).

**Як мультиплікатори здебільшого використовують такі показники:**

- відношення ціни (корпоративних прав чи підприємства) до чистої виручки від реалізації;
- відношення ціни підприємства до операційного Cash-flow;
- відношення ціни до чистого прибутку;
- відношення ринкового курсу корпоративних прав до балансового.

До переваг методів порівняння та зіставлення мультиплікаторів слід віднести те, що вони дають можливість одержати реальну ринкову вартість оцінюваного майна. Недоліки методів оцінки за ринковим підходом зумовлені тим, що вони не враховують вартість потенційних прибутків, які можна отримати, експлуатуючи об'єкт оцінки. Саме тому в деяких випадках результати оцінки підприємства за згаданими методами доцільно зіставляти з вартістю підприємства, розрахованою за методом капіталізованої вартості чи дисконтування грошових потоків.

Проблематика використання методів оцінки в рамках ринкового підходу зумовлена тим, що в Україні реальні ціни купівлі-продажу підприємств в офіційній статистиці відображаються досить рідко, а фондовий ринок не досить розвинутий.

### **Запитання та завдання для самоконтролю**

1. Економічна сутність капіталу підприємства.
2. Зміст та основні завдання фінансової діяльності суб'єктів господарювання.
3. Економічний зміст понять інвестиційна, операційна та фінансова



діяльність.

4. Наведіть приклади руху коштів у результаті інвестиційної, операційної та фінансової діяльності.

5. Зміст та основні цілі фінансового менеджменту.

6. Основні функціональні блоки фінансового менеджменту.

7. Класифікація форм фінансування.

8. Критерії прийняття фінансових рішень.

9. На які критерії треба звернути увагу при виборі організаційно-правової форми ведення бізнесу.

10. Наведіть способи оподаткування приватних підприємців.

11. Особливості створення, фінансування та відповідальності ТОВ.

12. Особливості організації фінансово-господарської діяльності АТ.

13. Форми реструктуризації підприємств.

14. Цілі та умови укрупнення підприємства.

15. Визначення понять злиття, приєднання, поглинання.

16. Цілі та шляхи розукрупнення підприємства.

17. Реорганізація, без зміни розміру підприємства.

## **ТЕМА 10. Фінансово-економічна складова діяльності навчальних закладів**

### **План**

1. Основні поняття та принципи фінансової діяльності навчальних закладів.
2. Організація фінансового планування навчальних закладів.

#### ***1. Основні поняття та принципи фінансової діяльності навчальних закладів***

Фінансово-економічна діяльність навчальних закладів – це система форм і методів, які використовуються для фінансового забезпечення функціонування закладів та досягнення ними поставлених цілей.

З практичної точки зору це фінансова робота, що забезпечує виконання поточних завдань навчального закладу, збільшення доходів для розвитку матеріально-технічної бази та розвитку нових проектів в освіті та науці.

Навчальні заклади – дошкільні, позашкільні, загальноосвітні, професійно-технічні, вищі навчальні заклади, заклади

післядипломної освіти, підвищення кваліфікації та перепідготовки, методичні установи, інші установи та заклади системи освіти, що діють згідно із затвердженими положеннями, мають окремо визначений в установленому порядку ліцензований обсяг.

Вищі навчальні заклади, повністю чи частково фінансовані з державного або місцевого бюджету, є бюджетними установами.

Згідно з положеннями Бюджетного кодексу України державні навчальні заклади, як бюджетні установи:

- ✓ не мають права здійснювати запозичення у будь-якій формі або надавати за рахунок бюджетних коштів позички юридичним та фізичним особам, крім випадків, передбачених законом про Державний бюджет України;
- ✓ повинні складати кошторис, що є основним плановим документом бюджетної установи, який надає повноваження на отримання доходів і здійснення видатків, визначає обсяг і спрямування коштів для виконання бюджетною установою своїх функцій та досягнення цілей, визначених на бюджетний період відповідно до бюджетних призначень;
- ✓ беруть бюджетні зобов'язання та здійснюють видатки тільки в межах бюджетних асигнувань, встановлених кошторисами;
- ✓ здійснюють розрахунково-касове обслуговування в органах Державного казначейства;
- ✓ ведуть бухгалтерський облік та складають звітність відповідно до правил та форм, встановлених Державним казначейством за погодженням з Міністерством фінансів України.

Фінансову діяльність навчальних закладів спрямовано на вирішення таких основних завдань:

- ✓ фінансове забезпечення поточної виробничо-господарської діяльності закладу;
- ✓ пошук резервів збільшення доходів, платоспроможності та розвитку закладу;
- ✓ виконання фінансових зобов'язань перед суб'єктами господарювання;
- ✓ мобілізація фінансових ресурсів в обсязі, необхідному для фінансування виробничого й соціального розвитку, збільшення власних надходжень;
- ✓ контроль за ефективним, цільовим розподілом та використанням фінансових ресурсів.

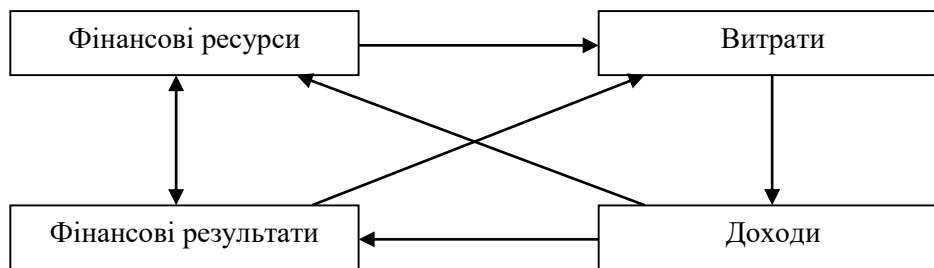
- ✓ Фінансова робота навчального закладу як і будь-якого підприємства здійснюється за такими основними напрямками:
- ✓ фінансове прогнозування та планування – визначається загальна потреба у грошових коштах для забезпечення нормальної виробничо-господарської діяльності та можливість одержання таких коштів, складається фінансовий план підприємства.;
- ✓ аналіз та контроль виробничо-господарської діяльності – це діагноз фінансового стану, який допомагає виявити недоліки, виявити та мобілізувати внутрішньогосподарські резерви, збільшити доходи, зменшити витрати, поліпшити фінансово-господарську діяльність у цілому, а також вжити заходів для усунення та попередження порушень в подальшому;
- ✓ оперативна, поточна фінансово-економічна робота спрямовується на практичне втілення фінансового забезпечення діяльності навчального закладу. її зміст полягає:
  - в постійній роботі із споживачами послуг стосовно розрахунків за послуги закладу;
  - у своєчасних розрахунках за поставлені товарно-матеріальні цінності та послуги з постачальниками для забезпечення функціонування закладу;
  - в забезпеченні своєчасної сплати податків, інших обов'язкових платежів у бюджет та цільові фонди;
  - у своєчасному проведенні розрахунків по заробітній платі;
  - в ефективному управлінні фінансовими та матеріальними ресурсами закладу.

Фінансова діяльність підприємств може бути організована трьома методами, а саме:

- комерційний розрахунок;
- неприбуткова діяльність;
- кошторисне фінансування.

Відмінність між окремими методами полягає у схемі організації фінансової діяльності, тобто у встановленні взаємозалежності між фінансовими ресурсами і джерелами їх формування, доходами, витратами і фінансовими результатами.

Основний метод фінансової діяльності комерційних підприємств – комерційний розрахунок. При ньому фінансова діяльність будується за такою схемою (рис. 10.1.):



**Рис. 10.1. Будова фінансової діяльності**

Визначальну роль у формуванні фінансових ресурсів при цьому методі відіграють власні кошти, котрі покривають значну частину витрат, а також є забезпеченням отриманих кредитів. Бюджетні асигнування і надходження з цільових та централізованих фондів виконують допоміжну роль, а збалансування потреб у фінансових ресурсах здійснюється за допомогою кредиту. Метою діяльності є отримання прибутку, а відповідно збільшення вартості підприємства.

Комерційний розрахунок є раціональним і високоефективним методом фінансової діяльності. Він спонукає підприємство до пошуку достатніх і

дешевих фінансових ресурсів, раціонального їх розміщення, мінімізації витрат і максимізації доходів та прибутку. Комерційний розрахунок притаманний ринковій економіці. Саме він, а не ринкові відносини самі по собі, сприяє високоефективному господарюванню.

Комерційний розрахунок ґрунтується на таких принципах:

- повна господарська і юридична відокремленість;
- самоокупність;
- прибутковість;
- самофінансування;
- фінансова відповідальність.

На умовах комерційного розрахунку діють комерційні заклади освіти в Україні. Державні навчальні заклади діють як неприбуткові установи на умовах кошторисного фінансування.

Неприбуткова діяльність у цілому організована на такій самій основі, як і комерційний розрахунок, але за дещо обмеженою схемою (рис. 9.2.):



**Рис. 10.2. Схема організації неприбуткової діяльності**

Специфічною ознакою формування фінансових ресурсів є те, що досить часто воно здійснюється за рахунок спонсорських та інших надходжень, насамперед від засновників. Цей метод організації фінансової діяльності не передбачає принципу прибутковості. Головна мета функціонування неприбуткових підприємств, організацій та установ – забезпечення певних потреб суспільства, а не отримання прибутку. Відсутність прибутку дає змогу знизити рівень цін і зробити відповідні товари та послуги більш доступними.

На принципах неприбутковості можуть здійснювати свою діяльність установи соціальної сфери та підприємства муніципального господарства.

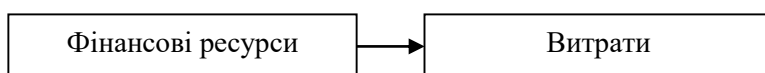
Виділення в умовах ринкової економіки неприбуткової діяльності є цілком логічним. Завжди є певні сфери, які або не можуть бути прибутковими і тому не цікавлять підприємницькі структури, або повинні бути доступними широким масам населення. Використання цього методу дає змогу поєднати в умовах ринку як досягнення основної мети підприємницької діяльності – отримання прибутку на основі комерційного розрахунку в прибуткових галузях, так і забезпечення соціально значущих потреб суспільства. Водночас цей метод, забезпечуючи зіставлення витрат і доходів, сприяє раціональному веденню господарської діяльності.

Неприбуткова діяльність ґрунтується на таких принципах:

- господарська і юридична відособленість;
- самоокупність;
- фінансова відповідальність.

Стосовно господарської і юридичної відособленості слід зазначити, що в цілому вона достатня для самостійного ведення фінансової діяльності. Разом з тим є певні обмеження. По-перше, з боку засновників, які визначають характер і напрями діяльності. По-друге, з боку держави, яка може регламентувати рівень витрат. Адже важливе не тільки встановлення самоокупності, а й рівня, на якому вона досягається. Рівень витрат повинен забезпечити доступність товарів і послуг.

Кошторисне фінансування полягає у забезпеченні витрат за рахунок зовнішнього фінансування. Воно здійснюється за такою схемою (рис. 10.3.):



**Рис. 10.3. Схема кошторисного фінансування**

Кошторисне фінансування може здійснюватися за двома напрямками: з бюджету і з централізованих фондів корпоративних об'єднань чи фондів підприємств. Установи, які фінансуються з бюджету на основі кошторису, називаються бюджетними. На внутрішньому кошторисному фінансуванні перебувають відособлені підрозділи підприємств і організацій, як правило, соціального призначення.

Кошторисне фінансування здійснюється за такими принципами:

- плановість;
- цільовий характер виділених коштів;
- виділення коштів залежно від фактичних показників діяльності установи;
- підзвітність.

Плановість означає, що фінансування здійснюється на підставі й у межах установленого плану. Плановим документом є кошторис (звідси і назва методу). Кошторис – це документ, у якому розраховані й затверджені планові витрати на відповідний плановий період (місяць, квартал, рік) чи відповідні заходи. Розрахунки планових витрат здійснюються, як правило, на основі нормативного методу. Складання кошторису ґрунтується на оперативності показників, які характеризують обсяги діяльності установи, та нормативах витрат за окремими статтями. Крім того, витрати можуть установлюватись на підставі статистичних розрахунків, виходячи з динаміки розвитку установи.

Сутність цільового характеру кошторисного фінансування полягає в тому, що виділені кошти можуть бути спрямовані тільки на цілі, передбачені кошторисом. При цьому в окремих випадках може надаватися право певного перерозподілу коштів між окремими статтями. Цільове призначення



асигнувань дає змогу головному розпоряднику коштів, що фінансує заклад, здійснювати контроль за їх раціональним і ефективним використанням.

Виділення коштів залежно від фактичних показників діяльності установи означає, що фінансування здійснюється за кошторисом, однак виходячи не з планових, а з фактичних значень оперативно-сітьових показників. Отже, фінансування здійснюється не автоматично за планом, а з урахуванням реальних потреб. Це дуже важливо, бо сприяє недопущенню завищення планових розрахунків для отримання більшого фінансування.

Підзвітність передбачає звітність організацій і установ, що перебувають на кошторисному фінансуванні, перед фінансуючими організаціями. При цьому встановлена відповідальність за порушення принципів і правил кошторисного фінансування. Необхідність контролю впливає з того, що цей метод фінансової діяльності не передбачає реальних стимулів і фінансової відповідальності за результати діяльності. Тому потрібен жорсткий і постійний фінансовий контроль за діяльністю таких організацій та установ.

В окремих випадках у межах одного підприємства чи організації може застосовуватись одночасно кошторисне фінансування і комерційна діяльність. Наприклад, у державних вищих закладах освіти студенти навчаються за рахунок бюджетних асигнувань і на платній основі. При цьому, як правило, ці напрями діяльності чітко розмежовуються.

Бюджетне фінансування може здійснюватися також за узагальненими нормативами, наприклад, у медичних закладах – за нормативом на одного жителя. Такий підхід означає послаблення цільового характеру бюджетних асигнувань, оскільки вони виділяються в загальній сумі, а їх розподіл за статтями витрат здійснює сама організація (установа).

Кошторисне фінансування як метод організації фінансової діяльності не включає достатніх стимулів до раціонального й ефективного господарювання.

Тому він застосовується в тих сферах, де важко забезпечити самокупність і прибутковість. Насамперед це установи соціальної сфери, які надають так звані безплатні послуги, тобто оплата здійснюється не отримувачем послуг, а державою чи за рахунок централізованих фондів.

### **1. Фінансове забезпечення освіти – процес спрямування фінансових ресурсів закладам, установам, організаціям і підприємствам системи освіти.**

Фінансування освіти здійснюється наступними методами:

- кошторисне фінансування закладів освіти;
- бюджетне фінансування закладів освіти на основі показника вартості навчання одного учня (студента);
- індивідуальна оплата навчання за рахунок власних доходів, грошових коштів юридичних осіб;
- спеціальні кредити для здобуття освіти;
- отримання спонсорських і добродійних внесків та пожертвувань;
- отримання додаткових доходів від різноманітних послуг неосвітнього характеру.

Система освіти і принципи державної політики у галузі освіти визначені у Законі України «Про освіту».

Видатки бюджетів за функціональною структурою класифікуються у відповідності до основних функцій держави.

Згідно до Бюджетної класифікації до даної групи видатків застосовується чотирьохзначний код, а самі видатки групуються за напрямками.

Видатки на освіту здійснюються за такими групами закладів і заходів:

Код Найменування

0900 Освіта

0910 Дошкільна освіта

0920 Загальна середня освіта

0930 Професійно-технічна освіта

0940 Вища освіта

0941 Вищі навчальні заклади 1 і 2 рівнів акредитації

0942 Вищі навчальні заклади 3 і 4 рівнів акредитації

0950 Після диплом на освіта

0960 Позашкільна освіта та заходи із позашкільної роботи з дітьми

0970 Програми матеріального забезпечення навчальних закладів

0980 Дослідження і розробки у сфері освіти

0990 Інші заклади та заходи у сфері освіти

Кошти виділяються з бюджету лише на здійснення діяльності, передбаченої статутними документами, не вважаються прибутком і не оподатковуються.

## **2. Джерела фінансування навчальних закладів:**

Головними джерелами фінансування витрат на освіту є:

- кошти державного та місцевого бюджетів;
- кошти юридичних і фізичних осіб, громадських організацій, фондів;
- спонсорські та добровільні внески і пожертвування;
- кошти галузей народного господарства, плата за додаткові освітні послуги та інші послуги, що надаються закладами освіти.

Основним джерелом фінансування діяльності державних навчальних закладів є кошти загального фонду бюджету, передбачені державним бюджетом, що виділяються на підготовку фахівців у межах державного замовлення та проведення науково-дослідних робіт.

Крім того, навчальні заклади формують спеціальний фонд, який створюється за рахунок коштів, одержаних за підготовку, перепідготовку,

підвищення кваліфікації фахівців, надання додаткових освітніх послуг за договорами з юридичними н фізичними особами; доходи від здачі в оренду приміщень, обладнання; безоплатні та благодійні внески юридичних і фізичних осіб; надходження за виконання наукових робіт за договорами з підприємствами, установами, організаціями й фізичними особами; інші доходи згідно з чинним законодавством.

### **3. Правові основи фінансово-економічної діяльності закладів освіти в Україні:**

Законодавство України щодо регулювання фінансово-економічної діяльності у сфері освіти:

- Конституція України;
- Бюджетний кодекс;
- Податковий кодекс;
- Кодекс Законів про Працю;
- Закон України «Про освіту»;
- Закон України «Про дошкільну освіту»;
- Закон України «Про загальну середню освіту»;
- Закон України «Про позашкільну освіту»;
- Закон України «Про професійно-технічну освіту»;
- Закон України «Про вищу освіту»;
- Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність»;
- Закон України «Про науково-технічну інформацію»;
- Постанови Кабінету Міністрів України щодо бюджетних відносин;
- Інше законодавчі та нормативно-правові акти.

Статут навчального закладу – правовий документ, що регламентує основні напрями діяльності закладу. Приймається за поданням Вченої ради загальними зборами (конференцією) трудового колективу.

Статут містить повну назву, юридичну адресу, джерела надходження та порядок використання коштів та майна ВНЗ, порядок звітності, контролю за здійсненням фінансово-господарської діяльності та інші відомості про навчальний заклад.

#### **4. Моделі фінансування вищих навчальних закладів у світі:**

1. Американська модель. Навчання повністю є платним. Однак рішення університету про вступ конкретної людини дає їй право на отримання пільгового кредиту в банку, повернення якого здійснюється лише після закінчення навчання. Вартість навчання, порівняно з Україною, величезна. Такий підхід стимулює конкретного студента отримати освіту, а не просто диплом. Причому освіту якісну, що гарантує успішну й ефективну професійну діяльність.

Бюджети, включаючи федеральний, штату, місцевий, за спеціально підготовленими проектами здійснюють інвестування університетів. Участь у таких інвестиціях беруть і донори, які, відгукуючись на відкритість діяльності вузу і не бажаючи переучувати запрошених спеціалістів, з великим бажанням допомагають університетам фінансово. При цьому дотримується жорсткий контроль за цільовим використанням інвестиційних коштів.

Ще одним серйозним напрямом-діяльності як вузу, так і викладачів і студентів виступає пошук програм для отримання грантів на здійснення конкретної освітньої чи наукової діяльності, що суттєво впливає на якість освітніх і наукових аспектів діяльності університету. Таким чином, реальний бюджет звичайного американського вузу має три основні складові, які і забезпечують його функціонування.

2. Європейська модель передбачає відсутність сплати за навчання для всіх студентів, уключаючи іноземців. Забезпечується однаковий доступ до якісного навчання, будується освітня піраміда з максимально великим

діаметром підвалин, Держава свідомо бере на себе тягар інвестицій для майбутнього. Але в основному цих коштів університету вистачає тільки на зарплату (причому у Франції Міністерство освіти безпосередньо сплачує контракти викладачам). Решта функціонування вузу забезпечується джерелами, аналогічними американському варіанту.

## ***2. Організація фінансового планування навчальних закладів.***

1. Головною метою розробки фінансової політики навчального закладу, як і будь-якого підприємства, є створення раціональної системи управління фінансовими ресурсами, здатної забезпечити стратегічні і тактичні завдання його діяльності. Визначення мети має індивідуальний зміст для кожного підприємства. Вона може виражатися у досягненні фінансової стійкості і платоспроможності, рентабельності активів і вкладеного капіталу тощо. Застосування фінансового, податкового і управлінського обліку та аналізу фінансово-господарської діяльності спрямовує управління на досягнення визначеної мети.

Сучасні умови господарювання вимагають переходу до управління фінансовими ресурсами на базі розробленої стратегічної мети відповідно до ринкових умов та пошук шляхів досягнення поставленої мети у межах прийнятої фінансової політики.

Фінансова політика являє собою цілеспрямоване застосування фінансів для вирішення довготермінових цілей та короткотермінових завдань, визначених статутними вимогами.

Зміст фінансової політики виражається у вирішенні таких завдань:

а) розробка оптимальної концепції управління фінансовими ресурсами, яка дозволяє забезпечити узгодження оптимального обсягу їх надходжень з одночасним захистом підприємницького ризику;

б) визначення основних напрямів використання фінансових ресурсів на поточний період та на перспективу;

в) фінансово-економічна діяльність суб'єктів господарювання, спрямована на досягнення поставленої мети з врахуванням реальних показників за даними фінансового аналізу, внутрішньогосподарської о контролю, оцінки реальних інвестиційних проектів та інших показників.

Виходячи з тривалості періоду і характеру вирішення завдань, фінансову політику поділяють на фінансову стратегію і фінансову тактику.

Фінансова стратегія – довготривалий курс фінансової політики, розрахований на перспективу (більше одного року), який передбачає вирішення великомасштабних завдань розвитку підприємства. У процесі її розробки прогнозують такі тенденції розвитку підприємства:

а) ріст обсягів виробництва і реалізації продукції (робіт, послуг);

б) відношення до конкурентної боротьби (наслідування лідера, завоювання лідерства), що відображається показниками рентабельності капіталу і реалізації;

в) зміцнення фінансового стану, уникнення банкрутства і великих фінансових втрат;

г) максимізація вартості (цінності) суб'єкта господарювання.

З позиції стратегії фінансової політики підприємства формуються конкретні цілі і завдання виробничої і фінансової діяльності та приймаються оперативні управлінські рішення.

Розробка фінансової стратегії включає такі найважливіші напрями:

а) розробка облікової, кредитної, цінової, дивідендної, інвестиційної і податкової політики;

б) управління основним і оборотним капіталом та кредиторською заборгованістю;

в) управління витратами, доходами і прибутком.

Складовою фінансової стратегії є перспективне фінансове планування, орієнтація на досягнення основних параметрів діяльності: обсягу і собівартості реалізації, прибутку і рентабельності, фінансової стійкості і платоспроможності.

На вирішення локальних завдань конкретного етапу розвитку підприємства шляхом своєчасної зміни способів організації фінансових зв'язків, перерозподілу фінансових ресурсів між видами витрат і структурними підрозділами спрямована фінансова тактика. За відносної стабільності фінансової стратегії досягнення поставленої мети фінансова тактика повинна відрізнятися гнучкістю, що зумовлюється змінами ринкової кон'юнктури. Стратегія і тактика фінансової політики тісно взаємопов'язані. Правильний вибір стратегії створює сприятливі можливості для вирішення тактичних завдань.

Реалізація фінансової політики забезпечується використанням фінансового механізму підприємства.

Фінансовий механізм підприємства являє собою систему економічних заходів (методів, інструментів і важелів), що функціонують в межах нормативно-правової регламентації, спрямованих на забезпечення обслуговування фінансовими ресурсами операційної, фінансової, інноваційної й інших видів діяльності, передбачених власною фінансовою



політикою. Фінансовий механізм підприємства включає визначену фінансовою політикою взаємодію фінансових методів (фінансове планування, ціноутворення, інвестування, фінансування, страхування, кредитування, стимулювання і контроль), фінансових інструментів (перспективне, поточне і оперативне фінансове планування, види цін. фінансові ресурси, грошовий капітал, ревізія, фінансові стимули, фінансові санкції тощо) та фінансових важелів, які конкретизують дію функціонування фінансового інструменту у фінансовому механізмі (баланс доходів і витрат, бізнес-план, цінові знижки і цінові надбавки, прибуток, внутрішній аудит, кредит, векселі, норми прискореної амортизації, страхові тарифи, норми штрафних санкцій, ліцензування, атестація, акредитація тощо) в межах нормативно-правового регламентування.

*1. Планування* відіграє значну роль у діяльності кожного підприємства. Визначення системи довгострокових цілей установи та вибір ефективних шляхів їх досягнення залежить від планування надходжень та витрат, що було і залишається одним із основних складових менеджменту.

Фінансове планування на підприємстві – це планування всіх його доходів і напрямків витрат коштів для забезпечення розвитку підприємства. Фінансове планування здійснюється за допомогою складання фінансових планів різного змісту і призначення в залежності від задач і об'єктів планування.

Основними завданнями фінансового планування на підприємстві є:

- забезпечення виробничої та інвестиційної діяльності фінансовими ресурсами;
- встановлення раціональних фінансових відносин із суб'єктами господарювання, банками, страховими компаніями;

- визначення шляхів ефективного вкладення капіталу;
- виявлення і мобілізація збільшення прибутку;
- здійснення контролю за утворенням та використанням платіжних засобів.

Фінансове планування у державному навчальному закладі передбачає складання кошторису шляхом планування доходів і статей витрат коштів для забезпечення виконання основних завдань навчального закладу. При плануванні витрат державного навчального закладу за основу беруться нормативи витрат за кожною статтею кошторису. Планування розпочинається із складання бюджетної пропозиції.

Планування видатків навчальних закладів здійснюється за статтями витрат відповідно до економічної класифікації видатків бюджету, яка призначена для чіткого розмежування видатків бюджетних установ та одержувачів бюджетних коштів за економічними ознаками з детальним розподілом коштів за їх предметними ознаками (заробітна плата, нарахування, усі види господарської діяльності, виплати населенню, що іменуються трансфертами населенню, та інші категорії).

Відповідно до стадій бюджетного процесу навчальні заклади формують бюджетну пропозицію на основі розрахунків статей видатків та подають її до головного розпорядника бюджетних коштів.

*2. Бюджетування* – це діяльність з складання бюджетів грошових коштів на майбутнє.

Для всіх служб навчальних закладів можна виділити декілька типів бюджету: нормативний, плановий і фактичний.

Нормативний бюджет відтворює всі елементи витрат і доходів підрозділів, ілюструє вартість функціонування підрозділу і прибуток від його

діяльності. Плановий бюджет є сукупністю елементів доходів і витрат підрозділів на наступний період.

Фактичний бюджет відтворює елементи доходів і витрат підрозділів, що прив'язуються до його діяльності, за якими здійснюється облік безпосередньо в підрозділі. Кожен із типів бюджету поділяється ще на плановий і звітний: плановий складається до початку наступного часового періоду, з урахуванням норм витрат ресурсів і надходжень, що передбачаються за доходами, звітний ілюструє підсумки діяльності підрозділу в кінці часового періоду й відтворює реально витрачені ресурси та отримані доходи.

Бюджет є частиною системи управлінського контролю, оскільки фактичні результати порівнюють із плановими для вжиття необхідних заходів.

Бюджетування – це система формування бюджетів організації, її структурних підрозділів чи окремих об'єктів (виробів, видів діяльності тощо) з метою збалансування й забезпечення оптимальної структури доходів і витрат, активів і пасивів та контролю виконання бюджету.

Бюджетування здійснюється в такій послідовності:

- ознайомлення відповідальних за бюджет осіб з основними напрямками політики організації;
- визначення основних обмежень;
- обґрунтування й підготовка проміжних бюджетів;
- складання бюджетів;
- обговорення бюджетів із вищим керівництвом;
- координація й аналіз обговорених бюджетів;
- затвердження бюджетів.

Бюджетування у навчальних закладах – це процес складання бюджетів і контроль за їх виконанням, який включає такі етапи: етап планування (складання бюджету) й моделювання різних варіантів бюджетів; етап погодження й затвердження бюджетів; формування фактичних показників бюджету; коригування бюджету; виконання бюджету; складання звіту про виконання бюджету; аналіз виконання бюджету .

У системі бюджетування ' вищого навчального закладу найважливішими є етапи складання бюджету, обліку й контролю його виконання, розробки управлінських фінансових рішень.

У навчальному закладі насамперед необхідно розробити власну концепцію бюджетування, визначити повноваження та відповідальність щодо запровадження й функціонування системи бюджетування на основі новітніх інформаційних та комп'ютерних технологій.

Бюджетування базується на ефективній системі управлінського обліку, науково розробленій системі бухгалтерського обліку, а також на чіткому розподілі прав відповідно до рівнів управління підрозділами й відділами. Обов'язковою умовою бюджетування є делегування прийняття фінансових рішень центрами відповідальності на базі організаційної структури навчального закладу.

3. *Кошторис* є основним плановим документом бюджетної установи, який надає повноваження щодо отримання доходів і здійснення видатків, визначає обсяг і спрямування коштів для виконання бюджетною установою своїх функцій та досягнення цілей, визначених на бюджетний період відповідно. Кошторис та супровідні документи, а саме, план використання бюджетних коштів, план асигнувань, план використання та помісячний план використання складається всіма бюджетними установами на календарний рік і затверджується в установленому порядку.

Розпорядники бюджетних коштів несуть відповідальність за управління бюджетними асигнуваннями і здійснення контролю за виконанням процедур та вимог, установлених Бюджетним кодексом.

Кошторис має загальний та спеціальний фонд:

– загальний фонд, який містить обсяг надходжень із загального фонду бюджету та розподіл видатків за повною економічною класифікацією видатків на виконання бюджетною установою основних функцій або розподіл надання кредитів з бюджету за класифікацією кредитування бюджету;

– спеціальний фонд, який містить обсяг надходжень із спеціального фонду бюджету на конкретну мету та їх розподіл за повною економічною класифікацією видатків на здійснення відповідних видатків згідно із законодавством, а також на реалізацію пріоритетних заходів, пов'язаних з виконанням установою основних функцій, або розподіл надання кредитів з бюджету згідно із законодавством за класифікацією кредитування бюджету.

Обсяги фінансування за загальним фондом Державного бюджету затверджуються Законом України «Про Державний бюджет України» та доводяться Головним розпорядником коштів згідно державного замовлення на підготовку студентів, аспірантів та інші цілі. Обсяги фінансування за спеціальним фондом Державного бюджету затверджуються Законом України «Про Державний бюджет України» на основі планових розрахунків вартості та кількості освітніх та інших послуг.

Кошторис складається з доходної та видаткової частини, які є збалансовані. Видаткова частина кошторису формується на основі консолідованого бюджету, та спрямована на першочергове забезпечення стратегічних цілей, визначених керівництвом. У кошторисі визначається

загальний обсяг, цільове надходження та використання. Використання коштів за статтями плануються з урахуванням обов'язкових видатків відповідно до нормативів, визначених в законодавстві, так, наприклад, на охорону праці (Закон України «Про охорону праці»), на студентське самоврядування (Закон України «Про вищу освіту»), ін.

Форми кошторису, плану використання бюджетних коштів, плану асигнувань, плану використання та помісячного плану використання розробляються та затверджуються Міністерством фінансів та Державним казначейством України; їх затвердженню передуює процес формування Головним розпорядником лімітів витрат коштів у підпорядкованих установах.

Порядок складання, розгляду, затвердження та основні вимоги до виконання кошторисів університету та відокремлених підрозділів регламентовано Бюджетним кодексом України, Постановою Кабінету Міністрів України від 28 лютого 2002 р. № 228 «Про затвердження Порядку складання, розгляду, затвердження та основних вимог до виконання кошторисів бюджетних установ» зі змінами.

### **Запитання та завдання для самоконтролю**

1. Поняття та принципи організації фінансової діяльності навчальних закладів.
2. Фінансове забезпечення у сфері освіти.
3. Джерела фінансування навчальних закладів.
4. Правові основи фінансово-економічної діяльності закладів освіти в Україні.

5. Аналіз організації фінансової діяльності провідних світових навчальних закладів.
6. Фінансова політика навчального закладу. Фінансова стратегія і фінансова тактика.
7. Зміст, завдання та методи фінансового планування.
8. Система бюджетування у навчальних закладах.
9. Поняття кошторису навчальних закладів.

## ТЕМА 11. Механізми реалізації фінансової діяльності

### План

1. Формування доходів і видатків навчальних закладів.
2. Фінансова діяльність навчальних закладів.

#### *1. Формування доходів і видатків навчальних закладів*

1. **Бюджетне фінансування** – це безповоротне направлення коштів відповідних бюджетів (державного, обласного, міського, районного, селищного, сільського) на утримання закладів освіти, охорони здоров'я або інші заходи згідно з кошторисом видатків по кожному закладу, установі чи підприємству або згідно зі зведеними кошторисами витрат по міністерству, відомству, управлінню.

Бюджетне фінансування будується на принципах:

- обґрунтованості величини витрат;
- чіткого цільового (використання коштів);
- обліку виконання запланованих в бюджеті заходів;
- контролю за ефективним використанням коштів.

Кошти загального фонду – державного бюджету виділяються навчальним закладам за цільовим призначенням на підставі кількості студентів державного замовлення, враховуючи нормативи витрат за статтями видатків кошторису.

2. **Власні надходження** бюджетних установ отримуються додатково до коштів загального фонду бюджету і включаються до спеціального фонду бюджету.



Кошти спеціального фонду бюджету або власні надходження – це кошти, отримані закладом від надання платних послуг від основної, додаткової (господарської) та іншої діяльності.

Надходження коштів спеціального фонду першої групи навчального закладу відбувається за наступними джерелами;

1) Надходження від основної діяльності:

- підготовка студентів (в т.ч. іноземних громадян) на умовах контракту з фізичними (юридичними) особами;
- підготовка аспірантів, докторантів понад державне замовлення;
- підвищення кваліфікації, перепідготовка, післядипломна освіта;
- підготовка до вступу до вищих навчальних закладів;
- інші платні послуги у сфері освітньої діяльності.

2) Надходження від додаткової (господарської) діяльності:

- плата за проживання в гуртожитках;
- надходження від інших додаткових платних послуг (науково-консультаційних, забезпечення харчування, виробництво та реалізація продукції власного виробництва, надання послуг у побутовій, оздоровчій, житлово-комунальній сфері, ін.);

3) Надходження від оренди (орендна плата за орендовані відповідно до чинного законодавства площу будівель і споруд).

У складі другої групи спеціального фонду ВНЗ може мати наступні надходження:

- підгрупа 1 – благодійні внески юридичних, фізичних осіб в грошовій та дарунки натуральній формі, міжнародні гранти за угодами;
- підгрупа 2 – кошти, що отримують бюджетні установи від підприємств, організацій, фізичних осіб та від інших бюджетних установ з вказанням конкретної цілі чи для виконання цільових заходів;

– підгрупа 3 – кошти, що отримують вищі навчальні заклади від розміщення на депозитах в банках тимчасово вільних бюджетних коштів, отриманих за надання платних послуг.

### **3. Порядок надання платних послуг навчальними закладами.**

Навчальний заклад зобов'язаний безкоштовно надати замовнику повну, доступну та достовірну інформацію щодо порядку та умов надання конкретної платної освітньої послуги, її вартості, порядку та строку оплати та оприлюднити вартість платної освітньої послуги, що надається для здобуття освіти за освітньо-кваліфікаційним рівнем, підвищення кваліфікації або для здобуття наукового ступеня, – не пізніше ніж за один місяць до дати прийому заяв від осіб, що бажають її отримати, вартість інших платних освітніх послуг – не пізніше ніж за 15 календарних днів до початку їх надання.

Платні освітні послуги надаються на підставі письмової заяви та договору (контракту).

Відповідно до Переліку платних послуг, які можуть надаватися навчальними закладами, іншими установами та закладами системи освіти, що належать до державної та комунальної форми власності, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 27 серпня 2010 р. № 796, навчальні заклади можуть надавати наступні платні послуги:

✓ У сфері освітньої діяльності:

1) підготовка понад державне замовлення в межах ліцензійного обсягу відповідно до договорів, укладених з фізичними та юридичними особами, студентів та курсантів вищих навчальних закладів цивільної авіації, морського та річкового флоту, Севастопольського інституту атомного машинобудування (далі – студенти, курсанти) за відповідними освітньо-кваліфікаційними рівнями, аспірантів і докторантів;

- 2) навчання студентів, курсантів для здобуття другої вищої освіти, крім випадків, коли право на безоплатне здобуття другої вищої освіти надано законодавством;
- 3) підвищення кваліфікації кадрів, навчання для здобуття громадянами післядипломної освіти понад державне замовлення в межах ліцензійного обсягу;
- 4) підготовка кваліфікованих робітників понад державне замовлення в межах ліцензійного обсягу, крім випадків, коли здобуття освітнього рівня кваліфікованого робітника передбачено навчальним планом підготовки за освітньо-кваліфікаційним рівнем вищої освіти;
- 5) підготовка до вступу до вищих навчальних закладів та до зовнішнього незалежного оцінювання;
- 6) підготовка та перепідготовка, підвищення кваліфікації кадрів за замовленням центрів зайнятості;
- 7) навчання студентів, курсантів, аспірантів, докторантів з числа іноземців та осіб без громадянства; стажування іноземців та осіб без громадянства;
- 8) прийом кандидатських іспитів, видання та розповсюдження авторефератів, дисертацій, стенографування під час захисту дисертацій; Інші послуги, пов'язані з підготовкою до захисту дисертацій на здобуття наукового ступеня кандидата або доктора наук та його проведенням (крім оплати часу проведення засідання членам спеціалізованої вченої ради та оплати часу участі в таких засіданнях офіційних опонентів);
- 9) проведення наукових консультацій для осіб, які підвищують кваліфікацію самостійно, та стажування таких осіб;
- 10) проведення для громадян лекцій та консультацій з питань науки, техніки, права, культури, мистецтва, фізичної культури, спорту, туризму, краєзнавства тощо;

- 11) проведення понад обсяги, встановлені навчальними планами, з видачею або без видачі відповідних документів про освіту курсів, гуртків, факультативів (зокрема, Іноземних мов, комп'ютерної підготовки, гри на музичних інструментах, хореографії, образотворчого мистецтва, стенографії, машинопису, крою та шиття, оздоблення приміщень, агротехніки, зоотехніки, підготовки водіїв) за науковим, технічним, художнім, туристичним, екологічним, спортивним, оздоровчим та гуманітарним напрямками, семінарів, практикумів з підготовки кадрів для дитячого та молодіжного туризму;
- 12) організація, проведення у позанавчальний час (у тому числі канікули, святкові та вихідні дні) заходів за освітнім, науковим, технічним, художнім, туристичним, екологічним, спортивним, оздоровчим та гуманітарним напрямками, крім тих, що фінансуються за рахунок коштів загального фонду державного та місцевих бюджетів;
- 13) організація заходів, пов'язаних з утворенням навчальних, навчально-виробничих, наукових закладів, установ, центрів навчальних закладів;
- 14) забезпечення обмундируванням студентів, курсантів та працівників вищих навчальних закладів, статутами яких передбачено носіння форменого одягу;
- 15) забезпечення харчуванням дітей у державних і комунальних дошкільних навчальних закладах з частковою оплатою відповідно до законодавства;
- 16) утримання вихованців у інтернатних навчальних закладах, загальноосвітніх школах та професійно-технічних училищах соціальної реабілітації з частковою оплатою відповідно до законодавства;
- 17) друкування, копіювання, сканування, ламінування, запис на носії інформації;

18) виконання складних тематичних, інформаційних та довідково-бібліографічних запитів на замовлення фізичних та юридичних осіб, зокрема за попереднім замовленням;

19) видання та реалізація навчальної літератури, методичних, науково-методичних, наукових, науково-технічних видань, друкованих засобів масової інформації (газети, часописи, альманахи тощо);

20) надання послуг організаційного характеру, пов'язаних з проведенням ліцензування, атестації та акредитації.

✓ У сфері наукової та науково-технічної діяльності:

1) проведення науково-дослідних, дослідно-конструкторських, проектно-конструкторських, технологічних, пошукових та проектно-пошукових робіт;

2) проведення робіт з діагностики, стандартизації і сертифікації технологічних процесів, обладнання та матеріалів, метрологічного забезпечення, технічного захисту інформації;

3) проведення досліджень щодо розвитку окремих галузей національної економіки та кон'юнктурних досліджень;

4) проведення наукової, науково-технічної, інших видів експертиз в установленому законодавством порядку;

5) проектування, розроблення та виготовлення експериментальних зразків і дослідних партій матеріалів, речовин, приладів, обладнання;

6) випробування обладнання, конструкцій, виробів, речовин, матеріалів;

7) проведення консультацій з питань наукових досліджень, їх організації та наукового обслуговування;

8) інформаційно-аналітичне забезпечення наукової діяльності;

9) впровадження результатів наукових досліджень;

- 10) забезпечення доступу до локальних і корпоративних комп'ютерних мереж, Інтернету, автоматизованих баз даних та пошукових систем через сегменти локальних і корпоративних мереж;
  - 11) впровадження, виробництво і реалізація дослідної, промислової, наукової, науково-технічної, інноваційної продукції, техніки, обладнання, приладів та устаткування, що виготовлені за власними технологіями;
  - 12) здійснення операцій, пов'язаних із трансфером (передачею) технологій, що розроблені за рахунок коштів державного бюджету;
  - 13) проведення лабораторних аналізів і досліджень зразків, діагностика інфекційних захворювань;
  - 14) забезпечення діяльності технологічних та наукових парків;
  - 15) забезпечення розроблення державних стандартів і технічних умов на виробництво продукції, проведення її сертифікаційних випробувань;
  - 16) розроблення науково-технічної документації;
  - 17) надання дозволів (видача ліцензій) на використання об'єктів права інтелектуальної власності;
  - 18) розроблення та впровадження, реалізація та супровід програмного забезпечення з навчальною, виробничою та науково-дослідницькою метою;
  - 19) організація та проведення наукових заходів (з'їздів, семінарів, конференцій тощо), якщо це не передбачено навчальними планами з підготовки кадрів і не належить до діяльності, яка фінансується за рахунок коштів загального фонду державного та місцевих бюджетів.
- ✓ У сфері міжнародного співробітництва:
- 1) надання допомоги студентам, курсантам з числа іноземців в отриманні віз;
  - 2) надання консультаційних послуг, послуг з перекладу та інших послуг студентам, курсантам, аспірантам, докторантам та працівникам навчальних

закладів, які від'їжджають за кордон, крім випадків, коли такий від'їзд передбачений відповідним навчальним планом з підготовки кадрів;

3) надання консультаційних послуг, послуг з перекладу та інших послуг працівникам навчальних закладів, які від'їжджають за кордон для наукового стажування або педагогічної роботи;

5) надання протокольних-інформаційних, побутових та перекладацьких послуг;

6) підготовка, організація та проведення нострифікаційних тестів та іспитів, надання консультаційних послуг з питань нострифікації;

7) надання послуг загальноосвітнього навчального закладу I-III ступеня «Міжнародна українська школа», а саме:

- навчання осіб, які тимчасово або постійно проживають за кордоном і які не є громадянами України;

- проведення за згодою батьків або осіб, які їх замінюють, семестрового та річного оцінювання, державної підсумкової атестації учнів на території країн їх перебування;

- атестація педагогічних працівників, які зараховані на роботу до загальноосвітнього навчального закладу I-III ступеня «Міжнародна українська школа» і працюють у навчальних закладах, розташованих за кордоном.

✓ У сфері охорони здоров'я, відпочинку, дозвілля, оздоровлення, туризму, фізичної культури та спорту:

1) забезпечення проживання, відпочинку та оздоровлення у дитячо-юнацьких, спортивно-оздоровчих таборах, санаторіях-профілакторіях, пансіонатах, на базах туризму та відпочинку;

2) проведення групових та індивідуальних занять з фізичної культури та спорту з використанням відповідної матеріально-технічної бази навчальних

закладів, якщо це не передбачено навчальними планами та не належить до діяльності, що фінансується за рахунок коштів загального фонду державного та місцевих бюджетів;

3) надання у тимчасове користування спортивного інвентарю та обладнання, якщо це не передбачено навчальними планами та не належить до діяльності, що фінансується за рахунок коштів загального фонду державного та місцевих бюджетів;

4) організація, проведення спортивних, фізкультурно-оздоровчих заходів (у тому числі міжнародних) з використанням відповідної матеріально-технічної бази навчальних закладів, якщо це не передбачено навчальними планами та не належить до діяльності, що фінансується за рахунок коштів загального фонду державного та місцевих бюджетів;

5) організація, проведення індивідуальних екскурсій для відвідувачів та організованих груп у структурних підрозділах навчальних закладів (музеях, ботанічних садах, заповідниках тощо);

б) організація, проведення концертно-видовищних заходів.

✓ У сфері побутових послуг:

1) будівництво, ремонт та облаштування житла, господарсько-побутових споруд та приміщень;

2) ремонт побутових машин і приладів, теле-, аудіо-, відеоапаратури; виготовлення, реалізація та ремонт металовиробів;

3) виготовлення, реалізація та ремонт меблів, побутових столярних виробів, садово-городнього інвентарю;

4) надання послуг, пов'язаних з проведенням фото-, кіно-, відеозйомки, аудіозапису;

5) виготовлення, реалізація та ремонт взуття, швейних і галантерейних виробів, товарів широкого вжитку;



- б) надання банно-пральних послуг, послуг хімчистки;
- 7) надання у тимчасове користування предметів культурно-побутового призначення, садово-городнього інвентарю, аудіо- і відеотехніки, театральних та сценічних костюмів, театального реквізиту, інструментів та обладнання, аудіо- і відеозаписів, експозиційного обладнання, відеокомплексів, відеомонтажних студій, фотопавільйонів, звуколабораторій, відеопереглядювих аудиторій, інших площ, інвентарю та обладнання, якщо це не передбачено навчальним планом та не належить до діяльності, що фінансується за рахунок коштів загального фонду державного та місцевих бюджетів;
- 8) надання перукарських послуг.
- ✓ У сфері транспортних послуг:
  - 1) перевезення вантажів, зокрема спеціалізованими транспортними засобами;
  - 2) перевезення населення, зокрема туристично-екскурсійних груп;
  - 3) виконання вантажно-розвантажувальних робіт;
  - 4) ремонт і технічне обслуговування автомобілів та інших транспортних засобів;
  - 5) паркування автомобілів та інших транспортних засобів.
- ✓ У сфері житлово-комунальних послуг:
  - 1) надання спеціально облаштованих будинків і приміщень, що перебувають на балансі навчальних закладів, для тимчасового проживання;
  - 2) надання під час канікул вільних спеціально облаштованих приміщень гуртожитків для тимчасового проживання;
  - 3) надання спеціально облаштованих приміщень гуртожитків навчальних закладів для проживання:
    - осіб, які навчаються або працюють у відповідному навчальному закладі;

абітурієнтів відповідного навчального закладу під час вступних іспитів;  
осіб, які направлені у відрядження до таких навчальних закладів;

4) надання громадянам, які користуються послугами, зазначеними у підпунктах 1-3 цього пункту, комунальних послуг, послуг з експлуатації та господарського обслуговування будинків і приміщень;

5) заміна сантехнічних виробів, газового, електротехнічного та іншого обладнання:

- у разі пошкодження або знищення з вини користувачів;

- на вимогу громадян, які користуються послугами, зазначеними у підпунктах 1-3 цього пункту, у встановленні:

- поліпшеного обладнання;

- нового обладнання до закінчення строку експлуатації встановленого обладнання, визначеного технічними нормативами;

б) надання комунальних послуг-користувачам приміщень та будівель, що не перебувають на балансі навчальних закладів;

7) надання на вимогу осіб, які проживають у спеціально облаштованих будинках і приміщеннях, що перебувають на балансі навчальних закладів, додаткових послуг, крім тих, що визначені підпунктом 5 цього пункту.

✓ Інші послуги:

1) вирощування, переробка та реалізація сільськогосподарської продукції; збір, переробка та реалізація лікарських рослин;

2) надання в оренду будівель, споруд, окремих тимчасово вільних приміщень і площ, іншого рухомого та нерухомого майна або обладнання, що тимчасово не використовується у навчально-виховній, навчально-виробничій, науковій діяльності, у разі, коли це не погіршує соціально-побутових умов осіб, які навчаються або працюють у навчальному закладі;

- 3) експлуатаційне та господарське обслуговування приміщень, площ, майна та обладнання, зазначених у підпункті 2 цього пункту;
- 4) надання поліграфічних послуг, реалізація власної друкованої продукції, у тому числі інформаційної, рекламної та бланкової (крім видання та реалізації навчальної літератури, методичних, науково-методичних, наукових, науково-технічних видань, друкованих засобів масової інформації (газет, часописів, альманахів тощо);
- 5) виробництво та реалізація продукції громадського харчування, організація її споживання;
- 6) забезпечення оформлення атестатів доцента, професора, старшого наукового співробітника, свідоцтв про закінчення аспірантури, докторантури, інших документів про освіту та вчені звання, їх дублікатів в установленому законодавством порядку;
- 7) забезпечення оформлення студентських та учнівських квитків, залікових книжок осіб, які навчаються відповідно до договорів, укладених з фізичними та юридичним особами; їх дублікатів для всіх категорій осіб, що навчаються у відповідному навчальному закладі;
- 8) забезпечення оформлення документів про освіту державного зразка в установленому законодавством порядку;
- 9) здійснення в межах повноважень медичної практики, надання ветеринарних послуг, проведення діагностичної медичної та ветеринарної експертизи;
- 10) здійснення палітурних, брошурувальних робіт;
- 11) надання послуг банківським установам шляхом розміщення на депозитних рахунках тимчасово вільних власних надходжень вищих та професійно-технічних навчальних закладів в установленому законодавством порядку;

12) здійснення заходів, пов'язаних із провадженням виставково-ярмаркової діяльності згідно із законодавством;

13) здійснення доступу до Інтернету, локальних і корпоративних комп'ютерних мереж, автоматизованих баз даних та пошукових систем, користування електронною поштою для осіб, які не працюють і не навчаються у відповідному закладі (установі).

**4. Встановлення вартості платної освітньої послуги** здійснюється на базі економічно обґрунтованих витрат, пов'язаних з її наданням.

Калькуляційною одиницею при цьому є вартість отримання відповідної платної освітньої послуги однією фізичною особою за весь період її надання у повному обсязі.

У разі якщо строк надання платної освітньої послуги перевищує один календарний рік, а відповідно до чинних нормативно-правових актів замовник має право здійснювати оплату послуги частинами, у відповідному договорі (контракті) зазначаються всі поетапні суми та строки сплати.

Навчальний заклад може диференціювати розмір плати за надання платної освітньої послуги виходячи з ліцензованого обсягу, співвідношення попиту та пропозиції за конкретними напрямками (спеціальностями) навчання на державному (регіональному) ринку освітніх послуг.

Складовими вартості витрат є:

- витрати на оплату праці працівників;
- нарахування на оплату праці відповідно до законодавства;
- безпосередні витрати та оплата послуг інших організацій;
- капітальні витрати;
- індексація заробітної плати;
- інші витрати відповідно до чинного законодавства.

До витрат на оплату праці працівників, які залучені до надання платної освітньої послуги, враховуються розміри посадових окладів, ставок заробітної плати (у тому числі погодинної оплати), підвищення, доплати, надбавки та інші виплати обов'язкового характеру, визначені відповідними нормативно-правовим актами.

При формуванні витрат на оплату праці працівників, що залучені до надання платної освітньої послуги, також можуть враховуватись виплати, що носять заохочувальний характер, у порядку, встановленому законодавством та колективними договорами.

У витратах на оплату праці враховується оплата праці працівників, які не перебувають у штаті навчального закладу, але залучені до надання платних освітніх послуг.

Оплата праці таких працівників здійснюється на підставі трудових договорів та договорів цивільно-правового характеру за тими самими умовами та розмірами оплати праці, за якими здійснюється оплата праці відповідних штатних працівників.

У разі залучення до надання платної освітньої послуги визнаних, видатних вітчизняних та іноземних фахівців для проведення одного або декількох навчальних занять, лекцій, майстер-класів тощо оплата їхньої праці здійснюється на підставі окремо укладених договорів цивільно-правового характеру.

Кількість працівників відповідної кваліфікації, залучених до надання платних освітніх послуг, з відповідними розмірами посадових окладів (тарифних ставок, ставок заробітної плати), а також кількість годин їх роботи визначаються виходячи з необхідності врахування всього обсягу виконуваних робіт відповідно до затверджених норм навантаження або часу, необхідного для виконання тих чи інших видів робіт.

За відсутності затверджених норм зазначені показники визначаються розрахунково.

Кількість ставок працівників викладацького складу, що залучаються до надання платних освітніх послуг, визначається відповідно до чинних нормативно-правових актів на основі навчальних планів, затверджених для кожного напрямку, спеціальності, дисципліни (предмета) з урахуванням подія) груп на підгрупи при вивченні окремих дисциплін (предметів) або при виконанні окремих видів навчальних занять, затверджених норм часу на виконання тих чи інших видів навчальної роботи (у тому числі при індивідуальній формі навчання), за винятком годин, відведених для самостійної роботи, та з урахуванням встановленого співвідношення викладач - студент у вищих навчальних закладах ТП-ІУ рівнів акредитації.

Кількість ставок (штатних одиниць) інших працівників, які враховуються при обрахунку вартості платних освітніх послуг, визначається виходячи з необхідності врахування всіх функцій і видів робіт, які безпосередньо пов'язані з організацією надання платних освітніх послуг замовникам. Для цього використовуються затверджені у встановленому порядку штатні нормативи, встановлені для навчальних закладів різних типів, або штатні розписи навчальних закладів, затверджені у встановленому порядку.

Кількість ставок (штатних одиниць) працівників, для яких немає затверджених у встановленому порядку штатних нормативів або які виконують функції із забезпечення діяльності навчального закладу в цілому (автотранспортні підрозділи, планові та бухгалтерські служби тощо), визначається виходячи із затвердженого у встановленому порядку штатного розпису навчального закладу з урахуванням необхідності забезпечення виконання навчальним закладом статутних завдань у повному обсязі.

Нарахування на оплату праці, в тому числі: збір на обов'язкове державне пенсійне страхування, на обов'язкове соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності, на випадок безробіття, від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності тощо, здійснюються у розмірах, передбачених чинним законодавством.

До безпосередніх витрат та оплати послуг інших організацій при визначенні вартості платних освітніх послуг належать матеріальні витрати, що використовуються на надання освітніх послуг, у тому числі на придбання сировини, матеріалів, інвентарю, інструментів, запасних частин, медикаментів, витратних матеріалів до комп'ютерної та оргтехніки, канцелярських товарів, бланкової та навчальної документації, що використовується при наданні платних освітніх послуг, паливно-мастильних матеріалів, хімікатів, білизни, спецодягу, обмундирування та фурнітури до нього, спортивного одягу, комунальних послуг та енергоносіїв, захисних пристроїв, харчування у випадках, передбачених статутами (положеннями) навчальних закладів або законодавством; проведення поточного ремонту, технічного огляду і технічного обслуговування основних фондів, що використовуються для надання платних освітніх послуг, службові відрядження та стажування, пов'язані з наданням платних освітніх послуг, оплата послуг зв'язку, засобів сигналізації, ліцензій для надання платних освітніх послуг.

Вартість сировини і матеріалів, що використовуються під час навчальних занять, розраховується відповідно до затверджених в установленому порядку навчальних планів з кожного напрямку, спеціальності, дисципліни, виду навчальних занять та форми організації навчання, а паливно-мастильних матеріалів, крім того, виходячи з технічних

характеристик транспортних засобів та тривалості їх роботи при наданні відповідної платної освітньої послуги.

Витрати на оплату послуг сторонніх організацій, що залучаються навчальними закладами для надання платних освітніх послуг, включають оплату виконання обов'язкових робіт, які не можуть бути виконані працівниками навчальних закладів і які повинні бути здійснені кваліфікованими фахівцями сторонніх організацій (у тому числі суб'єктами господарювання), придбання та тиражування методичних матеріалів, передплату періодичних видань.

Це, зокрема, оплата всіх банківських послуг (у тому числі за готівкове обслуговування), оплата за ветеринарні послуги, охорону, встановлення пожежної та охоронної сигналізації, юридичні та інформаційні послуги, що забезпечують виконання навчальним закладом його статутних завдань, оренду, встановлення лічильників і спеціального обладнання, їх перевірку та гарантійне (післягарантійне) обслуговування, поточний ремонт, що здійснюється залученими юридичними особами, установами та подальше супроводження програмного забезпечення, послуг зв'язку (у тому числі мобільного), за послуги Інтернет-провайдерів.

Також включаються відрахування, які обчислюються від загального розміру витрат на оплату праці і які не включаються до нарахувань на оплату праці (зокрема відрахування профспілковим організаціям), плата за отримання ліцензій та акредитації, дозволів, отримання яких є необхідною умовою для надання того чи іншого виду платних освітніх послуг, витрати на обов'язковий медичний огляд працівників, заходи з охорони праці та безпеки, охорони навколишнього природного середовища, страхування транспортних засобів, що використовуються при наданні платних освітніх послуг.



Вартість безпосередніх витрат та оплата послуг інших організацій вираховуються прямим розрахунком на основі: встановлених чинними нормативно-правовими актами ставок орендної плати або витрат на оренду приміщень інших підприємств, що використовуються у навчальному процесі, вартість оренди яких встановлена згідно з укладеними договорами оренди, строку надання тієї чи іншої платної освітньої послуги, площ, що використовуються для її надання; інших видатків, що необхідні для надання замовлених платних освітніх послуг, норм витрат та тарифів відповідно до затверджених в установленому порядку нормативів, порядку розрахунку за комунальні послуги та спожиті енергоносії (за опалювальний сезон або рівномірно протягом року).

У тих випадках, коли прямий розрахунок вартості безпосередніх витрат, оплати послуг інших організацій здійснити неможливо, їх вартість визначається виходячи з фактичних витрат на одиницю наданої аналогічної платної освітньої послуги, що склались у цьому навчальному закладі за минулий звітний період, з урахуванням індексу інфляції.

До капітальних витрат на придбання (створення) основних засобів включаються витрати на забезпечення надання навчальним закладам платних освітніх послуг, а саме:

- придбання або створення основних засобів, зокрема навчального, лабораторного, спортивного, виробничого обладнання, приладів, механізмів, споруд, меблів, комп'ютерної та оргтехніки, придбання навчальної літератури, оновлення бібліотечних фондів;

- капітальне будівництво, придбання, ремонт, реконструкцію та реставрацію приміщень, будівель, споруд, транспортних засобів, що використовуються у навчальному процесі (у тому числі придбання будівельних матеріалів, виготовлення проектно-кошторисної документації);

– придбання програмного забезпечення (у тому числі з передачею прав на користування), авторських та суміжних прав.

Капітальні витрати враховуються у розмірі до 10 відсотків в межах вартості платної освітньої послуги.

**Економічна класифікація видатків бюджету** забезпечує єдиний підхід до всіх учасників бюджетного процесу з точки зору виконання бюджету.

Видатки одержувачів бюджетних коштів здійснюються за кодами економічної класифікації видатків бюджету:

– поточні видатки – видатки бюджетів, що спрямовуються на виконання бюджетних програм та які забезпечують поточне функціонування бюджетних установ, проведення досліджень, розробок, заходів та надання поточних трансфертів населенню і підприємствам (установам, організаціям);

– капітальні видатки – платежі з метою придбання необоротних активів (у тому числі землі, нематеріальних активів тощо), стратегічних і надзвичайних запасів товарів, невідплатні платежі, що передаються одержувачам бюджетних коштів з метою придбання, модернізації, будівництва, розширення, реконструкції, реставрації тощо подібних активів, компенсації втрат, пов'язаних з руйнуванням чи пошкодженням необоротних активів.

#### **Статті видатків навчальних закладів:**

Код 2000 «Поточні видатки»

Код 2100 «Оплата праці і нарахування на заробітну плату»

Код 2110 «Оплата праці»

За цією категорією передбачаються видатки на оплату праці всіх працівників бюджетних установ (організацій), а також грошове забезпечення військовослужбовців, осіб рядового і начальницького складу згідно з установленими посадовими окладами, ставками або розцінками, матеріальну

допомогу, у тому числі видатки на премії та інші види заохочень чи винагород відповідно до законодавства.

#### Код 2111 «Заробітна плата»

1) заробітна плата за встановленими посадовими окладами (тарифними ставками) або розцінками всіх штатних працівників, у тому числі за трудовими договорами; надбавка за вислугу років; доплата за ранг, надбавки та доплати обов'язкового характеру (оплата роботи в нічний час, доплати за науковий ступінь, за знання та використання в роботі іноземної мови тощо);

2) премії та інші види заохочень чи винагород відповідно до законодавства;

3) матеріальна допомога, допомога на оздоровлення при наданні щорічної відпустки та в інших випадках за рішенням адміністрації установи (організації) відповідно до законодавства;

4) винагороди та інші виплати, нараховані працівникам, які не перебувають у штаті установи (організації), відповідно до умов цивільно-правового договору (за винятком суб'єктів господарювання);

5) одноразова грошова допомога у зв'язку з виходом на пенсію або, якщо це передбачено законодавством, у відставку.

#### Код 2120 «Нарахування на оплату праці»

За цим кодом здійснюється нарахування бюджетними установами (організаціями) на фонд оплати праці, а саме: сплата єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, нарахованого відповідно до законодавства.

#### Код 2200 «Використання товарів і послуг»

За цією категорією здійснюється оплата поточних видатків, оплата послуг, придбання матеріалів і предметів, які не беруться на облік як основні засоби.

Код 2210 «Предмети, матеріали, обладнання та інвентар»

- 1) придбання канцелярського, креслярського, письмового приладдя, пакувального матеріалу, паперу, картону, вітальних листівок, конвертів, марок для відправки службової кореспонденції тощо;
- 2) придбання та виготовлення бланків дипломів, свідоцтв, посвідчень, грамот, класних журналів, бухгалтерських, статистичних та інших бланків; рекламних буклетів, візитних карток, запрошень, мал, схем, макетів, плакатів, медалей, нагрудних знаків, печаток і штампів, стендів тощо.
- 3) придбання або передплата періодичних, довідкових, інформаційних видань, придбання та виготовлення підручників та книг. Видатки на поповнення бібліотечних фондів за цим колом не здійснюються;
- 4) придбання аптечок та їх поповнення (у тому числі дорожніх), якщо установа (організація) не має медичного кабінету чи пункту, а також видатки на придбання лікарських засобів, виробів медичного призначення, які використовуються медичними навчальними закладами у навчальному процесі;
- 5) придбання матеріалів, будівельних матеріалів, обладнання, інвентарю та інструментів для господарської діяльності, а також для благоустрою території;
- 6) придбання малоцінних предметів (фізкультурного та спортивного інвентарю, велосипедів, калькуляторів, іграшок для дитячих установ тощо);
- 7) придбання та виготовлення меблів (столів, стільців, шаф, тумбочок тощо), жалюзі, ролетів, металевих ґрат, віконних та дверних блоків тощо;

- 8) придбання комплектувальних виробів і деталей для ремонту всіх видів виробничого та невиробничого обладнання; витратних та інших матеріалів до комп'ютерної техніки та оргтехніки (кабельних коробів-кабелеводів, монтажних та комутаційних панелей, розеток, конекторів-з'єднувачів, накопичувачів інформації, картриджів, тонерів тощо); пасивного мережевого обладнання (патч-панелей, конекторів, роз'єднувачів, шаф тощо);
- 9) придбання води, мінеральної води .(крім мінеральної води для лікувальних цілей); цигарок (якщо таке придбання передбачено відповідними нормативно-правовими актами):
- 10) придбання реактивів, хімікатів, біопрепаратів, насіння, добрив (у тому числі для науково-дослідних робіт, наукових цілей та навчального процесу);
- 11) придбання квіткової продукції, квітів для оформлення клумб, декоративних насаджень, однолітніх озеленювальних насаджень, рослин (крім багаторічних насаджень), саджанців для багаторічних насаджень віком до 1 року, які не передбачають придбання необоротних активів, фунту для клумб тощо;
- 12) придбання тварин для вирощування та відгодівлі, для станцій переливання крові, науково-дослідних установ тощо; придбання корму для тварин; видатки, пов'язані з утриманням тварин:
- 13) придбання сувенірів, подарунків (у тому числі новорічних);
- 14) придбання та виготовлення білизни (у тому числі постільної білизни), рушників, незалежно від вартості: спецодягу, усіх видів обмундирування, спортивної форми (у тому числі спортивного взуття), захисного одягу, захисного та спеціального взуття тощо, одягу та м'якого інвентарю дітям-сиротам і дітям, позбавленим батьківського піклування; виплата компенсацій за одяг, взуття, обмундирування тощо відповідно до законодавства; придбання тканин, фурнітури для оздоблення форменого одягу (гудзиків,

пряжок, кокард, нарукавних знаків тощо); придбання чохлів на спортінвентар, штор та занавісок, килимів та килимових доріжок, матраців;

15) придбання пально-мастильних матеріалів, талонів, смарт-карт (у тому числі для транспортних засобів спеціального призначення);

16) придбання запчастин до транспортних засобів, придбання чохлів для автомобілів, державних номерних знаків, вогнегасників, автомагнітол для всіх видів транспортних засобів та інших комплектуючих; придбання охоронної сигналізації, засобів голосового та світлового оповіщення для транспортних засобів.

#### Код 2220 «Медикаменти та перев'язувальні матеріали»

1) придбання лікарських засобів (лікарських препаратів, ліків, медикаментів; діючих речовин (субстанцій); гомеопатичних засобів; засобів, які використовуються для виявлення збудників хвороб, а також боротьби із збудниками хвороб або паразитами; лікарських косметичних засобів та лікарських домішок до харчових продуктів); крові та її компонентів; дезінфекційних засобів; мінеральної води для лікувальних цілей;

2) придбання виробів медичного призначення (інструментів, пристроїв, приладдя, матеріалів та інших виробів, зокрема термометрів, діагностичних тестів, перев'язувальних матеріалів, ланцетів, пінцетів, голок, шприців тощо, які не беруться на облік як основні засоби);

3) придбання ветеринарних препаратів.

#### Код 2230 «Продукти харчування»

1) придбання продуктів харчування та/або оплата послуг з харчування для лікувально-профілактичних закладів, будинків-інтернатів, загальноосвітніх навчальних закладів, дитячих будинків, дитячих дошкільних установ, профтехучилищ, вищих закладів освіти та інших установ (організацій) згідно із законодавством;

- 2) придбання продуктів харчування та/або оплата послуг з харчування для контингентів військовослужбовців та осіб рядового і начальницького складу у стаціонарних та польових умовах;
- 3) придбання продуктів харчування та/або оплата послуг з харчування для спецхарчування осіб, які працюють у шкідливих умовах: продовольчі пайки тощо;
- 4) компенсаційні виплати за всі види харчування, передбачені законодавством (у тому числі оплата наборів харчування донорам).

Код 2240 «Оплата послуг (крім комунальних)»

- 1) оплата послуг сторонніх фахівців (адвокатів, які надають безоплатну вторинну правову допомогу, юридичних осіб та суб'єктів господарювання):
  - з аудиту, юридичних, інформаційно-обчислювальних, консультативних та консалтингових послуг;
  - з обробки інформації;
  - з охорони (у тому числі позавідомчої охорони), монтажу й установки охоронної та пожежної сигналізації;
  - зі створення та розміщення рекламної та інформаційної продукції;
  - за палітурні роботи;
  - інформаційних послуг, що надаються інформантами засобами електронного зв'язку (новини «он-лайн», анонс тощо), послуг з доступу в режимі on-line до зарубіжних електронних баз наукової та науково-технічної інформації;
  - послуг, що надаються у разі придбання житла (послуги нотаріуса, плата за витяг з Державного реєстру обтяжень рухомого майна про податкові застави, послуги з реєстрації в Державному реєстрі правочинів, реєстрації договору купівлі-продажу у бюро технічної інвентаризації та реєстрації права власності на об'єкти нерухомого майна, брокерські тощо);

– оплата послуг, що надаються у сфері управління державним (місцевим) боргом (агентські, консультаційні, рейтингові, юридичні, інформаційні, дорадчі, управлінські та інші, послуги, пов'язані з розміщенням боргових цінних паперів на ринку, оплата послуг з впровадження, супроводження та розвитку інформаційно-аналітичних систем управління державним (місцевим) боргом тощо);

– оплата послуг з побутового обслуговування (у тому числі у пральнях, хімчистках);

2) оплата послуг лікувальних, медичних закладів (проведення медичного огляду), передбачених законодавством (крім санаторно-курортного лікування), оплата послуг лікарів, які мають ліцензію Міністерства охорони здоров'я України (сімейних лікарів);

3) оплата послуг з харчування на період проведення заходу;

4) оплата послуг із страхування власних та орендованих приміщень, страхування транспортних засобів і авіаційної техніки (у тому числі спеціального призначення), страхування обладнання та іншого майна, медичного страхування, цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів, страхування водіїв відповідно до законодавства тощо;

5) оплата транспортних послуг, крім видатків з найму транспорту для будівельних робіт і капітального ремонту будівель, які належать до капітального будівництва та капітального ремонту; проведення експертної оцінки транспортних засобів, реєстрації транспортних засобів, технічного огляду транспортного засобу, оплата оформлення прав водія, навчання на курсах водіїв, медичного огляду водіїв (у тому числі транспортних засобів спеціального призначення); оплата послуг, безпосередньо пов'язаних з придбанням матеріалів (у тому числі їх відвантаження, подача залізничних



вагонів, простій під завантаженням та розвантаженням тощо), якщо вартість таких послуг не включена до ціни товару;

б) плата за оренду приміщень (у тому числі гаражів, складів тощо) як для довгострокового, так і короткострокового користування, транспортних засобів усіх видів (у тому числі автомобілів, літаків тощо), обладнання, контейнерів; плата за оренду місця для прокладення кабелю тощо; орендна плата за земельні ділянки, надані в тимчасове користування на умовах оренди власниками цих ділянок, плата орендаря за користування земельною ділянкою, на якій розташоване орендоване приміщення;

7) оплата послуг з установки лічильників води, природного газу, теплової енергії; підключення газових котлів та плит;

8) оплата послуг з поточного ремонту та технічного обслуговування транспортних засобів, обладнання, техніки, механізмів, локальної мережі, систем пожежогасіння, охоронної сигналізації, систем вентиляції, ескалаторів, ліфтів, сміттепроводів, видатки на технічне обслуговування та утримання в належному стані систем вуличного освітлення, внутрішніх та зовнішніх мереж тепло-, водо-, електро-, газопостачання та водовідведення, підготовку до опалювального сезону теплових господарств; оплата поточного ремонту доріг, будівель, приміщень тощо;

9) оплата послуг з повірки та експертизи засобів обліку (приладів, лічильників, медичного обладнання тощо) та послуг з експертизи зразків продукції;

10) оплата послуг з розробки нормативів, паспортів та надання дозволів на водокористування; надання дозволів на відведення земельних ділянок; виготовлення технічної документації на земельні ділянки; експертних висновків, рекомендацій тощо; оплата послуг з розробки проектно-кошторисної документації для поточного ремонту, монтажу обладнання та

устаткування; плата за містобудівне обґрунтування та інші передпроектні роботи на проведення капітального ремонту (будівництва, реконструкції), якщо такі роботи не включені до проектно-кошторисної документації;

11) оплата послуг із благоустрою населених пунктів, утримання в належному санітарно-технічному стані об'єктів благоустрою, зелених насаджень; оплата послуг з проведення дезінфекційних заходів;

12) оплата послуг з технічного обслуговування обладнання та адміністрування програмного забезпечення:

13) установлення (інсталяція) програмного забезпечення (програмних продуктів, інформаційних систем та комплексів, баз даних, web-сторінок/сайтів/порталів), подальшого користування, їх супроводження та обслуговування (у тому числі навчання користувачів);

14) придбання програмного забезпечення, на яке майнові права не передаються користувачу, при цьому майнові та авторські права на об'єкт інтелектуальної власності на зазначене програмне забезпечення залишаються у розробника (постачальника), а замовнику надається право користування цим програмним забезпеченням без права передачі самого програмного забезпечення та/або повноважень на його користування третім особам;

15) продовження терміну гарантійного обслуговування обладнання;

16) продовження терміну підтримки або післягарантійного обслуговування програмного забезпечення;

17) уведення в експлуатацію придбаного (наявного) обладнання, якщо це є умовою прийняття обладнання на гарантійне (післяпродажне) обслуговування;

18) пусконаладження та монтаж обладнання (якщо це не передбачено договором на придбання обладнання);

- 19) оплата послуг з побудови, створення і впровадження локальних мереж, систем відеоспостереження, охоронної сигналізації та перепускних систем, систем пожежогасіння, гарантованого енергоживлення або електропостачання, систем кондиціонування робочих або технологічних приміщень, систем технічного захисту інформації (з урахуванням видатків на їх атестацію), у тому числі оплата пасивного обладнання – монтажних шаф, монтажних коробів, кабелеводів, кабелів, з'єднувачів, розеток, кріплень, комутаційних панелей тощо, якщо зазначене обладнання є невід'ємною частиною послуг;
- 20) оплата послуг із вивезення відходів і їх утилізації та знешкодження, у тому числі біовідходів, твердих побутових відходів, відходів із вмістом дорогоцінних металів або шкідливих речовин тощо;
- 21) оплата послуг з перезарядки вогнегасників, картриджів, гелерів, послуг з надання теле-, радіофіру, фото послуг та послуг із ксерокопіювання, надання оголошень у засобах масової інформації, у тому числі електронних виготовлення відеофільму (крім Випадків, коди після виготовлення відеофільм береться на облік як нематеріальний актив);
- 22) оплата всіх банківських послуг та комісійної винагороди (у тому числі при конвертації валюти, виплаті готівки, здійсненні соціальних виплат, компенсаційних виплатах власникам грошових заощаджень через установи банків тощо);
- 23) оплата послуг з бронювання квитків, якщо з установою (організацією) укладено договір про надання такої послуги на постійній основі і оплата послуг з бронювання проводиться окремо від придбання квитків;
- 24) оплата участі у короткотермінових семінарах, нарадах, нарадах-навчаннях (у тому числі щодо роз'яснень пової нормативної бази, підготовки

та проведення організаційних заходів тощо); послуг з організації конференцій, нарад, семінарів;

25) оплата представницьких видатків, передбачених кошторисами на проведення представницьких видатків; плата за користування залом офіційних делегацій під час зустрічей (проводів) офіційних осіб;

26) оплата послуг з підключення мобільних телефонів та послуг мобільного зв'язку, оплата послуг фіксованого телефонного (місцевого, міжміського, міжнародного) зв'язку, спецзв'язку, факсимільного зв'язку, супутникового зв'язку, електронної пошти, плата за користування каналами зв'язку; оплата послуг з установки телефонів, абонентних телеграфних апаратів, телефаксів ;

27) оплата послуг фельд'єгерської служби, доставки дипломатичної пошти, експрес-доставки, радіоточки, плата за користування абонентськими скриньками, поштових відправлень, включаючи телеграми, листи, бандеролі; поштових послуг при переказах коштів (у тому числі пенсій всіх видів та поштових послуг з доставки та виплати сум компенсаційних виплат власникам грошових заощаджень) тощо;

28) плата за користування програмними або апаратними засобами захисту електронних платіжних документів (апаратура захисту електронного грошового обігу – АЗЕГО), які передаються засобами зв'язку до інформаційно-обчислювальної мережі Національного банку України по системі «клієнт-банк»;

29) підключення до мережі Інтернет, придбання стартових пакетів, карток Інтернет, придбання «скретч-карт», для поповнення абонентського рахунку; плата за послуги Інтернет-провайдера за користування мережею Інтернет; оплата послуг цифрового та кабельного телебачення; обслуговування антен тощо;

- 30) оплата експлуатаційних послуг, пов'язаних з утриманням будинків і споруд та прибудинкових територій;
- 31) оплата послуг з демонтажу (розбирання, знесення) існуючих будівель і споруд, устаткування, обладнання, машин, пристроїв тощо, якщо вартість таких робіт не відноситься до збільшення необоротних активів;
- 32) оплата інших послуг, передбачених законодавством.

Код 2250 «Видатки на відрядження»

- 1) видатки на оплату проїзду, добових, вартості проживання під час службових відряджень; оплата підйомних, проїзду, добових при переміщенні працівників, військовослужбовців та осіб рядового і начальницького складу;
- 2) придбання службових проїзних квитків та оплата проїзду за маршрутними листами;
- 3) видатки на відрядження викладачів, працівників бюджетних установ (організацій) на сесії, семінари, конференції, наради, з'їзди наукового характеру, поїздки з науковою метою, проїзд на виробничу практику студентів, учнів;
- 4) видатки на відшкодування витрат в іноземній валюті працівникам, направленим у довготермінове відрядження відповідно до законодавства;
- 5) видатки на відрядження (у тому числі проїзду, добових, польових тощо) фізичних осіб, які мають правовідносини з бюджетною установою і на яких розповсюджується дія наказу (розпорядження), виданого керівником: учнів, студентів, тренерів, інших учасників на навчально-тренувальні збори, змагання, олімпіади, молодіжні, фізкультурно-оздоровчі та спортивні заходи, наукові конференції тощо;
- 6) оплата інших витрат, пов'язаних з відрядженням працівників, відповідно до законодавства.

Код 2260 «Видатки та заходи спеціального призначення»

До цієї категорії належать придбання, утримання, ремонт та утилізація виробів військового призначення, військової техніки, військове будівництво (крім житла для військовослужбовців, гуртожитків, казарм, будівництва об'єктів соціально-культурного та побутового призначення).

Код 2270 «Оплата комунальних послуг та енергоносіїв»

За цією категорією здійснюються платежі з оплати бюджетними установами (організаціями) комунальних послуг та енергоносіїв, включаючи оплату енергоносіїв для виробничих та громадських потреб.

Код 2271 «Оплата теплопостачання» – оплата послуг теплопостачання.

Код 2272 «Оплата водопостачання та водовідведення» – оплата послуг з водопостачання і водовідведення.

Код 2273 «Оплата електроенергії» – плата за електроенергію (у тому числі за освітлення вулиць), включаючи оплату послуг з її транспортування.

Код 2274 «Оплата природного газу» – плата за природний газ, включаючи оплату послуг з його транспортування; оплата скрапленого (балонного) газу.

Код 2275 «Оплата інших енергоносіїв» – оплата інших енергоносіїв, які використовуються в процесі виробництва теплоенергії або іншого виду енергії: дров, нафтопродуктів (у разі якщо закупівля цього нафтопродукту (паливно-мастильних матеріалів) не передбачена на інші цілі за кодом 2210 «Предмети, матеріали, обладнання та інвентар»), торфу, вугілля, природних енергетичних ресурсів (ядерна, гідравлічна, геотермальна енергія) тощо. Також за цим кодом здійснюються видатки, пов'язані з їх завантаженням та перевезенням

Код 2280 «Дослідження і розробки, окремі заходи по реалізації державних (регіональних) програм». До цієї категорії належать видатки, передбачені на дослідження і розробки, що включають оплату різноманітних

послуг, наданих згідно з укладеними договорами сторонніми установами та організаціями, до ціни яких включаються виграти установи – надавала послуг.

Якщо розпорядник бюджетних коштів є безпосереднім виконавцем програм та заходів, то видатки здійснюються за відповідними кодами економічної класифікації видатків бюджету залежно від виду витрат та суті платежу.

Якщо бюджетні асигнування на виконання окремої частини програми виділяються розпорядником бюджетних коштів підвідомчим установам, які є одержувачами бюджетних коштів, то видатки одержувачів бюджетних коштів здійснюються згідно з планом використання бюджетних коштів.

Одержувачі бюджетних коштів здійснюють за цими кодами видатки, які в плані використання бюджетних коштів належать до розділу «Поточні видатки».

Код 2281 «Дослідження і розробки, окремі заходи розвитку по реалізації державних (регіональних) програм». За цим кодом здійснюються видатки, які забезпечують розвиток у певній галузі економіки:

1) плата за створення науково-технічної продукції, послуги з експериментального проектування тощо (на підставі укладених договорів);

2) видатки на виконання державних програм, оплата яких здійснюється на підставі укладених договорів з виконавцями проектів програм, які забезпечують розвиток у певній галузі (наприклад, «Загальнодержавна (Національна) космічна програма» тощо); видатки на розвиток мережі і утримання автомобільних доріг загального користування для оплати послуг з поточного ремонту, експлуатації та утримання доріг загального користування;

3) видатки на геологорозвідувальні та топографо-геодезичні роботи, а також видатки, пов'язані з виконанням робіт з експериментального

проектування та послугами науково-дослідних організацій, інших установ (як державних, так і госпрозрахункових) з реалізації частки державних багатоцільових та інших програм, що здійснюються відповідно до укладених договорів;

4) видатки на складання загальнодержавних норм, технічних умов і технічних інструкцій, а саме: з досліджень, проектування, будівництва, розробки схем генеральних планів промислових вузлів, схем захисту територій від небезпечних геологічних процесів, проектів забудов міст, сіл, селищ, що проводяться за рахунок бюджетних коштів, тощо;

5) видатки на розробку сторонніми підприємствами (організаціями) дослідних зразків обладнання для подальшого його впровадження у серійне виробництво, розробку сторонніми підприємствами (організаціями) дослідних зразків програмного забезпечення, що є результатом науково-дослідних робіт;

6) видатки на проведення експертної грошової оцінки земельної ділянки, що підлягає продажу відповідно до статті 128 Земельного кодексу України, за рахунок авансу, унесеного покупцем земельної ділянки; видатки на підготовку земельних ділянок несільськогосподарського призначення або прав на них державної чи комунальної власності для продажу на земельних торгах та проведення таких торгів;

7) видатки наукових установ відповідно до нормативно-правових актів.

Код 2282 «Окремі заходи по реалізації державних (регіональних) програм, не віднесені до заходів розвитку». За цим кодом здійснюються видатки, які не належать до видатків розвитку (не включені до видатків, що здійснюються за кодом 2281 «Дослідження і розробки, окремі заходи розвитку по реалізації державних (регіональних) програм»):



1) видатки на виконання окремих заходів відповідно до укладених договорів з підприємствами (організаціями):

- молодіжні програми і заходи державних органів у справах сім'ї і жінок;

- проведення навчально-тренувальних зборів і змагань;

- підготовка й участь національних збірних команд України в Олімпійських та Паралімпійських іграх, Дефлімпійських іграх, всесвітніх універсиадах, чемпіонатах світу та Європи;

- програми і заходи в галузі культури та мистецтва і засобів масової інформації;

- витрати, пов'язані з виготовленням дипломних та курсових робіт (фільмів) студентами кінофакультетів;

- виготовлення фільмів та книжкової продукції на державне замовлення;

- проведення учнівських олімпіад, конкурсів, конференцій, міжгалузевих та спортивних заходів тощо;

2) видатки на проведення культурно-мистецьких акцій, інформаційно-просвітницьких заходів як в Україні, так і за її межами (виставки, виступи художніх колективів, конференції, виготовлення фільмів, відеороликів (крім випадків, коли після виготовлення відеофільм береться на облік як нематеріальний актив));

3) поточні видатки на окремі централізовані заходи, які проводяться згідно із законодавством;

4) видатки на проведення організаційних робіт і заходів з оздоровлення та відпочинку дітей;

5) видатки на забезпечення окремих категорій населення технічними (крім автомобілів) та іншими засобами реабілітації;

- б) видатки на проведення окремих заходів, пов'язаних з організацією та проведенням виборів і референдумів, міжнародних самітів, з'їздів, конференцій, офіційних державних заходів;
- 7) видатки на організацію та проведення офіційних заходів за участю керівництва держави;
- 8) видатки, пов'язані з прийомом офіційних іноземних делегацій в Україні, реалізацією програм міжнародного співробітництва за кордоном, проведенням виставок, фестивалів, днів культури, техніки тощо, якщо це передбачено видатками на міжнародну діяльність;
- 9) оплата згідно із законодавством післядипломної підготовки (перепідготовки) кадрів, підвищення кваліфікації кадрів за договорами у закладах, які мають необхідну ліцензію на проведення таких навчань, та/або результатом: яких є отримання посвідчення (сертифіката) установленого зразка щодо набуття відповідних професійних навиків;
- 10) оплата підготовки студентів, аспірантів на базі іншого навчального закладу за умови, якщо зазначені видатки передбачені програмою підготовки, затвердженою в установленому порядку;
- 11) видатки вищих навчальних закладів відповідно до нормативно-правових актів;
- 12) видатки закладів охорони здоров'я, що надають первинну медичну допомогу, а також закладів охорони здоров'я пілотного проекту з реформування системи охорони здоров'я, що відповідно до закону надають вторинну (спеціалізовану) та екстрену медичну допомогу.

Код 2600 «Поточні трансферти». До цієї категорії належать видатки на надання субсидій, дотацій, поточних трансфертів юридичним особам, іншим бюджетам.

Код 2610 «Субсидії та поточні трансферти підприємствам (установам, організаціям)»

- 1) субсидії підприємствам (установам та організаціям), поточні видатки одержувачів бюджетних коштів;
- 2) дотації сільськогосподарським товаровиробникам;
- 3) субсидії на покриття збитків підприємств, фінансову підтримку підприємств на безповоротній основі, а також інші субсидії;
- 4) відшкодування відсотків за користування кредитами;
- 5) державна підтримка громадських організацій;
- 6) поточні трансферти підприємствам (установам, організаціям).

Код 2700 «Соціальне забезпечення»

До цієї категорії належать: поточні трансферти населенню, у тому числі виплата всіх видів соціальної допомоги, пільг, субсидій; стипендій; пенсій; путівок на оздоровлення. Податок на доходи фізичних осіб та всі платежі відповідно до законодавства з цих сум передбачаються за цим самим кодом.

Код 2710 «Виплата пенсій і допомоги»

- 1) компенсаційні виплати, передбачені Законом України «Про статус і соціальний захист громадян, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи», крім витрат на надання пільг громадянам, постраждалим унаслідок аварії на ЧАЕС, на плату за користування житлом, за послуги транспорту і зв'язку та на придбання палива особам цієї категорії, які проживають у будинках, що не мають центрального опалення;
- 2) відшкодування бюджетними установами (організаціями) пільгових пенсій при достроковому виході на пенсію тощо;
- 3) щомісячне (довічне) грошове утримання відповідно до законодавства;
- 4) довічна плата, яка встановлюється відповідно до законодавства;

5) регресні та інші виплати, які за своєю суттю прирівняні до виплати пенсії.

Код 2720 «Стипендії»

1) виплати стипендій, крім стипендій, які призначаються Президентом України, Кабінетом Міністрів України, Верховною Радою України, органами виконавчої влади та місцевого самоврядування;

2) доплати до стипендії; матеріальна допомога (у тому числі в натуральному вираженні) студентам, учням, аспірантам, докторантам.

Код 2730 «Інші виплати населенню»

1) оплата безоплатно наданих квартир і комунальних послуг у випадках, визначених законодавством (у тому числі проживання депутатів у готелях та службових квартирах);

2) додаткові виплати членам сімей у зв'язку із службовими відрядженнями одного з членів сім'ї;

3) надання пільг та житлових субсидій населенню на оплату електроенергії, природного газу, послуг тепло-, водопостачання і водовідведення, квартирної плати (утримання будинків і споруд та прибудинкових територій), вивезення побутового сміття, рідких нечистот, на придбання твердого та рідкого пічного побутового палива і скрапленого газу, надання пільг з оплати послуг зв'язку, інших передбачених законодавством пільг, компенсація фізичним особам, які користувалися пільгами зі сплати податку з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів, втрати частини їх доходів у зв'язку з відміною такого податку та відповідним збільшенням ставок акцизного податку з пального та компенсація за пільговий проїзд окремих категорій громадян;

4) надання допомоги у грошовій формі або натуральному вираженні ветеранам та непрацюючим пенсіонерам;

- 5) одноразова грошова допомога громадянам, які постраждали від стихійного лиха;
- 6) виплати за шкоду, заподіяну здоров'ю;
- 7) оплата путівок на оздоровлення (у тому числі дітей), санаторно-курортне лікування; компенсація витрат, пов'язаних з проїздом на лікування хворої дитини та супроводжуючого за направленням медичних закладів;
- 8) оплата лікування за кордоном відповідно до законодавства;
- 9) оплата зубопротезування та відшкодування витрат, пов'язаних з відпуском лікарських засобів безоплатно і на пільгових умовах громадянам, які мають на це право відповідно до законодавства;
- 10) премії, гранти та стипендії (у тому числі іменні), які призначаються Президентом України, Верховною Радою України, Кабінетом Міністрів України, міністерствами та державними академіями наук, органами виконавчої влади) та місцевого самоврядування;
- 11) інші виплати, премії громадянам відповідно до законодавства України, рішень місцевих органів самоврядування та розпоряджень органів виконавчої влади;
- 12) матеріальна допомога студентам і учням з числа дітей-сиріт та дітей, які залишилися без батьківського піклування, іншим категоріям громадян, якщо це передбачено законодавством;
- 13) винагорода в грошовій або натуральній формі за участь у рятувальних роботах або в інших надзвичайних ситуаціях;
- 14) винагорода за перемогу в змаганнях, конкурсах, олімпіадах тощо;
- 15) повернення знецінених грошових заощаджень громадян;
- 16) видатки на пільговий проїзд студентів вищих навчальних закладів та учнів професійно-технічних навчальних закладів;

- 17) оплата витрат на додаткове харчування у спеціалізованих лікувальних закладах громадян, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи;
- 18) безоплатне харчування дітей, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи;
- 19) видатки на виплату державної допомоги сім'ям з дітьми; тимчасової державної допомоги дітям; державної соціальної допомоги малозабезпеченим сім'ям; державної соціальної допомоги інвалідам з дитинства та дітям-інвалідам; видатки на виплату державної соціальної допомоги на дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, грошового забезпечення батькам-вихователям і прийомним батькам за надання соціальних послуг у дитячих будинках сімейного типу та прийомних сім'ях, допомоги по догляду за інвалідом I чи II групи внаслідок психічного розладу;
- 20) одноразова грошова допомога у разі загибелі (смерті), поранення (контузії, травми або каліцтва) чи інвалідності військовослужбовців, працівників міліції, податкової міліції, осіб рядового і начальницького складу органів і підрозділів цивільного захисту, Державної служби спеціального зв'язку та захисту інформації, правоохоронних органів, співробітників кадрового складу розвідувальних органів та в інших випадках, передбачених законодавством;
- 21) оплата видатків на державне обов'язкове особисте страхування відповідно до законодавства;
- 22) оплата освітньо-професійної підготовки спеціалістів, яка забезпечує здобуття повної вищої освіти або другої вищої освіти відповідно до законодавства;
- 23) видатки, пов'язані з виконанням програми розселення і облаштування депортованих кримських татар та осіб інших національностей (матеріальна

допомога, компенсація за проїзд і перевезення багажу депортованих, плата за навчання осіб з числа депортованих тощо);

24) виплати, що здійснюються на виконання судових рішень за позовами суддів на їх користь згідно із законодавством;

25) компенсація згідно із законодавством відсоткової ставки за іпотечними житловими кредитами, наданими фізичним особам.

Код 2800 «Інші поточні видатки». За цим кодом здійснюються видатки, які не пов'язані з придбанням товарів та послуг установами, у тому числі:

1) сплата податків та зборів, обов'язкових платежів до бюджетів відповідно до законодавства; сплата застави або завдатку для забезпечення виконання зобов'язань у зв'язку з участю у державних закупівлях;

2) збір на обов'язкове пенсійне страхування, що сплачується відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 03 листопада 1998 року № 1740 «Про затвердження Порядку сплати збору на обов'язкове державне пенсійне страхування з окремих видів господарських операцій»;

3) сплата штрафів, пені тощо, у тому числі за несвоєчасну сплату податків, збитків від інфляції;

4) придбання патенту та плата за продовження строку дії патенту, плата за отримання ліцензій та акредитацію відповідно до законодавства;

5) матеріальна допомога громадянам України, які постраждали під час перебування за кордоном;

6) відрахування грошових коштів профспілковим організаціям на культурно-масову та фізкультурну роботу відповідно до законодавства;

7) сплата членських внесків громадським та іншим організаціям, якщо це обумовлено законодавством;

8) відшкодування шкоди, завданої громадянинуві незаконними діями органів дізнання, досудового слідства, прокуратури та судів;

9) відшкодування моральних збитків та майнової шкоди юридичним та фізичним особам згідно з рішенням суду (якщо рішенням суду не визначено сутності платежу);

10) відшкодування підприємствам (організаціям, установам) середнього заробітку працівників або виплата винагороди громадянам, які залучені до виконання обов'язків, передбачених законодавством та не пов'язаних з виконанням своїх службових обов'язків, або які проходять стажування в іншому державному органі.

Код 3000 «Капітальні видатки».

Код 3100 «Придбання основного капіталу». За цією категорією передбачаються видатки на придбання або створення власними силами активів, віднесених згідно із законодавством до основних засобів та окремих інших необоротних матеріальних активів.

Код 3110 «Придбання обладнання і предметів довгострокового користування»:

1) придбання виробничого обладнання і предметів довгострокового користування для установ (організацій) і для реалізації багаточільовий проектів (програм), створення комплексних систем;

2) придбання транспортних засобів, автомобілів, приладів, машин, механізмів, верстатів, виробничого обладнання;

3) придбання бурового устаткування, геодезичних інструментів, науково-дослідних приладів;

4) придбання спеціальних креслярських столів;

5) придбання обладнання та інвентарю довгострокового користування для санаторіїв, лікувальних закладів, придбання іншого виробничого обладнання довгострокового користування;



- 6) придбання невиробничого обладнання, меблів і предметів довгострокового користування для установ (організацій), у тому числі для реалізації багатоцільових проектів (програм);
- 7) придбання килимів, штор, сервізів, які відповідно до законодавства належать до основних засобів,
- 8) придбання кондиціонерів;
- 9) придбання оргтехніки, комп'ютерної техніки (у тому числі придбання програмного забезпечення, яке передбачене разом з придбанням комп'ютерної техніки);
- 10) придбання активного мережевого та телекомунікаційного обладнання;
- 11) придбання спортивного обладнання;
- 12) придбання протипожежного приладдя;
- 13) придбання обладнання для їдалень, буфетів;
- 14) видатки на поповнення музейних та бібліотечних фондів, придбання та випуск підручників для бібліотечних фондів навчальних закладів, придбання статутів, poradників, військово-навчальної та спеціальної літератури для навчальних потреб військовослужбовців та осіб рядового і начальницького складу;
- 15) придбання сценічно-постановочних засобів (декорації, меблі й реквізит, бутафорія, театральні й національні костюми, головні убори, білизна, взуття, перуки) відповідно до законодавства;
- 16) придбання невмонтованого обладнання, яке включене у вартість зведеного кошторису на капітальне будівництво та реконструкцію будов і об'єктів;
- 17) придбання (незалежно від вартості) сільськогосподарських машин та знарядь до них;

- 18) придбання усіх видів засобів пересування, призначених для переміщення людей і вантажів;
- 19) придбання племінної худоби, службових собак та інших тварин;
- 20) придбання багаторічних насаджень, а саме: плодово-ягідних дерев, кущів та озеленювальних і декоративних насаджень для облаштування територій установ, дворів будинків, вулиць, площ, садів, які передбачають виникнення необоротних активів;
- 21) придбання зброї для установ (організацій), які відповідно до законодавства мають право на її придбання, але не мають призначень за кодом 2260;
- 22) видатки на монтаж та пусконаладження обладнання на місцях його безпосередньої експлуатації, якщо це обумовлено договором на придбання зазначеного обладнання.

Код 3120 «Капітальне будівництво (придбання)»

До цієї категорії відносяться видатки на будівництво, придбання будівель, приміщень та інших об'єктів.

Код 3121 «Капітальне будівництво (придбання) житла»

- 1) видатки на капітальне будівництво нових житлових будівель та приміщень;
- 2) придбання житлових приміщень, об'єктів (у тому числі на вторинному ринку), житлових приміщень для військовослужбовців та осіб рядового і начальницького складу, гуртожитків, казарм, об'єктів державного житлового фонду;
- 3) пайова участь у будівництві житла (у тому числі шляхом участі у фонді фінансування будівництва);

- 4) виплата винагороди управителю фонду фінансування будівництва відповідно до Закону України «Про (фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю»;
- 5) придбання будівельних матеріалів за рахунок коштів, що передбачаються на капітальне будівництво і використовуються у процесі будівельних робіт;
- 6) придбання обладнання, що підлягає встановленню, а саме: готові до встановлення будівельні конструкції і деталі, до них належать: металеві, залізобетонні і дерев'яні конструкції, збірні елементи, обладнання для опалювальної, вентиляційної, санітарно-технічної систем, обладнання та меблі, що потребують монтажу і передбачаються до встановлення (тобто те, що існує тільки вмонтованим, убудованим, а також комплекти запасних частин такого обладнання), машини та механізми, обладнання та прилади, необхідні для ведення будівельних робіт, якщо це обумовлено кошторисом на будівництво (крім окремих видів устаткування і машин, що є рухомими транспортними одиницями, не пов'язаними з технологією виробництва);
- 7) виготовлення проектно-кошторисної документації на будівництво будівель, споруд і об'єктів та виконання супровідних робіт, які відповідно до державних будівельних норм є складовою частиною загальної вартості зазначених робіт;
- 8) видатки на найм транспорту для виконання робіт з капітального будівництва;
- 9) видатки на утримання об'єкта (будови) у зв'язку з тимчасовим зупиненням будівництва, консервацію, та розконсервацію.

Код 3122 «Капітальне будівництво (придбання) інших об'єктів»:

- 1) видатки на капітальне будівництво інших об'єктів, що не включені в позицію 3121;

- 2) придбання об'єктів виробничого і невиробничого призначення;
- 3) придбання будівельних матеріалів за рахунок коштів, що передбачаються на капітальне будівництво і використовуються у процесі будівельних робіт;
- 4) придбання обладнання, що підлягає встановленню, а саме: готові до встановлення будівельні конструкції і деталі, до них належать: металеві залізобетонні і дерев'яні конструкції, збірні елементи, обладнання для опалювальної, вентиляційної, санітарно-технічної систем, обладнання та меблі, що погребують монтажу і передбачаються до встановлення (тобто те, що існує тільки вмонтованим, убудованим, а також комплекти запасних частин такого обладнання), машинні та механізми, обладнання прилади, необхідні для ведення будівельних робіт, якщо це обумовлено кошторисом па будівництво (крім окремих видів устаткування і машин, що є рухомими транспортними одиницями, не пов'язаними з технологією виробництва):
- 5) виготовлення проектно-контрольної документації на будівництво будівель, споруд і об'єктів та виконання супровідних робіт, які відповідно до державних будівельних норм є складовою частиною загальної вартості зазначених робіт;
- б) видатки на найм транспорту для виконання робіт з капітального будівництва;
- 7) видатки на утримання об'єкта (будову) у зв'язку з тимчасовим зупиненням будівництва, консервацію та розконсервацію.

Код 3130 «Капітальний ремонт». За цією категорією видатки здійснюються на підставі договорів та складених кошторисів на капітальний ремонт. За правильність віднесення видатків до поточного чи капітального ремонту відповідає розпорядник (одержувач) бюджетних коштів.

Код 3131 «Капітальний ремонт житлового фонду (приміщень)»:

- 1) видатки на капітальний ремонт житлових будівель та приміщень (у тому числі гуртожитків та казарм);
- 2) видатки на капітальний ремонт окремих вузлів та систем, які є складовою частішою житлових будівель та приміщень (у тому числі гуртожитків та казарм), а саме: водопостачання, газопостачання, каналізації, кондиціонування, пожежної охорони, сміттєпроводів, пасажирських та вантажних ліфтів тощо;
- 3) видатки на придбання будівельних матеріалів за рахунок коштів, що передбачаються на капітальний ремонт і використовуються в процесі ремонтних робіт;
- 4) видатки на придбання обладнання, що підлягає встановленню, а саме: готові до встановлення будівельні конструкції і деталі, до них належать: металеві, залізобетонні і дерев'яні конструкції, збірні елементи, обладнання для опалювальної, вентиляційної, санітарно-технічної Систем, обладнання та меблі, що потребують монтажу і передбачаються до встановлення (тобто те, що існує тільки вмонтованим, убудованим);
- 5) виготовлення проектно-кошторисної документації на капітальний ремонт будівель, споруд і об'єктів та виконання супровідних робіт, які відповідно до державних будівельних норм є складовою частиною загальної вартості зазначених робіт;
- 6) видатки на найм транспорту для виконання робіт з капітального ремонту;
- 7) видатки па модернізацію (обладнання, устаткування тощо).

Код 3132 «Капітальний ремонт інших об'єктів»

- 1) капітальний ремонт інших об'єктів, не включені в позицію 3131 (у тому числі доріг, об'єктів благоустрою міст, сіл, селищ);

- 2) капітальний ремонт автомобілів та обладнання, а також оплата запчастин до них, якщо вони включені до кошторису на проведення капітального ремонту інших об'єктів, який є невід'ємною частиною угоди, укладеної з надавачем послуг;
- 3) капітальний ремонт окремих вузлів та систем, які є складовою частиною інших об'єктів, що не включені в позицію 3131, а саме: водопостачання, газопостачання, каналізації, кондиціонування, пожежної охорони, сміттєпроводів, пасажирських за вантажних ліфтів тощо;
- 4) видатки на придбання будівельних матеріалів за рахунок коштів, що передбачаються на капітальний ремонт інших об'єктів і використовуються в процесі ремонтних робіт;
- 5) видатки на придбання обладнання, що підлягає встановленню, а саме; готові до встановлення будівельні конструкції і деталі, до них належать: металеві, залізобетонні і дерев'яні конструкції, збірні елементи, обладнання для опалювальної, вентиляційної, санітарно-технічної систем, обладнання та меблі, що потребують монтажу і передбачаються до встановлення (тобто те, що існує тільки вмонтованим, убудованим);
- 6) виготовлення проектно-кошторисної документації на капітальний ремонт інших об'єктів та виконання супровідних робіт, які відповідно до державних будівельних норм є складовою частиною загальної вартості зазначених робіт;
- 7) видатки на найм транспорту для виконання робіт з капітального ремонту;
- 8) видатки на модернізацію (обладнання, устаткування тощо).

Код 3140 «Реконструкція та реставрація». За цією категорією здійснюються видатки на реконструкцію житлового фонду (приміщень),

реконструкцію та реставрацію інших об'єктів та реставрацію пам'яток культури, історії та архітектури.

Код 3141 «Реконструкція житлового фонду (приміщень)»:

- 1) видатки на реконструкцію та модернізацію житлових будівель та приміщень (у тому числі гуртожитків та казарм) або їх складових частин;
- 2) видатки на розширення житлових будівель та приміщень (у тому числі гуртожитків та казарм);
- 3) видатки на придбання будівельних матеріалів за рахунок коштів, що передбачаються на реконструкцію і використовуються в процесі робіт;
- 4) видатки на придбання обладнання, що підлягає встановленню, а саме: готові до встановлення будівельні конструкції і деталі, до них належать металеві, залізобетонні і дерев'яні конструкції, збірні елементи, обладнання для опалювальної, вентиляційної, санітарно-технічної систем, обладнання та меблі, що потребують монтажу і передбачаються до встановлення (тобто гс. що існує тільки вмонтованим, убудованим);
- 5) виготовлення проектно-кошторисної документації на реконструкцію будівель, споруд і об'єктів за виконання супровідних робіт, які відповідно до державних будівельних норм є складовою частиною загальної вартості зазначених робіт;
- б) видатки на найм транспорту для виконання робіт з реконструкції.

Код 3142 «Реконструкція та реставрація інших об'єктів»:

- 1) видатки на реконструкцію та модернізацію інших об'єктів (у тому числі з елементами реставрації) або їх складових частин, що не включені до коду 3141;
- 2) видатки па технічне переоснащення діючих підприємств (за винятком придбання обладнання і предметів довгострокового користування);
- 3) видатки на розширення діючих підприємств;

4) видатки на придбання будівельних матеріалів за рахунок коштів, що передбачаються на реконструкцію.(у тому числі з елементами реставрації) і використовуються в процесі робіт:

5) видатки на придбання обладнання, що підлягає встановленню, а-саме: готові до встановлення будівельні конструкції і деталі, до них належать: металеві, залізобетонні і дерев'яні конструкції, збірні елементи, обладнання для опалювальної, вентиляційної, санітарно-технічної систем, обладнання та меблі, що погребують монтажу і передбачаються до встановлення (тобто те, що існує тільки вмонтованим, убудованим);

6) виготовлення проектно-кошторисної документації на реконструкцію (у тому числі з елементами реставрації) будівель, споруд і об'єктів та виконання супровідних робіт, які відповідно до державних будівельних норм є складовою частішою загальної вартості зазначених робіт:

7) видатки на найм транспорту для виконання робіт з реконструкції інших об'єктів (у тому числі з елементами реставрації).

3. Результативні показники ефективності використання бюджетних коштів визначаються паспортом бюджетних програм.

Паспорт бюджетної програми – це документ, в якому визначені основні результати фінансування відповідних видатків бюджету. Затверджується спільним наказом головного розпорядника та Міністерства фінансів України. Показники, визначені в паспорті поділяються на такі групи:

- *показники затрат* – визначають обсяги та структуру ресурсів, що забезпечують виконання бюджетної програми та характеризують структуру її витрат;
- *показники продукту* – використовуються для оцінки досягнення поставлених цілей. Це, зокрема, обсяг виробленої продукції чи наданих



послуг у реалізації виконання бюджетної програми, кількість користувачів товарами (роботами, послугами) тощо;

- *показники ефективності* в залежності від напрямів, що реалізуються в ході виконання бюджетної програми, можуть визначатися як:
  - витрати ресурсів на одиницю показника продукту (економність);
  - відношення максимальної кількості вироблених товарів (виконаних робіт, наданих послуг) до визначеного обсягу фінансових ресурсів (продуктивність);
  - досягнення визначеного результату (результативність);
- *показники якості* – сукупність властивостей, які характеризують досягнуті результати якості створеного продукту, що задовольняють споживача відповідно до їх призначення та відображають послаблення негативних чи посилення позитивних тенденцій у наданні послуг (товарів, робіт) споживачам за рахунок коштів бюджетної програми.

Для оцінки ефективності програмно-цільового фінансування центрального органу виконавчої влади з питань освіти, науки та інноваційної діяльності (чи декількох органів в разі організаційного розмежування питань управління освітою, наукою та інноваційною сферою), крім перелічених вище вже застосовуваних показників доцільно було б використати такі загальні і для інших органів державної влади показники ефективності у відношенні до чисельності штатних одиниць міністерства (відомства) або суми бюджетного призначення для реалізації програми:

- кількість виданих ліцензій, сертифікатів, дозволів на здійснення тієї чи іншої діяльності;
- кількість укладених міжнародних угод, договорів з питань науково-технічного та освітянського співробітництва;

- кількість впроваджених інформаційно-аналітичних систем в центральному апараті;
- кількість створених спеціалізованих веб-порталів як складової державної інформаційної мережі;
- кількість додаткових робочих місць, підключених до глобальних інформаційних мереж та системи електронного документообороту;
- кількість укладених договорів (контрактів) на виконання наукових досліджень з пріоритетних напрямів діяльності міністерств (відомств).

Що ж до відповідних показників якості, то вони відображаються у питомій вазі дозвільних документів, виданих у встановлені законодавством терміни, ратифікованих парламентом угод і договорів, підвищення рівня якості доступу, обробки, зберігання та швидкості пошуку інформаційних ресурсів, оперативності отримання звітних даних, інформованості прийняття управлінських рішень.

## ***2. Фінансова діяльність навчальних закладів***

### **Основні елементи організації оплати праці.**

Оперативне фінансове планування необхідне навчальному закладу для контролю за фактичним надходженням грошових коштів на потоп ж її рахунок та витрачанням коштів у процесі господарської діяльності, виконання поточного фінансового плану. Це пов'язано з тим, що фінансове забезпечення діяльності навчальних закладів відбувається за рахунок бюджетних та залучених коштів, що потребує повсякденного ефективного контролю за формуванням і використанням фінансових ресурсів.

Заробітна плата посідає одне із центральних місць обліку на кожному підприємстві. Відповідно до ст. 1 Закону України «Про оплату праці»

заробітна плата – це винагорода або заробіток, обчислений у грошовому виразі, який за трудовою угодою працедавець сплачує працівникові за роботу, що виконана або має бути виконана. Основна заробітна плата – це винагорода за виконану роботу відповідно до встановлених норм праці (норм часу, виробітку, обслуговування, посадових обов'язків). Вона встановлюється у вигляді тарифних ставок (окладів) і відрядних розцінок для робітників та посадових окладів для службовців. Додаткова заробітна плата – це винагорода за працю понад установлені норми, за трудові успіхи та винахідливість і за особливі умови праці. Вона включає доплати, надбавки, гарантійні й компенсаційні виплати, передбачені чинним законодавством; премії, пов'язані з виконанням виробничих завдань і функцій.

Суб'єктами організації оплати праці є: органи державної влади та місцевого самоврядування; власники, об'єднання власників або їх представницькі органи; професійні спілки, об'єднання професійних спілок або їх представницькі органи; працівники.

Основою організації оплати праці в навчальних закладах є тарифна система, яка включає: тарифні сітки, тарифні ставки, схеми посадових окладів і тарифно-кваліфікаційні характеристики (довідники).

Тарифна система оплати праці використовується для розподілу робіт залежно від їх складності, а працівників – залежно від їх кваліфікації та за розрядами тарифної сітки. Вона є основою формування та диференціації розмірів заробітної плати.

Тарифна сітка (схема посадових окладів) формується на основі:

- тарифної ставки робітника першого розряду, що встановлюється у розмірі, не нижчому ніж визначений генеральною (галузевою) угодою;
- міжкваліфікаційних (міжпосадових) співвідношень розмірів тарифних ставок (посадових окладів);

– тарифної ставки робітника першого розряду, яка встановлюється у розмірі, що перевищує законодавчо встановлений розмір мінімальної заробітної плати.

Законодавство про оплату праці ґрунтується на Конституції України і складається з Кодексу законів про працю України, Закону України «Про оплату праці», Закону України «Про колективні договори і угоди» та інших актів законодавства України.

Джерелами коштів на оплату праці є кошти, одержані із загального та спеціального фондів. Заробітна плата складається з:

– основної заробітної плати – до фонду якої включається заробітна плата, нарахована за виконану роботу відповідно до встановлених норм праці за тарифними ставками та посадовими окладами. До посадових окладів працівників бюджетних установ, які мають почесне звання, вчене звання професора, спортивні звання, науковий ступінь, вислугу років встановлюються доплати та надбавки відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від №1298;

– додаткової заробітної плати – до фонду додаткової заробітної плати входять надбавки та доплати до посадових окладів у розмірах, передбачених чинним законодавством, а саме:

– стимулюючі надбавки за високі досягнення у праці, за складність, напруженість у роботі;

– доплати працівникам за виконання обов'язків тимчасово відсутніх працівників, суміщення професій, розширення зони обслуговування або збільшення обсягу виконуваних робіт, за роботу у нічний час, доплата водіям за класність, доплата за вислугу років, доплати за *сумішництво професій (посад)*.

**Кадрова політика** – сукупність правил і норм, цілей і уявлень, які визначають напрямок і зміст роботи з персоналом. Через кадрову політику здійснюється реалізація цілей і завдань управління персоналом, тому її вважають ядром системи управління персоналом. Кадрова політика формується керівництвом організації, реалізується кадровою службою в процесі виконання її працівниками своїх функцій. Вона знаходить своє відображення в наступних нормативних документах:

- Правилах внутрішнього розпорядку;
- Колективному договорі.

Управління персоналом можна визначити як діяльність, що спрямована на досягнення найефективнішого використання працівників для досягнення цілей підприємства та особистісних цілей. Перші, традиційно, пов'язуються з забезпеченням ефективності підприємства. Причому ефективність розглядається не тільки в економічному плані – як економічність, якість, продуктивність, нововведення, прибуток, а і в більш широкому контексті й пов'язується з такими поняттями особистісного, психологічного плану, як задоволеність співробітників своєю працею, участю у трудовому колективі підприємства, високий рівень самооцінки колективу, мотивація персоналу до ефективної праці.

Як сфера практичної діяльності управління персоналом – це система взаємозв'язаних організаційно-економічних заходів по створенню умов для нормального функціонування, розвитку ефективного використання кадрового потенціалу організації.

Ефективність та комфортність ділового спілкування в групі в значній мірі залежить від її керівника, точніше – від обраного ним стиля керівництва

Стиль керівництва – це сукупність методів впливу на підлеглих, які використовує керівник, а також форма (манера, характер тощо) виконання цих методів.

Найбільшою популярною залишилася і досі класична типологія індивідуальних стилів керівництва, розроблена ще в 30-ті роки німецьким психологом Куртом Левіним (1890 – 1947). В ній виділяються три провідних стиля керівництва:

1. Авторитарний;
2. Демократичний;
3. Нейтральний (ліберальний, анархічний, стиль попускання).

Авторитарному стилю притаманні одноосібний спосіб прийняття управлінських рішень, жорсткий та суворий контроль керівника за виконанням завдань, очікування беззаперечної покори зі сторони підлеглих, перевага репресивним методам впливу на виконавців, мінімальне інформування співробітників про загальний стан справ в організації. Керівник, який додержується цього стилю, як правило, впевнений в беззаперечній перевазі своєї компетенції, досвіду та здібностей досягати бажаних цілей у порівнянні з підлеглими. Звідси – прагнення вирішувати всі проблеми за своїм бажанням, яке зовнішнє проявляється у тоні наказу, жорсткості, а часом і грубості під час спілкування, нетерпінні до критики тощо. Вид авторитарного стилю ясно показує, що керівник орієнтований виключно на виробничі задачі. Особистісні проблеми працівників його мало цікавлять.

Демократичний стиль керівництва, навпаки, характеризується визнанням необхідності колегіальних способів прийняття рішень. В цьому випадку досить природньо-регулярні обговорення виробничих проблем, врахування думок та ініціатив співробітників, розподіл роботи в умовах

повної відкритості та інформованості працівників. Демократичний стиль керівництва має на увазі також широке делегування повноважень, помірний контроль за виконанням завдань (ставка на самоконтроль виконавців), надання переваги заохочувальним засобам впливу. Керівника такого стилю відрізняють, як правило, рівний тон під час спілкування, доброзичливість, відкритість, терплячість до критики. Вважається, що даний стиль керівництва орієнтований в першу чергу на людину, працівника, розкриття творчих можливостей якого і приводить у кінцевому результаті до високих виробничих показників.

Нейтральний стиль керівництва, який називають також стилем попускання, по суті означає надання можливості справам йти самопливом. Уникнення керівників від прийняття стратегічно важливих рішень супроводжується при цьому відсутністю чіткості у розподілі завдань, прав та обов'язків співробітників, незначним контролем підлеглих, використанням колективного способу прийняття рішень для ухилення від відповідальності. Керівник в цьому випадку однаково байдужий як до потреб персоналу, так і до критики у свою адресу. Хоча зазвичай буває привітний та тактовний при спілкуванні, уникає як позитивних, так і негативних оцінок співробітників.

#### *Вплив стилю керівництва на навчальну мотивацію підлітків*

Постійний психологічний контакт з дитиною – це універсальна вимога до виховання, яка однаковою мірою може бути рекомендована робітникам навчально-виховних закладів, на нашу думку, такий контакт необхідний у вихованні кожної дитини в будь-якому віці.

Проблема конструктивних стилів спілкування і керівництва являється актуальною проблемою для сучасних досліджень. Дослідження в області педагогічної психології показують, що значна частина педагогічних труднощів обумовлена не стільки недоліками наукової і методичної

підготовки викладачів, скільки деформацією сфери професійно педагогічного спілкування і керівництва.

Педагогічне спілкування, засноване на суб'єкт – суб'єктних відношеннях, виявляється в співробітництві, що здійснюється в атмосфері творчості і сприяє гуманізації навчання.

У результаті дослідження з виявлення стилю керівництва вчителів були визначені такі домінуючі стилі: демократичний – у 38%, авторитарний – у 32,4%. Виявлено, що стиль керівництва має безпосередній вплив на навчальну мотивацію. При демократичному стилі керівництва у підлітків переважає високий мотив досягнення у сполученні з мотивом уникнення невдач (37,96%).

При авторитарному стилі переважає низька навчальна мотивація і у цих підлітків несформований мотив досягнення. Прояви прагнення до успіху в навчальній діяльності таких підлітків були ситуативними, малопередбачуваними, детермінованими короткочасною, поверховою зацікавленістю до окремих предметів. Між самооцінкою і пізнавальним мотивом виявлена позитивно значима залежність, що означає, чим вище пізнавальний мотив у школярів, тим вище його самооцінка. Відповідно при демократичному стилі керівництва виявлено високий пізнавальний мотив. Таким чином, можна стверджувати, що демократичний стиль сприяє формуванню високої самооцінки. В класах із домінуванням авторитарного стилю у підлітків спостерігається високий рівень загальної тривожності, власне оціночної, шкільної та міжособистісної. У підлітків також визначено незначне зниження настрою у 40% випробуваних, значне зниження настрою у 55% та у 5% – глибоке зниження настрою. Даним респондентам властиво подавлений стан, низька самооцінка.



**Організація оплати праці та договірне регулювання** здійснюється на підставі:

- законодавчих та інших нормативних актів;
- генеральної угоди на державному рівні;
- галузевих, регіональних угод;
- колективних договорів;
- трудових договорів.

Угода на державному рівні (генеральна угода) в частині, що стосується заробітної плати і трудових доходів в цілому має включати такі складові: розмір прожиткового мінімуму й мінімальних соціальних нормативів, мінімальні соціальні гарантії в сфері оплати праці й доходів усіх груп і верств населення, які забезпечували б достатній рівень життя, умови зростання фондів оплати праці та міжгалузеві співвідношення в оплаті праці Угодою на галузевому рівні регулюються галузеві норми, зокрема, що стосуються нормування й оплати праці, встановлення для підприємств галузі (підгалузі) мінімальних гарантій заробітної плати відповідно до кваліфікації та мінімальних розмірів доплат і надбавок з урахуванням специфіки умов праці окремих професійних груп і категорій працівників\_галузі»(підгалузі),

Угоди на регіональному рівні регулюють норми соціального захисту найманих працівників підприємств, включають вищі порівняно з генеральною угодою соціальні гарантії, компенсації, пільги.

З-поміж локальних нормативних актів підприємства, організації, установи, на підставі котрих визначаються основні положення щодо оплати праці працівників, значне місце посідають положення про оплату праці та колективний договір. Основні норми щодо оплати праці конкретного працівника мають відображатися в трудовому договорі чи контракті.

Визначаючи основні положення щодо організації заробітної плати на підприємстві, роботодавець має діяти в межах своєї компетенції. Локальні нормативні акти підприємства не можуть суперечити Конституції України, КЗпП України, законам, указам Президента України, постановам Уряду, іншим нормативно-правовим актам. Локальні нормативні акти теж повинні враховувати основні положення генеральної, регіональної і галузевої угод.

*Колективний договір* – угода, яка укладається між власником або уповноваженим органом (особою) і одним або кількома профспілковими чи іншими уповноваженими на представництво трудовим колективом органами, а у разі відсутності таких органів – представниками трудящих, обраними та уповноваженими трудовим колективом. Колективний договір є результатом соціального партнерства та діалогу на локальному рівні.

Колективний договір укладається відповідно до чинного законодавства (ст. 10–20 Гл. 2 КЗпП України, ЗУ «Про колективні договори і угоди» та ін.) та узятих сторонами зобов'язань і має на меті регулювання виробничих, трудових і соціально-економічних відносин, а також узгодження інтересів трудящих, власників та уповноважених ними органів. К. д. укладається на підприємствах, в установах, організаціях незалежно від форм власності і господарювання, які використовують найману працю і мають права юридичної особи, а також у структурних підрозділах підприємства, установи, організації в межах компетенції цих підрозділів.

Зміст колективного договору визначають сторони. У ньому передбачаються взаємні зобов'язання сторін щодо регулювання виробничих, трудових, соціально-економічних відносин, зокрема:

- зміни в організації виробництва і праці;
- забезпечення продуктивної зайнятості;
- нормування оплати праці;

- встановлення форм, системи, розмірів заробітної плати та інших видів трудових виплат (премій, доплат, надбавок та інші);
- встановлення гарантій, компенсацій, пільг;
- участь трудового колективу у формуванні, розподілі і використанні прибутку підприємства, установи, організації (якщо це передбачено статутом);
- встановлення режиму роботи, тривалості робочого часу і відпочинку;
- умов і охорони праці;
- забезпечення житлово-побутового, культурного, медичного обслуговування, організації оздоровлення і відпочинку працівників;
- гарантій діяльності профспілкової чи інших представницьких організацій трудящих.

Відповідно до Закону України «Про колективні договори і угоди галузеві й регіональні угоди реєструє Мінпраці України, а колективні договори реєструються місцевими органами виконавчої влади.

Трудовий договір (контракт) як елемент організації оплати праці уявляє собою угоду між працівником та установою, організацією, згідно якої трудящий бере на себе зобов'язання виконувати роботу з певної спеціальності, кваліфікації або посади, підпорядковуючись внутрішньому трудовому розпорядку, а установа, організація бере зобов'язання сплачувати трудящому заробітну плату та забезпечувати умови праці, що передбачені законодавством про працю, колективним договором та угодою сторін.

Положення про оплату праці є локальним актом конкретного підприємства, в якому, як правило, докладно описуються такі процеси, як

оплата праці, особливості нарахування та виплати заробітної плати, а також містяться норми про систему преміювання.

**Штатний розпис** – це документальне втілення одного з найважливіших напрямів витрат вищих навчальних закладів – заробітної плати.

Цей документ розробляється власником або уповноваженим ним органом з урахуванням вимог чинного законодавства. Навчальні заклади як бюджетні установи освіти відповідно до законодавства в трижневий термін після формування бюджету затверджують штатні розписи. Типова форма штатного розпису затверджена наказом Міністерства фінансів України від 28.01.2002 №57.

Бюджетні організації згідно з нормативними документами та бюджетними асигнуваннями, що доведені лімітними довідками, приводять у відповідність до них свої витрати, зокрема витрати по статті економічної класифікації 2110 «Оплата праці працівників бюджетних установ». Для цього чисельність працівників установи, що пропонується до затвердження за штатним розписом, повинна бути приведена у відповідність до визначеного фонду оплати праці таким чином, щоб забезпечити виконання покладених на установу функціональних обов'язків.

Штатний розпис є переліком усіх Посад у навчальному закладі (у тому числі вакантних) із зазначенням їхньої кількості, розмірів посадових окладів, доплат, надбавок; та розрахунку фонду заробітної плати.

Чисельність штатних посад у навчальних закладах приводиться у відповідності з фондом оплати праці і затверджуються відповідними органами управління освітою. Згідно з п. 32 Порядку № 228 штатні розписи затверджуються керівником відповідної вищестоящої установи, за винятком зазначених у п. 33 цього Порядку.

Так, п.п. 7-1 п. 33 Порядку № 228 встановлено: штатні розписи бюджетних установ, що утримуються за рахунок бюджетів сіл, селищ, міст (у тому числі міст районного значення), затверджуються міськими, сільськими, селищними головами або керівниками відповідних структурних підрозділів виконавчих комітетів сільських, селищних, міських рад, до сфери управління яких віднесено бюджетну установу.

*Назви посад у штатному розписі:*

Штатний розпис навчальних закладів розробляється в межах затвердженого фонду заробітної плати, дотримуючись найменування посад, передбачених Державним класифікатором професій та посад та Типовими штатами.

Записи про найменування роботи, професії або посади, на яку прийнятий працівник, виконуються відповідно до найменування професій і посад, зазначених у Класифікаторі професій.

Назви посад у штатних розписах мають відповідати професійним назвам робіт, зазначеним у Класифікаторі професій. Крім того, оформлюючи необхідну документацію (трудові книжки, накази, тарифікаційні списки тощо), необхідно записувати назви посад працівників відповідно до Класифікатора професій.

*Введення посад до штатного розпису*

При введенні посад до штатного розпису навчального закладу слід пам'ятати, що:

- 1) Типовими штатами визначено максимальну кількість посад (штатних одиниць);
- 2) у разі виробничої необхідності керівник може змінювати штати окремих структурних підрозділів або вводити посади (крім керівних), не

передбачені Типовими штатами для даного закладу, в межах фонду оплати праці, доведеного лімітними довідками на відповідний період.

Заміна посад працівників може здійснюватись лише в межах однієї категорії (педагогічного, господарсько-обслуговуючого тощо) персоналу.

Якщо до штатного розпису вносяться зміни, то їх має бути затверджено в тому ж порядку, в якому затверджується власне штатний розпис. І лише після того, як вищим за рівнем органом буде затверджено зміни до штатного розпису, керівник установи видає наказ про внесення змін до штатного розпису, що має відображати обґрунтування внесення змін і містити їх формулювання. До наказу можна долучити складену в довільній формі Відомість замін, де зазначити, які посади виводяться зі штатного розпису, а які вводяться замість виведених, а також посадові оклади за цими посадами. При цьому штатний розпис, затверджений на початку навчального року, не перезатверджується. Зауважимо, що кількість і періодичність змін штатного розпису протягом року нормативними документами не обмежуються

Стосовно введення нових посад, не передбачених Типовими штатами, то тут треба пам'ятати, що можна вводити будь-які посади, необхідні для забезпечення навчально-виховного процесу, крім керівних;

3) штатні одиниці працівників відділень з підготовки студентів, які навчаються за контрактом, вводяться за рахунок коштів спеціального фонду.

4) до штатного розпису вносять також вакантні посади;

5) якщо у штатному розписі потрібно затвердити однакові назви посад, але з різними посадовими окладами, то щодо кожної штатної одиниці в окремому рядку зазначають професію, кваліфікацію (розряд, клас, категорію, групу), тарифну ставку (оклад). Якщо в межах штатного розпису для однакових посад встановлено однакові оклади, в одному рядку

встановлюють кількість штатних одиниць працівників певної професії та кваліфікації (розряду, класу, категорії, групи) і тарифну ставку (оклад);

б) ставки заробітної плати й посадові оклади педагогічних працівників встановлюються керівником при тарифікації за наслідками атестації.

Під час складання штатного розпису використовують таке поняття, як «штатна одиниця», під яким розуміють певну посаду в навчальному закладі. Залежно від потреб закладу в тій чи іншій посаді може передбачатися 1; 0,75; 0,5 і менше шт. од. Це означає, що, наприклад, працівник, прийнятий на 0,5 шт. од., працює протягом 50 % робочого часу та одержує половину повного окладу, передбаченого для цієї посади.

**Планування і формування різних категорій персоналу навчального закладу.**

Категорії персоналу у навчальних закладах:

- адміністративно-управлінський персонал, за умовами оплати праці віднесений до науково-педагогічного;
- науково-педагогічний;
- педагогічний;
- науковий;
- адміністративно-управлінський;
- навчально-допоміжний;
- робітники;
- спеціалісти.

Кількість ставок науково-педагогічного та педагогічного персоналу визначається виходячи з кількості годин згідно з навчальним планом та у співвідношенні кількості студентів (слухачів).

Типові нормативи штатних розписів для навчальних закладів наведені у відповідних нормативних документах. Так, наприклад, для загальноосвітніх закладів типові нормативи штатних посад затверджені Наказом Міністерства освіти і науки України від 06.12.2010 № 1205 «Про затвердження Типових штатних нормативів загальноосвітніх навчальних закладів», типові штатні нормативи професійно-технічних навчальних закладів затверджені наказом Міносвіти від 06.12.2010 р. № 1204 «Про затвердження Типових штатних нормативів професійно-технічних навчальних закладів», а для дошкільних навчальних закладів існує Наказ Міністерства освіти і науки України від 4 листопада 2010 року № 1055 «Про затвердження Типових штатних нормативів дошкільних навчальних закладів».

Під час формування штатних розписів вищих навчальних закладів 1-11 рівнів акредитації застосовується Наказ Міністерства освіти і науки України від 23 січня 2014 року № 60 «Про затвердження Типових штатних нормативів вищих навчальних закладів I-II рівнів акредитації».

Структуру і штатний розпис вищого навчального закладу відповідно до Закону України «Про вищу освіту» формує керівник вищого навчального закладу. Так, розрахунок посад науково-педагогічного персоналу здійснюється, виходячи із співвідношення кількості студентів та чисельності науково-педагогічних працівників відповідно до Постанови КМУ від 17 серпня 2002 р. № 1134 «Про затвердження нормативів чисельності студентів (курсантів), аспірантів (ад'юнктів), докторантів, здобувачів наукового ступеня кандидата наук, слухачів, інтернів, клінічних ординаторів на одну штатну посаду науково-педагогічного працівника у вищих навчальних закладах III і IV рівня акредитації та вищих навчальних закладах післядипломної освіти державної форми власності».



**Порядок визначення посадових окладів та розрахунок фонду оплати праці закладу освіти.**

**Система зарплати вчителів** складається з трьох складових:

- а) оплата навчальних годин;
- б) доплата за перевірку зошитів;
- в) додаткові доплати.

Основним елементом виступає оплата навчальних годин, яка визначається за такою формулою (11.1):

$$O_{\Gamma} = (C * K_{\Gamma}) : N_{\Gamma} \quad (11.1)$$

$C$  – ставка зарплати вчителя. Встановлюється в залежності від освіти (середня, середня спеціальна, неповна вища, вища ) і кваліфікаційних категорій ( вчитель, вчитель-методист, заслужений вчитель, народний вчитель);

$K_{\Gamma}$  – кількість годин педагогічного навантаження на тиждень;

$N_{\Gamma}$  – норма педагогічного навантаження вчителя на тиждень(1-4 класи 20годин, 5-11 класи -18 годин).

*Доплата за перевірку зошитів* встановлена для вчителів початкової школи та в старших класах з таких предметів: мова та література, математика, іноземна мова. Сума доплати визначається за формулою (11.2):

$$O_{\text{з}} = N_{\text{з}} * K_{\Gamma} \quad (11.2)$$

$N_{\text{з}}$  – норматив плати за перевірку зошитів з одного предмету.

*Додаткові доплати* встановлені за класне керівництво, завідування навчальними кабінетами, дослідними майстернями і ділянками, ведення позакласної фізкультурної роботи, завідування бібліотекою.

Розрахунок зарплати вчителів здійснюється у спеціальному документі – тарифікаційному списку, в рядках якого відображаються дані по кожному вчителю. Графи показують основні відомості і розрахунок зарплати: освіта, номер диплома; кваліфікаційна категорія; предмет;

навчальне навантаження на тиждень у розрізі трьох груп класів (1- 4,5-9,10-11).

сума оплати педагогічного навантаження і доплати за перевірку зошитів по кожній групі класів;

додаткові доплати кожному виду).

Підсумкова графа – загальна сума зарплати за місяць. У тарифікаційному списку підсумки підбиваються по рядках ( зарплата кожного вчителя) і графах(обсяг педагогічного навантаження, зарплата, доплати і сумарна зарплата).

Керівники шкіл отримують зарплату, що складається з двох частин,- ставка директора чи завуча та оплата педагогічної роботи. При цьому для них встановлені обмеження – максимальний обсяг їх педагогічного навантаження не повинен перевищувати 2/3 від нормативу (тобто 12 год.).

Основним напрямом витрат по школі є фонд зарплати, який складається з трьох елементів:

- а) педагогічного персоналу;
- б) адміністративно-управлінського персоналу;
- в) обслуговуючого персоналу.

Фонд зарплати вчителів планується у розрізі трьох вищезазначених складових системи зарплати. Планування фонду оплати педагогічного навантаження здійснюється на основі двох показників:

- 1) кількості ставки зарплати;
- 2) середньої ставки зарплати.

*Педагогічна ставка* – це умовна розрахункова ставка, що відповідає нормативу педагогічного навантаження. Кількість педагогічних ставок розраховується по кожній групі класів шляхом ділення загальної кількості годин педагогічного навантаження по даній групі на норматив навантаження. Загальна кількість годин зафіксована у тарифікаційному списку і визначається виходячи з кількості класів у кожній групі та обсягу годин за планом. Крім того, враховується ділення класів на групи з окремих предметів – праця, фізкультура, іноземна мова.

*Середня ставка зарплати* визначається шляхом ділення суми оплати навчальних годин (з тарифікаційного списку) на кількість педагогічних ставок по даній групі класів. Розрахунок річного фонду зарплати проводиться в розрізі двох періодів – за січень-серпень і вересень-грудень з тим, що з початком кожного навчального року, як правило, змінюються кількість класів у кожній навчальній групі. У січні – серпні кількість педагогічних ставок на 1 січня по даній групі множиться на середню ставку зарплати станом на 1 січня і на 8 місяців (сільських школах на 8,5 місяця). а вересень-грудень кількість педагогічних ставок на 1 вересня множиться на середню ставку зарплати станом на 1 січня і на 4 (3,5) місяці.

Фонд зарплати за перевірку зошитів планується в розрізі груп класів шляхом множення середньорічної кількості класів у даній групі на середні витрати на перевірку зошитів на один клас. Середні витрати визначаються

діленням суми доплати за перевірку зошитів за тарифікаційним списком на кількість класів на 1 січня.

Додаткові доплати плануються в розрізі кожного виду доплат шляхом множення відповідних показників на встановлений норматив доплати:

За вислугу років понад 3 роки – 10% до посадового окладу (ставки зарплати; понад 10 років – 20%, понад 20 років – 30%);

За перевірку зошитів: вчитель початкових класів – 10% від посадового окладу (ставки заробітної плати); вчитель мови та літератури – 13%; вчитель математики – 10%; вчитель іноземної мови – 6%;

за класне керівництво – середньорічна кількість класів на норматив доплати; 1-3 кл. – 13% від посадового окладу (ставки ЗП); 5-11 кл. – 20%;

за завідування кабінетом – 0,2 мінімальної заробітної плати кількість кабінетів на норматив доплати;

за ведення позакласної фізкультурної роботи – залежно від чисельності класів у школі.(при кількості класів від 10 до 19 -0,76 мінімальної зарплати; від 20 до 29- 1,39; від 30 і більше -2,79 мін.ЗП);

за завідування навчальними майстернями при кількості до 10 класів -в розмірі 0,33 мін.ЗП; від 10 до 20 кл. – 0,43; від 21 і більше кл.- 0,63 мін.ЗП;

за бібліотечну роботу 0,2 мінімальної заробітної плати; за звання «Вчитель-методист» – 0,53 мін.ЗП; «Заслужений вчитель» 20% від посадового окладу; «Заслужений майстер спорту» -20% від посадового окладу; «Старший вчитель» – 0,33 мін.ЗП

за вчений ступінь канд.наук – 15% від посадового окладу; доктора наук 25% від посадового окладу

за певні види робіт за роботу у нічний час сторожам – до 40% від посадового окладу; використання дезінфікуючих засобів (розчинників):

прибиральницям 10% від посадового окладу; лаборантам-12% від посадового окладу.

### *Система оплати праці у вищих навчальних закладах*

Правовою підставою організації оплати у державних навчальних закладах є тарифна система, яка включає: тарифні сітки, тарифні ставки, тарифні коефіцієнти, схеми посадових окладів визначені Постановою Кабінету Міністрів України від 30.08.02 р. № 1298 «Про оплату праці працівників на основі Єдиної тарифної сітки розрядів і коефіцієнтів з оплати праці працівників установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери», Наказом Міністерства освіти і науки України від 26.09.05 р. № 557 «Про впорядкування умов оплати праці та затвердження схем тарифних розрядів працівників навчальних закладів, установ освіти та наукових установ», Наказом Міністерства культури і туризму України від 18 жовтня 2005 року № 745 «Про впорядкування умов оплати праці працівників культури на основі Єдиної тарифної сітки».

Фонд зарплати професорсько-викладацького складу визначається шляхом множення кількості посад на середню ставку. Кількість посад встановлюється за нормативом кількості студентів на викладача, який диференційовано за формами навчання (очна, вечірня, заочна).

Зарплата викладачів залежить від посади (асистент, старший викладач, доцент, професор), наукового ступеня (кандидат наук, доктор наук) і вченого звання (доцент, професор).

Фонд погодинної оплати праці викладачів розраховується за нормативом (1-2%) до фонду зарплати професорсько-викладацького складу і використовується для оплати праці залучених до викладання фахівців народного господарства, інших освітніх та наукових закладів.

## Запитання та завдання для самоконтролю

1. Бюджетне фінансування закладів освіти.
2. Власні надходження навчальних закладів, види надходження, порядок їх формування та використання.
3. Порядок надання платних послуг навчальними закладами.
4. Встановлення вартості та порядок складання кошторису платних послуг навчальних закладів.
5. Економічна класифікація видатків бюджету.
6. Статті видатків установ освіти.
7. Ефективність використання бюджетних коштів навчальними закладами.
8. Основні елементи організації оплати праці.
9. Кадрова політика і управління персоналом.
10. Штатний розпис закладу освіти.
11. Планування і формування різних категорій персоналу навчального закладу.
12. Порядок визначення посадових окладів та розрахунок фонду оплати праці закладу освіти.

## ГЛОСАРІЙ

**Адресат** – особа, якій призначена інформація і яка інтерпретує її.

**Активізація** – постійний процес управління діяльністю студентів, спонукання до енергійного, цілеспрямованого навчання, подолання спаду, пасивності і стереотипності.

**Антикризове управління фінансами** – один із напрямів фінансового менеджменту, основним завданням якого є організація фінансової діяльності на підприємстві з урахуванням можливостей профілактики та подолання фінансової кризи.

**Асоціації** – договірні об'єднання, створені з метою постійної координації господарської діяльності. Асоціація не має права втручатися у виробничу і комерційну діяльність будь-кого з її учасників.

**Баланс** – це відображення фінансового стану фірми на конкретну дату, то звіт про фінансові результати складається наростаючим підсумком за визначений відрізок часу.

**Вартість бізнесу** – це вартість діючого підприємства або вартість 100% корпоративних прав у діловому підприємстві.

**Вербальна комунікація** – основним засобом спілкування є слово усне або письмове.

**Вертикальне укрупнення** – це об'єднання одного підприємства з його постачальником сировини чи споживачем продукції.

**Виробнича складова** визначає компетенції, що стосуються використання засобів сучасних інноваційних технологій згідно обліково-економічної інформації

**Висхідна** комунікація включає передачу інформації знизу вгору (від студентів до викладача) і зворотний зв'язок.

**Вища педагогічна освіта** становить сукупність стосунків, які виникають між суспільством та працівником системи педосвіти з приводу формування нахилів до складної професійної праці.

**Відправник** – особа, що ініціює повідомлення.

**Горизонтальна комунікація**, яка займає усе більше місце у комунікативному процесі, – неформальне спілкування. Неформальна комунікація є вмотивованою і характеризується більшою швидкістю і силою впливу. У той же час, для неї властиве розповсюдження чуток, безвідповідальність і безконтрольність інформації.

**Горизонтальне укрупнення** – це об'єднання двох або більше підприємств, які виробляють однаковий тип товару чи надають однакові послуги.

**Гроші** – це товар особливої властивості, об'єктивний і невід'ємний елемент економіки, яка характеризується розвинутим поділом праці, постійним і в достатніх обсягах здійснюваним обігом товарів.

**Грошові виплати за фінансовою діяльністю** – це погашення позик, виплату дивідендів, погашення заборгованості за довгостроковими орендними зобов'язаннями.

**Грошові потоки від фінансової діяльності** – це операції по короткостроковому фінансуванню підприємства: реалізація й викуп акцій; облігаційні позики і їх погашення; валютні операції; погашення зобов'язань за векселями і заставами (при іпотечному кредитуванні) тощо.



**Групова (колективна) технологія** навчання передбачає організацію навчального процесу, за якої навчання здійснюється у процесі спілкування між учнями у групах. Група може складатися з двох і більше учнів, може бути однорідною або різнорідною за певними ознаками, може бути постійною і мобільною.

**Декодування** – процес перетворення прийнятих сигналів у зрозумілу для адресата форму, надання символам відповідного змісту.

**Дистанційна освіта** – дозволить за короткий термін і відносно невеликих затратах підготувати досить професійно-кваліфіковані кадри, причому нерідко без відриву від виробництва.

**Діагональне укрупнення** – це об'єднання суб'єктів господарювання різних галузей і видів діяльності (здійснюється здебільшого з метою диверсифікації діяльності).

**Достовірність** (правдивість) інформації, переконаність мовця у тому, що він говорить, виявляється через цілий ряд сигналів у т.ч. відкритість пози, широкі жести, потирання рук тощо. І навпаки, про невпевненість «говорять» доторкання до волосся, хриплість голосу, потирання вуха, носа, вживання «паразитів».

**Дохід від участі в капіталі** – дохід, отриманий від інвестицій в асоційовані, спільні або дочірні підприємства, облік яких ведеться за методом участі в капіталі;

**Доходи від інвестицій в асоційовані підприємства** включає доходи, пов'язані зі збільшенням частки інвестора в чистих активах об'єкта інвестування, зокрема внаслідок одержання асоційованими підприємствами

прибутку або збільшення власного капіталу, викликаного іншими подіями (напр., переоцінкою необоротних активів чи інвестицій).

**Доходи від участі в капіталі** – це доходи від інвестицій, вкладених в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких ведеться за методом участі в капіталі. Це є метод обліку інвестицій, за яким балансова вартість інвестицій збільшується або зменшується на суму збільшення або зменшення частки інвестора у власному капіталі об'єкта інвестування.

**Доходи підприємства** – це збільшення активів або зменшення зобов'язань, що супроводжується збільшенням власного капіталу (за винятком збільшення капіталу в результаті внеску учасників) за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена.

**Еквіваленти грошових коштів** – це короткострокові високоліквідні фінансові інвестиції, що легко конвертуються з незначним ризиком зміни їх вартості.

**Економічна освіта** – це вироблення у студентів чіткого уявлення про наукові закономірності розвитку економіки, особливості ринкових відносин, цілеспрямоване, систематичне формування у майбутніх фахівців економічних знань, високої організованості та творчої ініціативи, підготовки їх до високопрофесійної праці, вмілого, дбайливого ставлення до природи, вироблення звички практично використовувати економічні знання у реальному житті.

**Економічна підготовка** – це вироблення у студентів чіткого уявлення про наукові закономірності розвитку ринкової економіки, особливості ринкових відносин, цілеспрямоване формування у майбутніх фахівців економічних знань, високої організованості та творчої ініціативи, підготовки

їх до високопрофесійної праці, вмiлого, дбайливого ставлення до природи, вироблення звички практично використовувати економічні знання у навчально-виховній діяльності.

**Економічна підготовка** – це вироблення у студентів чiткого уявлення про наукові закономірності розвитку ринкової економіки, особливості ринкових відносин, цілеспрямоване формування у майбутніх фахівців економічних знань, високої організованості та творчої ініціативи, підготовки їм до високопрофесійної праці, вмiлого, дбайливого ставлення до природи, вироблення звички практично використовувати економічні знання у навчально-виховній діяльності.

**Економічна складова** визначає компетенції, що стосуються роботи з інформацією в обліковому, економічному, фінансовому напрямках, вона представляє сукупність таких умінь та здатностей.

**Електронна пошта** – призначається для обміну інформацією між суб'єктами зв'язку, здійснення консультування, організації дистанційного навчання;

**Емоційний стан** – виявляється через швидкість рухів, активну/пасивну жестикуляцію, піднесення брів, широко розкриті очі (зіниці).

**Емоції** – суб'єктивні стани людини, які виникають у відповідь на впливи зовнішніх чи внутрішніх подразників і проявляються у формі безпосередніх переживань (задоволення чи незадоволення, радості, страху, гніву, інтересу тощо).

**Ефект гри** – специфічна діяльність, гра, ініціюється і підтримується інтересом. Ця діяльність є засобом формування і підтримки адаптивних навичок, соціальних взаємозв'язків. Гра об'єднує учасників, спонукаючи їх до

дослідницької активності і ризику. Вона часто є розрядкою для негативних емоцій.

**Ефект змін** – коли повсякденне життя починає стомлювати нас своєю монотонністю й одноманітністю, виникає бажання внести деякі зміни у діяльність або обстановку, яка забезпечує органи чуттів новою стимуляцією.

**Ефект новизни** – має потужну притягувальну силу – передбачає поєднання відомої та невідомої, складної та простої інформації, що забезпечує сприйняття через дискримінацію;

**Ефект уяви** – передбачає залучення уяви та мислення людини - елементи нашого досвіду, образи, які викликаються нашою уявою завжди є джерелом інтересу;

**Завдання економічної освіти** – формування нового економічного мислення у студентів в умовах ринкових відносин.

**Зацікавлена людина** – захоплена, її увага, погляд, слух спрямовані на об'єкт інтересу.

**Звичайна діяльність підприємства** – це будь-яка передбачена в положенні про підприємство основна діяльність, а також операції, які її забезпечують або з'являються внаслідок її здійснення.

**Зворотний зв'язок** – реакція адресата на отримане повідомлення.

**Знання** – педагогіки, психології, логіки, принципів, форм і методів навчання і виховання, змісту предмета та індивідуальних особливостей учня.

**Зусилля** – сила, яка потрібна для виконання певної роботи, намагання, старання, силкування.

**Ігрові технології навчання** – це така організація навчального процесу, під час якої навчання здійснюється у процесі включення учня в навчальну гру.

**Інвестиційна діяльність** – це придбання та реалізація тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою еквівалентів грошових коштів.

**Інвестиційна діяльність** – це сукупність операцій по придбанню й продажу довгострокових (необоротних) активів, а також довгострокових фінансових інвестицій, які не є еквівалентами грошових коштів.

**Інвестиційні товари** – це виробництво металу, будівельних матеріалів, обладнання та інше, що використовується для розширення виробництва.

**Інвестиції** – це всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект.

**Інтегровані технології** – припускає, що вчитель за можливості чітко визначає реакції, поняття, ідеї та навички, які мають бути засвоєні учнем, а потім за допомогою багатостороннього підходу допомагає учневі спрямувати власну діяльність на досягнення цих цілей.

**Інтерактивне навчання** – це спеціальна форма організації пізнавальної активності, що має за мету створення комфортних умов навчання, за яких кожен учень відчуває свою успішність та інтелектуальну спроможність. Інтерактивне навчання - це навчання діалогу, під час якого відбувається взаємодія учасників педагогічного процесу з метою взаєморозуміння, спільного розв'язання навчальних завдань, розвитку особистісних якостей учнів.

**Інтерес** – головна складова процесів уваги, пізнання, здійснює надзвичайний вплив на сприйняття, служить основою його вибірковості і

направленості, крім того, підтримує тонус уваги в дослідницькій і пізнавальній діяльності.

**Інші доходи** – дохід від реалізації фінансових інвестицій. Витрати та збитки від фінансових інвестицій у звіті про фінансові результати відображаються за статтями:

**Інші фінансові доходи** – дивіденди, проценти, сума збільшення балансової вартості інвестицій та інші доходи, отримані від фінансових інвестицій (крім доходів, які обліковуються за методом участі в капіталі);

**Інші фінансові доходи** – це доходи, які з'являються в ході фінансової діяльності й не включаються в доходи від участі в капіталі.

**Канал** – засіб передачі інформації.

**Касовий план (cash budget)** – прогноз майбутніх грошових потоків, обумовлених грошовими надходженнями і виплатами, зазвичай щомісячний.

**Кваліфікаційна характеристика** – це державний документ, що містить перелік вимог до знань, умінь і навичкам, якими повинний володіти фахівець даної професії того чи іншого рівня кваліфікації.

**Кваліфікація** - це рівень підготовленості людини до виконання того чи іншого виду професійно-трудової діяльності.

**Кейс-метод** – це такий метод навчання, за якого студентам пропонують проаналізувати реальну життєву ситуацію.

**Кодування** – процес перетворення ідей повідомлення у сигнали для передачі відповідним каналом зв'язку.

**Комп'ютерна складова** визначає компетенції, що стосуються роботи з комп'ютерною технікою.

**Компетентність** - це здатність працівника кваліфіковано виконувати певні види робіт у рамках конкретної професії, домагаючись високих кількісних і якісних результатів праці на основі наявних у нього професійних знань, умінь і навичок;

**Компетенція** - коло повноважень посадової особи, у межах якого вона повинна мати необхідні знання і має право приймати відповідальні рішення.

**Кому виробляти** – означає, що треба враховувати попит різних груп населення на товари та рівень їх доходів.

**Консорціуми** – тимчасові статутні об'єднання промислового і банківського капіталу для досягнення спільної мети, як правило, при здійсненні крупних фінансових операцій чи реалізації спільного інвестиційного проекту.

**Концерни** – статутні об'єднання підприємств промисловості, наукових організацій, транспорту, банків, торгівлі тощо на основі повної фінансової залежності від одного або групи підприємств, які перебувають під єдиним контролем.

**Корпорації** – договірні об'єднання створені на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів з делегуванням окремих повноважень централізованого регулювання діяльності від кожного з учасників.

Крім спеціальностей в окремих видах професійної діяльності виділяють **спеціалізації**.

**Майстерний педагог** – це перш за все вміль мотиватор. Він має створити таку педагогічну систему навчання, за якої бажання студентів працювати творчо будуть їхнім природним бажанням.

**Менеджмент у педагогічній діяльності** – наукова теорія керівництва освітянським колективом відповідно до цілей професійної підготовки особистості.

**Мережеві технології** – призначені для телекомунікаційного спілкування учнів з викладачами, колегами, працівниками бібліотек, лабораторій, установ освіти тощо. Телекомунікаційний доступ до баз даних здійснюється через всесвітню мережу Інтернет.

**Мова тіла** – канал, який передає інформацію через пози, жести, зовнішність, вираз обличчя тощо. Вважається, що за допомогою названого каналу ми отримуємо інформацію, яка висвітлює статус, ставлення, емоційний стан, зацікавленість та пошук схвалення, пошук відповідної реакції співрозмовника, достовірність подій тощо.

**Монета** – це певна кількість металу визначеної форми, вага і проба якої встановлюється державою.

**Мотивація** – сукупність умов, які викликають активність суб'єкта і визначають її спрямованість. Мотивація відноситься до найважливіших факторів успішності навчання і є поштовхом до цілеспрямованої поведінки людини.

**Мультимедійні технології пов'язані** із створенням мультимедіа-продуктів: електронних книг, енциклопедій, комп'ютерних фільмів, баз даних. У цих продуктах об'єднуються текстова, графічна, аудіо- та відеоінформація, анімація.

**Навички** – усного мовлення; розподілу власної уваги; використання наочних посібників і ТЗН; орієнтування в часі.



**Надзвичайна діяльність** – це події або операції, які не входять в основну діяльність, коли не очікується, що вони будуть повторюватися періодично або в кожному наступному звітному періоді (стихійні лиха, пожежі, техногенні аварії, націоналізація майна за кордоном).

**Надлишкові активи** – це активи підприємства, що в даний час не використовуються ним для отримання фінансового результату та застосування яких на даному підприємстві у зазначений спосіб і належним чином є фізично неможливим або економічно неефективним.

**Наочністю в навчанні** називають спеціально організоване в ході навчальної роботи і підпорядковане її завданням застосування реальних об'єктів, явищ дійсності чи їх зображень.

**Невербальна комунікація** є ще однією складовою процесу спілкування. Вона означає передачу інформації іншими способами, крім слів.

Невід'ємною складовою та одним із чинників ефективності навчального процесу є **засоби навчання**.

**Неперервної економічної освіти** — не стільки передача накопичених у даній галузі знань, умінь, навичок, цінностей, скільки розвиток здібностей самостійно діяти, приймати рішення в умовах динамічного економічного середовища.

**Несистематичні ризики** – це специфічні ризики, властиві конкретним активам, наприклад ризик отримання збитків від операційної діяльності, а отже, ризик падіння прибутковості фінансового активу тощо. Зазначені ризики можуть бути мінімізовані на основі широкої диверсифікації інвестиційного портфеля.

**Низхідна комунікація** – застосовується для того, щоб віддати накази, директиви, визначити цілі й завдання.

**Об'єкти ринку** – це товари та послуги, з приводу яких виникають економічні відносини в ринковій економіці.

**Операційна діяльність** – це основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, крім інвестиційної і фінансової. Операційна діяльність, як правило, є основним джерелом грошових надходжень підприємства.

**Операційна діяльність** – це основна діяльність підприємства, пов'язана з виробництвом та реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства і забезпечує основну частку його доходу.

**Оптимальне педагогічне спілкування** – це спілкування, яке створює найкращі умови для розвитку мотивації студента, творчого характеру діяльності, для формування його особистості, забезпечує сприятливий психологічний клімат, попереджує створення психологічних бар'єрів, дозволяє максимально використовувати у навчальному процесі особистісні та професійні якості викладача.

**Освіта** – це процес перетворення засвоєних у навчанні знань умінь і навичок у психічні властивості людини.

**Освіта і цілеспрямоване виховання** – головні умови формування і розвитку економічного мислення і поведінки людини у середовищі проживання.

**Основна діяльність** – операції, пов'язані з виробництвом і реалізацією продукції (робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства й забезпечує основну частину його доходів.

**Особисті якості** – науковий світогляд, висока моральність, широкий кругозір та ерудиція, духовна культура, оптимізм, емоційна стійкість, витримка, наполегливість, чуйність, співчуття, терплячість і доброзичливість.

**Паперові гроші** – це знаки, символи, представники повноцінних (золотих) грошей в обігу, що наділені державною владою примусовим курсом обігу. Паперові гроші не мають власної вартості, оскільки затрати на виготовлення їх незначні, але мають купівельну спроможність.

**Педагогічна культура** – оволодіння педагогом педагогічним досвідом людства, ступінь його досконалості в педагогічній діяльності, досягнутий рівень розвитку його особистості.

**Педагогічна майстерність** – вищий рівень досконалості педагогічної діяльності, що виявляється в реалізації наперед запланованих цілей через відповідну організацію навчального процесу і розв’язання педагогічних завдань. Вона передусім пов’язана з особистістю викладача й характеризується наявністю цілого комплексу якостей, що забезпечують високий рівень організації професійної діяльності.

**Педагогічна майстерність** – синтез розвинутого психолого-педагогічного мислення, професійно-педагогічних знань, навичок і вмінь, емоційно-вольових засобів виразності, що дають змогу педагогові успішно вирішувати навчально-виховні завдання.

**Педагогічна творчість** – це завжди пошук і знаходження нового, тоді як педагогічна майстерність може проявлятися як сталий високий рівень професіоналізму без схильності до нових рішень.

**Педагогічна техніка** – комплекс умінь, що дають змогу досягнути оптимальних результатів у навчанні і вихованні учнів (міміка, жести, техніка

мовлення, техніка педагогічного спілкування, вміння контролювати власні емоції, настрої та ін.).

**Педагогічна технологія** – система забезпечення й відтворення позитивних наслідків педагогічної діяльності, організація всього процесу викладання і засвоєння знань з урахуванням технічних і людських ресурсів у їх взаємодії, що ставить своїм завданням оптимізацію форм освіти.

**Педагогічне спілкування** – провідний вид діяльності педагога, що є невід’ємною складовою будь-якої іншої його діяльності. Основними напрямками педагогічного спілкування є:

**Педагогічний такт** – вміння встановлювати доцільний тон і обирати стиль спілкування з учнями, їхніми батьками, колегами.

**Переживання** – афективні стани людини, внутрішні сигнали, через які усвідомлюється особистісний смисл подій, здійснюється усвідомлений вибір і регуляція можливих мотивів.

**Перетворення** – це спосіб реорганізації, який передбачає зміну форми власності або організаційно-правової форми юридичної особи без припинення господарської діяльності підприємства.

**Планування й конструювання** – етап попереднього розроблення (підготовки) програми діяльності на основі відповідної концепції, що відповідає суспільним потребам (соціальному замовленню) у конкретній ситуації.

**Повідомлення** – інформація, закодована за допомогою символів.

**Принцип альтернативності оцінок** – полягає у необхідності використання різних методів оцінки та порівняння показників вартості, отриманих у результаті застосування альтернативних методів.

**Принцип ефективного використання** – полягає в тому, що з усіх можливих варіантів експлуатації об'єкта обирається той, що забезпечує найефективніше використання його функціональних характеристик, а отже, приносить найбільшу вартість;

**Принцип заміщення** – полягає в тому, що покупець не заплатить за об'єкт більше, ніж існуюча мінімальна ціна за майно з аналогічною корисністю;

**Принцип зміни вартості** – говорить про те, що вартість об'єкта оцінки постійно змінюється в результаті зміни внутрішнього стану та дії зовнішніх факторів;

**Принцип корисності** – зводиться до того, що об'єкт має вартість лише тоді, коли він є корисним для потенційного власника (корисність може бути пов'язана з очікуванням майбутніх доходів чи інших вигод);

**Принцип очікування** – інвестор, плануючи вкладати кошти в об'єкт сьогодні, очікує отримати грошові доходи від об'єкта в майбутньому;

**Принцип розумної обережності оцінок** – зводиться до того, що під час оцінки оцінювач повинен критично (із розумним упередженням) ставитися до всієї інформації, що стає йому відомою від адміністрації об'єкта оцінки, і, по можливості, перевіряти цю інформацію, звертаючись до незалежних джерел;

**Проксеміка** – наука про механізми цього процесу, вважають, що у життєдіяльності людини її оточує деякий простір, необхідний для її безпеки, та виділяють його інтимну, особисту, соціальну і публічну складові

**Професійна освіта** - це процес, продукт і результат засвоєння систематизованих знань, умінь і навичок, необхідних для кваліфікованої

діяльності в рамках тієї чи іншої професії, а також правил і норм поведінки, прийнятих у певному професійному середовищі.

**Професійна педагогіка** – це галузь педагогічної науки, що вивчає закономірності навчання людини професії і формування професійно важливих і соціально значимих якостей особистості працівника.

**Професійне виховання** – це спільна діяльність інженера-педагога і учня по засвоєнню учнем правил і норм поведінки, прийнятих у певному професійному середовищі, а також формуванню в нього професійно важливих і соціально значимих якостей особистості.

**Професійне навчання** - це спільна діяльність інженера-педагога і учня по засвоєнню учнем системи науково-технічних знань за професією, а також умінь і навичок рішення типових професійних задач.

**Професійно-педагогічне спілкування** – це система прийомів органічної соціально-психологічної взаємодії педагога і вихованців, змістом якої є обмін інформацією, пізнання один одного, організація діяльності і стимулювання діяльності вихованців, організація і корекція взаємин у колективі вихованців, обмін ролями, співпереживання і створення умов для самоствердження особистості вихованця.

**Професіоналізм діяльності педагога** – професіоналізм знань, професіоналізм спілкування, професіоналізм самовдосконалення забезпечують розвиток цілісної системи.

**Професіоналізм спілкування** – це готовність і вміння використовувати системні знання у взаємодії зі студентами.

**Професія** - це обумовлений суспільним поділом праці рід постійної діяльності, що погоджується з нормами загальнолюдської моралі, базується

на ексцентричній екологічній свідомості і є джерелом матеріального забезпечення людини.

**Регульований ринок** – це ринок, в якому ринкові механізми регулювання економіки доповнюються державним регулюванням (за допомогою цін, податків, кредитів). Подібна форма організації поширена у всіх розвинутих країнах.

**Реорганізація** – це повна або часткова заміна власників корпоративних прав підприємства, зміна організаційно-правової форми організації бізнесу, ліквідація окремих структурних підрозділів або створення на базі одного підприємства кількох, наслідком чого є передача або прийняття його майна, коштів, прав та обов'язків правонаступником

**Ринкова організація виробництва** – така форма організації виробництва, за якої забезпечується раціональне використання матеріальних і трудових ресурсів суспільства на основі дотримання законів товарно-грошових відносин.

**Ринок** – сукупність відносин між покупцем і продавцем з приводу купівлі-продажу товарів.

**Ринок засобів виробництва** – забезпечує вільну реалізацію засобів виробництва: сировини, матеріалів, палива, енергії, обладнання.

**Розроблення кейсів** – це складне завдання. Допомагає розв'язати його наявність великого обсягу вже готових кейсів, які можна запозичити з навчальної літератури.

**Рух грошових коштів** – надходження і вибуття грошових коштів та їх еквівалентів.

**Самоосвіта** – фундамент професіонального зростання викладача як спеціаліста, формування у нього соціально цінних і професійно-значущих якостей.

**Самоосвітня компетентність майбутніх економістів** є якісною характеристикою особистості студентів-економістів, що є сукупністю професійних умінь й навичок, здатності до самостійної організації пізнавально-пошукової діяльності, усвідомлення необхідності професійно-особистісного саморозвитку, спрямованого на вдосконалення теоретичної бази знань та практичних навичок в економічній галузі з метою гнучкого реагування до соціально-економічних перетворень у суспільстві та підвищення власного рівня конкурентоспроможності на українському і зарубіжному ринках праці.

**Самостійна робота** – це форма організації індивідуального вивчення навчального матеріалу в аудиторній та позааудиторній час. Організація самостійної роботи з навчального предмета повинна здійснюватись із дотриманням ряду вимог:

**Систематичні ризики** – характеризують ризик можливих для інвесторів втрат внаслідок кон'юктурних коливань, зміни процентних ставок, прийняття різного роду політичних рішень, інфляції тощо.

**Складові педагогічної культури** – науковий світогляд, наукова ерудиція, духовне багатство, педагогічна майстерність, педагогічні здібності, природно-педагогічні людські якості, педагогічна техніка (культура зовнішнього вигляду, культура мови, культура спілкування, педагогічна етика, педагогічний такт), прагнення до самовдосконалення.



**Соціальне** – наявність розгалуженої системи захисту широких верств населення, яке здійснюється у формі державних витрат на розвиток освіти, охорони здоров'я, навколишнього середовища, перекваліфікацію працівників, виплату пенсій, пільг безробітним тощо.

**Соціально орієнтована ринкова економіка** – економічна система, основана на плануванні колективних форм власності (трудової і капіталістичної), в якій має місце органічне поєднання державного регулювання макро- та мікроекономічних процесів з ринковими важелями, поєднання соціального з ринковим.

**Спеціальність** - це різновид професійної діяльності, що охоплює порівняно вузьке коло робіт у професійній праці.

**Спілкування** – це процес, за допомогою якого індивідууми здійснюють обмін інформацією, використовуючи системи символів, знаків або поведінки.

**Споживча вартість** – це речова основа й мета виробництва, з допомогою якої задовольняються різноманітні потреби споживача.

**Споживчий ринок** – забезпечує вільну реалізацію товарів народного споживання.

**Споживчі товари** – товари, що йдуть на задоволення потреб людини (продукти харчування, меблі, взуття та ін.).

**Статус** – найчастіше про нього сигналізують осанка, високо/низько піднята/опущена голова, плечі. Підсвідомо ми сприймаємо людину, яка стоїть, як вищу за статусом.

**Суб'єкти ринку** – це фізичні особи (окремі люди) або юридичні особи (організації, фірми, підприємства), які вступають між собою в економічні відносини.

**Телеконференція** – дозволяє викладачеві та учням, що знаходяться на значній відстані одне від одного, організувати спільне навчання, обговорювати навчальні проблеми, брати участь у ділових іграх, практикумах тощо в умовах так званого віртуального класу.

**Тематичний цільовий проект** – це сукупність теоретичного забезпечення розв’язання конкретної проблеми та детального плану дій конкретного виконавця, спрямованого на переведення даного об’єкта з одного стану до іншого з якнайповнішим урахуванням соціально-педагогічних умов та можливостей учасників процесу.

**Технічні засоби навчання** – це обладнання (специфічні носії навчальних матеріалів) й апаратура, що застосовуються в навчальному процесі з метою підвищення його ефективності.

**Технології індивідуалізації процесу навчання** – організація навчально-виховного процесу, при якій вибір педагогічних засобів та темпу навчання враховує індивідуальні особливості учнів, рівень розвитку їх здібностей та сформованого досвіду. Його основне призначення полягає в тому, щоб забезпечити максимальну продуктивну роботу всіх учнів в існуючій системі організації навчання.

**Технологія навчання** – науково обґрунтована, організаційно оформлена, комплексна програма взаємодії викладача та студентів у навчальному процесі, в основі якої є методична система, що визначається метою навчання і гарантує досягнення запланованих результатів навчальної діяльності.

**Типи фінансових коефіцієнтів** – балансові і на основі звіту про фінансові результати та балансу.

**Товар** – це корисний продукт праці, виготовлений не для особистого споживання, а для обміну, шляхом купівлі-продажу.

**Уміння** – спілкуватися, дохідливо викладати навчальний матеріал, вести полеміку, керувати дискусією, використовувати наочні посібники і ТЗН, зацікавлювати і підтримувати увагу, аналізувати та оцінювати знання учнів.

**Фінансова діяльність** – діяльність, яка веде до змін розміру і складу власного та позичкового капіталу підприємства.

**Фінансова діяльність** характеризується сукупністю операцій, які приводять до зміни величини і (або) складу власного й позикового капіталу.

**Фінансове планування або бюджетування** – це діяльність з складання бюджетів грошових коштів на наступні періоди.

**Фінансовий менеджмент** – це цілеспрямоване управління всіма грошовими потоками на підприємстві. тобто процес управління формуванням, розподілом та використанням фінансових ресурсів суб'єкта господарювання з метою досягнення фінансово-економічних цілей підприємства.

**Функція менеджменту (управління)** – це певний вид діяльності, в процесі якої здійснюється ефективний розв'язок завдань, спрямований на об'єкт управління та вирішення конкретної мети в економічній підготовці майбутнього вчителя.

**Цінова вартість** – це властивість товару обмінюватись, тобто пропорція, в якій один товар обмінюється на інший. Спільним і рівним у всіх товарів, які обмінюються, є те, що вони є втіленням суспільної праці, витраченої на їх виробництво.

**Чистий грошовий потік** – різниця між загальною сумою грошових надходжень і виплат.

**Шум** – викривлення змісту переданої інформації, перешкоди.

**Що виробляти** – означає, які товари потрібно виробляти в суспільному виробництві. У ринковій економіці виробляються, як правило, ті товари і послуги, які приносять підприємцям високий прибуток.

**Як виробляти** – означає, що потрібно знати, щоб раціонально розподілити матеріальні і духовні ресурси між окремими галузями, які фірми повинні здійснювати виробництво в тій чи іншій галузі, які форми організації і які технології слід використовувати в цей час.

**Якість професійної підготовки майбутніх економістів** – проблема змісту економічної освіти, освітніх стандартів, навчальних програм і планів, рівня практично-професійного спрямування процесу професійної підготовки, методів та технологій навчання. Вирішення означених проблем зумовлюють необхідність впровадження сучасних підходів до забезпечення якості професійної підготовки майбутніх економістів.

## ТЕСТИ

### ДЛЯ ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ ЗАСВОЄННЯ ЗНАТЬ СТУДЕНТАМИ

#### 1. За наведеними твердженнями визначте відповідність:

- |                 |   |
|-----------------|---|
| 1 Професія      | А конкретизація, деталізація фаху, набуття особою здатностей виконувати окремі завдання та обов'язки, які мають особливості.  |
| 2 Спеціальність | Б рівень підготовленості людини до виконання того чи іншого виду професійно-трудової діяльності.  |
| 3 Спеціалізація | В різновид професійної діяльності, що охоплює порівняно вузьке коло робіт у професійній праці.  |
| 4 Кваліфікація  | Г обумовлений суспільним поділом праці рід постійної діяльності, що погоджується з нормами загальнолюдської моралі, базується на ексцентричній екологічній свідомості і є джерелом матеріального забезпечення людини. |

**2. Доповніть речення:** « Відповідно до класифікації академіка В.С. Ледньова можна виділити наступні кваліфікаційні рівні професійної підготовки: 0-й рівень - некваліфіковані робітники; 1-й рівень – \_\_\_\_\_; 2-й рівень - фахівці середньої ланки (техніки); 3-й рівень - фахівці вищої ланки (інженери, лікарі, вчителі і т.д.); 4-й рівень - \_\_\_\_\_.»

#### 3. Доповніть твердження вписавши слово у відповідному відмінку:

« **Кваліфікаційна** \_\_\_\_\_ - це державний документ, що містить перелік вимог до знань, умінь і навичкам, якими повинний володіти фахівець даної професії того чи іншого рівня кваліфікації.»

**4. До основних категорій професійної педагогіки відносяться:**

- А. професійна освіта, професійне навчання, професійне виховання;
- Б. професійна освіта, професійне виховання;
- В. професійна освіта, професійне навчання, професійне виховання, спеціалізація;
- Г. кваліфікація, професійна освіта, професійне навчання, професійне виховання, спеціалізація.

**5. Який рівень економічної освіти сприяє збагаченню та вдосконаленню економічної практики:**

- А. початковий;
- Б. репродуктивний;
- В. професійний;
- Г. творчий.

**6. Рівні економічної освіти:**

- А. початковий, репродуктивний, професійний, творчий;
- Б. репродуктивний, професійний, творчий;
- В. початковий, професійний, творчий;
- Г. початковий, репродуктивний, професійний.

**7. Із поданих визначень оберіть те, що відображає суть поняття «Професійна педагогіка»**

- А. це спільна діяльність інженера-педагога і учня по засвоєнню учнем системи науково-технічних знань за професією, а також умінь і навичок рішення типових професійних задач;
- Б. це спільна діяльність інженера-педагога і учня по засвоєнню учнем правил і норм поведінки, прийнятих у певному професійному середовищі, а також

формуванню в нього професійно важливих і соціально значимих якостей особистості;

**В.** процес, продукт і результат засвоєння систематизованих знань, умінь і навичок, необхідних для кваліфікованої діяльності в рамках тієї чи іншої професії, а також правил і норм поведінки, прийнятих у певному професійному середовищі;

**Г.** галузь педагогічної науки, що вивчає закономірності навчання людини професії і формування професійно важливих і соціально значимих якостей особистості працівника.

**8. Доповніть речення:** Компетенція належить \_\_\_\_\_, а компетентність – конкретному \_\_\_\_\_.

**9. За наведеними твердженнями визначте відповідність:**

- |   |   |   |   |
|---|---|---|---|
| 1 | Педагогіку професійної освіти                                   | А | займається питаннями навчання і виховання в умовах технікумів, коледжів.                |
| 2 | Педагогіку вищої школи закладів освіти I-II рівня акредитації   | Б | займається питаннями навчання і виховання в умовах інститутів, університетів, академій. |
| 3 | Педагогіку вищої школи закладів освіти III-IV рівня акредитації | В | займається питаннями навчання і виховання в умовах ПТУ, ВПУ, професійних ліцеїв.        |

**10. Відповідно до класифікації академіка Ледньова до якого кваліфікаційного рівня професійної підготовки відносяться фахівці наукової кваліфікації:**

- А. 1-й рівень;
- Б. 2-й рівень;
- В. 3-й рівень;
- Г. 4-й рівень.

**11. Доповніть речення: «Для оцінки якості роботи закладів вищої освіти у світовій практиці застосовуються різноманітні підходи: \_\_\_\_\_, результативний та загальний.»**

**12. За наведеними твердженнями визначте відповідність:**

- |                       |  |
|-----------------------|--|
| 1 Кейс-метод          | А методичний засіб дослідження або вивчення певної проблеми, підготовки та прийняття рішень, а також навчання персоналу за реальних виробничих умов.   |
| 2 Ділова гра          | Б науково обґрунтована, організаційно оформлена, комплексна програма взаємодії викладача та студентів у навчальному процесі, в основі якої є методична система, що визначається метою навчання і гарантує досягнення запланованих результатів навчальної діяльності. |
| 3 Технологія навчання | В метод навчання, за якого студентам пропонують проаналізувати реальну життєву ситуацію.   |

**13. Ділова гра має такі елементи:**

- А.назву;навчальну мету, склад учасників;
- Б. вихідну інформацію, підбиття підсумків;
- В.порядок проведення;
- Г. всі відповіді вірні.



**14. Означте критерії, за якими можна відрізнити кейс від інших навчальних матеріалів:**

**А.** джерело; процес відбору; зміст; перевірка в аудиторії; процес старіння;

**Б.** джерело; зміст; процес відбору; процес старіння;

**В.** зміст; процес відбору; процес старіння;

**Г.** процес відбору; зміст; перевірка в аудиторії; процес старіння.

**15. Доповніть речення:** «Одним із перспективних способів підготовки рішень у складних виробничих питаннях є розробка та \_\_\_\_\_ .»

**16. До складових педагогічної майстерності відносять:**

**А.** професійну компетентність;

**Б.** педагогічну техніку;

**В.** педагогічні здібності;

**Г.** правильної відповіді немає.

**17. Із поданих визначень оберіть те, що відображає суть поняття «Інтегровані технології»:**

**А.** спеціальна форма організації пізнавальної активності, що має за мету створення комфортних умов навчання, за яких кожен учень відчуває свою успішність та інтелектуальну спроможність;

**Б.** організація навчального процесу, під час якої навчання здійснюється у процесі включення учня в навчальну гру;

**В.** вчитель за можливості чітко визначає реакції, поняття, ідеї та навички, які мають бути засвоєні учнем, а потім за допомогою багатостороннього підходу допомагає учневі спрямувати власну діяльність на досягнення цих цілей;

Г. організація навчально-виховного процесу, при якій вибір педагогічних засобів та темпу навчання враховує індивідуальні особливості учнів, рівень розвитку їх здібностей та сформованого досвіду.

**18. Що відносять до недоліків дистанційної освіти:**

- А. ідентифікація дистанційних студентів;
- Б. недостатній безпосередній контакт між персональним викладачем та дистанційним студентом;
- В. собівартість процесу навчання порівняно низька;
- Г. всі відповіді вірні.

**19. Доповніть речення:** «Мережеві технології призначені для \_\_\_\_\_ учнів з викладачами, колегами, працівниками бібліотек, лабораторій, установ освіти.»

**20. Який рівень економічної освіти сприяє збагаченню та вдосконаленню економічної практики:**

- А. початковий;
- Б. репродуктивний;
- В. професійний;
- Г. творчий.

**21. Неприбуткова діяльність ґрунтується на таких принципах:**

- А. господарська і юридична відособленість;
- Б. самоокупність;
- В. фінансова відповідальність;
- Г. всі відповіді вірні.

**22. Структура освіти включає:**

- А. дошкільну освіту; загальну середню освіту, вищу освіту;

- Б. дошкільну освіту; загальну середню освіту, вищу освіту, самоосвіту;
- В. дошкільну освіту; загальну середню освіту, вищу освіту, післядипломну освіту;
- Г. дошкільну освіту, загальну середню освіту, позашкільну освіту, професійно-технічну освіту, вищу освіту, післядипломну освіту, аспірантуру, докторантуру, самоосвіту.

**23. Складовими частинами загального фонду бюджету є:**

- А. доходи бюджету; видатки бюджету; кредитування бюджету; фінансування загального фонду.
- Б. доходи бюджету; видатки бюджету; кредитування бюджету; фінансування спеціального фонду.
- В. доходи бюджету; видатки бюджету; кредитування бюджету; фінансування спеціального фонду; фінансування загального фонду.
- Г. доходи бюджету; видатки бюджету; кредитування бюджету.

**24. Розміри бюджетних призначень на підготовку фахівців з вищою освітою, а також на підготовку наукових і науково-педагогічних кадрів встановлюються:**

- А. Бюджетним кодексом України;
- Б. Державним казначейством України;
- В. Міністерством фінансів;
- Г. Державному бюджеті України на відповідний рік

**25. Доповніть речення:** Кошторис має \_\_\_\_\_ та спеціальний фонд.

**26. Якій моделі характерне таке твердження:** «Навчання повністю є платним, рішення університету про вступ конкретної людини дає їй право на

отримання пільгового кредиту в банку, повернення якого здійснюється лише після закінчення навчання.»

**А.** Американська модель;

**Б.** Європейська модель.

**27. За наведеними твердженнями визначте відповідність:**

- |   |                            |   |  |
|---|----------------------------|---|--|
| 1 | Капітальні<br>. трансферти | А | поточні платежі фізичним особам або надання їм матеріальної допомоги у натуральному вигляді, які передбачені для збільшення їх доходу.   |
| 2 | Субсидії<br>.              | Б | невідплатні односторонні платежі органів управління, які не ведуть до виникнення або погашення фінансових вимог.   |
| 3 | Трансферти<br>. населенню  | В | усі невідплатні поточні виплати підприємствам, які не передбачають компенсації у вигляді спеціально обумовлених виплат або товарів і послуг в обмін на проведені платежі, а також видатки, пов'язані з відшкодуванням збитків державних підприємств. |

**28. Якій моделі характерне таке твердження:** «Модель передбачає відсутність сплати за навчання для всіх студентів, включаючи іноземців. Забезпечується однаковий доступ до якісного навчання, будується освітня піраміда з максимально великим діаметром основ»:

**А.** Американська модель;

**Б.** Європейська модель.

**29. Джерелами коштів на оплату праці є кошти, одержані із:**

**А.** загального фонду;

**Б.** спеціального фонду;

**В.** загального та спеціального фондів;

Г. правильної відповіді немає.

**30. За наведеними твердженнями визначте відповідність:**

- |   |                           |   |   |
|---|---------------------------|---|---|
| 1 | Заробітна плата           | А | винагорода за виконану роботу відповідно до встановлених норм праці.  |
| 2 | Основна заробітна плата   | Б | винагорода за працю понад установлені норми, за трудові успіхи та винахідливість і за особливі умови праці.   |
| 3 | Додаткова заробітна плата | В | винагорода або заробіток, обчислений у грошовому виразі, який за трудовою угодою працедавець сплачує працівникові за роботу, що виконана або має бути виконана. |

**31. Тарифна сітка формується на основі:**

- А. тарифної ставки робітника першого розряду, що встановлюється у розмірі, не нижчому ніж визначений генеральною угодою;
- Б. міжкваліфікаційних співвідношень розмірів тарифних ставок (посадових окладів);
- В. тарифної ставки робітника першого розряду, яка встановлюється у розмірі, що перевищує законодавчо встановлений розмір мінімальної заробітної плати;
- Г. всі відповіді вірні.

**32. Якому стилю керівництва характерні такі ознаки:** «Одноосібний спосіб прийняття управлінських рішень, жорсткий та суворий контроль керівника за виконанням завдань, очікування беззаперечної покори зі сторони підлеглих, перевага репресивним методам впливу на виконавців, мінімальне інформування співробітників про загальний стан справ в організації.»

- А. авторитарний;

- б. демократичний;
- в. нейтральний;
- г. ліберальний.

**33. Якому стилю керівництва характерні такі ознаки: «Обговорення виробничих проблем, врахування думок та ініціатив співробітників, розподіл роботи в умовах повної відкритості та інформованості працівників.»**

- А. авторитарний;
- б. демократичний;
- в. нейтральний;
- г. ліберальний.

**34. До мінімальної заробітної плати не включаються:**

- А. доплати;
- Б. надбавки;
- В. заохочувальні та компенсаційні виплати;
- Г. всі відповіді вірні.

**35. Організація оплати праці здійснюється на підставі:**

- А. законодавчих та інших нормативних актів;
- Б. генеральної угоди на національному рівні та галузевих (міжгалузевих), територіальних угод;
- В. колективних трудових договорів;
- Г. всі відповіді вірні.

**36. Записи про найменування роботи, професії або посади, на яку прийнятий працівник, виконуються відповідно до найменування професій і посад, зазначених у:**

- А. Бюджетному кодексі України;

- Б. Колективному договори;
- В. Державному класифікаторі професій;
- Г. всі відповіді вірні.

**37. Обчислення середньої заробітної плати для оплати часу щорічної відпустки, додаткових відпусток у зв'язку з навчанням, творчої відпустки, додаткової відпустки працівникам, які мають дітей, або для виплати компенсації за невикористані відпустки провадиться виходячи з виплат за останні:**

- А. 3 календарних місяців роботи;
- Б. 6 календарних місяців роботи;
- В. 12 календарних місяців роботи;
- Г. 24 календарних місяців роботи.

**38. Доповніть твердження вписавши слово у відповідному відмінку:**

Процес залучення грантів (так званих безоплатних та безповоротних цільових дотацій) неприбутковими організаціями, навчальними закладами чи окремими індивідами – це \_\_\_\_\_ .

**39. Доповніть твердження вписавши слово у відповідному відмінку:**

Методика розрахунку потреби підприємства в матеріальних ресурсах передбачає застосування \_\_\_\_\_, а також розрахунку \_\_\_\_\_.

**40. Яка функція грошей поєднується з функцією міра вартості, що забезпечує абстрактну визначеність категорії грошей:**

1. міра вартості;
2. засіб обігу;
3. засіб нагромадження й утворення скарбів;

4. засіб платежу;
5. світові гроші.

**41. Система економічних відносин складається з: \_\_\_\_\_ -  
економічних, \_\_\_\_\_-економічних, \_\_\_\_\_ -  
економічних відносин.**

**42. Назвіть причини товарного виробництва:**

1. суспільний поділ праці
2. розвиток виробничих відносин
3. економічна відособленість товаровиробників
4. безмежна сутність потреб
5. відносна обмеженість ресурсів
6. вільний обмін інформацією

**43. Які переваги має натуральне виробництво перед іншими формами організації суспільного виробництва?**

1. виробничі відносини прозорі
2. засоби виробництва та робоча сила територіально закріплені
3. стійкість до впливу зовнішніх чинників
4. замкнутість і відокремленість
5. самодостатність і самозабезпеченість

**44. За наведеними твердженнями визначте відповідність:**

1. Людський капітал     А зв'язки та відносини, які засновані на довірі як концентрації очікувань та зобов'язань, що спонукають суб'єктів господарювання до ефективніших дій з метою досягнення спільних цілей



- |   |                     |   |
|---|---------------------|---|
| 2 | Структурний капітал | Б технічне і програмне забезпечення, організаційна структура, інтелектуальна власність, відносини з клієнтами                             |
| 3 | Соціальний капітал  | В нагромаджені в результаті інвестицій та втілені у працівниках компанії знання, творчі здібності, професійний досвід і моральні цінності |

45. Кредитні гроші виконують функцію \_\_\_\_\_, а паперові – \_\_\_\_\_.

**46. Які властивості має товар?**

1. вартість і ціну
2. мінову вартість і вартість
3. споживчу вартість і вартість
4. усі відповіді вірні

47. Основними елементами ринкового саморегулювання є: \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_ та \_\_\_\_\_.

48. Елементами економічної системи є: продуктивні сили, \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_.

**49. Найважливішими елементами інфраструктури ринку є:**

1. банки
2. ринки
3. фірми
4. біржі

**50. Система зарплати вчителів складається з:**

- А.** оплата навчальних годин, доплата за перевірку зошитів;
- Б.** оплата навчальних годин, додаткові доплати;

**В.** доплата за перевірку зошитів, додаткові доплати;

**Г.** оплата навчальних годин, доплата за перевірку зошитів,, додаткові доплати.

**51. Згідно з П(С)БО до фінансової діяльності підприємства належать такі операції:**

**А.** одержання довгострокових позичок;

**Б.** придбання акцій інших підприємств;

**В.** придбання облігацій інших підприємств;

**Г.** сплата дивідендів власникам корпоративних прав;

**Д.** отримання дивідендів за корпоративними правами інших емітентів.

**52. Капітал підприємства характеризує:**

**А.** джерела фінансування придбання активів;

**Б.** майно підприємства, яке придбано за рахунок коштів власників;

**В.** напрямки використання залучених підприємством фінансових ресурсів;

**Г.** зобов'язання підприємства перед кредиторами та власниками;

**Д.** різницю між валютою балансу та сумою заборгованості підприємства.

**53. До абстрактного капіталу підприємства належать:**

1. власний капітал;

2. позичковий капітал;

3. необоротні активи;

4. оборотні активи;

5. грошові кошти.

**54. В яких організаційно-правових формах може бути засновано підприємство з іноземними інвестиціями в Україні?**

1. акціонерне товариство.

2. постійне представництво іноземної фірми.

3. товариство з обмеженою відповідальністю.
4. філія іноземної фірми.
5. приватне підприємство.

**55. До основних критеріїв прийняття рішення про вибір правової форми організації бізнесу слід віднести такі:**

1. мінімальний обсяг статутного капіталу.
2. мінімізація дивідендних виплат.
3. законодавчі вимоги щодо виду діяльності.
4. мінімізація оподаткування.
5. рівень відповідальності власників.

**56. Учасники товариства з додатковою відповідальністю відповідають за боргами товариства:**

1. лише в межах їх вкладів у статутний капітал;
2. своїми внесками до статутного капіталу та частково належним їм приватним майном;
3. своїми внесками до статутного капіталу та всім своїм приватним майном;
4. своїми внесками до статутного та додаткового капіталу підприємства;
5. в межах їх вкладів до статутного капіталу та додатково придбаними облігаціями підприємства.

**57. Акціонери ВАТ відповідають за зобов'язаннями товариства:**

1. лише в межах належних їм акцій;
2. своїми внесками до статутного капіталу та частково належним їм приватним майном;
3. своїми внесками до статутного капіталу та всім своїм приватним майном;
4. своїми внесками до статутного та додаткового капіталу підприємства;

5. в межах їх вкладів до статутного капіталу та додатково придбаними облігаціями підприємства.

**58. Учасники ТОВ відповідають за боргами товариства:**

1. лише в межах їх вкладів у статутний капітал;
2. своїми внесками до статутного капіталу та частково належним їм приватним майном;
3. своїми внесками до статутного капіталу та всім своїм майном;
4. своїми внесками до статутного та додаткового капіталу підприємства;
5. в межах їх вкладів до статутного капіталу та додатково придбаними облігаціями підприємства.

**59. Основний зміст реорганізації полягає в ...**

1. повній або частковій зміні власника статутного фонду юридичної особи;
2. перереєстрації підприємства;
3. зміні організаційно-правової форми організації бізнесу;
4. зміні розміру статутного фонду;
5. зміні складу засновників.

**60. До заходів в рамках фінансової реструктуризації можна віднести такі:**

1. реструктуризація заборгованості перед кредиторами;
2. злиття підприємств;
3. ліквідація підприємства;
4. збільшення статутного капіталу;
5. перетворення підприємства.

**61. В рамках реструктуризації виробництва можуть проводитися такі заходи:**

1. зміна керівництва підприємства;
2. впровадження нових, прогресивних форм та методів управління;

3. диверсифікація асортименту продукції;
4. списання заборгованості;
5. підвищення ефективності маркетингу.

**62. Необхідність перереєстрації підприємства виникає, якщо реструктуризація підприємства призводить до змін:**

1. організаційно-правової форми;
2. місцезнаходження підприємства;
3. форми власності;
4. розмірів статутного капіталу;
5. назви юридичної особи.

**63. Грошовий потік підприємства – це:**

1. його чистий прибуток за мінусом амортизації;
2. виручка від реалізації продукції за мінусом матеріальних витрат на виробництво;
3. сума щорічних амортизаційних відрахувань та чистого прибутку;
4. немає вірної відповіді.

**64. Доповніть визначення терміну:**

**Звичайна діяльність** підприємства – це будь-яка основна діяльність підприємства, а також операції, \_\_\_\_\_, або з'являються внаслідок її здійснення.

**65. До грошових надходжень від фінансової діяльності належать:**

1. доходи від реалізації продукції, робіт/ послуг;
2. дивіденди, одержані від участі в акціонерному капіталі інших підприємств;
3. страхові відшкодування;

4. позиковий капітал і сплачені відсотки за нього.

**66. Внутрішні джерела надходження грошових коштів на підприємство:**

1. це погашення заборгованості за раніше виданими позиками, кредиторська заборгованість, прямі іноземні інвестиції;
2. виручка від реалізації продукції, доходи від участі в капіталі, від реалізації іноземної валюти;
3. кошти, одержані від продажу акцій підприємства, пайові внески засновників.

**67. Надходження і витрати (видатки) грошових коштів на придбання й продаж довгострокових активів і доходи від участі в капіталі – це діяльність:**

1. операційна;
2. фінансова;
3. інвестиційна;
4. надзвичайна.

**68. Надходження і витрати (видатки) грошових коштів у результаті одержання кредитів, емісії акцій, а також видатки, пов'язані з погашенням заборгованості за раніше виданими кредитами і виплата дивідендів – це діяльність:**

1. операційна;
2. фінансова;
3. інвестиційна;
4. надзвичайна.

**69. Якщо виробничі запаси на початок періоду дорівнюють 5 236 грн.; на кінець періоду їхня вартість становить 7 518 грн., а вартість закупівель складає 14 214 грн., то доход від реалізації буде дорівнювати:**

1. 16 496;
2. 11 932;
3. 11 928;
4. 1 456;
5. 26 964 грн.

**70. Визначити поняття доходу (виручки) від реалізації продукції:**

1. сума коштів, яку фактично одержало підприємство за відвантажену (відпущену) продукцію, виконані роботи, надані послуги;
2. грошові кошти, що надійшли на розрахунковий рахунок від продажу майна підприємства;
3. грошові кошти, що надійшли на розрахунковий рахунок в порядку попередньої оплати за замовлену продукцію.

**71. Вкажіть вихідні дані для планування виручки від реалізації продукції:**

1. кількість одиниць товарної продукції, призначеної для реалізації в плановому періоді, зміна залишків незавершеного виробництва, планова собівартість продукції;
2. запланована кількість одиниць товарної продукції, планова ціна одиниці продукції, зміна залишків нереалізованої продукції;
3. залишки нереалізованої продукції на кінець планового періоду, ціна одиниці продукції, програма виробництва продукції на плановий період.

**72. До цілей поточного фінансового інвестування підприємств належать:**

1. диверсифікація діяльності;
2. створення холдингів;

3. створення ліквідних резервів;
4. рефінансування дебіторської заборгованості;
5. формування стратегічних запасів сировини.

**73. У разі оцінки доцільності фінансових інвестицій за методом дисконтування Cash-flow використовуються такі показники:**

1. інвестиційний Cash-flow емітента;
2. операційний Cash-flow емітента;
3. чистий грошовий потік (Cash-flow ) від здійснення інвестиції;
4. собівартість інвестиції;
5. ставка дисконтування.

**74. Метод ефективної ставки процента доцільно застосовувати при оцінці таких інвестицій:**

1. інвестиції, що поступово амортизуються інвестором;
2. фінансові інвестиції в асоційовані підприємства;
3. фінансових інвестицій, утримуваних підприємством до їх погашення;
4. фінансові інвестиції в дочірні підприємства;
5. інвестиції, вартість яких достовірно визначити досить легко.



## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Алексеєнко Т. А. Основи педагогічного експерименту і кваліметрії: [навч.-метод. посібник] / Т. А. Алексеєнко, В. В.Сушанко / Чернівецький національний ун-т ім. Юрія Федьковича. – Чернівці : Рута, 2003. – 41с.
2. Аніщенко О. В. Наукові дослідження з історії професійної освіти та історії педагогіки: [метод. рек. науковцям-початківцям] / О.В.Аніщенко/ Ніжинський держ. педагогічний ун-т ім. Миколи Гоголя. – Ніжин : Видавництво НДПУ ім. М. Гоголя, 2003. – 50с.
3. Аналіз ефективності використання фінансових ресурсів (виробничі фонди та ефективність). [Електронний ресурс]. – Режим досупу: <http://www.slv.com.ua/darom/finans/001.html>.
4. Білуха М. Т. Методологія наукових досліджень: [підручник для бакалаврів, магістрантів і асп. екон. спец. вищ. навч. закл. освіти] / М.Т. Білуха. – К. : АБУ, 2002. – 480с.
5. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент / И. А. Бланк. – К. : МП «ИТЕМ», ЛТД «Юнайтед Лондон Трейді Лимитет», 1995. – 448 с.
6. Вербовський В. В. Як правильно підготувати наукове дослідження: [навч.-метод. посіб. для студ. і магістрантів] / В.В. Вербовський / Луганський національний педагогічний ун-т ім. Тараса Шевченка. – Луганськ : Альма-матер, 2007. – 123с.
7. Клименюк О. В. Технологія наукового дослідження: авторський [підручник] / А.В. Клименюк – К. : ТОВ Вид-во «Аспект-Поліграф», 2006. – 308с.

8. Кунда Н.Т. Методи наукових досліджень: [навч. посіб.] / Н. Т. Кунда, О. М. Куницька / Національний транспортний ун-т. – К.: НТУ, 2007. – 84с.
9. Ковальчук Г. О. Активізація навчання в економічній освіті: [навч. посіб.] / Г.О. Ковальчук / – К.: КНЕУ, 1999. – 148 с.
10. Ковальчук Г.О. Організація навчання з економіки [навчальний посібник]/ Г.О. Ковальчук /– К.: Нац. Пед. Ун-т ім.. М.Драгоманова, 2002. – 305 с.
11. Левочко М.Т. Професійна підготовка майбутніх фахівців економічної галузі: теорія, методика, організація: [монографія] /М.Т. Левочко/ Державна академія статистики, обліку та аудиту-Київ: Вид-во ДП «Інформаційно - аналітичне агентство», 2009. - 495с.
12. Мельник Л. П. Психологія управління: Курс лекцій / Л. П. Мельник. – 2-ге вид., стереотип. – К. : МАУП, 2002. – 176 с.
13. Науково-дослідна робота в закладах освіти / Укл. Ю.О.Туранов, В.І.Уруський / – Тернопіль: АСТОН, 2001. – 140 с.
14. Ніколаєнко С. М. Наукові дослідження в університетах – визначальний чинник зростання якості освіти / С.М. Ніколаєнко / – К.: Прок-Бізнес, 2007. – 176с.
15. Пилипчук М. І. Основи наукових досліджень: [підруч.] / Пилипчук Марія Іванівна, Григор'єв Анатолій Сергійович, Шостак Володимир Васильович. – К. : Знання, 2007. – 270с.
16. Пілюшенко В. Л. Наукове дослідження: організація, методологія, інформаційне забезпечення: [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] /

Пілюшенко Віталій Лаврентійович, Шкрабак Ірина Володимирівна, Славенко Едвін Ігорович. – К. : Лібра, 2004. – 344с.

17. Психологія діяльності та навчальний менеджмент : [навч.-метод. посіб. для самот. вивч. дисцип.] / Під ред. В. А. Козакова. – К. : КНЕУ, 2003. – 329 с.

18. Теловата М. Т. «Графічна модель наступності у вищих навчальних закладах України при професійній підготовці майбутніх фахівців економічної галузі» / Теловата М. Т.// Сучасні проблеми економіки – 2014. – № 13. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://sb-keip.kpi.ua/article/view/47524/43614>

19. Чуйко Г. В. Основи наукових досліджень і математичної статистики: конспект лекцій / Г.В. Чуйко / Чернівецький держ. ун-т ім. Юрія Федьковича. – Чернівці, 1999. – 40с.

20. Юхимчук С. В. Математичні методи систем наукових досліджень / С. В.Юхимчук, Л. М. Ваховська. / Вінницький держ. технічний ун-т. – Вінниця, 1999. – 36с.

Папір офсетний. Формат 60x84/16  
Ум. друк. арк 26,2. Вид. № 18-24. Зам. №29. Тираж 10 прим.  
Видавець: ФОП Деркач О.І.  
Реєстр. номер ФОП ЄДР 20017743590, дата реєстрації: 07.02.2006 р.  
м. Львів. вул, Джерельна 38, тел. (032) 242 21 11