

**Міністерство освіти і науки України**  
**ОДЕСЬКА НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ**



**49**

**НАУКОВО-  
МЕТОДИЧНА  
КОНФЕРЕНЦІЯ**

**Матеріали конференції**  
***Забезпечення якості вищої освіти***

**ОДЕСА, 2018**

Матеріали друкуються відповідно до рішення 49-ї науково-методичної конференції ОНАХТ «Забезпечення якості вищої освіти», яка проходила 11–13 квітня 2018 року.

Склад редакції: Єгоров Б.В., д-р техн. наук, професор,  
Трішин Ф.А., канд. техн. наук, доцент,  
Мураховський В.Г., канд. фіз.-мат. наук, доцент,  
Букарос А.Ю., канд. техн. наук, доцент,  
Корнієнко Ю.К., канд. фіз.-мат. наук, доцент,  
Кручек О.А., канд. техн. наук, доцент,  
Агеєва І.М., канд. екон. наук, доцент,  
Дишкантюк О.В., канд. техн. наук, доцент,  
Жихарева Н.В., канд. техн. наук, доцент,  
Котлик С.В., канд. техн. наук, доцент,  
Купріна Н.М., канд. екон. наук, доцент,  
Саркісян Г.О., канд. техн. наук, доцент,  
Світий І.М., канд. техн. наук, доцент,  
Соц С.М., канд. техн. наук, доцент,  
Шарахматова Т.Є., канд. техн. наук, доцент,  
Шпирко Т.В., канд. техн. наук, доцент,  
Риженко Л.Д., методист

<b>ВПЛИВ НАВЧАЛЬНО-ПЕДАГОГІЧНОГО ПРОЦЕСУ НА УСВІДОМЛЕННЯ ПОЧУТТЯ ГРОМАДЯНИНА УКРАЇНИ</b>	
<b>В.Г. Швець, В.І. Булюк</b> .....	110
<b>ОРГАНІЗАЦІЯ СИСТЕМНОЇ ПІДГОТОВКИ КАДРІВ ВИЩОЇ КВАЛІФІКАЦІЇ У ФОРМАТІ УЧБОВО-НАУКОВИХ ГРУП</b>	
<b>О.Г. Бурдо</b> .....	111
<b>РОЛЬ ВИКЛАДАЧА У РОЗВИТКУ КОМУНІКАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ СТУДЕНТІВ</b>	
<b>А.Д. Салавеліс, І.М. Калугіна, С.М. Павловський</b> .....	113
<b>ПРОФЕСІЙНА ПІДГОТОВКА ЕКОНОМІСТІВ: СВІТОВИЙ ОГЛЯД, СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ</b>	
<b>Т.А. Кулаковська</b> .....	115
<b>СУЧАСНА ПРОФОРІЄНТАЦІЯ ЯК СКЛАДОВА МОДЕЛІ ЗДОБУТТЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ</b>	
<b>О.О. Голубьонкова, М.Г. Брайко</b> .....	117
<b>ВИКЛАДАЧ В СИСТЕМІ СУЧАСНОЇ ВИЩОЇ ОСВІТИ</b>	
<b>В.Е. Волков</b> .....	118
<b>ЗАКОРДОННІ СТАЖУВАННЯ ВИКЛАДАЧІВ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ ПЕДАГОГІЧНОЇ МАЙСТЕРНОСТІ</b>	
<b>Л.В. Фігурська, І.С. Чернега</b> .....	119
<b>ПІДВИЩЕННЯ КВАЛІФІКАЦІЇ ВИКЛАДАЧІВ ОНАХТ ЗА ПРОГРАМОЮ «СЕНСОРНИЙ АНАЛІЗ ХАРЧОВИХ ПРОДУКТІВ»</b>	
<b>О.Б. Ткаченко, Л.О. Валецька, Л.О. Каменева</b> .....	120
<b>МОДЕЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ЗДОБУТТЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ ПРИ ВИВЧЕННІ ТЕХНІЧНИХ ДИСЦИПЛІН</b>	
<b>Н.В. Жихарєва</b> .....	121
<b>НОВІ ПІДХОДИ ДО НАВЧАННЯ ПРАВОВИМ ДИСЦИПЛІНАМ</b>	
<b>І.А. Осадча</b> .....	123
<b>ПОРТФОЛІО ЯК АЛЬТЕРНАТИВНА ФОРМА ОЦІНЮВАННЯ Й ФОРМУВАННЯ РЕЙТИНГУ СТУДЕНТА</b>	
<b>Н.М. Корсікова</b> .....	125
<b>РОЛЬ ВИКЛАДАЧА У РОЗВИТКУ КОМУНІКАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ СТУДЕНТІВ</b>	
<b>С.Л. Колесніченко, С.О. Поплавська, С.В. Кисельов</b> .....	129
<b>ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО МИСЛЕННЯ СТУДЕНТА В ПРОЦЕСІ ВИКЛАДАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ДИСЦИПЛІН</b>	
<b>Л.Л. Лобоцька, О.Л. Фрум</b> .....	131
<b>ДІАГНОСТИКА РЕФЛЕКСОРНО-РЕГУЛЯТИВНОГО КОМПОНЕНТУ РОЛЬОВОЇ ПОЗИЦІЇ СТУДЕНТІВ ТЕХНІЧНОГО ВУЗУ</b>	
<b>Г.А. Черняк, І.А. Кириченко, Н.Г. Крилов</b> .....	133
<b>ПРОФЕСІЙНА ПІДГОТОВКА ФАХІВЦІВ В СФЕРІ БЕЗПЕКИ ПРОДОВОЛЬЧОЇ СИРОВИНИ І ХАРЧОВИХ ПРОДУКТІВ</b>	
<b>Л.М. Пилипенко, О.І. Данилова, І.В. Лопотан</b> .....	136

# ПРОФЕСІЙНА ПІДГОТОВКА ЕКОНОМІСТІВ: СВІТОВИЙ ОГЛЯД, СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ

Т.А. Кулаковська

Підготовка економістів у вищих навчальних закладах США базується на поєднанні чотирьох підходів: педагогічного, змістовного, методичного, дефініційного.

Педагогічний підхід полягає в обов'язковій особистій участі студентів у процесі викладання, що не тільки руйнує бар'єр між викладачем і студентом, а й сприяє і спонукає студентів до формування свого власного ставлення до проблеми.

Сутністю змістовного аспекту викладання економіки є використання таких моделей, які відтворюють не тільки економічні аспекти сучасного життя, але й зображують їх зв'язок з політичними і соціальними подіями. Це дає можливість підготувати студентів до комплексного вивчення економічної проблеми.

Методичний підхід полягає в поєднанні ознайомлення студентів з реаліями економічного світу та навчання їх методам аналізу та інтерпретації економічних явищ. В рамках цього підходу відзначається також доцільність поєднання викладання економіки з висвітленням соціальних, політичних і культурних чинників, завдяки чому розширюється кругозір студентів, їх політико-соціальна компетентність.

Дефініційний підхід викладання економіки пов'язаний, перш за все, з визначенням (дефініцією) економіки як науки. Якщо за класичним визначенням економіка – це наука про розподіл обмежених ресурсів відповідно до обмежених потреб, то в сучасній американській вищій школі економіка визначається як наука про взаємодію людей для забезпечення себе і суспільства товарами і послугами. Такий підхід дає можливість розглянути економічні механізми з боку соціального аспекту життя.

Узагальнення досвіду навчання спеціалістів з економіки та менеджменту в США дозволяє виділити наступні альтернативні підходи:

- а) метод «case study», або кейс-метод (аналізу конкретних ситуацій) Гарвардської школи бізнесу;
- б) метод досліджень Чиказької школи бізнесу;
- в) навчання за допомогою практикуючих менеджерів в університеті штату Оклахома;
- г) каліфорнійський підхід до навчання.

Найбільш популярним в педагогічній діяльності американських викладачів є кейс-метод. Він був заснований в Гарвардській школі бізнесу її першим деканом доктором М. Т. Коуплендом в 1921 р. Цей метод дозволяє через колективну творчу дискусію на прикладі конкретної абсолютно правдивої ситуації, що містить оригінальний практичний досвід, виробити у слухачів цілком конкретні практичні навички.

Серед переваг кейс-методу виділяють наступні:

- близькість до життя в бізнесі;
- двоетапне обговорення (мікрогрупа і програма в цілому);
- співпраця слухачів і формування навичок роботи в групі;
- співпраця слухачів з викладачами;
- можливість перевірити пропозиції реальною практикою;
- різноманітність підходів;
- висока мотивація навчання;
- формування навичок прийняття рішень.

Метод досліджень Чиказької школи бізнесу також апробований часом. Він ґрунтується на самостійних дослідженнях слухачів, публікацій і діяльності корпорацій з певних питань, наступному обговоренні отриманих висновків і результатів, внесенні пропозицій щодо вжиття відповідних рішень у компаніях.

Слухачам надається право самостійно вибирати не тільки тему дослідження, а й наукового керівника, план опанування дисциплін у межах встановленої логіки навчання. Виконавши дослідження літератури та діяльності корпорацій з різних сторін, слухачі набувають навичок не тільки консалтингової діяльності, а й уміння співпрацювати з різними працівниками компаній.

Підхід Оклахомського університету полягає в залученні до викладання не окремих тем, а цілих курсів. Поява і поширення цього методу пояснюються дефіцитом викладачів, здатних викладати дисципліни з урахуванням сучасних тенденцій розвитку бізнесу. Інтеграція теорії і практики тут здійснюється шляхом активного і продуманого суміщення викладацької роботи на основі залучення представників управлінського персоналу провідних компаній, які закінчили, як правило, провідні школи бізнесу США і мають ступінь магістра ділової адміністрації.

Каліфорнійський підхід до навчання ґрунтується переважно на підготовці фахівців у навчальних центрах усередині компаній з орієнтацією насамперед на їх власний досвід.

У контексті підготовки управлінських кадрів заслуговує на увагу також і традиційний для нас метод лекції. Лекції читаються для потоків, які налічують іноді до тисячі студентів, проте ця форма значно відрізняється від лекції в нашому розумінні. Студенти не конспектують монолог викладача – конспекти їм роздаються раніше.

Лекція в американському університеті ведеться в поєднанні з методом сократовської бесіди. Професор просто стоїть перед аудиторією і традиційно веде розмову зі студентами. Цей метод використовується в більшості бізнес-шкіл, в тому числі в Карнегі Мелон GSIA і Єльського школі менеджменту.

Прихильники цього методу стверджують, що існують дуже обмежені можливості для студентів отримати теоретичні знання і пояснення безпосередньо в діловому секторі.

Читання лекції є апробованим і ефективним засобом передачі інформації, особливо коли в наявності є багато або, навпаки, трохи надрукованого

доступного навчально-методичного матеріалу. Це також дуже ефективно знаряддя передачі і формування позитивного інтересу до матеріалу, що викладається.

Таким чином, можна констатувати, що різноманіття підходів, технологій, методів забезпечують належний рівень професійної підготовки майбутніх фахівців з економіки у вищій школі США.

## **СУЧАСНА ПРОФОРІЄНТАЦІЯ ЯК СКЛАДОВА МОДЕЛІ ЗДОБУТТЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ**

**О.О. Голубьонкова, М.Г. Брайко**

Сьогодні професійної орієнтації відводиться нова роль - необхідність створення умов для психолого-педагогічної підтримки школярів у їх професійному самовизначенні, допомоги у виявленні професійних інтересів, схильностей, визначення реальних можливостей в освоєнні тієї чи іншої професії, успішної соціалізації в суспільстві та активної адаптації на ринку праці.

Досвід нашої профорієнтаційної роботи показує, що під час вибору спеціальності та місця навчання найбільш впливовим є думка батьків та друзів школяра. За професійною консультацією до психологів спеціалістів з профорієнтаційної роботи звертається не більше 3% майбутніх студентів.

Напрошується висновок, що механізми профорієнтації підлітків досить слабо задіяні або працюють неефективно. Таким чином, виникає необхідність в оновленні підходів до організації профорієнтаційної роботи, в тому числі її форм і методів.

Сьогодні широко впроваджуються нові методики, наприклад, використання ігрових технологій для профорієнтаційної роботи у вигляді тренажерів і симуляторів або бізнес-ігор. Спробувавши на собі ту чи іншу роль, молода людина може зрозуміти, чи справиться він з нею в реальному житті.

Вважаємо за доцільне розробку комплексу бізнес-ігор, спрямованих на виявлення навичок і індивідуальних особливостей дитини для розвитку компетенцій та професійної орієнтації.

Комплекс може складатися з таких ігор: «Управління часом», «Управління фінансами», «Тактика переговорів», «Керування цілями», «Почни свій бізнес», «Управління ресурсами» тощо. Таки ігри прищеплюють навички важливі як в бізнесі або професійній діяльності, так і в інших аспектах життя. Це вміння планувати час, ставити пріоритети, діяти відповідно до наміченого плану, управляти бюджетами, оцінювати фінансові результати своїх дій. Ще одна особливість бізнес-ігор в тому, що вони максимально близько моделюють життєві ситуації: ні в одній діловій грі не можна поклатися на везіння. Результат, як і в реальності, залежить від багатьох обставин, в тому числі і від стратегій інших учасників.