

— проведення консультативної діяльності та навчально-методичної роботи.

Кадрова підготовка у ВНЗ та інших освітянських закладах ведеться на основі кваліфікаційних характеристик, які розробляються за сферами підготовки фахівців на основі галузевого стандарту Міносвіти і науки України за стандартом:

«**Спеціаліст** — це освітньо-кваліфікаційний рівень фахівця, який на основі кваліфікації бакалавра здобув спеціальні уміння та знання, має певний досвід їх застосування для вирішення складних професійних завдань, передбачених для відповідних посад, у певній галузі народного господарства».

«**Магістр** — це освітньо-кваліфікаційний рівень фахівця, який на основі кваліфікації бакалавра або спеціаліста здобув поглиблені спеціальні уміння та знання інноваційного характеру, має певний досвід їх застосування та продукування нових знань для вирішення проблем у певній галузі народного господарства».

Виходячи із наведеного, а також деяких інших вимог та обмежень структурного характеру, викладених у галузевому стандарті, державних кваліфікаційних довідниках, Державному класифікаторі професій ДК 033-95, Міжнародній стандартній класифікації професій ISCO-88 та інших документах, робочою групою кафедри маркетингу КНЕУ були розроблені проекти освітньо-кваліфікаційних характеристик (ОКХ) спеціаліста та магістра, а також було перероблено ОКХ бакалавра. Усі три проекти створені на основі єдиних виробничих функцій: планування, організації, управління, науково-дослідної, консультаційної, навчально-методичної. Це дає можливість порівняння знань і умінь маркетологів за кількістю і якістю виконаної роботи в міру підвищення рівня кваліфікації.

Створення ОКХ сприяє реалізації єдиної державної політики у сфері підготовки кадрів у ВНЗ різних форм власності, не обмежуючи творчий підхід у цій сфері, виходячи з наявного кадрового потенціалу, галузевих та регіональних особливостей попиту на фахівців з вищою освітою.

*І. М. РЄПНА*, канд. екон. наук, доцент кафедри економіки підприємств КНЕУ

**МОДЕЛЮВАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ  
ЗАЛЕЖНО ВІД ЧАСОВОГО РЕСУРСУ  
ТА ОЧІКУВАНЬ СПОЖИВАЧА ОСВІТНІХ ПОСЛУГ**

Останнім часом КНЕУ багато уваги приділяє реформуванню навчальних програм через органічне поєднання фундаментальних знань теорії з практичним досвідом задля якнайповнішого задоволення потреб споживачів освітніх послуг. Безсумнівно, все це робиться для найбільш якісної підготовки студентів, для надання їм конкурентних переваг на ринку праці. Тому у світлі цього питання вважається за доцільне проводити хоча б двофакторне моделювання навчальних програм: фактор 1 — час навчання, на який згоден споживач; фактор 2 — очікування споживача від навчання.

Фактор перший потребує формалізованого пояснення. Слід розглядати два ліміти часу в навчанні:

- **одномоментні** (у межах одного робочого дня);
- **інтервальні** (включають проміжки часу на відпочинок і виконання завдань для самостійної роботи)

Крім того, серед інтервальних лімітів виділяють:

- **вузькофункціональні програми** — це програми, які пропонують навчання в межах однієї навчальної дисципліни. Поширені форми: семінари, курси. Часові межі: 1—3 місяці;

- **мультифункціональні програми** — базуються на вивченні 10—15 навчальних дисциплін. Поширені форми: програми перепідготовки й одержання вищої освіти. Часові межі: від 3 місяців і до 6-ти років.

Фактор другий базується на очікуваннях споживача освітніх послуг. У табл. 1 простежується взаємозв'язок між часовими рамками навчальної програми, портретом їх споживача, його очікуваннями від навчання і наводяться постулати побудови даної навчальної програми.

Таблиця 1

**ПОСТУЛАТИ ПОБУДОВИ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ  
ЗАЛЕЖНО ВІД ЧАСОВОГО РЕСУРСУ  
ТА ОЧІКУВАНЬ СПОЖИВАЧА ОСВІТНІХ ПОСЛУГ**

Програми	Споживач	Очікування від навчання	Постулати побудови програми
Вузькофункціональні (1—3 місяці)	Менеджер середньої ланки	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Поглибити професійні знання предмета.</li> <li>• Знайти відповідь на конкретне виробниче питання.</li> <li>• Одержати інформацію про запас</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Жорстка практична спрямованість навчання (брак рафінованих лекційних занять).</li> <li>• Робота в малих групах.</li> <li>• Виконання й контроль завдань тільки в аудиторний час.</li> <li>• Велика кількість ілюстративного матеріалу</li> </ul>
Мультифункціональні (3 місяці — 6 років)	Перспективна талановита молодь (особи, що не працюють або працюють, які не мають професійних обов'язків, тобто можуть без наслідків не з'являтися тривалий період на підприємстві)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Одержати міцні знання предмета.</li> <li>• Навчитися вирішувати різного роду проблеми.</li> <li>• Забезпечити в майбутньому своє кар'єрне зростання</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Попереднє тестування слухачів для формування навчальних груп.</li> <li>• Регламентування робіт.</li> <li>• Комплексне методичне і консультативне забезпечення.</li> <li>• Наявність найбільш популярних дисциплін: комп'ютерної грамоти та іноземної мови</li> </ul>

Наприкінці зауважимо, що підвищення якості бізнес-освіти у вищому навчальному закладі має відбуватися тільки на підставі точного уявлення про очікування від навчання потенційного споживача освітніх послуг.

**Г. М. РОМАНОВА**, ст. викладач кафедри педагогіки та психології КНЕУ  
**ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ  
САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТІВ**

На рівні професійної освіти, зокрема економічної, особливе