

чувство унижения, осознание своей малоценности. Если глаза маленькие — погруженность в себя. Лицо, похожее на маску — скрытность. Волосы сильно заштрихованы — тревога, не покрашены — человеком управляет враждебность. Широкий размах рук — стремление к действию, скрещенные на груди — агрессия. Руки за спиной — не желание идти на компромис. Руки мускулистые — человек нуждается в силе, хочет быть храбрым. Слишком длинные руки — чрезмерные амбиции, желание до чего-то дотянуться, длинные и слабые — потребность в опеке. Руки нарисованны близко к телу — напряжение, в карманах — чувство вины, неуверенность в себе. Пальцы сжаты в кулаки — бунтарство, протест. Человек, сидящий на краешке стула, - желание найти выход из ситуации, страх, одиночество, подозрение. Изображение бегущего человека — желание скрыться от кого-то. бегущего с закрытыми глазами — стремление избегать неприятных контактов, враждебность.

В данной методике дана и расшифровка цвета. Черный — застенчивость, пугливость, зеленый — хочет оградить себя от опасности, оранжевый — комбинация чувствительности и враждебности, пурпурный — сильная потребность власти, красный — потребность в теплоте окружающих.

Методика очень оригинальная и необычная. Проанализировав изображенное можно, в общих чертах, составить мнение о человеке. Если все относительно хорошо - прекрасно. Если не очень, то можно попробовать изменить ситуацию к лучшему.

Малихіна К.Я.

НЕТРАДИЦІЙНИЙ ПІДХІД ДО ЦІНОУТВОРЕННЯ ПОСЛУГ В ПРОЦЕСІ НАВЧАННЯ

Про компетентність фахівця свідчить володіння професійним знанням, тобто колом питань, на яких він розуміється. Природно, що в умовах ринкової економіки завжди затребуваним є економічне практичне знання, основу якого складає знання методу, якому передуює підхід.

Нетрадиційні підходи виникають в екстремальних умовах виживання, коли розв'язання най суттєвих питань вимагає залучення волі, напруги розуму, актуалізації запалів знання, внаслідок чого здійснюється якісний стрибок в зміні стану справ. Безспірно, що навчання нетрадиційним творчим підходам є найбільш актуальним в освітньому середовищі. А в економіці одним з найважливіших питань є ціноутворення.

Загально відомо, що в різних галузях існують різні методи ціноутворення, як і певні труднощі в цьому процесі. Податковий Кодекс України приписує методи визначення звичайної ціни [3, п.39.2] без розкриття їх змісту, що слугує методологічним орієнтиром для користувачів. Інші економічні нормативи торкаються окремих грошово визначених сторін виробництва товарів і послуг, пе-

реважно, кінцевого вже сформованого результату і мають зворотній вплив на ціну. Цей вплив може бути врахований в наступній партії аналогічних товарів (послуг) через статистичні показники реалізації минулої партії.

В той же час умови виживання в ринковій економіці змушують багатьох людей без будь-якого освіченого економічного досвіду звертатися до створення власної справи. Уявляється, що процес попереднього прорахунку ціни, опираючись виключно на логіку і економічні нормативи, може мати практичне значення. Такий підхід спрямований на розвиток золотого правила бізнесу: «якщо не знаєш, на що обпиратися, обпирайся на здоровий глузд». Він доцільний також для страхування від двох взаємопов'язаних ризиків: недоотримання доходу та недостатньої реалізації товарів (послуг). У зв'язку зі збільшенням розміття ринку послуг протягом двох десятиліть актуальним є обґрунтування ціни будь-якої послуги.

На підґрунті нетрадиційного підходу в навчальних закладах післядипломної освіти було прораховано багато варіантів попереднього прорахунку ціни послуги для підприємств, створених фізичними особами. Побутові послуги прораховувались в процесі виконання курсових робіт при вивченні інноваційного менеджменту, лікувальні та меліораційні послуги - при підвищенні кваліфікації. Для майбутніх бакалаврів моделювалась типова практична ситуація «Організація виробництва побутових послуг», яка наповнювалась індивідуальним змістом для кожного студента, виходячи з конкретного прикладу.

Прорахунок ціни послуги наочніше продемонструвати на умовному прикладі конкретної послуги. Короткий опис послуги: фарбування будь-якого одягу на підприємстві (за запланованими договірними умовами) одним оператором за одну годину по годинно.

Витрати на одну послугу в у.о.:

- заробітна плата оператора згідно трудової угоди за договірною ціною – Z_o ;

- заробітна плата підприємця (фізичної особи) – Z_f ;

- амортизаційні нарахування – A_n (витрати на обладнання – $В_о$, амортизаційні відрахування – $А_в\%$ згідно нормативів за кількість років запланованого надання послуги – P за запланованою кількістю послуг K_p); $A_n = (В_о \times А_в\% \times P) / K_p$;

- витрати на фарбу – $В_ф$;

- плата оренди (за одне робоче місце згідно договору оренди, приймаючи до уваги P років оренди) – O ;

- витрати на спеціальне користування водою згідно договору, виходячи з витрат води у літрах на одну послугу та її вартості за 1л. – $В_в$;

- витрати на електроенергію згідно договору на спеціальне користування електроенергією, виходячи з середнього видатку на одну послугу за вартістю 1 квт – $В_е$;

- витрати на рекламу, виходячи з договорів з видавництвом на друк інформаційних рекламних аркушів для агентів та / або рекламною агенцією – $В_р$;

- нарахування на заробітну плату згідно діючого законодавства – $Н_зп$;

- а) в пенсійний фонд – Пф%;
- б) внески на соцстрах – Сс%;
- в) профвнески – Пв%;
- г) страхування від нещасного випадку – Снв%;
- д) страхування від безробіття – Сб%.

Собівартість одиниці послуги (С) складається з валових витрат і нарахувань на заробітну плату: $C = Z_0 + Z_f + A_n + O + V_f + V_v + V_e + V_P + N_{зп}$. Законом України «Про інноваційну діяльність» [2] на 50% зменшена ставка податку на балансовий прибуток і ставка ПДВ. Якщо послуга відповідає ознакам інновації, наприклад, є патентованою, тобто заснованою на патентованій технології, то ціна послуги обчислюється з врахуванням пільг. За їх відсутністю згідно закону про бюджет на будь-який рік формула розрахунку ціни спрощується.

Прибуток на 1 продану послугу обчислюється за формулою: $Pr = Цп - ПДВ - С$. Прибуток складається з податку на прибуток (Ппр) та чистого прибутку (Чпр). Згідно п.151.1 Податкового кодексу та з врахуванням пільги $Pr = 0,16 \times 0,5Pr + Чпр$. Оскільки метою і сенсом будь-якого бізнесу є чистий прибуток, то варіюючи його розміром, можна виходити на різні ціни в межах існуючих ринкових «монополюю» високих і низьких цін за стабільним показником собівартості. ПДВ складає з врахуванням 50% пільги на інновацію та згідно ст.193.1 Податкового кодексу - $0,085Цп$. Тоді формула ціни послуги після перетворень приймає вигляд: $Цп = (C + Чпр/0,92)/0,915$. Виходячи з бажаного чистого прибутку та ціни можна варіювати складовими собівартості, виходячи на заключення відповідних угод, вигідних для організатора бізнесу.

Ціну послуги за відповідний рік бажано обчислювати в стабільній валюті, а в преїскуранті вказувати ціну в грн. як додаток курсу у.о. та ціни в у.о. Якщо проводити попередній прорахунок ціни послуги в грн., необхідно прогнозувати індекс інфляції стосовно окремих «складових» ціни послуги.

В орієнтовному першому наближенні до ціни без попереднього прорахунку доцільно приймати до уваги ціни на аналогічні послуги, розташування підприємств надання послуг, їх кількість, інші показники впливу на розмір ціни.

Підприємець може організувати пункт надання побутових послуг на основі придбання торгового патенту [3, ст.152.1] на 60 календарних місяців і щомісячно сплачувати збір [3, ст.261.1, 267.з.2]. Його ставка (Зб) залежить від міста та місця розташування і рівня мінімальної заробітної плати (Зп мін), визначеної на 1 січня календарного року.

Для визначення ціни послуги в цьому випадку є сенс скористатися методом визначення ціни за аналогією, приймаючи до уваги ціну на аналогічні послуги в інших пунктах. Формула взаємозалежності ціни /Цп/ і щомісячного прибутку /Прм/ на одну послугу має достатньо простий вигляд: $Прм = Цп - Зб \times Зп_{мін}/Км - С$, де Км – прогнозована на наступний місяць кількість послуг.

Якщо підприємець вкладає у власний бізнес кредитні кошти, доцільно провести послідовні інвестиційні прорахунки згідно відсотків (простих або складних) за договором. Необхідно обчислити грошові потоки підприємства

(пункта надання послуг), амортизаційні нарахування, чисті прибутки, чисті грошові потоки, суму приведенного чистого грошового потоку, чистий приведений дохід і внаслідок індекси доходності, рентабельності, термін окупності, внутрішню ставку доходності інвестиції. Ці прорахунки також були проведені в багатьох варіантах в навчанні через курсову роботу «Організація виробництва побутових послуг» для майбутніх бакалаврів.

Оскільки економіка взагалі є способом господарювання, то в будь-якому способі господарювання втілюється в концентрованій формі економічне знання. Це показано на умовних прикладах організації виробництва побутових послуг в навчанні бакалаврів. Розвиток шляхом ускладнення, деталізації цього питання на базі системного підходу навчально-методичному напрямку має сенс також в аспекті втілення в життя принципів та практичних наслідків інноваційно-інвестиційної моделі розвитку України в напрямку розвитку малого бізнесу.

Література

1. Про інвестиційну діяльність: Закон України // ВВР, 1991, № 47.
2. Про інноваційну діяльність: Закон України № 40-IV від 04.07. 2002р. // ВВР, 2002.
3. Податковий Кодекс України № 2755/V1 (2755/17) від 02.12.2010р. // ВВР, 2011 № 13 – 14, № 15 – 16, № 17, ст.112.

Марцева Л.А.

ПРИНЦИПИ КОМПЕТЕНТІСНО-ОРІЄНТОВАНОЇ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ

Постановка проблеми. Постійне зростання кількості інформації, інформатизація всіх сфер сучасного життя, соціально-економічні умови в Україні потребують підготовки професійно компетентних фахівців. Практична реалізація формування професійної компетентності студентів, набуття майбутніми фахівцями базових компетенцій упродовж навчання зумовлюють чітке визначення принципів професійної підготовки студентів на засадах компетентнісного підходу, що забезпечить необхідну якість освіти. Професійні вимоги до молодших спеціалістів технічного профілю нині невпинно зростають, тому актуальні зусилля дослідників у пошуку найбільш ефективних шляхів інтенсифікації навчання студентів у технікумах і коледжах.

Мета статті. Проаналізувати принципи професійної підготовки молодших спеціалістів у вищих навчальних закладах.

Аналіз досліджень і публікацій. Теорія компетентнісно-орієнтованого підходу до навчання обґрунтована в роботах В. Байденка, Н.Бібік, В. Безпалька,