

ITE-VET  
2016–2018



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



# Магістерська програма з економічної педагогіки Викладання фахової дидактики

The following report is a result of the  
ITE-VET project which is part of the  
Erasmus+ Programme of the European  
Union.

This publication [communication] reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

Магістерська програма з економічної педагогіки

# Викладання фахової дидактики



Проф. др. Ріхард Фортмюллер  
Маг. Нора Чеховські  
Маг. Марія Форабергер

курс: практикум з педагогічної майстерності

# Викладання фахової дидактики



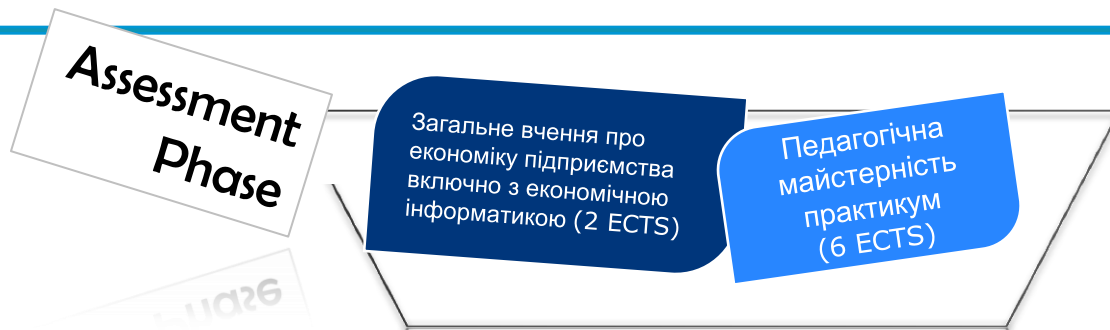
Маг. Нора Чеховські

# Змістове впорядкування

Пріоритети

Фаза оцінки Дидактика Теорія Вибір Практика Дослідження

Економіко-дидактичні предмети - 44 кредити



- Didaktik
- Theorie
- Wahl
- Praxis
- Forschung

Wirtschaftsdidaktische Fächer	44 ECTS	
Економічна педагогіка та теорія виховання	25 ECTS	
Вибіркові предмети	24 ECTS	
Студії шкільної практики	24 ECTS	
Наукова діяльність та методи досліджень	5 ECTS	
Магістерська робота	20 ECTS	

# Структура навчального плану

1 семестр

2 семестр

3 семестр

4 і 5 семестр

Фаза оцінки

Дидактика Теорія

Дослідження

Вибір Практика

	1. Sem	2. Sem	3. Sem	4. & 5. Sem	
Загальна теорія економіки підприємства включно з економічного інформатикою	Практикум з педмайстерності	Мережеве поєднання в економіці підприємства I	Дидактика економічної інформатики	Практичні шкільні студії	
		Методи економічної дидактики I	Дидактика обліку		
		Економічна педагогіка I	Методи економічної дидактики II		
	Економічна дидактика I	Економічна педагогіка II	Вибірковий предмет I Економіка підприємства	Вибірковий предмет I Економічна педагогіка курс 1	Вибірковий предмет I Економічна педагогіка курс 2
	Теорія виховання I	Економічна дидактика II	Економічна дидактика III	Вибірковий предмет II Економічна педагогіка курс 1	Вибірковий предмет II Економічна педагогіка курс 2
		Теорія виховання II	Теорія виховання III	Магістерська робота	
		Наукова діяльність і методи досліджень	Дослідницька пропозиція		

Assessment Phase

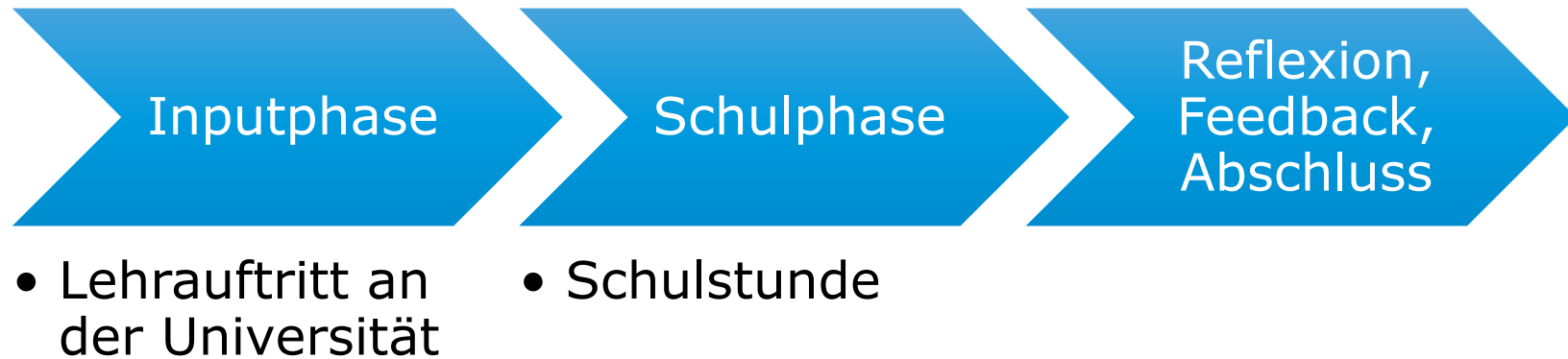
Didaktik

Theorie

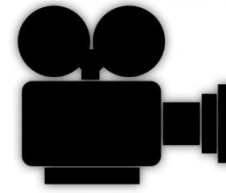
Forschung

Wahl

Praxis



# Відеографія



# Перебіг термінів 1-4: введення до планування навчання

**Організація - робоча група – знайомство – введення до блоку Вступ і навчальні цілі**  
*Розробка і складання блоку Вступ і навчальні цілі*

**Презентація і зворотний зв'язок 5 вступів включно з навчальними цілями –  
введення у блок Подача інформації**  
*Переробка і складання блоку Вступ і навчальні цілі –  
розробка і складання блоку Подача інформації і структура*

**Презентація і зворотний зв'язок 5 структур –  
введення у блок Постановка проблем і поведінка при зворотному зв'язку**  
*Переробка і складання блоку Подача інформації і структура –  
розробка і складання блоку Постановка проблем*

**Презентація і зворотний зв'язок 6 поставлених проблем –  
підготовка до школи**  
*Переробка і складання блоку Постановка проблем –  
розробка і складання блоку Вчительський виступ –  
розробка і складання відео-аналізу відкритого уроку*



# Перебіг - терміни 5 до 8: вчительські виступи по 20 хвилин

## навчальні результати

По закінченні цих робочих завдань ви можете ...

1. ... планувати , готувати , проводити і обговорювати **традиційне навчальне заняття з тематики економіки підприємства.**
  - Зокрема це означає ...
    - ... встановити вихідні передумови на основі планового змісту навчання та цільової групи
    - ... формулювати оперативні навчальні цілі.
    - ... розробляти введення.
    - ... розробляти графічні структури.
    - ... розробляти постановку проблеми в поєднанні з оригінальним матеріалом.
    - ... розробляти робочі роздаткові листки.
    - ... розробляти інтерактивні зображення для дошки.
    - ... ставити цілеспрямовані запитання
    - ... адекватно використовувати медіа.
2. ...**критично аналізувати і рефлектувати** навчання – враховуючи правила зворотного зв'язку.

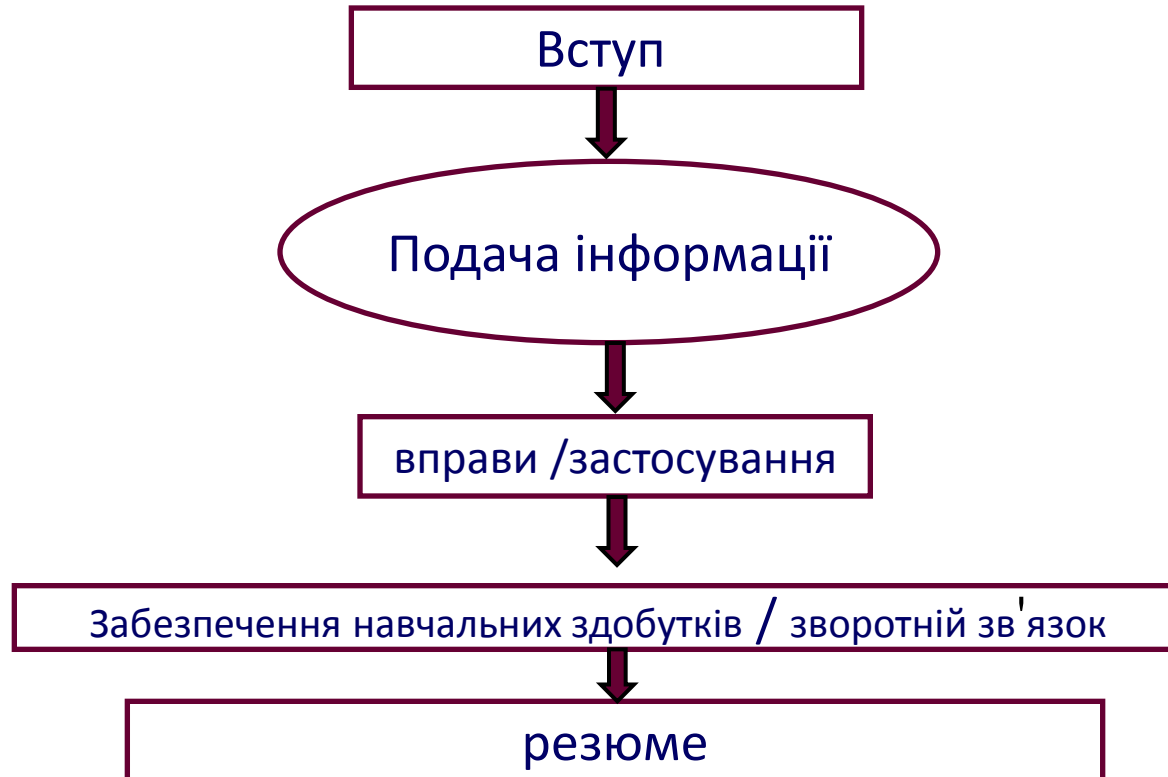
- **Супровід трьох викладачів за 3 шкільні дні – навчальні результати**
  - По закінченні цих робочих завдань ви можете ...
  - ... описати пережиті виклики до педагогів.
  - ... описати робоче середовище у школі.
  
- **Проведення шкільного уроку вдвох – навчальні результати:**
  - По закінченні цих робочих завдань ви можете ...

... планувати , готувати , проводити і обговорювати традиційне навчальне заняття з тематики економіки підприємства.

  - ... рефлексувати власне заняття.
  - ... критично аналізувати навчання – враховуючи правила зворотного зв'язку.
  
- **Відвідання одного шкільного уроку колеги по навчанню**

# Побудова навчального заняття

Викладацькі і навчальні цілі  
Визначення вступних передумов



# Навчальний блок: „навчальні цілі“



# Визначення вихідних передумов

стать – довкілля – знання – досвід – вік - соціалізація

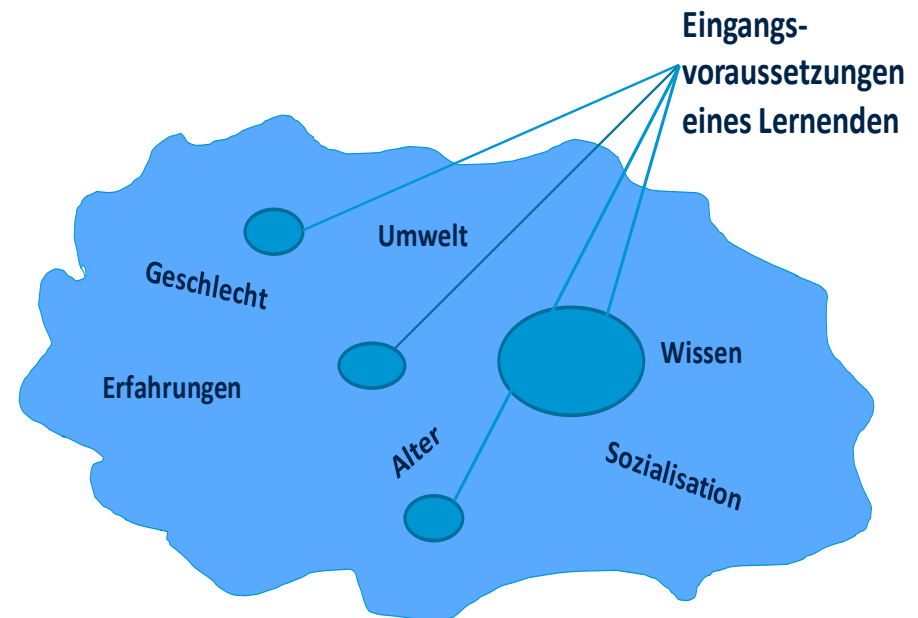
## ■ Що знають учні/учениці ...

... з моїх уроків?

... з інших предметів?

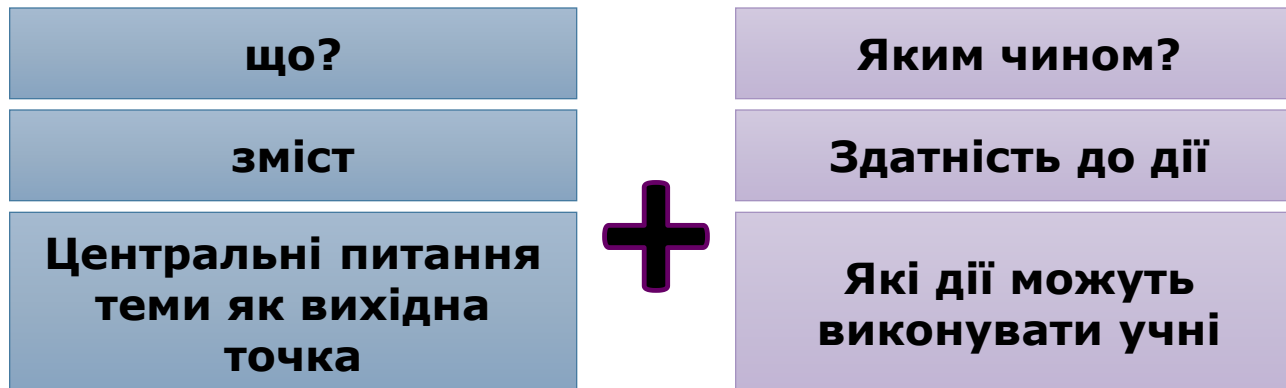
... з власного досвіду?

...



Geissler, G.; Pachlinger, I.; Skala, F.  
(2016/17): Lehrverhaltenstraining.  
Wirtschaftsuniversität Wien.

# Як ми можемо говорити про те, що можуть – повинні знати учні?



Як забезпечити те, щоб ми вели мову про одні й ті ж дії

# Формулювання навчальних цілей

конкретизація навчальних цілей та їх виведення

Вихідний пункт = навчальний план НАК  
2014  
теми, ключові слова і компетентності

Напр. НАК-план I. курс економіка підприємства:  
„договір купівлі-продажу включно з листуванням:  
Умови укладання договору, його зміст ...“

Ableitung von Lehrzielen durch Konkretisierung von

**Навчальн  
а ціль**

=

**зміст (що?)**

+

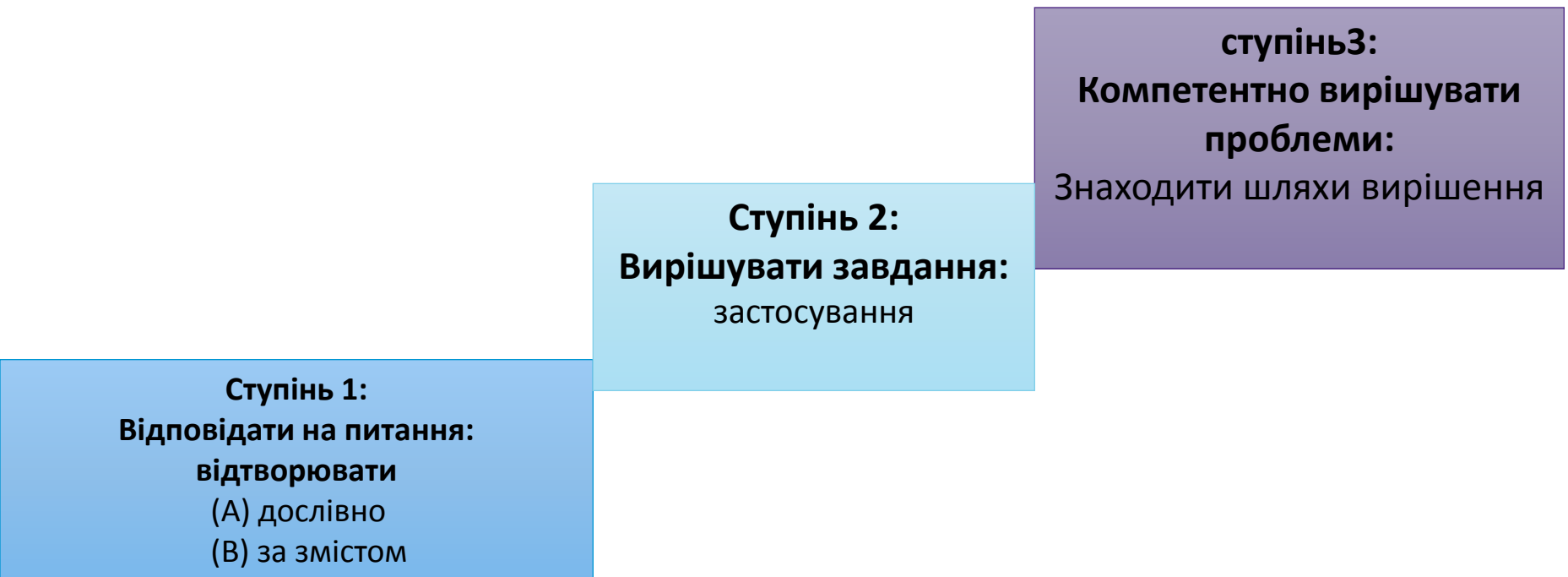
**дія (яким  
чином?)**

Можл. подальша  
конкретизація наданням  
контекстних умов

формулювання:  
Учні можуть ...

... На основі близьких до реальності кейсів формулювати правові судження, чи договір відбувся.

# Компетентнісна модель – ступені навчальних цілей



(Kompetenzmodell Müllauer/Schopf 2009 auf Basis von Posch/Schneider/Mann 1994 und Fortmüller 2008, vereinfacht)



# Ступінь 1: відповідати на питання → відтворювати

## Від учнів очікується, що вони

- Відповідають на контекстно незалежні питання,
- Тобто можуть відтворити вивчену інформацію.

### Ступінь 1A:

#### Відтворити дослівно

##### підпорядковані дієслова:

Напр. назвати, навести, перелічити, визначити

##### Приклад навчальної цілі:

*„учні можуть перелічити умови укладання договору купівлі-продажу.“*

### ступінь 1B:

#### Відтворити за змістом

##### підпорядковані дієслова:

Напр. описати, зобразити, пояснити, розтлумачити, охарактеризувати, порівняти, розрізнити

##### Приклад навчальної цілі:

*„ учні можуть розтлумачити умови укладання договору купівлі-продажу.“*

# Ступінь 2: вирішувати завдання → застосування

## Від учнів очікується, що вони

- Вирішують завдання вписані у певний контекст,
- Тобто можуть застосувати здобуті знання у конкретних ситуаціях

## підпорядковані дієслова:

- Напр. виконуючи:  
проводити, переробляти, розраховувати, досліджувати,
- Напр. оцінюючи:  
інтерпретувати, робити висновки, дискутувати
- напр. описуючи:  
констатувати, ідентифікувати, розробляти, впорядковувати

## Приклад навчальної цілі:

*„ учні можуть на основі прикладу кейса ідентифікувати правові складові договору купівлі-продажу.“*

# Ступінь 3: компетентно вирішувати проблеми

## Від учнів очікується, що вони

-Можуть самостійно вирішувати проблеми (у шкільному контексті – напр. у формі кейсів).

## підпорядковані дієслова:

напр. добирати, пропонувати, вирішувати, аналізувати, перевіряти, оцінювати, судити, рефлектувати, критично опитувати, обґрунтовувати

## Приклад навчальної цілі:

*„учні можуть на основі прикладу кейса укласти чинний договір купівлі-продажу.“*

# Зв'язок „навчальних цілей“ і „постановки проблем“

	Ступінь 1	Ступінь 2	Ступінь 3
<b>Ціль</b>	<b>Відтворення</b>	<b>Застосування</b>	<b>Вирішення проблеми</b>
<b>Постановка проблеми</b>	<p>Опишіть ... Поясніть ... Назвіть ... Впорядкуйте ... Перелічіть... Визначте ...</p>	<p>Завдання Дано випадок ... Завдання Проаналізуйте наступний стан речей і ... Ідентифікуйте ... Зобразіть ... Оцініть ... Порівняйте ...</p>	<p>Завдання Кейс-студія Завдання Проаналізуйте наступний стан речей і ... Розробіть пропозицію до вирішення... Оцініть становище ... Надайте обґрунтоване рішення ...</p>

# Приклади для навчальних цілей „спонсорство“

Учні можуть після цього заняття:

- **пояснити** поняття спонсорства власними словами.
- **Впорядкувати і розмежувати** окремі види спонсорства та їх об'єкти на основі прикладів.
- **Пояснити** переваги і можливі ризики в області спонсорства на основі прикладів.
- **проаналізувати , пояснити і порівняти** на основі простого прикладу-кейса окремі „елементи спонсорства“ (вид, об'єкт, відношення послуги, переваги і ризики).
- У ході групової роботи **розробити** конкретний „спонсорський проект“.

# Добрі навчальні цілі ...

Постановка проблеми – подача інформації – навчальні цілі

- ...покриваються **навчальним планом**.
- ...складаються із **змістових та діяльнісних аспектів**.
- ...**потужні для цільової групи і підходять їй**.
- ...**для інших осіб (учні, колеги, батьки) прозорі і зрозумілі**.
- ...**перевірювані (через постановку проблеми)**.
- ... Утворюють **базис для подачі інформації і постановки проблеми**.
- ...є **не лише** на цільовому рівні I.
- ...є **для учнів релевантними сьогодні або в майбутньому**.
- ...включають також „**загальні освітні цілі**“ (див. навчальний план на ст. 1–4).



# Навчальний блок: „вступ“



## Для чого?

- Збудити інтерес чи допитливість
- Активування вступних передумов
- Підведення до центральних понять
- Відношення до структури
- ...

## як?

- Опитати попередні знання
- обговорення домашніх завдань
- Постановка проблем/ кейси
- Ігрові підходи
- карикатури
- комікси
- відео
- загадки
- Вступні історії
- ...




# Комунікація вода до пігулок – чи вода з Пільзенським пивом



Quelle: <http://www.designring.de/images/stories/bilder/artikel/kommunikation/01.jpg>, 6.03.2013

**Arbeitsblatt: Insolvenz „Zielpunkt“**



**Zielpunkt-Konkurs: 2.700 Mitarbeiter betroffen, 237 Millionen Euro Passiva**

30. November 2015, 11:59 (der Standard.at)

**Am Montag wurde Insolvenz angemeldet. Georg Pfeiffer wies Vorwürfe zurück, er wolle von der Zielpunkt-Pleite profitieren**

Wien – Die Lebensmittelkette Zielpunkt hat am Montagvormittag die Eröffnung eines Konkursverfahrens beim Handelsgericht Wien beantragt. Laut Kreditschutzverband (KSV) belaufen sich die Passiva auf 237 Millionen Euro und die Aktiva auf 33,5 Millionen Euro.

Die Passiva setzen sich wie folgt zusammen: Lieferanten schuldet Zielpunkt 38,3 Millionen, Unternehmen aus der Pfeiffer-Gruppe 33,9 Millionen. Dazu kommen weitere Verbindlichkeiten aus dem Personalabbau in Höhe von 56 Millionen Euro und aus der Auflösung von langfristigen Verträgen (Mieten) von 97 Millionen Euro, zusätzlich noch Gutscheine und sonstige Verbindlichkeiten. Bankkredite wurden im Insolvenzantrag nicht angeführt.

**2.700 Mitarbeiter betroffen**

Von der Insolvenz sind 2.700 Mitarbeiter betroffen. Zielpunkt erzielte im Geschäftsjahr 2014/15 einen Umsatz von 438 Millionen Euro, der Verlust belief sich zuletzt auf rund zwölf Millionen. Die 229 Filialen verteilen sich auf Wien (126), Niederösterreich (53), das Burgenland (23) und die Steiermark (27). Für einzelne Filialen soll es bereits Gespräche mit anderen Lebensmittelketten geben.

Zielpunkt soll nun geschlossen und liquidiert werden – zum Masseverwalter wurde Georg Freimüller bestellt. Nach STANDARD-Informationen dürfte in weiterer Folge auch Zielpunkt-Zulieferer Schirnhofner am Montag Insolvenz anmelden.

Noch am Wochenende hatte es heftige Diskussionen gegeben, ob bei dem – zumindest außerhalb der Branche – überraschend gekommenen Schritt alles mit rechten Dingen zugegangen ist. (Siehe dazu auch die Analyse Zielpunkt, eine ganz normale Pleite.) Die Gewerkschaft hatte sogar mit rechtlichen Schritten gedroht.

**Vorwürfe zurückgewiesen**

Georg Pfeiffer, Chef des Zielpunkt-Eigentümers Pfeiffer-Gruppe, zu dem auch die Unimarkt-Kette gehört, wies in der ORF-Sendung "Im Zentrum" Sonntagabend alle Vorwürfe zurück, er wolle von der Zielpunkt-Insolvenz profitieren. Darunter auch jenen, dass er an der Übernahme attraktiver Standorte interessiert sei. "Pfeiffer als nationaler Anbieter im Lebensmitteleinzelhandel ist Geschichte", sagte Pfeiffer. Dabei solle es bleiben.

## Завдання :

1. Прочитайте коротко статтю в газеті і підсумуйте зміст власними словами.
2. Перелічіть причини, які могли б бути суттєвими для банкрутства фірми Цільпункт.
3. Вивчіть можливі ризики для Цільпункта, які проявилися впродовж років.
4. Чи можливо було б на вашу думку уникнути банкрутства?

# Скільки марок/логотипів ви впізнаєте?

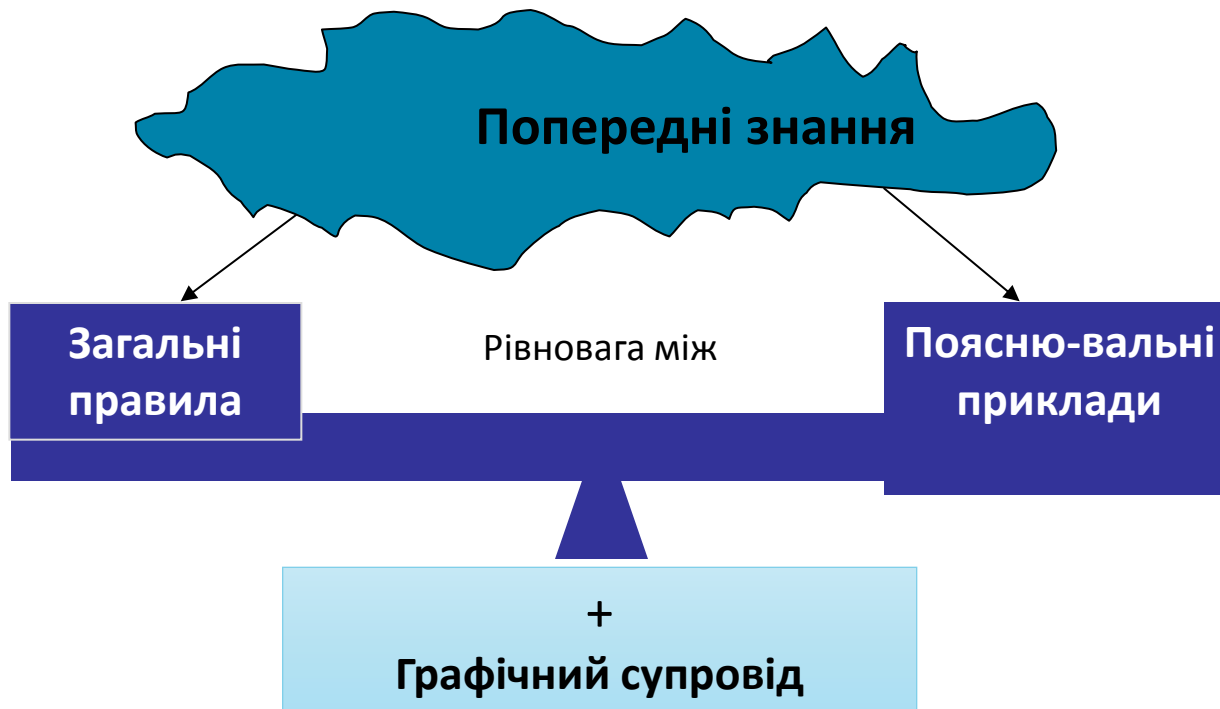


Quelle: <http://www.krone.at/wintersport/marcel-hirscher-zum-5-mal-gesamtweltcup-sieger-sieg-im-rtl-story-499267>; 02.10.2016

# Навчальний блок: „подача інформації – структура“



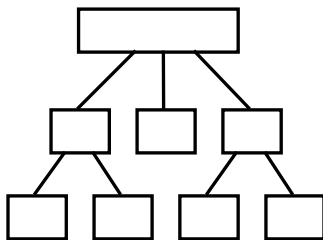
# Підготувати зрозумілу інформацію



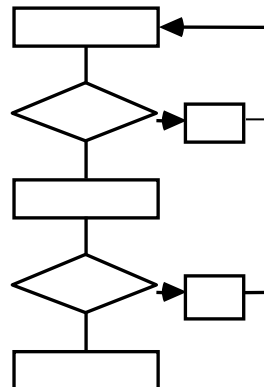
# Як можна структурувати інформацію?

Важлива центральна інформація повинна відтворювати ключовими словами взаємозв'язки, напр. у формі однієї з наступних основних графічних структур:

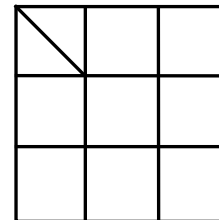
Ієрархічна  
структура



Діаграма  
перебігу



матриця



Таблиця  
рішень



## Методи придбання

**Покупець**

**місце купівлі**

**організація купівлі**

**Власний – внутрішній виробник – пряме**

**центральна**

**Сторонній – зовнішній виробник – непряме**

**децентральна**

MAG. DORIS BUCHMAIER MSC.

# Побудова рекламної концепції

**Визначення рекламних цілей**

**Визначення об'єктів реклами**

**Визначення цільової групи та суб'єктів реклами**

**Вибір рекламних медіа**

**Розробка засобів реклами та рекламного меседжу**

**Визначення бюджету та організації реклами**

**Контроль реклами**



## Які переваги і ризики створює спонсорство?

**+**

**Перенесення іміджу**  
**Велика увага**  
**Велика присутність у медіа**  
**Охоплення широкої**  
**цільової групи**  
**Охоплення нової**  
**цільової групи**

**-**

**несприйняття деякими адресатами**  
**низька увага**  
**негативне перенесення іміджу**

**Узагальнення спонсорство  
Підтримка осіб або інституцій  
в рамках роботи з громадськістю  
Досягнення комунікаційних цілей**

**Реалізація**

Гроші, матеріальні засоби,  
послуги за використання  
логотипу при публічних  
виступах

**вид**

спорт  
мистецтво і культура  
соціальна робота  
екологія  
наука

**об'єкт**

окрема особа  
команда  
спілка  
захід

**переваги**

позитивне  
велика  
велика  
широке

перенесення іміджу  
увага  
присутність медіа  
досягнення цільових груп

**недоліки**

негативне  
низька  
низька  
мале

# Структури –> коли + для чого застосовувати?

## вступ

- уможливають **ділове** орієнтування
- **повторення** останньої одиниці
- активують **попередні знання**

## подача інформації

- **огляд** нового розділу матеріалу
- **впорядкування** нового змісту
- **червона нитка** для подачі інформації

## Зворотній зв'язок

- **впорядкування вирішень**
- вказівка на **зв'язок із правилами** при постановці проблем

## Узагальнення

- **полегшення запам'ятовування** через чітке впорядкування
- **загальний огляд** складного розділу тем


# Навчальний блок: „постановка проблем“



Постановка проблем повинна бути ...

- ... осмисленою
- ... вичерпною
- ... зорієнтованою на практику
- ... повною
- ... точною

Постановка  
проблеми  
повинна  
незалежно від  
навчання мати  
вирішення для  
„експертів“



**важливо: забезпечити учнівські здобутки + зворотній зв'язок!**

**завдання**  
бекграунд, випадок зобразити  
Яку роль беруть на себе учні?



**завдання** постановка питань  
Що слід – змістовно - зробити?

**робочі вказівки**  
у якій формі, де, з ким,  
якими допоміжними  
засобами  
слід вирішити завдання?

**Ситуація:** Ви співробітник фінансового відділу фірми Josef Manner & Comp. AG. [...] Вам доручили підготувати документи для кредитних переговорів з Bank Austria. [...]

- Розрахуйте наступні рейтингові показники для поточного та минулого звітного року.
- Проаналізуйте розвиток показників.
- Проаналізуйте діловий звіт з огляду на якісні аргументи, які можна навести на кредитних переговорах.

Соціальна форма: партнерська робота  
Допоміжні засоби: збірка формул, фінансовий звіт Manner

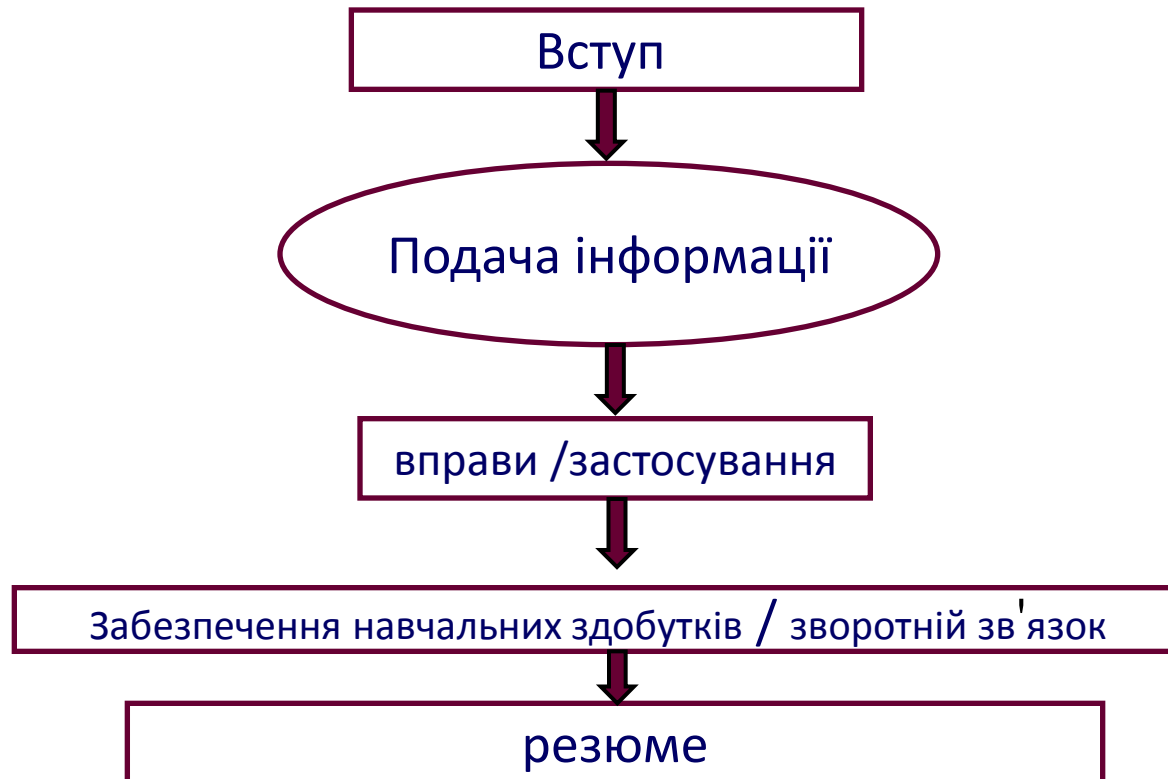
Ausschnitt aus Cechovsky, N. (2017): Betriebswirtschaft: Kreditvergabe an Unternehmen – Welche Kriterien sind entscheidend? Wissenplus-news. Wien: Manz Verlag.

# Поширені помилки при письмовій постановці завдань

- Неточне формулювання проблеми
- Неповна інформація
- Неточні вказівки
- Рівень складності завдання не відповідає запланованому цільовому рівню
- Чисто репродуктивне опитування
- Опитування про другорядні проблеми
- Вказівка на правильне рішення при вибраних відповідях
- Не зменшена небезпека вгадування

# Побудова навчального заняття

Викладацькі і навчальні цілі  
Визначення вступних передумов





курс bbgl.:  
Методи економічної дидактики I:  
частина - облік  
Викладання фахової  
дидактики



Проф. др. Ріхард Фортмюллер  
Маг. Марія Форабергер

# Структура навчального плану

1 семестр

2 семестр

3 семестр

4 і 5 семестр

Фаза оцінки

Дидактика Теорія

Дослідження

Вибір Практика

	1. Sem	2. Sem	3. Sem	4. & 5. Sem	
Загальна теорія економіки підприємства включно з економічного інформатикою	Практикум з педмайстерності	Мережеве поєднання в економіці підприємства I	Дидактика економічної інформатики	Шкільні практичні студії	
		Методи економічної дидактики I	Дидактика обліку		
		Економічна педагогіка I	Методи економічної дидактики II	Вибірковий предмет I Економіка підприємства	Вибірковий предмет I Економічна педагогіка курс 2
	Економічна дидактика I	Економічна дидактика II	Економічна дидактика III	Вибірковий предмет II Економічна педагогіка курс 1	Вибірковий предмет II Економічна педагогіка курс 2
	Теорія виховання I	Теорія виховання II	Теорія виховання III	Магістерська робота	
		Наукова діяльність і методи досліджень	Дослідницька пропозиція		

Assessment Phase

Didaktik

Theorie

Forschung

Wahl

Praxis

## Методи економічної дидактики I

Область  
економіка  
підприємства

**Зміст:**

- Блоки економічної дидактики
- Техніки інсценізації

область облік

**Зміст:**

- Побудова заняття
- Вчительські пояснення

# Планування курсу

<b>дата</b>	<b>час</b>	<b>група 1</b>	<b>група 2</b>
25.11.2017	09:00-12:45	Частина облік	Частина економіка підприємства
25.11.2017	13:45-17:30	Частина економіка підприємства	Частина облік
20.01.2018	09:00-12:45	Частина облік	Частина економіка підприємства
20.01.2018	13:45-17:30	Частина економіка підприємства	Частина облік

## Зміст навчальних курсів

Зміст перших двох років навчання (примітка: НАК) дидактично готується і методично висвітлюється. Передовсім фокус лежить на розробці інтерактивних зображень та роздаткових робочих листків і бухгалтерсько-облікових структур.

## Навчальні результати (Learning Outcomes)

Студенти повинні вміти змістово та дидактично самостійно викладати навчальний предмет бухгалтерський облік на перших двох курсах НАК.

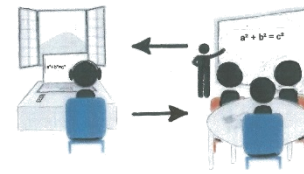
## Оформлення навчання

Викладацька доповідь, групова робота, презентації, розробка менших та більших навчальних відрізків

## Оцінювання успішності

Планування і проведення навчального заняття ... 50 %  
Внутрішній зворотний зв'язок ... 20 %  
Питання учнів ... 10 %  
Відповідь на питання учнів ... 10 %  
Виступ на форумі ... 10 %

# Побудова курсу



довга  
відстань

ОДИНИЦЯ 1

Довга  
відстань

ОДИНИЦЯ 2

довга  
відстань

Завдання для  
читання

Введення до:

- Побудови  
заняття
- Пояснень  
вчителя

шкільний урок  
Внутрішній  
зворотній  
зв'язок до  
шкільного  
уроку

- Презентація  
шкільного  
уроку  
пріоритет:  
Пояснення  
вчителя

Запитання учнів

Відповіді на  
запитання учнів

Доповідь на  
форумі

# Завдання на прочитання

Long  
Distance

Фортмюллер, Р. /  
Кончер, К. (2013):  
Дидактичні  
принципи  
викладання  
бухобліку.

Штеттінгер, К.  
(2011): Що  
повинні знати  
вчителі.

Індивідуальна робота

# Фаза присутності 1

## ОДИНИЦЯ 1

N	Діяльність	Соціальна форма	засіб	матеріал	час
1	Привітання, організаційний момент	L, KL	B	PP, IB	30 хв.
2	Вступ	L, KL	WB	TB	10 хв.
3	Побудова заняття	L, KL, PA	B, WB	PP, IB	60 хв.
5	Перерва	-	-	-	20 хв.
6	Пояснення вчителя	L, KL	B, WB	PP, IB	60 хв.
7	Вправи	GA, KL, L	WB	TB, AB	30 хв.
8	Резюме	L, KL	WB	TB	15 хв.

### Легенда

#### Соціальна форма:

L = викладач  
KL = клас / пленум  
EA = індивідуальна робота  
PA = партнерська робота  
GA = групова робота

#### засіб:

B = проєктор  
T = дошка  
WB = уайтборд  
FC = фліпчарт

#### Матеріал:

SB = підручник  
IB = роздатковий листок  
AB = Arbeitsblatt  
LB = листок рішень  
PP = пауер поинт-фолія  
TB = зображення на дошці  
PL = плакат





## Планування і проведення навчального заняття

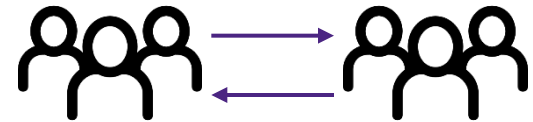
Навчальне заняття охоплює вступ, подачу інформації і вправи з постановки проблемund.

### Крім того:

- Формулювання вступних передумов
- Формулювання навчальних цілей
- Планування навчання (таблиця або коментар перебігу)
- Усі матеріали (**Oh**, структури, зразки вирішень etc.)

Вчительське пояснення подачі інформації повинно бути зрозуміло викладене у письмовій формі!

Внутрішній  
зворотний зв'язок



Оцінювання навчальних концепцій колег:

Пропозиції з розвитку сильних і виправлення слабких сторін

## Групова робота

# Фаза присутності 2

## Einheit 2

N	діяльність	Соціальна форма	засіб	Матеріал	час
1	Привітання, організаційний момент	L	-		5 хв.
2	Презентація розробок студентів I	GA, L, KL	B, WB/FC	IB, AB, PP, TB	10 хв.
3	Внутрішній зворотній зв'язок, фідбек викладачів	GA, L, KL	T	TB	60 хв.
5	Перерва	-	-	-	20 хв.
6	Презентація розробок студентів II	GA, L, KL	B, WB/FC	IB, AB, PP, TB	60 хв.
7	Внутрішній зворотній зв'язок, фідбек викладачів	GA, L, KL	WB	TB	30 хв.
8	...				

### Легенда

#### Соціальна форма:

L = викладач

KL = клас / пленум

EA = індивідуальна робота

PA = партнерська робота

GA = групова робота

#### засіб:

B = проектор

WB = уайтборд

FC = фліпчарт

#### Матеріал:

SB = підручник

IB = роздатковий листок

AB = Arbeitsblatt

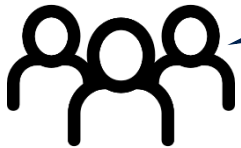
LB = листок рішень

PP = пауер пойнт-фолія

TB = зображення на дошці

PL = плакат

Питання учнів: для кожного поняття аналізованого пір-фідбеком повинно бути розміщене на форумі одне „питання учнів“.



*Пір-  
група*

Відповідь на питання учнів: кожна група повинна відповісти на поставлене їй на форумі питання учнів.



Кожен повинен доповнити щонайменше одне питання учнів за власним вибором.



Планування і проведення навчального заняття  
50%

Внутрішній зворотній зв'язок  
20%

Питання учнів 10%

Відповіді на питання учнів 10%

Доповідь на форумі 10%

Home

Informieren

Syllabus

Kalender

FAQs

Ankündigungen

Notenbuch

Lernen &amp; Üben

Lernaktivitäten

Betriebswirtschaft

Rechnungswesen

Wirtschaftsinformatik

NICHT VERERBEN (ALT)

Dateiablage

Kommunizieren

Foren

Verwalten

0664 - Allgemeine Betriebswirtschaft...Inschließlich Wirtschaftsinformatik

## Forum Fragen zum Teilbereich Rechnungswesen: Auslandsgeschäfte

- [Zurück zu Fragen zum Teilbereich Rechnungswesen](#)

### 1: [Auslandsgeschäfte](#)

Weiterleiten

Von [Siegfried Hentschl](#) on 18.09.2017 09:23

Guten Tag!

Ich habe eine Frage zu den Auslandsgeschäften: Während der Verbuchung der Forderung (Kapitel 13 im Buch) darf ich Kursgewinne verbuchen. Nur bei der Bilanzierung darf ich dann die Forderung nicht mehr aufwerten weil das Niederstwertprinzip gilt. (Kapitel 24 im Buch) Habe ich das so richtig verstanden? Vielen Dank

LG Siegrid Hentschl

### 2: [Re: Auslandsgeschäfte](#) (Antwort auf 1)

Weiterleiten

Von Moderator/in [Ingrid Dobrovits](#) on 18.09.2017 09:34

ja.

### 3: [Re: Auslandsgeschäfte](#) (Antwort auf 1)

Weiterleiten

Von [Alexander Pimberger](#) on 18.09.2017 11:27

Woher weiß ich welchen der Devisenkurse ich für die Forderungsbewertung heranziehen muss?

Beispielsweise im Beispiel 11 der Auslandsgeschäftebeispielsammlung:

Fall 1:

Wir erwerben am 2.12. aus Schweden geräucherten Lachs (Handelswaren, Klasse 5) in einem Gesamtwert

von SEK 10.500,- von Sven Svenson (33712), 30 Tage Ziel.

Umsatzsteuersatz 10 %

Kurse am 2.12.: Valuten Devisen

9,0100 / 9,3300 9,1878 / 9,2622

Vielen Dank!

- **Питання на форумі до теми Облік – міжнародний бізнес**
- Добрий день,
- у мене питання із зовнішньоекономічної діяльності. Під час зарахування вимоги – частина 13 у книзі – я можу реєструвати валютний прибуток на обмінних курсах. Але лише при складанні балансу я не можу більше оцінювати цю вимогу бо діє принцип найменшої вартості – частина 24 у книзі. Чи правильно я це зрозумів?
- Дякую.
- Зігрід Геншль.
- Відповідь модератора
- Так.
- На Відповідь модератора від Александра Пімбергера
- Звідки мені знати який валютний курс використовувати при розрахунку оцінювання вимоги.
- Приклад 11 зі збірника
- Ми придбали зі Швеції копченого лосося 2.12 – торговий товар класу 5 – загальною вартістю 10.500 шведських крон від Свена Свенсона – 33712 – терміном поставки 30 днів.
- Ставка податку з обороту - 10%
- Курси валют на 2.12
- 9,0100/9,3300/9,1878/9,2622
- Дякую.

# Дискусія

# WU

WIRTSCHAFTS  
UNIVERSITÄT  
WIEN VIENNA  
UNIVERSITY OF  
ECONOMICS  
AND BUSINESS



VIENNA UNIVERSITY OF  
ECONOMICS AND BUSINESS

**DEPARTMENT MANAGEMENT**  
*Institute for Business Education*  
Welthandelsplatz 1, 1020 Vienna  
Austria

**Nora Cechovsky, MSc**  
T +43-1-313 36-4169  
[nora.cechovsky@wu.ac.at](mailto:nora.cechovsky@wu.ac.at)

**Maria Voraberger, MSc**  
T +43-3-313 36-5114  
[maria.voraberger@wu.ac.at](mailto:maria.voraberger@wu.ac.at)



# Company Profile Fashion Boutique «Factory of Style»

# Профіль компанії Бутик модного одягу «Фабрика стилю»



**Hanna Pichlberg / Ганна Піхльберг**

Graduate of a BHS (Higher-level Vocational School)

Випускниця Вищої Професійної школи (BHS)

Goal of 2017: Opening of a Fashion Boutique at the "Mariahilfer Straße" in Vienna

Мета 2017: відкриття бутика модного одягу на "Mariahilfer Straße" у Відні.

Before the store opening, the following acquisitions are needed / Перед відкриттям магазину необхідно придбати:

- Shelves for the shop floor: € 15,000.00 /  
Полиці для магазину: 15 000,00 €
- A computer for invoicing: € 1,000.00 /  
Комп'ютер для виставлення рахунків: 1 000,00 €

In order to make these purchases, Hanna closes her private saving account. Additionally, she takes out a loan in the amount of € 10,000.00 at her bank. / Щоб придбати ці речі, Ганна закриває свій приватний ощадний рахунок. Крім того, вона бере позику у своєму банку розміром у 10 000,00 €.

After having settled all the invoices, she puts € 6,000.00 in her business bank account and the remaining € 700,00 into the cash register. / Після сплати всіх рахунків вона переказує 6 000,00 € на банківський рахунок свого бізнесу, а решту 700,00 € залишає в касовому апараті.

Hanna is now just about to open her shop for the first time and she is asking herself, „*At the moment, how rich am I as a businesswoman?*” / Тепер Ганна збирається вперше відкрити власний магазин і вона запитує себе: „*Наскільки багата я, у цю мить, як бізнесвумен?*”





# The Balance Sheet / Бухгалтерський баланс

How rich is the company at a single point in time?

Наскільки компанія багата в певний момент часу?



## Opening Balance Sheet / Бухгалтерський баланс відкриття

**Assets / АКТИВИ**

**Liabilities and Equity**  
**Зобов'язання та власний капітал**

Assets / АКТИВИ	Owner's Equity / Власний капітал
	Liabilities / Зобов'язання
<b>Total</b> Загальна вартість	<b>Total</b> Загальна вартість

**The first Business Transactions occur.**  
**Відбуваються перші ділові транзакції.**

- Transaction 1:** As Hanna has only little cash float, she withdraws € 1,300.00 from her bank account and puts it into the cash register.  
**Транзакція 1:** Оскільки Ганна має невеликий рух грошових коштів, вона знімає 1 300,00 € зі свого банківського рахунку та кладе їх у касовий апарат.
- Transaction 2:** Hanna needs to be able to print customers' invoices. Therefore, she acquires a low-priced printer for € 100.00 by cash payment.  
**Транзакція 2:** Ганна повинна мати змогу видруковувати рахунки клієнтів. Отож, вона придбаває недорогий принтер за 100,00 € готівкою.
- Transaction 3:** Hanna also needs more shelves for the shop floor. She buys 2 shelves for the total amount of € 900.00. However, Hanna does not pay the supplier immediately. They have agreed on this.  
**Транзакція 3:** Ганна також потребує більше полиць для магазину. Вона купує 2 полиці загальною сумою в 900,00 €. Однак, Ганна не платить постачальнику одразу. Вони домовилися про це.
- Transaction 4:** For the shelf purchase amount owed, Hanna pays € 900.00 in cash.  
**Транзакція 4:** Для купівлі полиць на зобов'язану суму Ганна платить 900,00 € готівкою.
- Transaction 5:** Hanna transfers a bank loan instalment of € 200.00.  
**Транзакція 5:** Ганна перераховує банківську позику за погашенням на виплат розміром у 200,00 €.

**Transaction 5:**  
**Транзакція 5:**

Hanna transfers a bank loan instalment of € 200.00.  
Ганна перераховує банківську позику за погашенням на виплат розміром в 200,00 €.



**Balance Sheet Fashion Boutique «Factory of Style»**

**Бухгалтерський баланс Бутика модного одяку «Фабрика стилю»**

**Assets / Активи**

Furniture & Fixtures (15.000+900)	15.900,--
Меблі та прилади	
Computer Equipment (1.000+100)	1.100,--
Комп'ютерне обладнання	
Cash / Готівка ( <del>2.000-100</del> )	1.000,--
Bank / Банк ( <del>4.000-100</del> )	4.500,--

**Total** (22.000+200) **22.500,--**  
**Загальна вартість**

**Liabilities and Equity**  
**Зобов'язання та власний капітал**

Owner's Equity	12.700,--
Власний капітал	
Bank Loan (Liability) (10.000-200)	9.800,--
Банківська позика (Зобов'язання)	
	(+2000)
	0,--

**Total** (22.000+200) **22.500,--**  
**Загальна вартість**

The **Owner's Equity** remains **unchanged!**  
**Власний капітал** залишається **без змін!**

Has the company generated a profit or a loss in a specific accounting period?

Чи одержала компанія прибуток або зазнала втрат за певний звітний період?



## The Profit and Loss Account Рахунок прибутків та збитків

### Expenses / Витрати

### Revenues / Доходи

#### Expenses / Витрати

Consumptions of goods and services as well as depreciation valued in money terms during a specified accounting period.

Споживання товарів і послуг, а також знецінення, виражене в грошовій формі за певний звітний період.

#### Examples:

- Purchases / Купівля (e.g. Merchandise / напр. Товарів)
- Personnel Expenses / Витрати на персонал
- Ordinary Repairs / Звичайні ремонтні роботи
- Rent Expenses / Витрати на оренду
- Power Consumption / Енергоспоживання
- ...

#### Revenues / Доходи

Considerations for company's goods and services valued in money terms during a specified accounting period.

Оплата за товари й послуги компанії, оцінена в грошовій формі за певний звітний період.

#### Examples:

- Sales / Обсяг продажу
- Income from Rents and Leases / Прибуток за оренду
- Interest Income / Дохід у формі відсотків
- ...

# More Business Transactions occur

## Здійснюється більше ділових транзакцій

- Transaction 6:** On the first day of every month, Hanna pays the rent for her business premises. She transfers the amount of € 950.00 from her business bank account.  
**Транзакція 6:** Кожного першого дня місяця Ганна сплачує оренду приміщення для бізнесу. Вона переказує 950,00 € з банківського рахунку свого бізнесу.
- Transaction 7:** Hanna buys jeans, T-shirts, shoes, and jewellery worth € 700.00 which she wants to resell as soon as possible. She pays in cash.  
**Транзакція 7:** Ганна закуповує джинси, футболки, взуття та ювелірні вироби вартістю 700,00 €, які вона хоче перепродати якомога швидше. Вона платить готівкою.
- Transaction 8:** Hanna employs an assistant who works for a few hours in the shop every Saturday. This is why, Hanna transfers her assistant a monthly salary of € 500.00.  
**Транзакція 8:** Ганна наймає на роботу асистента, який працює щосуботи протягом декількох годин у магазині. Ось чому Ганна переказує асистентові щомісячну зарплату розміром в 500,00 €.
- Transaction 9:** Hanna sells goods worth € 2,320.00 to a major customer. Hanna stipulates with the customer that the invoice has to be paid within a month.  
**Транзакція 9:** Ганна продає товари вартістю 2 320,00 € основному замовнику. Ганна домовилася із ним, що рахунок має бути виплачений протягом місяця.

**Transaction 9:**  
**Транзакція 9:**

Hanna sells goods worth € 2,320.00 to a major customer. Hanna stipulates with the customer that the invoice has to be paid within a month.

Ганна продає товари вартістю 2 320,00 € основному замовнику. Ганна домовилася із замовником, що рахунок має бути виплачений протягом місяця.

**Profit and Loss Account / Рахунок прибутків та збитків**

**Expenses / Витрати**

**Revenues / Доходи**

<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>	<p>.....</p> <p>.....</p>
--	---------------------------



**Balance Sheet Fashion Boutique „Factory of Style“**

**Бухгалтерський баланс Бутика модного одяку «Фабрика стилю»**

<b>Assets / Активи</b>		<b>Liabilities and Equity / Зобов'язання та власний капітал</b>	
Furniture & Fixtures / Меблі та прилади	15.900,--	Owner's Equity / Власний капітал	
Computer Equipment / Комп'ютерне обладнання	1.100,--		
	(+2.320)		
Cash / Готівка	(1.000-700) 300,--	Bank Loan / Банківська позика	9.800,--
Bank / Банк	(3.590-950) 3.050,--		
<b>Total / Загальна вартість</b>		<b>Total / Загальна вартість</b>	



# Determination of Profits by means of the Profit and Loss Account

## Визначення прибутків за допомогою рахунка прибутків та збитків

If the **Revenues are higher** than the Expenses / Якщо **Доходи вищі** за Витрати →  
→ **Profit / Прибуток**



If the **Expenses are higher** than the Revenues / Якщо **Витрати вищі** за Доходи →  
→ **Loss / Збитки**



Hanna now knows exactly how rich she is at the end of the period.

Тепер Ганна знає, наскільки саме багата вона є в кінці певного періоду

**Profit and Loss Account / Рахунок прибутків та збитків**

<b>Expenses / Витрати</b>		<b>Revenues / Доходи</b>	
Rent Expense Витрати на оренду	2.150--	Sales Обсяг продажу	2.320,--
Purchases Купівля		700,--	
Salaries Зарплати		500,--	
	(2.320-2.150)		

**Balance Sheet Fashion Boutique „Factory of Style“**

**Бухгалтерський баланс Бутика модного одяку «Фабрика стилю»**

<b>Assets АКТИВИ</b>		<b>Liabilities and Equity Зобов'язання та власний капітал</b>	
Furniture & Fixtures Меблі та прилади	15.900,--	Owner's Equity Власний капітал	<b>12.870,--</b>
Computer Equipment Комп'ютерне обладнання	1.100,--		
Accounts Receivable Дебіторська заборгованість	2.320,--		
Cash / Готівка	300,--	Bank Loan Банківська позика	9.800,--
Bank / Банк	3.050,--		
<b>Total Загальна вартість</b>		<b>Total Загальна вартість</b>	





VIENNA UNIVERSITY OF  
ECONOMICS AND BUSINESS

**ao. Univ. Prof. Dr. Richard Fortmüller**

**Vienna University of Economics and  
Business**

*Institute for Business Education  
Department Management*

Welthandelsplatz 1, 1020 Vienna

Tel.: +43-1-31336-4631

E-Mail: [richard.fortmüller@wu.ac.at](mailto:richard.fortmüller@wu.ac.at)