

**INTERRELATION BETWEEN THE LEVEL OF PROFESSIONAL MOTIVATION
AND THE ACQUIRED PROFESSIONAL COMPETENCES****Petro Zakharchenko***Candidate of technical Sciences, Professor
Kyiv National University of Construction and Architecture
Kyiv, Ukraine***Olha Yudicheva***Candidate of technical Sciences, Associate Professor
Kyiv National University of Construction and Architecture
Kyiv, Ukraine***ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК РІВНЯ ПРОФЕСІЙНОЇ МОТИВАЦІЇ ІЗ НАБУТИМИ
ПРОФЕСІЙНИМИ КОМПЕТЕНТНОСТЯМИ****Захарченко П.,***к.т.н., професор
Київський національний університет будівництва і архітектури
Київ, Україна***Юдічева О.***к.т.н., доцент
Київський національний університет будівництва і архітектури
Київ, Україна*

Поняття компетентності – комплексне і включає у себе не лише результати навчання (знання, уміння, навички), але і систему цінностей, звичок, поглядів, ієрархію власних пріоритетів. Компетентності формуються не лише під час навчання та набуття нових знань у закладах освіти, але й під впливом сім'ї, культури, релігії тощо. Але коли мова йде конкретно про програмні компетентності фахівців будь-якої спеціальності, потрібно чітко розуміти, у чому ж полягає сутність двох основних видів, тобто загальних та спеціальних (професійних, предметних) компетентностей [1-3]. Загальні – це знання, вміння, навички, здатності універсального характеру і здобуваються в межах певної освітньої програми. Професійні – це ключові компетентності, що використовуються для здобуття будь-якого фахового ступеня підготовки і безпосередньо пов'язані зі спеціальними знаннями, необхідними для виконання основної професійної діяльності.

Упровадження компетентнісного підходу під час підготовки фахівців здатне вирішити невідкладні завдання, що існують сьогодні у сфері української вищої освіти. Адже тривалий акцент на лише одну складову, тобто «знання», унеможливило оцінювати рівень освіти за досить важливими показниками – рівень професійної мотивації і готовність випускників навчальних закладів до професійної діяльності.

Підготовка товарознавців-комерсантів з використанням компетентнісного підходу здатна:

- підняти рівень професійної мотивації;
- підвищити якість підготовки фахівців, водночас максимально поєднати рівні їх фахових компетентностей, потреби сучасного ринку та вимоги працедавців;
- розробити найсучасніші підходи до формування асортименту, якості та безпечності товарів, які поєднують у собі досвід найбільш розвинених країн світу.

Під професійною мотивацією найчастіше розуміють сукупність факторів і процесів, що спочатку відображаються у свідомості, а потім спонукають і спрямовують особистість до опанування майбутньої професійної діяльності. Однією із умов, що впливають на формування позитивних мотивів навчання є постійна професійна спрямованість навчального процесу.

Досить часто зустрічається думка про те, що навчання в університеті буде ефективним, якщо його будуть забезпечувати чотири компоненти: наявність студентів, наявність науково-педагогічних працівників, належна матеріально-технічна база і бажання студента навчатися (тобто його мотивація). А бажання навчатися можливе лише тоді, коли існує реальна перспектива того, що набуті компетентності будуть використані, буде забезпечена робота за спеціальністю з гідною оплатою.

Будівельні товари – група непродовольчих товарів, що орієнтована як на окремого споживача, так і на будівельні фірми та компанії, що займаються будівництвом, облаштуванням, ремонтом різних приміщень. Продаж будівельних товарів переважно відбувається у спеціалізованих магазинах, відділах гіпер- та супермаркетів, через торговельні та ріелторські фірми. Отже, потреба у фахівцях товарознавчого профілю з певними ключовими професійними компетентностями залишається актуальною.

У табл. 1 наведено основні ключові професійні компетентності фахівців товарознавчого профілю, майбутня професійна діяльність яких буде пов'язана з торгівлею будівельними товарам.

Враховуючи те, що на формування позитивних мотивів навчання впливає постійна професійна спрямованість навчального процесу, необхідно поглиблювати формулювання, обґрунтування і конкретизацією професійних компетентностей товарознавців-комерсантів у будівництві, узгоджувати їх з потребами сучасного ринку будівельних товарів, що зазнає постійних змін.

Таблиця 1. Характеристика ключових професійних компетентностей товарознавця у будівництві [1]

№ з/п	Назва і характеристика компетентності
1.	Знання основних термінів і понять, що пов'язані із технологією виготовлення, призначенням, асортиментом, оцінкою якості будівельних товарів
2.	Знання класифікації, властивостей та сфер застосування будівельних товарів
3.	Уміння розрізняти і надавати товарознавчу характеристику основним властивостям будівельних товарів
4.	Уміння розрізняти та характеризувати склад будівельних товарів, особливості виготовлення і застосування
5.	Знання основних факторів, що впливають на якість і безпечність будівельних товарів
6.	Уміння проводити експертні дослідження кількості і якості будівельних товарів з поданням обґрунтованого висновку
7.	Знання причин виникнення дефектів будівельних товарів та уміння оцінити їх вплив на якість
8.	Знання особливостей маркування та пакування будівельних товарів вітчизняного і закордонного виробництва
9.	Знання особливостей використання будівельних товарів
10.	Знання чинної нормативної документації на будівельні товари і уміння її застосовувати
11.	Уміння проводити відбір проб і проводити оцінку якості і безпечності будівельних товарів

Водночас підготувати сучасного товарознавця-комерсанта у будівництві, який буде швидко орієнтуватися у змінах ринку будівельних технологій та товарів, мати повну уяву про виробників і постачальників та якість їх продукції неможливо без досвіду, накопиченого фахівцями подібного профілю у розвинених країнах світу.

Список використаних джерел:

1. Zakharchenko, P., Gavrysh, O., Yudicheva O. (2018) Peculiarities of developing professional competencies of commodity trading experts in construction . Science and Education a New Dimension. Humanities and Social Sciences, VI (30), Issue 18, 65–68.