

ВЧЕНІ ЗАПИСКИ

**Харківського гуманітарного університету
«Народна українська академія»**

Том XII

Харків
Видавництво НУА
2006

УДК 08
ББК 95.4(4УКР-4ХАР)3
В90

Збірник наукових праць засновано 1995 р.

Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 7367 від 03.06.2003 р.

Видання є фаховим з економічних, історичних, соціологічних та філологічних наук

Друкується за рішенням Ученої ради Харківського гуманітарного університету «Народна українська академія».

Протокол № 3 від 24.10.05

Редакційна колегія

Астахова В. І., д-р іст. наук (голов. редактор); Астахова К. В., д-р іст. наук; Архієреєв С. І., д-р екон. наук; Бобир Є. І., д-р техн. наук; Воробійов С. М., д-р екон. наук; Гайков А. О., канд. іст. наук (відповід. секретар); Герасіна Л. М., д-р соціол. наук; Глуценко В. В., д-р екон. наук; Говердовський В. І., д-р філол. наук; Головньюва І. В., канд. психол. наук; Городнов В. П., д-р військ. наук; Городяненко В. Г., д-р іст. наук; Довгаль О. А., канд. екон. наук; Друзь В. А., д-р біол. наук; Калініченко В. В., д-р іст. наук; Карабан В. І., д-р філол. наук; Кім М. М., д-р екон. наук; Костаков Г. І., д-р іст. наук; Кравченко В. В., д-р іст. наук; Мамалуй О. О., д-р філос. наук; Мінкін Л. М., д-р філол. наук; Подольська Є. А., д-р соціол. наук; Соболев В. М., д-р екон. наук; Соболев В. О., д-р соціол. наук; Степанченко І. І., д-р філол. наук; Сухіна В. Ф., д-р філос. наук; Тимошенко І. В., канд. екон. наук; Тимошенко Т. М., канд. філол. наук.; Тютюннікова С. В., д-р екон. наук; Чернецький Ю. О., д-р соціол. наук; Шевченко І. С., д-р філол. наук; Яременко О. Л., д-р екон. наук; Янцевич А. А., д-р фіз.-мат. наук; Ярмиш О. Н., д-р юрид. наук.

Україна, 61000, Харків, МСП, вул. Лермонтовська, 27,
Харківський гуманітарний університет «Народна українська академія»
Тел. 714-92-62; 714-20-07

© Народна українська академія, 2006

ПЕРЕДМОВА

ХІІ том «Вчених записок Харківського гуманітарного університету «Народна українська академія»» виходить друком у рік її п'ятнадцятиріччя і якоюсь мірою є ювілейним, підсумковим, таким, що вимагає певних оцінок зробленого і бачення перспектив. Природно, що цей том не став спеціальним історичним екскурсом і не вмістив у собі «планів громаддя» Народної української академії, але ми все ж таки розглядаємо його як рубіжний, що підводить ризику під істотним етапом її розвитку.

До середини другого десятиліття історії НУА завершився етап її становлення, самопізнання і самовизначення. Розпочався період цілком усвідомленої реалізації її потенційних можливостей: стабільне, цілеспрямоване впровадження інноваційних технологій у навчально-виховний процес; функціонування наукових шкіл і перспективне планування науково-дослідної діяльності.

В останньому томі певною мірою змінився багаторічний склад редколегії, окремі рубрики стали чіткіше відповідати спрямованості дослідної діяльності наукових шкіл, зросла кількість сторонніх публікацій, у тому числі зарубіжних авторів.

Свого часу ми мали намір відмовитися від видання єдиного великого тому, замінивши його трьома-чотирма журнальними форматами різних напрямів, з яких академія має статус ВАКівських видань. Але традиційний підхід узяв гору, і в рік п'ятнадцятиріччя ми знову віддаємо на суд наших читачів багатосторінковий том, що вміщує в собі результати наукових досліджень із проблем освіти і виховання (понад 20 статей), економіко-правових питань, проблем перекладу, лінгвістики і літературознавства.

Особливим достоїнством цього тому ми вважаємо те, що поряд із маститими вченими на його сторінках публікуються перші проби пера дослідників-початківців – магістрів, аспірантів, кращих студентів академії. Не менш значущим є й те, що

зростає кількість публікацій вчителів нашої спеціалізованої економіко-правової школи.

Традиційно найбільший розділ присвячено освіті і проблемам духовної культури. У цьому розділі читач знайде публікації соціологів, істориків, економістів, філософів, психологів, правознавців. Можливість такого великого, різнобічного висвітлення проблем освіти і культури, на наш погляд, одне з головних достоїнств щорічника. Такою ж мірою це стосується й інших розділів «Вчених записок». А тому і на перспективу ми відмовилися від пошуків заміни нашого щорічного видання різного роду журнальними варіантами. Хай буде так, як було задумано 15 років тому.

Редколегія

I

**Актуальні проблеми освіти
сьогодення: історичні,
філософські, економічні
та соціологічні аспекти**



УДК 378.126(477.54)

В. И. Астахова

**ВУЗОВСКИЙ ПЕДАГОГ ХХІ СТОЛЕТИЯ:
НЕКОТОРЫЕ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ
К ПРОБЛЕМАМ ПОДГОТОВКИ
И ПЕРЕПОДГОТОВКИ**

Ключевые слова: вузовский педагог, профессионализм преподавателя, кадровый потенциал, психолого-педагогическая и культурологическая подготовка, аспирантура, магистратура, докторантура.

Система образования, основанная на знаменитой триаде ЗУН (формирование знаний, умений и навыков), остается в нашей стране практически неизменной уже на протяжении многих десятков лет. Между тем смена образовательной парадигмы – ориентация на фундаментальность и гуманизацию образования, на развитие творческого потенциала личности уже прочно вошла в образовательный процесс, стала реальностью общественной жизни.

Сегодня разрабатываются педагогические системы и адекватные им креативные педагогические технологии, использующие современную методологию творчества и требующие принципиально новых подходов к обучению в вузе.

Педагогической общественностью вузов в последние годы все более активно обсуждается вопрос о сущности понятия «профессионализм преподавателя высшей школы» и о новом содержании подготовки и переподготовки преподавательских кадров. Отсюда острота проблемы, рассматриваемой в данной статье. Проблема эта для Украины фактически совершенно новая, поскольку еще в 1970–80-х годах задача педагогической, психологической, культурологической подготовки педагогов, их подготовленности к использованию информационных технологий практически не ставилась, и к профессионализму ее решение

никакого отношения не имело. Речь шла о достаточно высоком уровне профессиональных знаний, которые необходимо было как можно полнее и четче передать студентам. Именно трансляция профессиональных знаний и навыков рассматривалась как главная функция вузовского педагога. Да и сегодня при подготовке преподавателей через аспирантуру усилия чаще всего сосредоточиваются именно на этой стороне их деятельности: на сдаче экзаменов кандидатского минимума, прежде всего по специальности, и написании кандидатской диссертации, а педагогическая подготовка, как правило, носит формальный, краткосрочный характер. Еще хуже обстоит дело с магистерскими программами, которые включают в себя психолого-педагогическую подготовку по пресловутому «остаточному принципу».

В связи с изменением целей образования, определенных новой образовательной парадигмой, учебный процесс требует коренной перестройки как содержания преподавания, так и педагогических технологий. В учебном процессе вуза основной акцент должен быть сделан на решении творческих задач, на организации самостоятельной работы студентов, на вовлечении их в совместную с преподавателями творческую деятельность. Отсюда и новые требования к уровню компетенции преподавателя, среди которых должны быть выделены:

- развитие творческого воображения;
- свободное владение арсеналом интеллектуальных инструментов современной методологии творчества;
- умение целенаправленно генерировать новые нестандартные идеи с использованием интеллектуальных инструментов и механизмов;
- психолого-педагогические знания об инновационных креативных педагогических технологиях, включающие в себя специальные психолого-педагогические методы, приемы и средства для активного вовлечения студентов в поисковую деятельность;
- свободное владение информационными технологиями, современными интеллектуальными «инструментами» научно-педагогического творчества.

Цель данной статьи заключается в том, чтобы проанализировать основные тенденции развития кадрового потенциала украинской высшей школы в современных условиях ее реформирования и на этой основе сформулировать авторское видение задач совершенствования этого процесса и оптимальных путей их решения.

В докладе Международной комиссии по образованию для XXI века «Образование: сокрытое сокровище», представленном ЮНЕСКО, сказано, что образовательный идеал XXI века радикально отличается от классического идеала, основанного на энциклопедичности знаний. Новый образовательный идеал зиждется на четырех принципах: учиться познавать, учиться делать, учиться жить вместе, учиться жить. Если в Украине сегодня не поймут смысл этого идеала и способы его достижения, то наше отставание от высокоразвитых стран может оказаться необратимым. Восполнить пробелы отечественной системы образования за счет подготовки нескольких сотен человек в западных университетах не удастся.

Осмысление перечисленных принципов приводит к выводу, что современное образование должно органично включать творчество в образовательный процесс, формировать мировоззрение, основанное на многокритериальности решений, терпимости к инакомыслию и нравственной ответственности за свои действия. Оно должно обеспечивать междисциплинарную организацию содержания обучения, развивать гармоничность в способах и уровнях мышления, готовить выпускников вузов не только к проективной, но и к конструктивной деятельности.

Многие из перечисленных требований нашли отражение в государственных образовательных стандартах высшего профессионального образования. Но их воплощение в образовательную практику в полной мере зависит от уровня квалификации и профессиональной компетентности преподавательского корпуса. Этот уровень, равно как и инновационная способность преподавателей, плодотворность их деятельности, формируется длительное время и во многом обусловлен престижностью

преподавательского труда, обеспеченностью свободы преподавания и исследования, регулярностью публичной оценки со стороны коллег. Именно в этих направлениях и должна строиться кадровая политика в высшей школе.

Не требует доказательства вывод о том, что без глубоко обоснованной кадровой политики, без высококачественного кадрового обеспечения реформа образования в принципе неосуществима. Без соответствующей психолого-педагогической и организационно-методической подготовки преподавателей, а также финансово-экономического обеспечения процессов реорганизации реформы системы образования останутся малопродуктивными и даже могут привести к негативным результатам, о чем свидетельствует, кстати, и практика функционирования украинской образовательной системы в последнее десятилетие.

Готов ли нынешний педагогический корпус к реализации стратегии опережающего развития системы образования?

Сложность ответа на данный вопрос обусловлена, прежде всего, тем, что при анализе социально-профессиональных особенностей преподавательского труда ученые по-прежнему опираются на советские методологические установки, декларирующие высокую значимость деятельности педагога в жизни общества, престижность его профессии, государственную поддержку учительства и т. д., что не соответствует реальной действительности.

В настоящее время требуются новые теоретико-методологические основания для того, чтобы системно осмыслить личность и деятельность педагога XXI в., объективно оценить его место в обществе на рубеже тысячелетий, а также выявить степень его готовности к дальнейшему реформированию системы образования. Для решения этой задачи необходимы комплексные исследования философов, историков, социологов, педагогов, экономистов. Первым шагом на этом пути может быть интеграция социологических и психолого-педагогических методов изучения педагогов как специфической социально-профессиональной группы.

Что представляет собой кадровый потенциал высшей школы Украины в начале нового столетия? Каковы его основные количественные и качественные характеристики? С какими проблемами сталкивается современный преподаватель, какие трудности преодолевает и как оценивает свое положение? Исследование по этим вопросам было проведено лабораторией проблем высшей школы Харьковского гуманитарного университета «Народная украинская академия» (ХГУ «НУА») в 2004/05 учебном году. Результаты этого исследования легли в основу данной статьи.

На начало 2005 года численность профессорско-преподавательского состава (ППС) украинских вузов превышала 125 тыс. человек [4, с. 95]. Резкий рост численности вузов и студентов, обучающихся в них, к сожалению, не сопровождался таким же увеличением количества преподавателей. И даже наоборот: статистика фиксирует относительное сокращение численности ППС, особенно из числа молодежи. Если за последние десять лет (1995–2005 гг.) численность государственных вузов возросла от 191 до 233, а частных – от 64 до 114, то есть в целом по стране прирост составил 92 ед. (около 30%), численность студентов возросла от 1540,5 тыс. до 2575,2 тыс., то есть более чем на миллион человек (свыше 50%), то численность докторов наук увеличилась на 5560 человек, а кандидатов наук – на 16345 человек, то есть менее чем на 20% [4, с. 94–95]. Анализ причин этого явления мог бы стать содержанием самостоятельного исследования. Мы лишь констатируем здесь факт снижения качественных показателей преподавательского корпуса. В период с 1991 года количество кандидатов и докторов наук сократилось в Украине более чем в два с половиной раза [10]. Тенденция эта, начиная с 2001 г., несколько изменяется в лучшую сторону. Однако проблема обеспечения вузов кадрами наивысшей квалификации остается крайне острой. Зато значительно возросло число совместителей. Четвертая часть вузовских работников постоянно совмещает свою основную работу с преподаванием в других учебных заведениях (что не является

худшим вариантом) или вообще с другими видами деятельности; 48% – периодически и только 6% – иногда, время от времени. Но зато 83,7% признают, что совмещение идет во вред основной работе, наносит ущерб не только профессиональной деятельности, но и здоровью, отношениям в семье и т. п.

Идет процесс феминизации преподавательского корпуса. Мужчины уходят из вуза на более престижную и лучше оплачиваемую работу. Численность женщин за период с 2000 г. возросла с 45 до 48%. Особенно тревожит процесс постарения профессорско-преподавательского состава. По данным МОН Украины, средний возраст докторов наук в вузах страны давно перевалил за 60 лет, а те, кому до 50, составляют только 14%. Средний возраст кандидатов наук превысил 50 лет. Преподаватели в возрасте моложе 30 лет составляют менее 10%, но зато старше 50 лет – 49% [7, с. 47].

Главным источником пополнения высококвалифицированных преподавательских кадров из числа молодежи остается аспирантура. В последние годы еще одним каналом выхода на преподавательскую работу стала магистерская подготовка. Однако в настоящее время нельзя не констатировать падение престижа аспирантуры как реального образовательного научно-исследовательского института.

Повсеместно наблюдаемый рост набора в аспирантуру вовсе не является показателем стремления молодежи к научным исследованиям, поскольку в качестве мотивов поступления зачастую выступают более прозаические причины: оттягивание момента послевузовского трудоустройства; для иногородних студентов – желание сохранить место проживания в городе – общежитие; для юношей – хотя бы временная (а возможно, и навсегда) отсрочка от службы в армии. Если несколько десятилетий назад аспирантами становились выпускники высшей школы, проявившие навыки творческой деятельности, способность к самообразованию и склонность к научно-исследовательской работе, то теперь приходится признать, что для многих из них аспирантура и открывающиеся за ней перспективы

утратили привлекательность. Лучшие выпускники идут на высокооплачиваемые должности в фирмы, часть уезжает за границу. При увеличении планового набора в аспирантуре оказываются далеко не только те, кто хочет и может дальше учиться, а практически все желающие. Обучение в аспирантуре приобретает массовый характер, но увеличение количества аспирантов отнюдь не ведет к улучшению качественных показателей кадрового потенциала высшей школы.

Существенный урон аспирантской подготовке наносит широко распространенная практика работы аспирантов по совместительству. При этом работа по совместительству чаще всего не имеет ничего общего с проблематикой научных исследований аспиранта. Отсюда и отчетливое снижение эффективности аспирантской подготовки, которая чем дальше, тем больше превращается из важнейшей формы послевузовской подготовки интеллектуальной элиты в конвейер по изготовлению кандидатских диссертаций. Вопросы качества и уровня образованности отошли на второй план. В результате выпускник аспирантуры иногда оказывается беспомощным не только в научно-педагогическом отношении, но и в научной специальности, проявляет функциональную неграмотность и ее «высший уровень» [6, с. 104–112] – профессиональную некомпетентность. Он завершил обучение защитой диссертации, но отличается от выпускника вуза в сущности лишь тем, что дополнительно знает один какой-то сравнительно узкий научный раздел. В целом же его образовательный уровень остался на уровне выпускника вуза.

Поэтому целью аспирантуры как образовательного института должно стать в первую очередь углубление профессиональной подготовки аспирантов на базе регулярного систематического обучения, формирование их как носителей новых научных подходов и концепций в будущей профессиональной деятельности. А это возможно лишь при наличии преемственности между содержанием основных образовательных программ высшего и послевузовского образования.

Что касается магистерской подготовки к педагогической деятельности в вузе, то следует признать, что в украинской высшей школе еще не выработан единый подход к целям, содержанию и технологии реализации магистерских программ. Сейчас уже очевидно, что они должны быть дифференцированы на производственные (подготовка практических работников-исследователей) и академические (подготовка преподавателей высшей и средней специальной школы), что они призваны обеспечивать не только профессиональную и научно-исследовательскую, но и общегуманитарную, прежде всего психолого-педагогическую и морально-нравственную подготовку будущих наставников студенчества.

В нынешних условиях аспирантура и магистратура остаются оптимальным вариантом подготовки педагогических кадров высшей квалификации, но необходимость существенной корректировки их деятельности, значительного усиления внимания не только к уровню профессиональной подготовки, но и к вопросам педагогики, психологии, общей культуры не вызывает сомнения, поскольку именно эти вузовские структуры являются главной стартовой площадкой для будущих доцентов и профессоров.

Профессор и доцент – главные действующие лица высшей школы во всех странах и во все времена. Эта мысль принадлежит академику Д. И. Багалею, выдающемуся ученому, педагогу и общественному деятелю Слобожанщины начала XX столетия. Размышляя о преподавательской и научной деятельности профессоров, Багалея в первую очередь подчеркивал, что на них лежат две важнейшие обязанности – научная и преподавательская, которые самым тесным образом связаны между собой [2, с. 455–457]. Но профессор не может быть только ученым и тем более не может быть полноценным преподавателем, если он не является всесторонне образованным человеком, истинным патриотом и гражданином своего Отечества. «Профессор в полном смысле этого слова, – пишет Багалея, – есть начитанный, умный, широкообразованный человек, с тою беззаветною преданностью науке, которая характеризует истинного уче-

ного» [2, с. 461]. На нравственной репутации его не может быть никаких пятен, он должен быть добр и справедлив, чтобы иметь моральное право наставлять студенческую молодежь.

Главной обязанностью университетского профессора Д. И. Багaley считал разработку и преподавание учебных курсов, «присоединяя там, где это нужно, к теории и практику, присутствии на заседаниях и экзаменах, руководство адъюнктами». Университеты Российской империи, созданные «по образцу» западноевропейских и фактически вошедшие в единую университетскую систему Европы, в силу специфики общероссийской истории отличались также самобытными чертами своего уклада. Этот уклад «породил» особый тип университетских ученых – европейски образованных, но не просто интеллектуалов, а представителей научной интеллигенции, людей, для которых жизнь своей страны, судьбы народа всегда были важнейшей составляющей профессорской культуры.

Каждый из них по-разному решал эти вопросы, отвечая на «вызов» времени. Одни яростно защищали «устои». Другие, войдя в пестромозаичное сообщество либералов, становились в позицию почти легальных «борцов» с «устоями», не порывая в своем большинстве с привычным образом вполне благополучной жизни. Третьи – демократы и революционеры – не менее яростно стремились к разрушению «устоев» и созиданию чего-то совершенно «нового» и «прекрасного».

Но все они оставались в первую очередь вузовскими педагогами, учителями, наставниками студенческой молодежи, профессионалами своего дела в самом высоком смысле этого слова, занимающими ведущее место в системе образования. С тех пор, как формулировались эти требования к вузовским профессорам, прошли годы и десятилетия, прогремели войны и революции, существенно изменились условия образовательной деятельности. Но высочайшие мерки, предъявляемые к вузовской профессуре, сохраняются до сих пор, несмотря на все тяжелейшие перипетии, которые пришлось ей пережить и в XX веке и в начале XXI.

Вернуть авторитет вузовского преподавателя, престиж его нелегкого и абсолютно незаменимого труда, его «профессорскую культуру» в самом высоком смысле этого слова – безотлагательная задача общества, без решения которой сохранение интеллектуального потенциала, дальнейшее формирование интеллектуальной элиты в стране станет практически неосуществимым.

В то же время проявляющиеся на данный момент тенденции не внушают оптимизма. Преподавательский труд многократно усложняется. Смена стратегических целей образования, последовательная демократизация высшей школы и внедрение педагогики партнерства, обвалюно растущий информационный поток и смена технологий обучения – все это выдвигает перед педагогом принципиально новые задачи, к решению которых его ни на студенческой скамье, ни в аспирантуре не готовили.

Образование, ориентированное на личностное развитие его субъектов, отводит особую роль авторской точке зрения преподавателя, требует формирования его личностной социокультурной позиции, условия для становления которой в украинском социуме крайне затруднены.

Основная социальная функция педагогического корпуса – воспроизводство производительных сил, развитие интеллектуального и духовно-нравственного потенциала общества. Этим и определяется роль и значение преподавательского труда в иерархии профессиональных ценностей. С психолого-педагогических позиций важность профессии преподавателя обуславливается возможностью оказывать определяющее воздействие на развитие и становление всех, кто учится, на основе профессиональной компетентности, воли, авторитета, права, разумного принуждения. Общеизвестна степень влияния педагога на своих воспитанников на различных этапах обучения: от почти безграничной в начальной школе до в значительной степени судьбоносной в вузе. А это налагает на преподавателя все возрастающую ответственность.

Помимо главной, исходной функции педагогический труд во всех его многообразных проявлениях направлен на реализацию

функций, которые можно представить в виде двух соподчиненных групп (см. рис.). Первая определяет содержание и специфику общественного вклада педагогов в дело становления личности – обучающая, воспитывающая, развивающая. Вторая группа функций является вспомогательной, операциональной. Они организуют конкретный трудовой процесс, конкретные виды деятельности. Таким образом, в профессионально-педагогической деятельности вузовского преподавателя выделяются как определяющие функции: проектировочная, гностическая, организаторская, конструктивная, коммуникативная, социально-психологическая, информатизационная. Все эти функции сочетают деятельность педагогическую с деятельностью профессиональной, позволяя двигаться к главной цели. Думается, что сегодня говорить о профессионализме преподавателя высшей школы можно только при полном гармоничном сочетании и специальной (по знанию преподаваемого предмета), и психолого-педагогической, и общекультурной подготовленности.

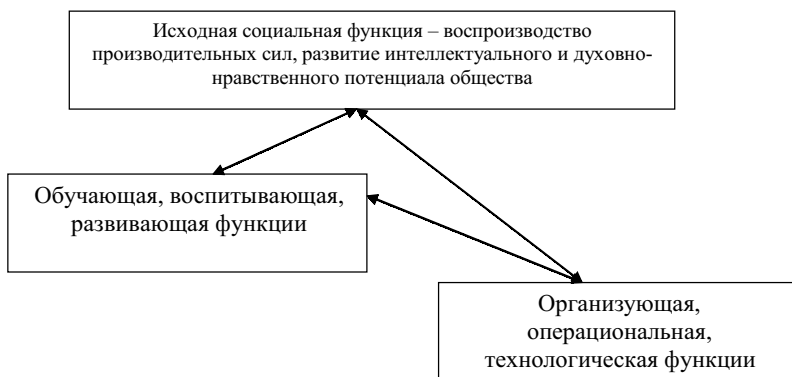


Рис. Функции педагогического труда

К сожалению, выполнение своих прямых профессионально-педагогических функций тоже вызывает у преподавателей растущие затруднения. В связи с ростом численности студенческого

контингента, усилением акцентов на их самостоятельной работе и индивидуализации обучения резко возрастает учебная нагрузка преподавателей, которая в украинской высшей школе пока не учитывается и не оплачивается в полной мере. Снижение коэффициента (норматива по числу студентов, приходящихся на одного преподавателя) без подкрепления образовательного процесса должной материально-технической базой не оказывает позитивного воздействия на качество обучения и облегчение преподавательского труда.

Повышение заработной платы работников образования в Украине не намного улучшило их крайне трудное материальное положение. Необходимость дополнительного заработка заставляет педагогов брать большую учебную нагрузку – до полутора и даже до двух ставок. Да еще хорошо, если только в своем вузе, а то ведь приходится бегать по разным точкам. В результате – истощение сил, проблемы со здоровьем, невозможность полноценно готовиться к занятиям, системно заниматься научной работой и собственным самосовершенствованием (театры, литература, спорт, путешествия и т. п.).

Отсюда снижение общей и профессиональной культуры преподавателя, его преклонения перед своей профессией. Изучение общей эрудиции магистров и молодых преподавателей харьковских вузов показало, что многие из них боятся внеаудиторного общения со студентами и их родителями именно по причине недостаточной эрудированности. Из более 500 опрошенных 29% респондентов не смогли назвать ни одного современного американского, 32% – русского, 80% – латиноамериканского и 64% – французского писателя. Надо признать, что украинским поэтам и писателям повезло немногим больше.

При оценке качества полученного профессионального образования и педагогической подготовки более половины опрошенных не смогли объективно определить причины личных профессиональных затруднений на начальном этапе педагогической деятельности. Большую часть вины за свои трудности и проблемы они возлагают на вуз, снимая с себя ответственность за

результаты обучения в нем, что свидетельствует о низком уровне профессиональной рефлексии.

Конечно, система подготовки и переподготовки преподавателей нуждается в существенном совершенствовании, но потребительское отношение студентов к учебному процессу, к сожалению, в дальнейшем переносится и на характер их преподавательской деятельности. Так, из всего современного многообразия форм образовательного процесса большинство студентов предпочитают лекцию и конспект, а в дальнейшем монологические формы и методы организации учебно-воспитательного процесса. Данный факт обуславливает необходимость формирования современной потребностно-мотивационной сферы личности будущего преподавателя в процессе модернизации различных форм его педагогической подготовки.

Это тем более важно, что социологи фиксируют на данном этапе существенные изменения в ценностных ориентациях преподавателей высшей школы.

Высокая ориентация на ценности личного благополучия (здоровье, семья, материальное благосостояние, друзья и т. д.) демонстрирует большее внимание к собственным нуждам – раньше общественные ценности ставились выше личных. Велика роль ценностей духовного и культурного развития, что подтверждает представление о педагогическом корпусе как «носителе» и трансляторе культурного опыта. Низкий уровень ориентации на общественно-политические ценности показывает, что спокойное, независимое существование связано, скорее, не с надеждами на свободное, демократическое общество, а с благополучием «микромра» (семья, друзья, коллеги). Сознание педагогического корпуса во многом заполнено иллюзиями и стереотипами, которые, с одной стороны, позволяют педагогу с минимальными затратами, оперативно решать сложные проблемы, возникающие в его деятельности, а с другой – приводят к возникновению таких состояний, как эмоциональное сгорание, психоэнергетическое истощение.

Психологи считают, что существуют следующие мифы, которые препятствуют работе педагога:

- миф о спокойствии (учитель в любой ситуации должен вести себя спокойно, уравновешенно);
- миф о сдержанности (учитель всегда должен быть сдержан и держать дистанцию);
- миф о любви ко всем ученикам (учитель должен проявлять одинаково ровное отношение ко всем ученикам в классе);
- миф о необходимости сокрытия чувств, поддающихся осознанию и контролю (учитель должен скрывать свои истинные чувства от учеников);
- миф педагогического самопожертвования, проявляющийся в установке учителя на полную отдачу работе, стремлении забыть обо всем и жить только ее интересами [5, с. 131–133].

Последний миф соответствует такой концентрации смыслов на профессиональной деятельности, которая приводит к полной растерянности педагогов, когда они выходят на пенсию и ощущают «экзистенциальный вакуум».

Для того чтобы действовать эффективно, педагогу необходимо самому гармонизировать свои ценности и цели с тенденциями динамики культуры, образования, общества. Это не означает, что свои ценности и цели надо приводить в соответствие с целями сообщества: инертность и иллюзии общественного сознания – общеизвестный факт. Речь идет о гармонизации индивидуальных целей и ценностей с глубинными процессами и тенденциями, происходящими в социальной среде. Здесь каждый миг мы имеем дело с новым миром, а потому осознание мира как непрерывного, меняющегося приводит к мысли о том, что ничто не сохраняется самоидентифицируемым.

Осознанность педагогом индивидуальной системы личностных ценностей влияет на его способность конструировать систему профессиональных взаимоотношений, ставить задачи профессионального существования и личностного бытия.

В условиях, когда жизненные ценности и идеалы круто меняются, а трудовые затраты не окупаются (зарплата, несмотря

на все потуги государства по ее повышению в последние годы, остается крайне низкой, не дающей возможности обеспечить достойную жизнь Учителя – покупка товаров первой необходимости, книги, театр, санаторно-курортное лечение, путешествия; вопросы обеспечения жильем не решаются, даже моральные поощрения и то осуществляются по остаточному принципу), отношение к профессиональной деятельности ухудшается, престиж педагогической профессии неотвратимо снижается, а отношение к труду становится, мягко говоря, безразличным. Заклинаниями по поводу долга, призвания и прочего теперь уже ситуацию не улучшить.

Нужна целенаправленная, перспективно планируемая и достаточно стабильно финансируемая системная работа по восстановлению и постепенному совершенствованию кадрового корпуса. Сущностные изменения в образовательной сфере (даже при улучшении экономической ситуации) возможны только при наличии нового менталитета руководителей, педагогов, школьников, студентов, творчески вбирающих новые ценности образования, ориентированные на Человека как высшую ценность.

Взращивание подобного менталитета на данном этапе является главной задачей, стягивающей в узел решение всех проблем модернизации образования. В связи с этим можно утверждать, что уровень методологического мышления и гуманитарной подготовки всех субъектов системы образования в современных условиях является определяющим для эффективного решения задач этой сферы.

В современных условиях антропоориентированный подход в образовании объективно становится основополагающим. Он меняет представление о сущности педагогической деятельности, рассматривая ее как ориентированную на создание благоприятных условий для реализации скрытых возможностей всех участников образовательного процесса, для развития индивидуальности, обеспечивающей переход к личностному саморазвитию и самоактуализацию в нашем многомерном и постоянно меняющемся мире.

Крайне важным направлением в этой сфере деятельности можно считать решение обостряющихся с каждым годом проблем повышения квалификации преподавательских кадров, создания принципиально новой системы, обеспечивающей их непрерывный профессиональный рост. В научной литературе давно обсуждается вопрос о путях совершенствования деятельности ИПК, ФПК и других подобных учреждений. Вскрываются прошлые и настоящие недостатки в их работе, называются причины переживаемых ими трудностей, предлагаются новые формы и методы повышения эффективности их деятельности [1; 8; 9].

Думается все же, что и ФПК, и ИПК – это формы активно умирающие, уходящие в прошлое по многим причинам, в числе которых нежелание и невозможность для абсолютного большинства преподавателей надолго отрываться от дома, от семьи, обеспечивать расходы по пребыванию «на повышении квалификации», рост индивидуальных запросов и потребностей каждого педагога, более того, их довольно разное отношение ко многим педагогическим новациям. Новая парадигма непрерывного образования, например, воспринимается большинством преподавателей вузов прямолинейно и примитивно; идеи Болонского процесса вызывают скепсис и неприятие; корректировка этических, предметно-методических, психолого-педагогических знаний, смена технологий обучения воспринимаются с большим нежеланием. Не без проблем и трудностей происходит включение высшей школы в систему рыночных отношений. С рыночными отношениями, пишет В. Веряскина, связаны перемены в трактовке высшего образования как системы, открытой по отношению к окружающей среде. Теперь считается, что вузы должны:

- вести между собой конкурентную борьбу за студентов, за средства на исследования и образование, за кадры и т. д.;
- в условиях дефицита средств, выделяемых из бюджета, сами находить дополнительные источники финансирования;
- преобразовываться в предпринимательские структуры, оказывающие образовательные, исследовательские и консульта-

ционные услуги клиентам (студентам, промышленности, местному сообществу и т. п.).

Иными словами, важными составляющими системы образования (и высших учебных заведений в том числе) становятся предприимчивость, креативность, способность к росту и развитию, то есть неразрывная связь с переменами, происходящими в окружающей среде, с которой учебные заведения постоянно обмениваются информацией, человеческими ресурсами и откуда, кстати, получают финансовые средства [3]. Сформулировать эти качества можно только в ходе решения конкретных задач, стоящих перед каждым отдельным вузом, где и должны решаться конкретные вопросы систематического повышения квалификации каждого преподавателя.

Наиболее перспективно поэтому создание различных форм переподготовки непосредственно в вузах или в межвузовских комплексах с учетом специфики их преподавательского контингента, их видения задач и проблем, стоящих перед данным коллективом. Это, естественно, не исключает участия в различного уровня конференциях, семинарах, тренингах и т. п.

В Народной украинской академии, например, эффективно работает система тематических, целевых и комплексных взаимопосещений, открытых и показательных занятий, педагогических мастерских, школа молодых преподавателей, программа «Гостевые профессора», система методических и методологических семинаров. Особая роль отведена факультету последипломного образования и постоянно действующему семинару по информационным технологиям, существенный вклад в решение задач повышения квалификации преподавателей вносит просветительская библиотека, открытая на базе НУА в 2001 году.

Таким образом, каждому преподавателю в современных условиях необходима глубокая и систематическая на протяжении всей жизни подготовка и переподготовка, внесение существенных корректив в свою деятельность, выработка принципиально новой индивидуальной педагогической траектории. Известная истина – только личность способна воспитать личность. А это

значит, что педагог обязан быть личностью, причем личностью всегда современной, ибо это – его важнейшее профессиональное качество.

Высшая школа XXI столетия рассматривает процесс обучения и воспитания уже не как целенаправленное формирование студента в соответствии с заранее спроектированной моделью, а как деятельность, направленную на создание максимальных условий для самореализации личности.

Преподаватель в этих новых условиях выступает не столько информатором, транслирующим знания, сколько носителем определенной культуры, мировоззрения, жизненных установок и ценностей, профессионального поведения.

Главная задача, вставшая перед вузом в новых исторических условиях, – найти пути повышения эффективности преподавательского труда, пути, нацеленные на раскрытие потенциала личности каждого субъекта процесса вузовского обучения.

И все же, несмотря на многие существенные различия, на кардинальные социально-экономические и политические изменения, произошедшие в мире, требования к преподавателю высшей школы, к профессорскому корпусу в основе своей остались неизменными – это высокий профессионализм, нравственные устои и принципы, умение сочетать научную и педагогическую работу, способность вести за собой студентов, оставаться для них авторитетом и образцом для подражания, готовность беззаветно служить Отечеству своему и долгу. И это как общечеловеческие заповеди, которые проповедовались лучшими умами и достойнейшими представителями всех времен и народов.

Отсюда главные выводы:

1. Современное состояние кадрового потенциала украинской высшей школы тормозит реформирование высшего образования в Украине. Нынешние педагоги не готовы к инновационной, творческой деятельности, к внедрению новых обучающих технологий, к новым требованиям обучения и воспитания.

2. Необходимо создание принципиально новой системы подготовки кадров преподавателей для вузов. Существенное обновление аспирантской и совершенствование магистерской подготовки.

3. Особого внимания требует улучшение системы воспитания преподавателей, создание оптимальных условий для их самосовершенствования и творческой продуктивной работы. Именно преподаватели являются главными носителями перемен в обществе. Поэтому инвестиции в их подготовку и переподготовку абсолютно необходимы, и они принесут наиболее реальные результаты.

Список литературы

1. *Алексеев Ю. М.* «Перепідготовка» вищої школи / Ю. М. Алексеев // Урядовий кур'єр. – № 47, 13 березня 2003 р. – С. 19.
2. *Багалій Д. І.* Вибрані праці. У 6 т. Т. 3. Опыт истории Харьковского университета (по неизд. материалам) / Д. І. Багалій. – Х.: Вид-во НУА, 2004. – 1152 с.
3. *Веряскина В. Н.* Динамика развития человеческого потенциала и приоритеты высшего образования / В. Н. Веряскина // Высш. образование в России. – 2005. – № 2. – С. 29–31.
4. *Вища освіта і наука – найважливіші сфери відповідальності громадянського суспільства та основа інноваційного розвитку.* Інформаційно-аналітичні матеріали до Засідання підсумкової колегії М-ва освіти і науки України. – К., 2005. – 116 с.
5. *Гомоза Т.* Преподаватель: проблемы самоидентификации / Т. Гомоза // Высш. образование в России. – 2005. – № 1. – С. 131–133.
6. *Гомонов К. К.* Кризис образования в современном мире и одна из его причин / К. К. Гомонов // Известия Междунар. акад. наук высш. шк. – 2003. – № 4 (26). – С. 104–112.
7. *Інформаційний вісник МОН України.* Сер. Вища освіта. – 2001. – № 3. – С. 47–54.
8. *Матушинский Г.* «Поддержка» и/или «повышение квалификации» / Г. Матушинский // Высш. образование в России. – 2002. – № 5. – С. 103–106.

9. *Плугина М.* Организация системы повышения квалификации преподавателей / М. Плугина // Высш. образование в России – 2005. – № 1. – С. 126.

10. *Шевченко М.* Когда голова с мозгами не дружит / М. Шевченко // Слобода. – 2005. 19 июл. – С. 9.

Резюме

У статті розглядаються основні тенденції кількісних та якісних змін у складі викладацького корпусу українських ВНЗ; аналізуються зміни у змісті праці і функціональних обов'язків вузівського педагога, робиться висновок, що нинішній професіональний, психолого-педагогічний та моральний рівень професорсько-викладацького складу вищої школи, його менталітет, що сформувався в радянську епоху, не дозволяють успішно розв'язувати завдання, які об'єктивно постають перед вищою освітою; подається авторське трактування шляхів удосконалення процесу підготовки і перепідготовки викладацьких кадрів.

Summary

The article is concerned with the main tendencies as to the qualitative and quantitative changes in the composition of the teachers staff in Ukrainian higher educational establishments; changes in the contents and functional duties of a higher school teacher.

The author arrives at the conclusion that the present-day professional, psychological and moral level, the of higher school teacher staff, that was formed during the soviet period, does not make it possible to successfully solve the problems facing the higher education. The author's approach to the ways of improving process of teachers training and raising their work standard has been presented.

УДК 378:005.44

Е. В. Астахова

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ. ОБРАЗОВАНИЕ. ВЫЗОВЫ ВРЕМЕНИ. ПОИСК ОПТИМАЛЬНОГО СОЧЕТАНИЯ

Ключевые слова: высшее образование; тенденции; вызовы времени; глобализация; компетентностный подход; трансформация университета.

Мировое образовательное пространство – понятие относительно новое. Не претендуя на академичность определения, представляется допустимым трактовать его как совокупность всех образовательных и воспитательных учреждений, научно-педагогических центров, правительственных и общественных организаций по просвещению в разных странах, геополитических регионах и в глобальном масштабе, их взаимовлияние и взаимодействие в условиях интенсивной интернационализации разных сфер общественной жизни [1, с. 3].

Новейшим этапом интернационализации стала глобализация (хотя необходимо оговорить, что в литературе существуют и иные точки зрения) [2, с. 3]: формируется мировое хозяйство как целостный организм, углубляется международное разделение труда, интенсифицируются культурные связи. Растущая взаимозависимость стран и народов, расширение контактов между людьми разных национальностей, рас и конфессий создают благоприятные условия для формирования общих ценностей, эффективного использования международного опыта.

Глобализация – увы – демонстрирует и явные негативные стороны: эйфорические надежды на гармоничную планетарную конвергенцию не оправдались. Не ушли в область истории ни межгосударственные конфликты, ни столкновения на этнической

и религиозной почве. Не преодолена и неравномерность развития стран и регионов. Более того, разрыв между развитыми и развивающимися странами продолжает увеличиваться, что превратилось в острейшую проблему, затрагивающую интересы всего человечества и создающую взрывоопасную ситуацию в мире.

В условиях глобализации в тесное соприкосновение вступают различные срезы человеческой цивилизации. Это создает новые, ранее неведомые миру проблемы. Но попытки замедлить, остановить или тем более обратить вспять процессы глобализации бесперспективны. Глобализация – объективная тенденция современного развития, и задача состоит в том, чтобы максимально использовать ее возможности для блага человечества и минимизировать негативные аспекты и последствия.

Сложные и противоречивые процессы глобализации находят отражение и в сфере образования. Прежде всего, это касается:

- стратегий развития международных отношений между высшими учебными заведениями;
- международных гарантий качества образования;
- проблем транснационального образования;
- региональной и межрегиональной кооперации;
- информационных и коммуникационных технологий образования, виртуальных университетов;
- улучшения равенства и доступа к высшему образованию.

Глобализация, возможно, наиболее фундаментальный вызов, с которым сталкивается образование за всю свою долгую историю, причем более серьезный, чем вызовы, брошенные средневековому университету эпохи гуманизма научно-технической революцией или революционной Европой, с последующей индустриализацией, урбанизацией и секуляризацией жизни общества, и даже более серьезный, чем вызов тоталитаризма уже в нашем столетии.

Процесс глобализации ставит под сомнение саму жизнеспособность современной организации системы высшего образования, в основе которой – университет.

Силы глобализации не только перекраивают экономику и образ жизни людей, но и ставят под вопрос статус национального государства (с которым связаны наши представления о гражданских и демократических правах); проникают в частную жизнь неформальных объединений, сообществ, семьи – и даже глубже – в интимный мир личной идентичности. Но если глобализация столь радикально воздействует на такие институты (и идеи), какими являются рынок, государство, индивидуум, то, очевидно, она не может не оказать такого же радикального воздействия и на сам институт университета.

Как следствие сказанного, глобализация задевает университеты, по крайней мере, по трем причинам:

1. Тесная связь с решением задачи распространения национальных культур.

2. Процессы стандартизации обучения под влиянием современных информационно-коммуникативных технологий и появление глобальных исследовательских культур и сетей.

3. Ограничение возможностей бюджетов благополучных государств, от которых зависит большая часть поступлений в университет, деятельностью глобальных рынков [2, с. 5].

Конечно, университеты могут попытаться вернуться к своим истокам и сконструировать некие новые модели международного сотрудничества, отвечающие тем новым реалиям, с которыми они столкнулись: у них все еще много общего. Университеты располагают международными связями, которые, хотя и развивались в разных целях, могут оказаться полезными. На региональной основе эти старые формы взаимодействия, поскольку речь идет о Европе, можно попытаться возродить. Более того, университет пока располагает и потенциалом, для того чтобы выступить ведущим учреждением общества знания, центром, в котором символические продукты, если и не производятся, то, по крайней мере, продумываются и создаются.

Объем перемен и скорость нововведений никогда не были так высоки, как в последние десятилетия. Нынешние университеты совсем не похожи на университеты середины XX века.

Численность студентов резко возросла. Изменился и их социальный состав: в своем большинстве современные студенты уже не являются выходцами из привилегированных социальных групп и не сориентированы на то, чтобы впоследствии занять элитарные должности или сделать элитную карьеру. Новые предметы, новые учебные планы и технологии, новые концепции науки и знания не только постоянно перемещаются, но и «проходят» через университет.

Фундаментальные изменения произошли в университетах и с организационной точки зрения – они стали огромной корпоративной бюрократией. То есть, практически в любом смысле современный университет принципиально изменился.

Университетам предстоит трудная, и где-то даже рискованная, работа по адаптации к требованиям зарождающейся эпохи глобализации. Если они не проявят нужную гибкость, необходимость в них может просто отпасть, а если продемонстрируют ее слишком динамично, то в итоге могут перестать быть университетами. Иными словами, в XXI столетии университетам предстоит пройти по узкой тропинке между тем, что действительно устарело, и возможным отказом от своих традиционных ценностей.

Эпоха глобализации предоставляет принципиально новые возможности для развития образования, но при этом предъявляет более жесткие требования к качественным и сущностным его параметрам.

Глобализация приводит к кардинальным изменениям в системе высшего образования, к серьезной модернизации.

В самом общем плане модернизация означает приведение образования в соответствие с новейшими общественными требованиями и нормами, закономерностями и тенденциями развития нового века. Безусловно, XXI столетие становится столетием разрешения глобальных проблем современной цивилизации. Острота глобализационных проблем требует от человечества динамичных действий. Но прежде, чем действовать, проблемы нужно осмыслить как на уровне теории, так и на уровне массового сознания. Последнее как раз и возлагается на

образование. Оно призвано сформировать способность личности к глобальному мышлению, адекватным решениям, принятию фундаментальных ценностей, умению их сохранять и развивать.

Современное образование должно служить формированию всестороннего и глубокого взгляда на мир, пониманию смыслов и сущностей фундаментальных основ и процессов. Действительно образованный человек – тот, кто приобщен к единству всех областей знаний и взаимоотношениям между ними, который видит и понимает картину мира в целом, а не только ее фрагменты. Такие люди прежде существовали в единичных экземплярах. Редки они и в современных условиях. Но их критическая масса, учитывая потребности времени, должна возрастать.

Фантастический прирост объемов знания, дифференциация наук, произошедшие в конце XX – в начале XXI в., привели к тому, что если человек не сосредотачивается на той или иной области знания, то ему невозможно уследить за его дальнейшим приростом, за новыми научными достижениями и открытиями, он отстает от них, теряет квалификацию. XX век был веком специализации в образовании. Таково следствие научно-технического прогресса, которому нельзя не радоваться, ибо он принес множество положительных перемен и благ в жизнь человека.

Но все более узкая специализация на протяжении многих десятилетий неизбежно привела к тому, что в невероятно усложняющемся мире стало совсем мало людей, имеющих внятное мировоззрение, размышляющих об общих смыслах бытия и общих целях развития страны, в которой они живут, не говоря уже о судьбе человечества в целом.

В русском языке слово «весть» означает больше, чем информация. Со-мыслие – это и есть педагогическое сотрудничество, посредничество, которое должно осуществляться в зоне ближайшего развития учащегося. Смыслом современного образования должно стать научение творчеству, в котором мысль и совесть, разум и эмоции составляют единый процесс приспособления к изменяющимся и неизвестным условиям таким

способом, чтобы при этом действия человека не утрачивали целесообразности и поставленные цели достигались наиболее эффективным способом.

Здесь важна особая акцентность на проблеме понимания, ибо она, во многом, является ключевой в современном образовании.

Традиционно считается, что центральный вопрос современности – неизмеримо возросший и продолжающийся увеличиваться объем информации, что именно благодаря информации общество развивается столь стремительно и информация – главная ценность. Не случайно же общество рубежа XX–XXI вв. получило название «информационного». Хотя, справедливости ради, нужно отметить, что в литературе существуют достаточно разные точки зрения по этому поводу [3, с. 98–99]. Действительно, ведь общество изначально и всегда было информационным. Человек – существо мыслящее. С того момента, как начал мыслить, он производит не что иное, как информацию, которой обменивается благодаря тому, что обладает речью, изобрел язык как средство общения. Потом была изобретена письменность, затем – рукописная книга, за ней – печатный текст и, наконец, компьютер.

В данном случае, когда говорится об «информационном» обществе, то имеется в виду, скорее всего, лавинообразно нарастающие объемы информации, невиданные ранее способы ее производства, хранения, обработки и передачи. И это трактуется как благо. Однозначно. Даже слишком однозначно.

Количество (в данном случае – объем), как известно, находится в диалектическом, то есть противоречивом единстве с качеством.

Избыточность информации ведет к тому, что человек, будучи не в состоянии усвоить ее растущие объемы, включает защитные механизмы своего организма. Таков первый срез негативных последствий высокого уровня информатизации общества.

Из огромного количества информации только часть является практически полезной, позитивной, может быть использована в деятельности человека в целях созидания и прогресса. Такая

інформація отримує статус «знання» і стає основою навчання. Але є і шкідлива інформація, є і помилкова, які не тільки «забруднюють» свідомість, але і дезорієнтують, регулюють діяльність людини.

Швидкість суспільних змін, викликаних інформаційним бумом, крайня суперечливість, фрагментарність, змішування правдивої і недостовірної інформації ускладнили картину світу. Справа навіть не в тому, що свідомість людини не встигає за подіями і явленнями. Швидше, такою калейдоскопом нервує, створює стресові ситуації. Адаптація до високої швидкості і щільності інформації відбувається дуже складно. Людина часто не розуміє (в кращому випадку розуміє не повністю) що відбувається. А якщо не розуміє, то і не може адекватно керувати процесом.

Між тим добре відомо, що розуміння – найважливіше ланка ефективної діяльності. Саме розуміння визначає можливість людини діяти і оцінювати наслідки цієї діяльності. Розвиток, створення і ефективність є тільки там, де є розуміння. Розуміння фізичних і хімічних процесів. Розуміння законів суспільного розвитку. Розуміння норм права. Розуміння текстів, проблем, знань, відносин... Розуміння іншої людини.

Розуміння за своєю природою соціальне. Без розуміння неможливо довіряти, а без довіри – ефективне співробітництво.

Саме цим і пояснюється включення розуміння в передметну область освіти. Хоча, знову ж, слід зазначити, що в цьому немає нічого нового: проблема розуміння існувала у людини з давніх часів.

Розуміти, хоча, звичайно, і в різній мірі, може практично будь-який здоровий людина. Можливість розуміти можна розвивати; навички і вміння розуміти можна сформувати навчанням, вихованням, тренуваннями з допомогою спеціальних знань і прийомів. Це і дозволяє говорити про крайню важливість оволодіння герменевтикою (основи розуміння) теми, хто в сучасних умовах навчає і навчається.

Дело не в том, что перед образованием ставится задача превратить каждого человека в творческую личность. Сие практически неосуществимо. К творчеству расположен далеко не каждый, да и способны не все. Творческий человек выделяется из ряда себе подобных тем, что способен решать одинаковые по сложности для него и для других задачи за то же или более короткое время с более высоким качеством и диверсифицированным подходом. В традиционном восприятии «творческая личность» – это исключение. Такие люди составляют так называемую интеллектуальную и духовную элиту общества.

Можно ли в таком случае говорить о том, что в современных условиях перед образованием – в первую очередь высшим – стоит задача превратить творчество в явление массовое? Конечно, в разрешении такой задачи есть определенные ограничения, и они определяются уровнем умственных способностей человека, данных ему от рождения. Речь, разумеется, может идти об уровнях творческих способностей.

Говорить о постановке именно такой задачи перед современным образованием позволяет, в принципе, то обстоятельство, что творчество представляет собой аспект развития личности, что творческие способности могут развиваться от менее высокого к более высокому уровню. И это не только интеллект, но и эмоционально-волевая, духовно-нравственная сторона личности. Непременно – в единстве. Кроме того (а может, прежде всего), выдвижение такой задачи – не благое пожелание или отражение чьего-то субъективного подхода; это – императив объективной реальности, сформировавшийся в ходе развития человечества. Чтобы противостоять растущим неопределенности и непредсказуемости, невероятно усложняющим жизнь и порождающим массу неожиданных, нетривиальных задач, общество должно сознательно наращивать и иметь необходимую и достаточную критическую массу творческих личностей. Именно «массу», исчисляемую миллионами человек. Для этих целей и было «придумано» когда-то такое средство, как «образование». В разные времена оно решало соответствующие

им задачи. К началу XXI в. они предстали в качественно новом виде. И крайне важно – кто и как их будет решать. Но решать необходимо и придется.

Именно поэтому все чаще в специальной литературе встречается упоминание о новой парадигме образования, в центре которой – человек в его полномасштабном измерении, а также окружающая его среда, как естественноприродная, так и созданная самим человеком – вещная и социальная [4, с. 10]. Именно поэтому происходит отказ от традиционного понимания главной задачи высшей школы – подготовки специалиста. «Продуктом» образования в современных условиях становится не специалист, пусть даже и высококачественный, а человек – знающий, понимающий, умеющий, культурный и гуманный. Если специалист создавался (и создается) обучением, то человек – образованием, то есть обучением и воспитанием.

Таким образом, получается, что основное отличие прежней (действующей пока) концепции образования от его новой парадигмы заключается в том, что если прежняя парадигма в своей основе и содержании была научно-технократической, то новая по своему содержанию является, прежде всего, гуманитарной.

Тем более, что упоминаемые уже ранее процессы устаревания информации, профессиональных знаний и даже целых профессий происходят с нарастающей скоростью. Считается, что ежегодно обновляется примерно 5% теоретических и 20% профессиональных знаний. В США появилась даже своеобразная единица измерения устаревания знаний специалистов – так называемый «период полураспада компетентности», термин, означающий продолжительность времени с момента окончания вуза, когда в результате появления новой научно-технической информации компетентность снижается на 50%. В течение последних десятилетий этот период быстро сокращается. Так, если 50% устаревания знаний инженера, выпускника 1940 г., наступало через 12 лет, то выпускника 1960-го – через 8–10, а 1970 г. – уже через пять. За последние 25 лет из словаря профессий исчезли 13 тыс. понятий и появились 11 тыс. новых.

На рубеже XX–XXI вв. произошло еще одно кардинальное изменение в целеполагании системы высшего образования, которое также самым непосредственным образом трансформирует и задачи преподавательского корпуса и саму образовательную ткань. Речь идет о переходе высшего образования от подготовки квалифицированного специалиста к подготовке компетентного. Именно этому свойству, качеству должны «учить» вузы. Все чаще в различных сферах деятельности требуется не квалификация («знаю, что»), а компетентность («знаю, как»), которую рассматривают в виде своеобразной суммы навыков, присущих индивидууму, который сочетает квалификацию в строгом смысле этого слова, социальные поведенческие характеристики и способность работать в группе, инициативность и готовность к риску.

Специалисты отмечают, что ориентированное на компетенции образования (образование, основанное на компетенциях: competence-based education-СВЕ) формировалось в 70-х годах XX века в Соединенных Штатах. При этом важно обратить внимание на то, что именно «употребление» определялось как актуальное проявление компетенции. В 90-е годы XX века в материалах и документах ЮНЕСКО уже четко очерчивался круг компетенций, которые должны рассматриваться всеми как желаемый результат образования. В докладе международной комиссии по образованию для XXI века «Образование: сокрытое сокровище» Жак Делор – председатель комиссии по образованию ЮНЕСКО – сформулировал «четыре столпа», на которых основывается образование: научиться познавать, научиться делать, научиться жить вместе, научиться жить [5], определил, по сути, основные глобальные компетентности. Так, согласно Жаку Делору, одна из них гласит – «научиться делать, с тем, чтобы приобрести не только профессиональную квалификацию, но и в более широком смысле компетентность, которая дает возможность справляться с различными многочисленными ситуациями и работать в группе» [5].

В том же году на симпозиуме в Берне по программе Совета

Европы был поставлен вопрос о том, что для реформ образования существенным является определение ключевых компетенций, которые должны приобрести обучающиеся для успешной работы, так и для дальнейшего образования.

В середине 90-х годов XX в. Советом Европы был принят список компетентностей, которыми должны владеть все выпускники образовательных учреждений. По классификации Совета Европы компетентности подразделяются на политические и социальные, на те, которые касаются жизни в поликультурном обществе, на связанные с устной и письменной коммуникацией, на обусловленные возникновением информационного общества. В отдельный способ деятельности выделена «способность учиться всю жизнь». Совет Европы вычленил пять ключевых компетенций, которыми «должны быть оснащены молодые европейцы». Это:

– «... политические и социальные компетенции, такие как способность принимать ответственность, участвовать в принятии групповых решений, разрешать конфликты ненасильственно, участвовать в поддержании и улучшении демократических институтов;

– компетенции, связанные с жизнью в многокультурном обществе. Для того чтобы контролировать проявление расизма, ксенофобии и развития климата нетолерантности, образование должно «оснастить» молодых людей межкультурными компетенциями, такими как принятие различий, уважение других и способность жить с людьми других культур, языков и религий;

– компетенции, относящиеся к владению устной и письменной коммуникацией, которые особенно важны для работы и социальной жизни, с акцентом на то, что тем людям, которые не владеют ими, угрожает социальная изоляция. В этом же контексте коммуникации все большую важность приобретает владение более чем одним языком;

– компетенции, связанные с возрастанием информатизации общества. Владение этими технологиями, понимание их применения, слабых и сильных сторон и способов к критическому

суждению в отношении информации, распространяемой масс-медийными средствами и рекламой;

– способность учиться на протяжении жизни в качестве основы непрерывного обучения в контексте как личной профессиональной, так и социальной жизни» [6, с. 38]. При этом одна из главных компетентностей – способность решать свои вопросы, возможность организовать свои внутренние и внешние ресурсы для достижения целей. Иными словами, постиндустриальное общество требует от молодых людей освоенных способов деятельности. И поэтому особые надежды возлагаются на компетентностное обучение.

В целом, необходимо признать, что современные цивилизационные процессы с достаточно высокой скоростью видоизменяют систему образования, особенно высший ее эшелон – университеты. При этом меняются все составляющие и компоненты. Вектор изменений позитивен далеко не всегда. Но и скорость трансформаций, и направленность изменений требуют адекватной реакции. Постоянная изменчивость среды стимулирует и постоянные изменения в системе образования.

Иными словами, перманентность реформирования образовательного механизма – увы – веление времени. Главное – не промахнуться с определением стратегических направлений этих реформ и иметь организационно-финансовые рычаги для полноценной их реализации.

Список литературы

1. *Якість науково-педагогічних кадрів вищої школи України // Вища шк.* – 2003. – № 4–5. – С. 27–30.
2. *Вульфсон Б. Л.* Мировое образовательное пространство на рубеже XX–XXI вв. / Б. Л. Вульфсон // Педагогика. – 2002. – № 10. – С. 3–14.
3. *Ильинский И. М.* О новой миссии образования / И. М. Ильинский // Право и образование. – 2003. – № 4. – С. 95–103.
4. *Байденко В. И.* Модернизация профессионального образования: современный этап / В. И. Байденко, Джерри ван Зантворт / Европ. фонд образования. – М., 2003. – С. 54.

5. *Делор Жак* Доклад «Образование: необходимая утопия» / Жак Делар // Перв. сент. – 2001. – 27 февр. – № 15. – С. 2.

6. *Зимняя И. А.* Ключевые компетенции – новая парадигма результата образования / И. А. Зимняя // Высшее образование сегодня. – 2003. – № 5. – С. 24–38.

Резюме

Сучасні освітні системи відчувають сильний вплив зовнішніх чинників і досить динамічно трансформуються під їх дією. Суспільство висуває все нові й нові вимоги до якості освіти, намагаючись при цьому скоротити його затратність. Найбільш серйозний вплив справляють такі тенденції, як глобалізація, перехід до компетентнісної парадигми, безперервність освіти і т. д. У цій ситуації аналітичні складові, відстежування процесів, що протікають в освітніх системах, набувають ключового значення.

Summary

Modern educational systems are strongly sensitive to external factors and are dynamically transformed under their influence. The society makes new demands to the quality of education, striking at the same time to cut its costs. Of most importance are such tendencies as globalization, transition to the competential paradigm, uninterrupted education, etc. In this situation analytical constituents, monitoring the processes taking place in the educational systems acquire crucial significance.

УДК 316.074:37.035

Є. А. Подольська

КОМПЕТЕНТНІСНИЙ ПІДХІД В ОСВІТІ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ ГРОМАДЯНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА

Ключові слова: активність, антропологічний підхід, громадянське суспільство, диспозиційність, інструментальність, компетентність, корисність, освітня діяльність, системність, толерантність.

Актуальність, наукова і практична значущість даної теми обумовлена необхідністю розв'язувати питання узгодження

потреб громадянського суспільства і завдань освіти та виховання в сучасній вищій школі України, формування громадянської свідомості студентства.

Важливою підсистемою суспільства як цілого, яка збігається із соціальною сферою соціального життя, виступає громадянське суспільство, а освіта в сучасних умовах тим більше набуває значущості як сфера, що готує людину до життя, висуває небачені раніше вимоги і створює нові можливості.

Процеси демократизації в глобалізованому світі та в Україні у зв'язку зі становленням громадянського суспільства вимагають перегляду звичних характеристик і норм освітньої діяльності, яку потрібно модернізувати в контексті вимог і можливостей XXI століття. Тому у даній статті ставиться завдання осмислити роль освіти як важливої складової становлення і утвердження громадянського суспільства, реальної демократизації соціального життя в Україні.

Освіта розглядається не просто як діяльність із навчання та виховання, а як в особливий спосіб організована, ієрархізована рольова діяльність, що спирається на спеціальні установи, врегульована спеціальними нормами. Це інститут суспільства, який надає сталості та визначеності суспільним відносинам щодо передання та накопичення соціального досвіду, цілеспрямованому формуванню особистості.

У зв'язку з ускладненням системи освіти та її взаємозв'язків з іншими соціальними інститутами все більшого значення набуває соціологічний аналіз проблем управління освітою, модернізації освітянської діяльності. Виникає необхідність у перегляді глобальних цілей освіти. Системний підхід дозволяє здійснити перехід від описування властивостей і зовнішніх характеристик освіти до виявлення основ упорядкування її внутрішнього змісту, скласти уявлення про її структуру, зробити висновки про призначення сучасного інституту освіти та інших соціальних інститутів, що задовольняють освітні потреби, узгоджують потреби становлення громадянського суспільства та завдання виховання активних особистостей, що мають

обґрунтовану власну позицію, здатні усвідомлено захищати цінності свого буття [1].

Це знаходить своє виявлення вже навіть у системному осмисленні завдань, які полягають у забезпеченні реальної, а не декларованої пріоритетності освіти, а саме:

- 1) забезпечити високу функціональність людини в умовах, коли ідеї і технології змінюються швидше, ніж покоління людей;
- 2) відшукувати раціональні схеми співвідношення між розвитком знань, технологій і здатністю людей їх творчо засвоювати;
- 3) забезпечувати оптимальний баланс між локальним і глобальним, щоб людина як патріот своєї країни усвідомлювала реалії глобалізованого світу, була відповідальною за нього, тобто була одночасно і громадянином країни, і громадянином світу;
- 4) сформувати на суспільному та індивідуальному рівні розуміння людини як найвищої цінності, що має право бути самою собою, а це дозволить забезпечити дійсний демократизм суспільства;
- 5) виробити комунікативні здатності людей в глобалізованому, інформаційно насиченому суспільстві;
- 6) мінімізувати асиметрію між матеріальністю, культивувати в кожній особі високі духовні ідеали на основі конструктивізму як життєвої позиції;
- 7) стверджувати культуру толерантності, сприймання представників інших культур у категоріях «інших», а не «гірших».

Спрямованість освіти до онтологічних основ людини і зміна інституціональних форм освіти роблять надзвичайно актуальною проблему комунікацій в культурі, відкритості до інновацій, толерантності до інаковості. Саме фундаментальність освіти для особистості, експлікація освіти в сучасному суспільстві та обумовленість її культурою дозволяють формулювати основні вимоги *антропологічного підходу*, згідно з яким мета розвитку людини превалює над іншими цілями. Це дозволяє уникнути утилітарності, формальності освіти як системи отримання знань і компетентності. Оскільки в центрі – людина як цілісна й активна істота, то вищий навчальний заклад отримує вектор,

місію, мету свого власного розвитку, а професорсько-викладацький склад – гуманістичну мету своєї діяльності.

Вищий навчальний заклад повинен жити в режимі розвитку, своєчасно відповідати на виклики часу, адекватно реагувати на трансформації в суспільстві і в той же час випереджати вимоги сьогодення, прогнозувати майбутні ситуації та готувати студентів до успішного розв’язання майбутніх проблем. Причому стрижнем цієї діяльності має стати укріплення мотивації на *власні зусилля*, адже «запуск» і підтримка внутрішньої активності – важлива проблема освітньої діяльності та соціальної практики у контексті вимог утвердження громадянського суспільства.

Велике методологічне і методичне значення має для освіти введення поняття «компетентність», тому що воно виявляє результативність «включеності» студентів в освітній процес і дозволяє здійснити операційну оцінку теоретичної підготовки студентів та їх умінь застосовувати знання у навчальних ситуаціях (на семінарах, практикумах, дискусіях, у ділових та імітаційних іграх), а потім переносити ці навички прийняття самостійних рішень у повсякденне громадське життя, розв’язання соціальних проблем.

Компетентність – це поняття, що, з одного боку, могло б асимілювати нові відкриття і розробки, які стосуються людського пізнання і практики, з другого – дозволяло б визначити освітні вимоги в кожному класі педагогічних ситуацій (для кожного типу, профілю, сходинки освітніх систем). Методологічна привабливість поняття «компетентність» полягає в тому, що воно за своєю сутністю досить рухливе, історично мінливе, антиінерційне. Знання і уміння, навіть певні творчі можливості згодом застарівають, виявляються неадекватними новій історичній ситуації. Таке відставання є, так би мовити, родовим пороком освіти, притаманною їй та водночас нездоланною вадою. А при прискореному накопиченні знань, зміні технологій та соціокультурних умов таке відставання відтворює і поглиблює перманентну кризу освіти. Компетентність же не прив’язана жорстко до визначених освітніх структур, знань або інших цінностей.

Змінюються ситуації, трансформуються культурні зразки (інтелектуальні, технічні й інші), змінюються самі люди, їх запити та можливості – і при всьому цьому інваріантною залишається вимога компетентності. Сама ця цінність украй стійка, але це відбувається саме завдяки рухливості змістовного й інструментального наповнення компетентності у мінливому часі.

У зміст цього поняття доцільно включити такі три аспекти:

1) *проблемно-практичний аспект* – адекватність розпізнавання і розуміння ситуації, адекватна постановка й ефективне втілення цілей, завдань, норм у даній ситуації;

2) *смысловий аспект* – адекватне осмислення ситуації у більш загальному культурному контексті, з прогнозуванням соціальних наслідків;

3) *ціннісний аспект* – спроможність до адекватної оцінки ситуації, її змісту, цілей, завдань і норм з точки зору власних і загальнозначущих цінностей.

Успішна професійна і громадська діяльність – результат і критерії якості освіти. Із системної точки зору компетентність виявляється такою інтегральною характеристикою, що розпадається на певні компетенції:

– *політичні та соціальні* (здатність брати на себе відповідальність, приймати рішення, розв'язувати конфлікти ненасильницькими способами, підтримувати демократичні інститути);

– *міжкультурні* (сприймання культурних відмінностей, толерантність);

– *усні та письмові комунікації* (знання іноземних мов);

– *інформаційні* (застосування комп'ютерних технологій, засобів масової інформації, реклами);

– *здатність навчатися безперервно*.

Усі ці компетенції можна певним чином класифікувати, виділивши такі групи: соціально-особистісні; економічні й організаційно-управлінські; загальнонаукові (природничі і математичні); загальнопрофесійні (інваріантні до професійної діяльності); спеціальні (володіння алгоритмами діяльності, пов'язаної з моделюванням, проектуванням наукових дослід-

жень). Формування ключових компетенцій залежить як від змісту програм, так і можливостей, що надаються студентам. Вільний вибір програм, спеціальних курсів, кредитно-модульна система, великий обсяг самостійної роботи та інші форми, що пропонуються в ході Болонського процесу, в цілому спрямовані на посилення відповідальності за долю своєї професійної кар'єри.

У сучасних умовах все більша увага привертається до функціонального призначення знань, особливостей їх застосування сучасним спеціалістом. Знання стають все більше інструментальними, наукові факти вибудовуються у процедурні ланцюги, тобто технології. Інноваційні знання містять у собі такі пізнавальні компоненти:

– *корисність* – оцінити застосування знання. Це не просто суб'єктивна значущість, а й визнання культурних традицій, навчальних вимог, соціальних установок;

– *диспозиційність* – співвіднесення знання з навколишнім світом, із предметними сторонами діяльності. У той же час це герменевтично суб'єктивний синтез, адже студент осмислює себе через свої знання;

– *інструментальність* – здатність застосувати знання до конкретних ситуацій та самостійно отримувати знання.

Інноваційне знання відображає сильні критичні засади, адже суб'єкт не допускає штучності, авторитарності. У формуванні такого знання чітко диференціюються два етапи – засвоєння та оволодіння: спочатку студент фіксує наявний стан існування та пізнання об'єкта, а потім оволодіває знаннями про можливості його удосконалення або використання, тобто реалізує акт привласнення над цими корисностями. Суб'єкт знає, що корисно, як це знання диспозиціюється у світі та як його застосувати. Тому інноваційне знання характеризується через такі композити, як: *корисність*, *диспозиційність* та *інструментальність*. Із системної точки зору, з урахуванням антропологічної спрямованості освіти, це цілком збігається з виділенням трьох компонентів пізнавальної системи: 1) змістовно-операційного; 2) мотиваційного; 3) вольового. Тому *системно-антропологічна*

парадигма стосовно освітньої діяльності дозволяє реалізувати той парадигмальний перегляд, який, згідно з Національною доктриною розвитку освіти, має такі сутнісні характеристики.

Перше. Треба чітко визначити фундаментальні знання та уникати надмірної інформаційної насиченості. Необхідно більше пізнавати саме людину, її психофізіологічні та життєдіяльнісні особливості, створювати умови для індивідуального самопізнання. Активізується завдання через призму багатьох предметів виробити цілісне бачення світу і органічне включення в нього власної діяльності.

Друге. Щоб людина не втрачала конкурентоспроможність і залишалася функціонально дієспроможною, потрібно виробляти розуміння необхідності і вміння вчитися протягом життя, підвищувати кваліфікацію.

Третє. Оскільки знання в інформаційному суспільстві виступають як безпосередня продуктивна сила, треба здійснити перехід від кваліфікації до компетенції, що дасть можливість знаходити рішення в будь-яких професійних і життєвих ситуаціях, така людина, оволодівши технологією прийняття рішень, свободою вибору, буде здатна адаптуватися в умовах постійних змін.

Четверте. Необхідно швидше зробити все можливе для заміни авторитарної педагогіки педагогікою толерантності, трансформації суб'єктивно-об'єктивних відносин між викладачем і студентом – суб'єктно-суб'єктивними, щоб спеціалісти були самодостатніми особистостями, здатними брати на себе відповідальність і бути ефективними у ринковій економіці.

П'яте. Важливо розвивати творче критичне мислення. Всю освіту і виховання спеціаліста потрібно будувати на основі його природних здібностей, основними стимулами вважати потребу в пізнанні та самопізнанні і розвитку студента.

Шосте. Потрібно навчити співіснувати з іншими людьми і соціальними структурами, регулювати різні психологічні, соціальні, політичні, міжнаціональні конфлікти в руслі плюралізму підходів.

Сьоме. В умовах глобалізації не зменшується, а, навпаки, актуалізується завдання укріплення національних, громадянських зв'язків, патріотичного єднання нації. В умовах концентрації тільки консолідована нація може усвідомити свій власний національний інтерес і найбільш ефективно його відстоювати у спілкуванні з іншими державами. Треба вчитися спілкуватися із світом, забезпечити вільне володіння рідною мовою та кількома іноземними.

Восьме. Освіта повинна набути інноваційного характеру, щоб випускники навчальних закладів були здатні сприймати зміни як природну норму і знаходитися в динамічному розвитку. Разом з тим сприймання постійних запитів неможливе без задоволення певних освітніх потреб протягом життя, тому необхідно побудувати ефективну систему безперервної освіти, а це є і дистанційна освіта, і телебачення, і залучення громадських організацій [2].

Важливо осмислити всі ці завдання у контексті стратегічних цілей становлення й утвердження в Україні *громадянського суспільства*, що включає всю сукупність неполітичних (недержавних) відносин у суспільстві, тобто економічних, моральних, культурно-духовних, релігійних, національних. Громадянське суспільство – це сфера спонтанного виявлення, вільних індивідів, асоціацій та організацій громадян, які добровільно сформувалися і захищені законом від прямого втручання та свавільної регламентації з боку органів державної влади. Економічною основою громадянського суспільства виступає власність у всій різноманітності її форм, перш за все приватна, кооперативна, асоціативна, колективна та ін.

Інститутами громадянського суспільства виступають: по-перше, добровільні громадські організації та соціальні рухи, а також партії на перших етапах свого існування, доки вони не задіяні в механізмах здійснення влади; по-друге, незалежні засоби масової інформації, по-третє, громадська думка як соціальний інститут; по-четверте, вибори та референдуми, якщо вони допомагають формувати і виявляти громадську думку та захищати групові інтереси; і по-п'яте, залежні від громадян

елементи судової та правоохоронної системи (суд присяжних, народні міліцейські загони тощо).

Громадянське суспільство – це не тільки сфера, але й *тип взаємодії*, певна модель соціальної організації із притаманними їй *якісними характеристиками*, а саме:

– суб'єктами взаємодії у громадянському суспільстві виступають вільні та рівні індивіди, які вірять у свою здатність розв'язувати проблеми;

– для них не є чужими суспільні проблеми і вони зорієнтовані на громадські справи:

– індивідуалізм і конкурентність у їх діяльності поєднуються з відносинами взаємної довіри та співробітництва, здатністю до компромісів, зваженістю та толерантністю [3].

Громадянське суспільство – це постійно функціонуюча організація людей, які об'єдналися навколо самостійно обраних цілей. Саме громадянське суспільство гарантує кожній людині вільний вибір свого економічного буття, стверджує пріоритет прав людини, виключає монополію однієї ідеології, єдиного світогляду, гарантує свободу совісті. Громадянське суспільство має засновуватися на свободі, рівних правах, самоорганізації та саморегулюванні.

Список літератури

1. *Астахова Е. В.* Социально-политические и культурологические функции высшего образования: что изменилось? / Е. В. Астахова // Нов. коллегіум. – 2000. – № 6. – С. 8–13.

2. *Кремень В.* Философия образования XXI века. Выступление на юбилейной сессии АПН / В. Кремень // Персонал. – 2003. – № 1. – С. 8.

3. *Подольська Є. А.* Освіта як чинник розвитку особистості в соціокультурному контексті / Є. А. Подольська, В. М. Назаркіна, А. О. Яковлев. – Харків: Золоті сторінки, 2002. – 235 с.

Резюме

В статті указуються задачі по модернизации образовательной деятельности, рассматриваются сущностные характеристики,

назначения основных социальных институтов гражданского общества, посредством чего обозначаются возможности формирования гражданского сознания молодежи.

В этой плоскости, отмечает автор, компетентностный подход в рамках системно-антропологической парадигмы ориентирован на совершенствование характеристик молодого специалиста через преобразование содержания образования в индивидуально-значимое.

Summary

The article is concerned with the tasks of modernizing educational activities; essential characteristics and purposes of the main social institutions; possibilities of forming young people civil consciousness. The author states that a competence-based approach within the framework of a systemic anthropological paradigm is directed at improving a young specialist qualities by way of making the education content an individually significant one.

УДК[316.613:159.922.2]:37

Е. Г. Михайлева

РОЛЬ ОБРАЗОВАНИЯ В СИСТЕМЕ КОНСТРУИРОВАНИЯ ЖИЗНЕННЫХ ШАНСОВ СОЦИАЛЬНЫХ СУБЪЕКТОВ

Ключевые слова: жизненные шансы, образование, неравенство, общество интеллекта.

Трансформационные изменения современных обществ приводят их в новое состояние, в котором происходит серьезная модификация структуры ключевых ресурсов, активно функционирующих в социуме. Следствием этого являются изменения функциональной нагруженности социальных институтов. Сегодня с уверенностью можно сказать, что постиндустриальное общество переходит в новую фазу своего развития – в общество

интеллекта, в котором ведущей является роль интеллекта как динамического компонента в противовес (а в нынешних условиях – в дополнение) знаниям как статичному компоненту сознания. Эти процессы обуславливаются и теми вызовами современности, с которыми столкнулись общества на рубеже столетий.

Особую актуальность в таких условиях приобретают вопросы жизненных стратегий социальных субъектов, которые напрямую связаны с социальными ресурсами, капиталами и конкретными возможностями их использования в условиях той или иной социальной системы, – жизненными шансами.

Изучению данного круга вопросов посвящены работы М. Вебера, Р. Дарендорфа, Э. Гидденса, Б. Барбера, К. Дэвиса, У. Мура, И. Селени, Д. Треймана и других, в которых осуществляется концептуализация понятия «жизненные шансы», проводятся попытки применения данной категории для анализа различных социальных практик, рассматривается соотношение категории «жизненные шансы» с другими категориями, используемыми для описания жизненных стратегий социальных субъектов и т. д. Тем не менее вопросы специфики воздействия трансформирующихся социальных институтов на процессы модификации жизненных шансов социальных субъектов не получили полного освещения. Поэтому целью данной статьи является попытка социологического осмысления роли образования в процессах конструирования жизненных шансов социальных субъектов.

Современные процессы, происходящие в современных обществах, отражают общую тенденцию, в соответствии с которой смена типа общества, кардинальные изменения в нем приводят к изменению позиций тех или иных типов ресурсов. Сегодня востребованность профессиональных, образовательно-квалификационных ресурсов значительно возрастает, а новое распределение ключевых ресурсов формирует новые сценарии развития современных обществ, в которых социальная дифференциация является следствием обладания и использования тех или иных

ресурсов. При этом не только наличие ресурсов определяет жизненные стратегии, но и их отсутствие, поскольку данный факт изначально предопределяет ограниченность выборов, доступных социальных практик социальных субъектов.

В этой связи исследователи выделяют три типа социальных позиций, определяемых доступом к ресурсам:

- слаборесурсные, связанные с ограниченным доступом ко всем видам ресурсов;
- среднересурсные, предполагающие различный доступ к разным типам ресурсов;
- сильноресурсные, аккумулирующие доступ к наиболее влиятельным ресурсам.

«Актеры, обладающие широким доступом к ресурсам, способны полноценно участвовать в обществе и производить в нем наиболее существенные изменения. И наоборот, те, кто занимает слаборесурсные позиции, оказываются ограниченными в своих жизненных шансах и перспективах их изменить, и на этом основании могут испытывать чувство социального отчуждения и формировать соответствующие социальные практики» [1, с. 67].

Дифференциация позиций индивидов в отношении доступа и возможностей использования ключевых ресурсов закрепляет в конечном итоге факт неравенства в современных обществах. Да и сама социальная стратификация является следствием этого существующего неравенства. Как отмечают западные ученые, «социальные различия тогда становятся социальной стратификацией, когда группы людей выстраиваются иерархически вдоль некоторой шкалы неравенств, которые могут выражаться в различии доходов, состояний, власти, престижа, возраста, этнической принадлежности или посредством какой-либо другой характеристики» [2, с. 322]. Это означает, что социальные неравенства выстраиваются вдоль всех ресурсов, а с изменением их значимости в обществе изменяется и система неравенств. Так, до XVII–XIX веков неравенства определялись различными видами социальной опеки – религиозной, сословной, родовой. Позднее они стали вытесняться неравенствами экономическими.

Начиная с середины XX века на арену общественной жизни выходят неравенства, связанные с информацией, знаниями, образованием, квалификацией. И именно эти ресурсы будут определять социальные расколы общества в XXI веке. Ведь уже сегодня существует так называемая информационная (или цифровая) пропасть между странами, которая имеет тенденцию к увеличению. Аналогичные процессы будут протекать и в отношении других ресурсов.

В реальности неравенства в отношении экономических, политических, квалификационных, информационных и других ресурсов существуют, и они выполняют множество функций в обществе, сказываются на его состоянии в целом. При этом «основные сферы проявления неравенства в современном обществе – имущественная, образовательная, политико-правовая...» [3, с. 32]. И это связано с тем, что данные типы ресурсов являются наиболее востребованными в нем.

Таким образом, успешность социальных субъектов в системе функционирования современных обществ напрямую связана с их местом в системе социальных неравенств, которое определяется не только наличием тех или иных ресурсов, но и значимостью данных ресурсов для самого общества. И здесь мы имеем дело с феноменом жизненных шансов.

Данное понятие представляет собой интегрированную модель, описывающую возможности реализации социального субъекта в конкретном социальном пространстве.

Традиционно понятие «шанс» определяется как «вероятная возможность осуществления чего-нибудь» [4, с. 875]. Общественные науки добавили свой оттенок к традиционному пониманию шанса, который несет в себе социальную сущность. Можно говорить, что понятие «шанс», наряду с вероятностью, возможностью, включает некоторую долю удачи, стечения обстоятельств, что и делает его в определенном смысле более привлекательным для большинства членов общества. Вероятно, именно введение данного понятия в общественный оборот стало шагом к иллюзорному равенству.

При анализе процессов общественного развития понятие «шансы» было конкретизировано и закрепилось в социологическом знании как понятие «жизненные шансы». Неопровержимым и общепризнанным остается то, что ввел это понятие в социологию Макс Вебер.

Жизненные шансы в его концепции тесным образом связаны с рыночной и классовой ситуациями, в которых социальные субъекты позиционируются в зависимости от востребованности своих профессиональных или иных капиталов. Жизненные шансы, по мнению М. Вебера, представляют собой вероятность получить большие или меньшие блага (высоко оплачиваемая и престижная работа, собственный дом, полноценное питание и престижная одежда, комфортная жизненная среда) благодаря приложению тех усилий, которые ценятся на рынке труда, на что имеется спрос [5, p. 928].

Категория «жизненные шансы» получила широкую разработку в работах Р. Дарендорфа, который постоянно делал акцент на индивидуальных жизненных шансах, что, по его мнению, предполагает две вещи. Во-первых, незыблемость человеческих прав (индивидуальных прав и гражданских прав), что является фундаментальным универсальным принципом повсюду в мире, но иногда требует защиты «у себя дома». Во-вторых, социальный порядок или социальная структура должны обеспечивать широкие возможности и чувство гражданства для всех, то есть через гражданство давать доступ к широкому выбору возможностей.

В своих работах Р. Дарендорф в широком историческом контексте анализирует жизненные шансы сквозь призму возможностей выбора и связей с социальным окружением, которое подтверждает достигнутое индивидом либо в большей или меньшей мере ограничивает реально, а не формально возможное. Возможности выбора (*options*) предполагают как право на выбор, так и наличие предложения. Например, индивид может иметь право учиться в университете, но необходимо также наличие достаточного количества мест для обучения или стипендий для выходцев из низших социальных классов. Вторым не менее

важным элементом индивидуальных жизненных шансов являются «привязки» (*ligatures*), то есть связи человека с разными значимыми для него группами или ценностями. В каждом обществе, по его мнению, складывается определенный баланс возможностей выбора и социальных связей, удерживающих человека в конкретной группе. В доиндустриальных аграрных обществах их членам было дано больше привязок, чем выборов. Индустриальные и постиндустриальные общества, наоборот, предлагают широкий выбор возможностей, существенно ослабив связь индивидов с социально-групповым окружением.

Интересно, что и в понимании М. Вебера, и в работах Р. Дарендорфа жизненные шансы представляют собой некоторый конгломерат данности и действия: жизненный успех в современном мире связан не только с наличием ресурсов, но и с готовностью их использовать, реализовывая активные стратегии в условиях вызовов современности. Именно этот вектор отражен и в тенденции активизации использования в современной науке термина «социальные акторы» наряду с термином «социальные субъекты»: «понятие «социальный субъект» акцентирует скорее рациональность сознания и поведения, способность действующего лица к сознательному выбору линии поведения, в то время как понятие «социальный актор» приобретает смысл лишь в совокупности с конкретным социальным действием ...» [6, с. 277]. С этим же, на наш взгляд, может быть связан успех или неуспех индивидов или социальных групп в их жизненных стратегиях в условиях формирования общества интеллекта.

Итак, категория «жизненные шансы» была воспринята в научном мире и завоевала в нем особое место. Так, Энтони Гидденс утверждает, что «жизненные шансы» или «жизненные ожидания» означают, в первую очередь, возможности простого выживания людей в разных формах и зонах общества. Вместе с тем понятие жизненных шансов подразумевает также весь спектр способностей и возможностей, которые имел в виду Вебер, вводя в обращение этот термин» [7, с. 359]. Он относит их к так называемым авторитативным ресурсам общества и в последнем

издании своего общеизвестного «Вступления к социологии» утверждает, что идея жизненных шансов крайне важна, поскольку подчеркивает, что класс оказывает важное влияние на то, что происходит в нашей жизни, однако не детерминирует жизнь полностью. Классовое деление влияет на наше местожительство, стиль жизни, которого мы придерживаемся, даже на выбор сексуальных и брачных партнеров. Однако оно не привязывает людей к определенным социальным позициям навечно, что предполагали предыдущие системы стратификации» [8, с. 26].

В конечном итоге жизненные шансы стали не только категорией, обладающей объяснительной силой при анализе неравенств и социальной структуры, но и обобщенным показателем существования стратификационных различий.

Однако во всех концепциях, анализирующих процесс формирования и развития жизненных шансов, незримо присутствуют и те детерминанты, которые способствуют реализации жизненных стратегий в зависимости от тех или иных жизненных шансов. На наш взгляд, такими детерминантами выступают социальные институты, выступающие производителями ресурсов.

Очевидно, что с изменением роли тех или иных ресурсов происходят одновременные изменения в роли социальных институтов, их позиционирования в социуме. В соответствии с этим, в ситуации усиления роли образовательно-квалификационных ресурсов происходит усиление роли образования как института, позволяющего социальным субъектам приумножить свой капитал и, соответственно, повысить жизненные шансы в формирующемся обществе интеллекта. Именно с образованием связываются сегодня максимальные возможности для развития человека на протяжении всей жизни.

Однако в условиях транзитивных обществ, к которым, без сомнения, относится Украина, ситуация позиционирования ключевых ресурсов и, соответственно, социальных институтов выглядит противоречивой, ведь для полноценной реализации потенциала системы образования квалификационно-образовательные ресурсы должны быть реально востребованы

обществом. Общее правило в данном отношении можно сформулировать следующим образом: «Чем выше ценность тех ресурсов, которыми обладают члены общества, тем больше у них шансов обменять их на свой успех и тем больше значимость тех социальных институтов, которые производят данные ресурсы».

Современные же исследования показывают, что в украинском обществе востребованность образовательных ресурсов возрастает, но доминирующие позиции по-прежнему занимают экономические ресурсы и ресурсы власти.

Анализ ситуации влияния образования на жизненные шансы социальных субъектов представляет интерес также с точки зрения того, что обладание теми или иными в разной степени востребованными ресурсами непосредственно определяет позиции социальных субъектов в системе стратификации. Ведь каждая социальная группа обладает определенным набором ресурсов, который помещает ее на определенную ступень в социальной иерархии. При этом изменения в значимости ресурсов, которыми она обладает, приводит к изменению ее позиции в данной системе.

Такая ситуация порождает различные адаптационные стратегии социальных групп, особенно востребованные в трансформационных обществах. В них комбинируются традиционно сильные ресурсные потенциалы групп и те, которые в данный момент времени являются наиболее востребованными в социуме. Так, например, интеллектуальная элита, обладая, прежде всего, интеллектуальными ресурсами, до недавнего времени была практически не востребована в украинском обществе. Обладая значительным потенциалом, она могла реализовать себя исключительно посредством включения в функционирование других сфер общества, предоставлявших большие возможности для жизненного успеха: политику, предпринимательство и т. д. При этом ей потребовались не ее «традиционные ресурсы», а те, которые ценились в социальной системе более высоко в данный момент времени.

Анализ современного общества со всей очевидностью показывает, что сегодня проблема жизненных шансов и влияния на

них социальных институтов, в том числе и образования, осложняется дисбалансом между различными сферами общественной жизни. Следствием такого положения является порой повышенное внимание к тем сферам, которые не являются базой развития общества интеллекта, и ущемление отдельных секторов общественного развития, уничтожение которых приведет к краху всего общества. Так, невнимание к сфере культуры, науки приводит к потере значительного интереса к ним со стороны членов социума, снижению их престижа, к понижению жизненных шансов людей, задействованных в функционировании данной сферы, и, как следствие, – к снижению общего потенциала украинского общества.

Тем не менее решение данного круга проблем видится в тесной связи с образованием. Ведь оно будет определять характер развития общества в будущем, оно имеет непосредственную возможность оказывать влияние на формирование ценностных ориентаций, представлений о необходимых для успеха средствах и усилиях, правилах поведения. Этот блок деятельности представляет собой наиболее приближенный к практическим тенденциям современного развития общества, и, по-видимому, именно он будет доминировать в ближайшем будущем.

В целом, необходимо учитывать, что жизненные шансы являются, с одной стороны следствием, а с другой – причиной социального неравенства, так как в них находят непосредственное отражение распределение различных типов ресурсов. В условиях происходящих изменений в системе социальных ресурсов общества и смещении акцентов в их значимости на образовательно-квалификационные возрастает роль института образования как детерминанты жизненных шансов социальных субъектов. Однако в условиях современного украинского общества влияние образовательных механизмов на жизненные шансы социальных субъектов имеет свои ограничения, которые определяются большей значимостью экономических ресурсов и ресурсов власти в нем. Тем не менее образование обладает некоторым набором универсальных механизмов, оказывающих

влияние на накопление общественных капиталов и возможности их реализации. Поэтому исследования в данном направлении видятся достаточно перспективными.

Список литературы

1. *Классовое общество. Теория и эмпирические реалии* / Под ред. С. Макеева. – К.: Ин-т социологии НАН Украины, 2003. – 258 с.
2. *Аберкромби Н.* Социологический словарь / Н. Аберкромби, С. Хилл, Б. С. Тернер / Пер. с англ. Под ред. С. А. Ерофеева. – Казань: Изд-во Казан. ун-та, 1997. – С. 322.
3. *Голенкова З. Х.* Процессы интеграции и дезинтеграции в социальной структуре российского общества / З. Х. Голенкова, Е. Д. Игитханян // Социол. исслед. – 1999. – № 9. – С. 22–33.
4. *Ожегов С. И.* Словарь русского языка / С. И. Ожегов. – 5-е изд. – М.: Гос. изд-во иностр. и нац. словарей, 1963. – 900 с.
5. *Weber M.* Economy and Society / M. Weber. N.Y.: Bedminster Press, 1968. – P. 928.
6. *Заславская Т. И.* Современное российское общество. Социальный механизм трансформации / Т. И. Заславская. – М.: Дело, 2004. – 400 с.
7. *Гидденс Э.* Устройство общества: Очерк теории структуризации / Э. Гидденс. – М.: Академ. проект, 2003. – 528 с.
8. *Оксамитная О.* Социальный класс как фактор дифференциации жизненных шансов / О. Оксамитная, С. Бродская // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2004. – №4. – С. 24–42.

Резюме

Стаття присвячена питанням зміни системи формування життєвих шансів соціальних суб'єктів за умов формування суспільства інтелекту та ролі освіти в цих процесах. Зауважується, що життєві шанси являють собою похідну від об'єктивних умов життєдіяльності соціальних суб'єктів, тих ресурсів, які є у наявності в соціумі, та капіталів, накопичених соціальними суб'єктами. Зазначається, що освіта здійснює безпосередній вплив на ці детермінанти життєвих шансів.

Summary

The article deals with the problem of changing the system of forming vital chances of social subjects under the conditions of the intellect society

and the part played by education in these processes. It is noted, that vital chances are determined by the objective conditions of social subjects activities, resources, available in the society, and capitals, saved up by social subjects. It is stressed, that education exercises a direct influence on these determinants of vital chances.

УДК 316.74:37.014.5(477)

Т. Г. Єрмакова

ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМ РЕГІОНАЛЬНОЇ ОСВІТНЬОЇ ПОЛІТИКИ

Ключові слова: освітня сфера, регіональна політика, освітня політика, регіональна освітня політика.

Регіональний розвиток і регіональна політика становлять на сьогодні одну з основних проблем суспільного життя. Актуальність проблеми полягає в тому, що майже у всіх країнах, незалежно від їх розмірів, економічного потенціалу, державного устрою і політичної системи спостерігаються територіальні диспропорції у соціально-економічному розвитку регіонів, виявляючись на всіх рівнях розвитку світового господарства – від локального до глобального. Вони негативно впливають на економіку, соціальний і політичний клімат як у всьому світі, так і в окремих державах. Ступінь соціальної диференціації регіонів позначається також на динаміці і структурі зайнятості, рівнях безробіття, доходах та реальному споживанні. В усіх країнах ЄС вважають неможливою реальну інтеграцію при існуючих тут регіональних соціально-економічних диспропорціях. Регіональний розвиток торкається усіх сфер цілісної суспільної практики, у тому числі – освіти. Усунення розриву в рівнях економічного та соціального розвитку на європейському та національному рівнях є важливою передумовою зміцнення соціально-економіч-

ної єдності та успішної взаємодії держав. Досягнення цих цілей потребує добре продуманої, детально розробленої регіональної політики, зокрема, в освітній сфері. Оскільки освіта є стратегічною сферою людського життя, що створює фундаментальні умови для розвитку особистості і суспільства, регіональна система освіти в сучасному суспільстві є специфічним механізмом розвитку регіону: через неї здійснюються якісне відтворення працівників будь-якої сфери та підтримка оптимального функціонування регіону як соціальної спільності, активізуються процеси соціалізації та формування особистості, яка відповідає вимогам часу та здатна на якісно новому рівні розвивати всі суспільні сфери регіону. Існуюча система освіти інерційна та відірвана від освітніх запитів регіону, вона потребує структурної перебудови, що забезпечить її адаптацію до мінливих реалій життя.

Таким чином, перед регіонами постає необхідність розробки власних моделей, проєктів і систем регіональної освіти. Формування виваженої та гнучкої освітньої політики є важливою передумовою для переорієнтації освіти з режиму функціонування на режим розвитку, надання регіонам прав та обов'язків вибору своєї освітньої стратегії, створення власної програми розвитку освіти згідно з регіональними економічними та соціокультурними умовами.

Процес забезпечення регіонів власними концепціями і програмами розвитку освіти з урахуванням сучасних вимог тільки набирає сили і має стихійний характер. З наукової точки зору відбувається накопичення емпіричного матеріалу, що потребує узагальнення. Розроблено регіональні програми, в яких виділено напрями і перспективи розвитку окремих ланок безперервної освіти або окремих аспектів змісту освіти і управлінської діяльності. Проте єдине розуміння регіональності поки що не склалося.

Наукові основи сучасної освітньої політики викладаються в публікаціях В. В. Гаврилюк, Б. С. Гершунського, В. С. Журавського, В. В. Кадакіна, В. С. Ледньова та інших авторів. Однак

проблема освітньої політики в регіоні розроблена недостатньо і потребує наукового усвідомлення.

Метою статті є аналіз змісту та особливостей регіональної освітньої політики як соціального чинника, що впливає на розвиток системи освіти регіону і забезпечує її ефективне функціонування.

Насамперед, необхідно розглянути категоріальний ряд, який забезпечить послідовний підхід до вивчення проблем регіональної освітньої політики. Базовим поняттям цього ряду, на наш погляд, є «**регіональна політика**», яка в науковій літературі визначається як «внутрішня політика держави, що спрямована на розвиток певних територій, які об'єднані економічними, політичними, етнічними, історичними, культурними тощо чинниками у більш сталі «однорідне» утворення; надання їм більшої політичної та економічної незалежності, самостійності у прийнятті рішень та відповідальності за них» [9, с.132]. Регіональна політика розглядається також як «система цілей та завдань, сукупність економічних та організаційно-правових механізмів, узгоджених дій органів державної влади і місцевого самоврядування щодо забезпечення умов для соціального відтворення населення регіону та його ефективного функціонування як складової системи держави» [3, с.156].

Об'єктом регіональної політики в країнах ринкової економіки вважають соціально-просторові нерівності, що виявляються: у рівні і умовах життя; у темпах економічного розвитку окремих регіонів; у наявності особливостей зайнятості та безробіття; у ступені зосередження наукового потенціалу та ін. Одночасно регіон являє собою і суб'єкт регіональної політики. Суб'єктивізація регіону, зростання ініціативи його населення, активність і відповідальність регіональної еліти виступають засобом, системою інструментів проведення даної політики. Отже, суб'єктами регіональної політики є і центральна влада, і регіони, що взаємодіють.

В Україні проблема регіоналізації має свою національну специфіку, яка зумовлена, по-перше, різними рівнями економічного

і соціального розвитку регіонів у минулому; по-друге, розривом між ними економічних та соціально-культурних зв'язків; по-третє, переважанням в їх діяльності не ендегенних, а екзогенних відносин, тобто спрямованих не в середину національної території, а назовні.

Українська етнічна територія складається з багатьох історико-географічних та етнографічних земель, які протягом багатьох століть входили до складу різних держав. Серед них: Запоріжжя, Слобідська Україна (Слобожанщина), Галичина, Поділля, Буковина, Волинь, Полісся, Підкарпатська Русь (Закарпаття), Таврія, Бессарабія, Кубань, Холмщина, Задунайщина, Брестщина, Наддніпрянщина, Покуття, Північне Причорномор'я. На процеси формування цих земель наклали відбиток глибинні відмінності в історичному розвитку, масштабах територій, природно-ресурсному потенціалі, етнокультурних та соціально-демографічних особливостях, рівні економічного розвитку. З вищенаведених етнічних земель не всі входять до складу сучасної Української держави, а їх вікова роз'єднаність зумовила відмінності у психології населення. Отже, державна регіональна політика має бути спрямована не тільки на підтримку центром регіонів, але й на врахування історичних, культурних та соціально-економічних особливостей і створення на цій основі умов для їх розвитку.

Регіональна політика Українського уряду, в якій у перше десятиліття незалежності була відсутня єдина методологічна платформа кардинальних перетворень в усіх сферах регіонального соціуму, поступово набуває законодавчого оформлення. У низці законів та методичних розробок останніх років сформульовано новий підхід до здійснення регіональної політики [10, 4, 5, 6, 7]. Згідно з Концепцією державної регіональної політики, затвердженою у травні 2001 р., основне завдання полягає у створенні умов для динамічного і врівноваженого соціально-економічного розвитку України та її регіонів, підвищення стандартів добробуту, законодавчо гарантованого дотримання єдиних або однакових соціальних стандартів, а також поглиблення

процесів ринкової трансформації на основі підвищення ефективності використання потенціалу регіонів.

Розбудова української держави на демократичних та гуманістичних засадах потребує надання пріоритетів в регіональній політиці людині та її інтересам, визначає спрямування її заходів на реалізацію всебічного розвитку людського потенціалу (освітнього, науково-технічного, культурного, соціального), що становить головний ресурс розвитку держави.

Стратегічний план розвитку регіону, визначення громадою власного майбутнього відповідним чином окреслюють орієнтири регіональної політики в освітній сфері.

Поняття *«освітня сфера»*, яке широко вживається в науковому аналізі, означає стан системності, організацію освітніх процесів, просторово-часовий взаємозв'язок зовнішніх та внутрішніх умов. Це поняття є близьким за змістом, але не тотожним з поняттям *«освітнє середовище»*. Освітнє середовище – це оточення суб'єкта освітньої діяльності, все, що стосується цієї діяльності як її предмет, засіб або умова. Освітня сфера являє собою результат певним чином упорядкованого середовища, взаємозв'язок умов, цілісність, предметну та функціональну спрямованість окремих чинників середовища. Перетворення освітнього середовища на освітню сферу є результатом дій суб'єкта щодо створення такої цілісності, упорядкування та функціонального включення чинників середовища в реалізацію поставлених цілей і задоволення освітніх потреб.

Реформування галузі освіти припускає започаткування та оптимізацію двох взаємодоповнюючих процесів. По-перше, це організація освіти як інфраструктури. Кооперація діяльності освітніх установ різного рангу дозволить досягти максимально високого ступеня задоволення освітніх потреб всіх зацікавлених соціальних партнерів (підприємств, державних та суспільних структур, різних верств населення). Інфраструктурна організація освіти сприятиме її мобільності, реальній затребуваності освіти іншими сферами, дійсно безперервній освіті особистості. По-друге, це процес утвердження дієвої позиції освіти в соціумі,

активізація ролі освіти як самостійного соціокультурного інституту, підвищення її взаємодії та впливу на розвиток інших сфер суспільства: економіки, політики, культури.

Саме перетворення галузі дозволить ефективно поєднати процеси функціонування, оновлення та розвитку освіти.

Аналіз освітньої політики потребує визначення цього поняття, оскільки його трактування не має загальноприйнятого тлумачення. У соціологічній літературі освітня політика інтерпретується як «сукупність доктринальних ідей та стратегічних цілей, що визначають функціонування і розвиток системи освіти в рамках існуючого законодавства» [2, с. 3], або «система дій щодо реалізації в суспільстві затвердженої органами державної влади і схваленої громадською думкою концепції освіти. В Україні на сьогодні такою концепцією є «Національна доктрина розвитку освіти», затверджена Указом Президента України від 17 квітня 2002 р.» [1, с. 11]. У цих визначеннях, на нашу думку, не враховується сутнісна якість політичного впливу: політика – це «організаційна і регулятивно-контрольна сфера суспільства» [8, с. 252], регулювання відносин в системі, побудова режиму взаємодії елементів в системі.

Освітня політика розглядається автором як система дій, націлених на регулювання та узгодження суспільних процесів, що впливають на розвиток та функціонування освіти. Ці процеси можуть відбуватися як у сфері освіти, так і за її межами. Освітня політика – це також власна політика сфери освіти відносно інших соціальних сфер і відносно самої себе. При цьому освіта (насамперед, самі учасники освітнього процесу) постає як суб'єкт соціальних змін. Вона здатна перетворювати соціальне середовище в соціокультурну сферу як простір розвитку людини. «Цілі державної освітньої політики зумовлюються цінностями, що визначають структуру концепції освіти, на яку орієнтується держава. Отже, в першу чергу це цілі державотворення, підвищення культурного рівня суспільства, розвитку політичної, правової, моральної культури населення України. Глобальна мета

освітньої політики в Україні – досягнення суспільного прогресу на основі розвитку освіти» [1, с. 17].

Державна освітня політика спрямована на створення сприятливих економічних та політичних умов, правових гарантій, за яких можливе розв'язання таких завдань: сприяння становленню та розвитку соціального інституту освіти як об'єкта соціальної політики, забезпечення умов для інноваційної самостійної діяльності освітніх установ в інтересах освіти і всього суспільства.

Освітня політика яскраво виявляє сутність тієї соціальної системи, в межах якої вона проводиться, ступінь її зрілості, етапу розвитку, на якому вона знаходиться. Особливо важливим є той факт, наскільки соціум забезпечує повноту і свободу розвитку людини, діалектику суспільних і особистісних інтересів. Суспільство в особі державних органів декларує цілі освітньої політики, накреслює конкретні орієнтири, гарантує свободу освітнього вибору та забезпечує можливості здійснення суспільно значущих форм розвитку освіти. З іншого боку, особистість здійснює вибір специфіки і конкретних форм реалізації власних освітніх інтересів. Ось чому вельми актуальним є взаємозв'язок державної освітньої політики з конкретною суспільно-політичною ситуацією в країні.

Регіональна освітня політика являє собою політико-управлінську діяльність у регіоні, спрямовану на побудову зв'язків сфери освіти з іншими сферами регіонального соціуму. Регіональна освітня політика становить комбінацію із двох складових. По-перше, це єдина скоординована державна політика, що регулюється на даній території. По-друге, це додатковий комплекс заходів регіональних органів управління. Формування освітньої політики являє собою оцінку ситуації, що склалася у сфері освіти з урахуванням соціально-економічного стану в країні та регіоні, визначення стратегічних цілей та засобів їх реалізації.

Розробка і здійснення регіональної освітньої політики зумовлені, по-перше, потребою у забезпеченні широкого доступу населення будь-якої територіальної частини України до якісної

освіти, по-друге, необхідністю в умовах ринкової економіки збалансованого розвитку виробничої та освітньої систем кожного регіону, по-третє, наявністю в країні значних регіональних відмінностей у природних, історико-географічних, економічних та соціальних умовах, з якими пов'язана система освіти.

Об'єктом регіональної освітньої політики виступає населення регіону в цілому, що є з усією своєю складною внутрішньою структурою і неоднозначністю способу життя різних соціальних груп особливою соціальною спільністю, пов'язаною не тільки спільними природнокліматичними, територіально-поселенськими та виробничо-економічними чинниками. Регіональній спільноті притаманні особливі соціально-психологічні, національно-етнічні та історичні риси, що відрізняють її від інших регіонів. Суб'єктів регіональної освітньої політики може бути декілька, але основними серед них є державні і територіальні органи управління. Суб'єкти регіонального простору виступають як носії і учасники проектних ідей, що формують суспільне регіональне замовлення на освіту.

Аналіз регіональної сфери освіти через суб'єктів регіонального простору дозволяє розглядати її як соціально-педагогічне товариство людей, об'єднаних єдиним простором життєдіяльності із притаманними йому особливостями, а також спільними освітніми цінностями. У такому розумінні освіта виступає як засіб розвитку регіону і стає пріоритетною сферою розвитку регіональної спільноти.

Регіональна освітня політика передбачає визначення пріоритетних напрямків та шляхів розвитку науки та освіти конкретного регіону, використання інтелектуального потенціалу учених вищої школи та створення умов для розвитку їх інноваційних здібностей.

На наш погляд, найбільш перспективними напрямками регіональної освітньої політики, що формується, є такі:

1. Оптимізація мережі освітніх закладів в регіоні, приведення її у відповідність як із сучасною соціально-економічною та демографічною ситуацією, так і з перспективами їх розвитку,

що очікуються. При цьому оптимізація мережі не повинна обмежуватися ні акціями щодо зменшення кількості навчальних установ, ні стратегічною настановою на збереження всього досягнутого. Відповідальні рішення в цій сфері діяльності населення регіону мають прийматися регіональними управлінськими структурами з урахуванням, з одного боку, потреб регіону (споживачів освітніх послуг), з другого – можливостей держави, експертних оцінок спеціалістів у межах, передбачених законом процедур ліцензування та атестації освітніх установ.

2. Розвиток інтеграційних механізмів у системі освіти, консолідація та взаємопроникнення регіональних освітніх структур (дошкільне виховання, середня загальна, середня спеціалізована освіта, середня професійна освіта, вища освіта, післядипломна освіта, система підвищення кваліфікації), високий ступінь їх взаємодії та єдності. Це створить передумови підвищення якості освіти та інтеграції науково-методичного потенціалу навчальних закладів.

3. Створення освітніх планів і програм, орієнтованих на збереження та нарощування інтелектуального потенціалу регіону, формування соціальних, професійних та особистісних якостей людини, що відповідають поточним та перспективним суспільним потребам.

4. Формування власної (регіональної) законодавчої бази, адаптованої до особливих умов регіону, що становлять його специфіку; підвищення правової культури всіх робітників, причетних до освітньої сфери в регіоні. Система законів та нормативних актів, що визначають функціонування та розвиток освітньої системи, має стати підґрунтям освітньої політики в регіоні. Регіональне законодавство у сфері освіти дозволить мінімізувати та компенсувати недоліки унітарного законодавчого регулювання.

5. Створення механізмів узгодження діяльності суб'єктів освітньої політики, визначення принципово іншого порядку прийняття рішень у сфері освіти, формування культури виконання договірних відносин. Демократизація управління освітою

на рівні регіону передбачає перерозподіл функцій між Міністерством освіти і науки та органами управління освітою в регіоні, а також навчальними закладами. Тільки за наявності достатніх владних повноважень регіональні та місцеві органи управління здатні перетворитися із простих функціонерів «від освіти» на зацікавлених суб'єктів формування системи освіти. Інтеграція в системі освіти можлива лише тоді, коли вона ґрунтується на принципах ієрархічної підлеглості та несуперечності загальнонаціональної та регіональної політики в освітній сфері, при збереженні самостійності її розвитку на регіональному рівні.

6. Розвиток єдиного інформаційного освітнього середовища як сукупності технічних, технологічних та юридичних умов, що забезпечують рівні і сприятливі можливості для доступу і здійснення обміну інформацією різних категорій споживачів. Це створить можливість інтенсивного інформаційного обміну на різних рівнях, дозволить прискорити процес отримання знань та застосування їх на практиці, сформуванню вміння раціонально використовувати інформацію.

Основні напрямки регіональної освітньої політики опосередковуються низкою соціально та особистісно значущих ціннісних орієнтирів. Такими ціннісними орієнтирами є:

- реалізація прав особистості у сфері освіти, можливість отримання освіти за вибором (право вибору освітньої установи, професії та спеціальності, право на збереження національної мови), сприяння розвитку недержавної освіти;

- індивідуально-особистісний підхід в освіті, що відповідає психологічним, інтелектуальним та іншим особливостям тих, хто навчається, а також особливостям регіонального соціуму (тобто забезпечення варіативних та різнорівневих освітніх послуг, що пропонуються;

- відповідальність суб'єктів системи освіти, що надають освітні послуги, за результат освітньої діяльності перед споживачем;

- соціальний захист випускника (студента) шляхом надання йому якісної освіти, яка забезпечує максимально ефективний розвиток особистості та адаптацію її в соціумі.

При формуванні регіональної освітньої політики місцевим структурам необхідно визначити, з одного боку, коло питань, що стосуються взаємодії установ освіти, розташованих у регіоні, з його економічними і соціальними підсистемами; з другого – розв’язувати проблеми, пов’язані з розвитком системи освіти як специфічної спільності людей, що є складовою соціально-професійної та соціально-демографічної структури населення регіону.

Список літератури

1. *Журавський В. С.* Вища освіта як фактор державотворення і культури в Україні / В. С. Журавський. – К.: Вид. Дім «Ін Юре», 2003. – 416 с.
2. *Кадакин В. В.* Формирование современной образовательной политики (национально-региональный аспект): Автореф. дис. ... канд. пед. наук / В. В. Кадакин. – М., 2002. – 23 с.
3. *Ковальов О.* Регіоналізація і регіональна політика в сучасних умовах / О. Ковальов // Соціально-економічні дослідження в перехідний період: Проблеми європейської інтеграції і транскордонної співпраці / НАН України. Ін-т регіон. дослідж. – Луцьк, 2001. – Вип. 29. – Т. 1–2.
4. *Концепція державної регіональної політики:* Затв. Указом Президента України від 25.05.2001 р. № 341/2001 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: URL. – www.president.gov.ua/officdocuments/82563326.html.
5. *Некоторые вопросы развития трансграничного сотрудничества и еврорегионов:* Постановление КМ Украины от 29.04.2002 г. № 587 // Лига: Закон [Электрон. ресурс]: Компьютер.-правовая система / Всеукр. сеть распространения правовой информ. – [Электрон. прогр.] – Версия 7.4. – К., 2005. – Загл. из рук. для пользователя. – Ежедн. обновление.
6. *О Концепции государственной региональной полики:* Указ Президента Украины от 25.05.2001 г. № 341/2001 // Лига: Закон [Электрон. ресурс]: Компьютер.-правовая система / Всеукр. сеть распространения правовой информ. – [Электрон. прогр.] – Версия 7.4. – К., 2005. – Загл. из рук. для пользователя. – Ежедн. обновление.
7. *О стимулировании развития регионов:* Закон Украины от 08.09.2005 г. № 2850–IV // Лига: Закон [Электрон. ресурс]: Компьютер.-

правовая система / Всеукр. сеть распространения правовой информ. – [Электрон. прогр.] – Версия 7.4. – К., 2005. – Загл. из рук. для пользователя. – Ежедн. обновление.

8. *Политология*. Энцикл. словарь. – М.: Изд-во Моск. коммерч. ун-та, 1993. – 431 с.

9. *Поліщук К.* Державна регіональна політика: європейський досвід / К. Поліщук // *Людина і політика*. – 2002. – № 1. – С. 132–142.

10. *Про місцеве* врядування в Україні: Закон України від 21.05.1997 р. № 280/97 ВР // *Голос України*. – 1997. – 12 черв. (№ 102). – С. 5–14.

Резюме

В статье рассматривается роль системы образования в развитии регионального социума, раскрываются необходимость и сущность региональной образовательной политики, ее особенности и основные направления в трансформирующемся обществе.

Summary

The part of the education system in a regional society development has been considered. The essence and urgency of a regional education system, its peculiarities and main trends in a society under transformation have been analyzed.

УДК 378.014.5:378.015.6

О. І. Сахненко

ДЕРЖАВНІ МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ СФЕРОЮ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ В УМОВАХ СИСТЕМНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Ключові слова: освіта, держава, фінансово-економічні механізми інвестування, бюджетне планування

Проблема підвищення ефективності використання і розподілу бюджетних асигнувань на освіту, пошуку інструментів

і механізмів її забезпечення не втрачає своєї актуальності. Необхідність її розв'язання визначається тією обставиною, що зростаючі потреби у здобутті якісної освіти стикаються з об'єктивно обмеженою можливістю держави виділяти кошти на ці цілі в зростаючих обсягах.

У нашій країні освіта фактично давно була виключена зі сфери пріоритетного фінансування і субсидувалася за залишковим принципом. Уже на початку 1980-х років реальна сума, що асигнується державним бюджетом на освіту у перерахунку на одну людину, була суттєво нижчою, ніж у розвинених західних країнах. Якщо ВНП скоротився у нас з 1970–80-х років по 1997 рік на 50%, то бюджетні витрати на освіту за той же період були знижені з 6–7% ВНП до 0,6%, тобто скорочені у 12 разів. При подальшому секвестуванні інвестицій у сферу освіти в наступні роки вони знизилися до 0,42% ВВП (тоді як в Малайзії, наприклад, витрати на освіту становлять 25% від ВНП, а у деяких інших країнах Південно-Східної Азії вони коливаються від 10 до 15%, що також немало) [5, с. 11]. У 1999/00 навчальному році держава виділила кошти на підготовку 55% майбутніх спеціалістів вищих навчальних закладів (далі ВНЗ) III–IV рівнів акредитації, решта навчалася за рахунок коштів фізичних та юридичних осіб (43%), коштів галузей (1,6%) та місцевих бюджетів (0,4%) [4, с. 54].

Для зміни існуючого становища необхідна раціоналізація бюджетного планування, що включає впорядкування державних зобов'язань, концентрацію фінансових ресурсів на розв'язанні пріоритетних завдань, встановлення розмірів бюджетних витрат в прямій залежності від кінцевих результатів діяльності кожної освітньої установи, а також забезпечення вигідності інвестування у сферу освіти. Проте нині відсутній реальний фінансово-економічний механізм для практичного втілення раціоналізації бюджетного планування. На наш погляд, відсутність такого механізму на законодавчо-правовому і нормативному рівні пов'язана не з відсутністю його моделі (варіанти в економічній науці є), а перш за все з незатребуваністю такого механізму

в умовах стратегії оновлення фінансової системи, що діє сьогодні в Україні.

Мета даної роботи – розглянути та проаналізувати державні фінансово-економічні механізми управління сферою освітніх послуг в ринкових умовах, надати рекомендації щодо ефективності їх застосування та запропонувати деякі нові економічні механізми в освіті стосовно України.

Чимало закордонних і вітчизняних економістів у наші дні розглядають інвестиції у сферу освіти як важливий вид капіталовкладень в одне з головних джерел примноження національного багатства. Завдяки теорії людського капіталу вдалося швидше подолати переконання, що витрати на освіту є споживчими витратами, визнати їх виробничу природу. Не менш важливими виявилися положення концепції про вигідність та раціональність внесення коштів та зусиль в освіту та професійну підготовку учнями та їх батьками (О. А. Грішнова, С. О. Дятлов). Вивчення окремих аспектів економіки освіти та ефективності витрат на різні види підготовки кадрів знайшло своє відображення у працях Б. Ременнікова та Л. Тульчинського. Деякі економісти (Є. Жильцов, В. Ягодкін, Г. Скоров, В. Марцинкевич та ін.) проаналізували основні шляхи визначення ефективності витрат на підготовку кваліфікованих кадрів. Низка фахівців зробили внесок у розвиток дослідження загальної ефективності витрат на освіту (В. Жамін, В. Комаров, Є. Вороніна та ін.). Проблему реформування ВНЗ всебічно розглянуто у роботах В. П. Андрущенко, В. І. Астахової, К. В. Астахової, В. С. Бакірова, М. В. Бірюкової, Л. Н. Герасіної, О. Л. Яременка, І. В. Тимошенкова, В. С. Журавського та ін.

Важливим чинником розвитку ринкових відносин у сфері освіти є зміна політики її фінансування. Останніми роками у державних органах управління освітою сформувалася стійка думка, що дефіцит бюджетних коштів можна певною мірою компенсувати їх більш оптимальним розподілом.

Існують різні канали і механізми розподілу державних коштів у систему освіти. Використовувані у практиці фінансування

освіти різноманітні методи і форми «передачі» державних асигнувань умовно можна класифікувати таким чином:

– фінансування здійснюється під витрати навчального закладу, у цьому випадку фінансові потоки із бюджетів безпосередньо надходять до установи освіти – виробникам освітніх послуг;

– посередником між бюджетом та навчальним закладом виступає сам учень – споживач послуг освіти, який «приносить» у навчальний заклад певну суму бюджетних асигнувань на освіту за допомогою подушного виділення бюджетних коштів;

– рух бюджетних фінансових потоків має опосередкований характер у разі надання учню різних форм державної фінансової підтримки;

– держава встановлює форми непрямой підтримки навчальних закладів та учнів через надання всіляких пільг.

Як у першому, так і у другому випадку рух бюджетних фінансових коштів зрештою сприяє надходженню певного обсягу асигнувань у розпорядження начального закладу. Але держава підтримує освітні установи не лише за допомогою прямого фінансування, але й у різних формах фінансової допомоги студентам, а також використовуючи методи регулювання та стимулювання діяльності навчальних закладів, зокрема через пільгову систему оподаткування. Зупинимось детальніше на механізмах розподілу державних ресурсів в освіті.

При фінансуванні під інституційну структуру (навчальний заклад) держава виділяє бюджетні асигнування відповідно до кошторису витрат, що є фінансовим планом, за яким встановлюють загальний розмір коштів, які виділяються навчальному закладу з бюджету відповідного рівня, і, як правило, має на увазі їх цільове використання за певними напрямками (при цьому можливі варіанти їх перерозподілу між різними статтями витрат). При розподілі обсягів бюджетних коштів на фінансове забезпечення навчального закладу, як правило, ґрунтуються на обсягах асигнувань, виділених у попередні роки, із додаванням коштів на додатковий набір студентів або інші нові витрати та

з урахуванням зміни цін та рівня заробітної платні в інших секторах економіки.

Такий підхід до фінансування освіти не створює в освітніх установах стимулів ефективного використання державних фінансових ресурсів, оскільки їх обсяги не пов'язані з якими-небудь якісними результативними критеріями та характеристиками діяльності навчального закладу, що мають на кожному рівні системи освіти своє специфічне вираження. На рівні професійної освіти, наприклад, таким критерієм може бути успішне освоєння студентами певних умінь, яке завершується присвоєнням кваліфікації та їх працевлаштуванням.

При витратному методі фінансування навчального закладу нічого не треба змінювати у своїй роботі, немає необхідності поліпшувати результати своєї діяльності, все одно витрати його забезпечаться повністю та пропорційно контингенту учнів (існує так само можливість за рахунок збільшення чисельності студентів пред'являти вимоги до збільшення обсягів бюджетних асигнувань). Тому принцип розподілу державних асигнувань на освіту за витратами навчального закладу не забезпечує отримання бажаного результату від вкладених в освіту коштів, тобто він недостатньо ефективний з погляду проведених економічних витрат.

Фінансування за результатами повинно, на думку І. В. Ішиної, яку ми підтримуємо, здійснюватися при збереженні масштабів або певному рівні бюджетних асигнувань навчальних закладів незалежно від результативних показників їх діяльності, з можливим додатковим виділенням коштів з бюджету при поліпшенні якості роботи навчальних закладів. Така схема виділення асигнувань навчальному закладу робить визначенішими і передбаченими умови їх фінансового забезпечення.

У світовій практиці є приклади використання подібного фінансово-економічного механізму в освіті. Наприклад, у Норвегії ключовою цифрою при складанні річного бюджету ВНЗ, який щорічно затверджується парламентом, є кількість студентів. При цьому ґрунтуються на розмірах бюджетного фінансування

попереднього року, адаптуючи обсяги фінансування до майбутніх нових витрат і змін цін та розмірів оплати праці у інших сферах економіки. Університети можуть вільно розподіляти кошти бюджету між різними статтями витрат. Разом з тим виділення ресурсів на основі отриманих результатів стає все більш важливим моментом у фінансуванні професійної освіти у Норвегії. Для стимулювання випуску кандидатів на здобуття вищих ступенів навчання університетам додатково до сформованого обсягу державного фінансування виділяється 8 тис. крон на кожного студента та 12 тис. крон на кожен студентку. На рівні докторантури компенсація становить 30 тис. крон на кожного кандидата [3, с. 15].

Підвищити ефективність витрат бюджетних коштів, що виділяються на розвиток освіти, покликаний метод фінансування під «суб'єкт», подушне фінансування, або фінансування освіти за певною формулою. У цьому випадку рух грошових коштів в освіту відбувається не безпосередньо, а через учня. Саме він або його батьки роблять вибір на користь тієї або іншої установи освіти, а держава від імені споживачів – студентів – оплачує послуги освітніх установ. Головним аргументом прихильників переходу до подушного фінансування освіти служить підвищення зацікавленості навчальних закладів у результатах своєї роботи, оскільки у погані навчальні заклади учні просто не підуть, попиту на надані освітні послуги з їх боку не буде, і в результаті ці навчальні заклади залишаться без державного фінансування. Ідея подушного фінансування, безумовно, має свої позитивні сторони, оскільки принцип «гроші прямують за учнем» створює умови вільної конкуренції (точніше – квазі-конкуренції) між виробниками освітніх послуг, наділяючи при цьому покупців освітніх послуг ринковою владою при збереженні безкоштовності (для останніх) навчання. Нині склалися різні підходи до розробки інструментів розподілу фінансових коштів держави при фінансуванні освіти під «суб'єкт». Це можуть бути ваучери, гранти, смарт-карти, індивідуальні освітні рахунки та ін.

Подушне фінансування, на думку його прихильників, забезпечить фінансову прозорість діяльності навчального закладу. Такий метод виділення коштів на освіту, зокрема вищу, є достатньо гнучким способом його бюджетного фінансування. Експеримент з відпрацюванням цього механізму проводився у низці суб'єктів Російської Федерації, зокрема, у Чуваській республіці, Ярославській та Самарській областях та ін.

Значний досвід щодо впровадження механізму подушного фінансування накопичено і у Новій Зеландії на рівні ВНЗ, де розподіл бюджетних коштів частково здійснюється на основі EFTS (так званому еквіваленті студентів денної форми навчання). Його обсяг коливається від 3996 до 26137 новозеландських марок, диференціюється за вісьмома групами і залежить від віку студента, статусу одержувача, типу вищої освітньої установи (для приватних навчальних закладів вартість нижча) та курсу навчання. Даний механізм розподілу державних фінансів у вищу освіту в Новій Зеландії має обмежений характер дії, через нього реалізується «державне замовлення» на освіту, але в основному фінансування у Новій Зеландії змішаного типу (державні та приватні кошти) [3, с. 17].

Крім цілковитого державного фінансового забезпечення витрат на навчання різних категорій учнів (як через інституційне фінансування, так і безпосередньо через учня), державна підтримка освіти може бути непрямою і частковою та реалізовуватися у вигляді фінансової допомоги студентам, так і їх сім'ям.

Можливість переходу на часткову державну підтримку фінансування професійної освіти визначається тією обставиною, що більшість населення у розвинених зарубіжних країнах належить до середнього класу і, маючи достатньо високий рівень доходів, може оплачувати, хоча б частково, послуги освіти. Саме необхідність відшкодування отриманих від держави фінансових коштів стимулює студентів до досягнення вищих результатів у навчанні.

Під державною фінансовою підтримкою студентів розуміються надані студентам і їх сім'ям фінансові субсидії, різні

стипендії і кредити, виплати сім'ям, податкові пільги. Наприклад, у Швеції фінансова допомога на освіту надається протягом 12 семестрів (6 років), однак можуть бути зроблені і винятки. У 2001 році розмір грантів і кредитів на навчальний рік становив 64760 шведських крон. Дві третини цієї суми – гарантовані державою 4%-ні банківські кредити, вони підлягають поверненню протягом 25 років або після досягнення 60 років. При визначенні розміру допомоги фінансове становище батьків не враховується. Для постійної державної підтримки студенти повинні встигати з усіх предметів. Як правило, студенти у віці після 45 років її отримати не можуть [2, с. 36]. Державна політика стосовно фінансової підтримки студентства є важливим напрямком діяльності будь-якого уряду, оскільки вона забезпечує підтримку соціальної справедливості, вирівнює можливість доступу до освіти для різних груп населення незалежно від рівня їх матеріального достатку, забезпечує відповідний освітній рівень населення та інтелектуальний потенціал нації.

Існуючий сьогодні в Україні кошторисний порядок бюджетного фінансування навчальних закладів багато в чому обмежує можливості та стимули підвищення якості послуг і ефективності їх надання. У нинішніх умовах назріла необхідність розробки і впровадження нових інструментів фінансування освіти, які мають формуватися у ході загальної бюджетної реформи. В основу фінансування системи освіти має бути покладений принцип «управління за результатами». Необхідно, щоб будь-яка програма розвитку освітньої діяльності, що фінансується за рахунок бюджетних коштів, містила чіткий перелік індикаторів результативності. Застосування індикативного управління результатами дозволить підвищити ефективність витрачання бюджетних коштів.

Складність системи, її багатофункціональний, багатоцільовий характер вимагають використання різних фінансових механізмів, їх оптимального поєднання. Це дозволить не лише підвищити ефективність витрат бюджетних коштів, що виділяються на розвиток освіти, але й залучити додаткові позабюджетні джерела, підвищити інвестиційну привабливість системи освіти.

Серед цих інструментів слід виділити нормативно-подушне фінансування, що дозволяє забезпечувати прозорість розподілу бюджетних коштів, прив'язувати обсяг фінансування безпосередньо до споживача освітньої послуги за принципом «гроші прямують за учнем». Проблеми переходу на нормативно-подушне фінансування багато в чому пов'язані з відсутністю необхідної законодавчої бази, прийнятих методик розрахунку нормативів за рівнями освіти, типами і видами освітніх установ. Упровадження на сьогодні даного механізму дозволить підвищити ефективність використання сукупних ресурсів освітніх установ і системи освіти в цілому.

Ще одним інструментом бюджетного фінансування має стати фінансування розвитку системи освіти на основі середньострокових програм. У межах зазначених програм повинно насамперед фінансуватися створення сучасних освітніх інфраструктур, серед яких можна виділити освітні комп'ютерні мережі, освітні бази даних та знань, електронні бібліотеки освітніх програм, навчальних та навчально-методичних матеріалів, системи оцінювання якості знань і системи атестації та акредитації освітніх програм, програмні комплекси забезпечення управління освітою. Фінансування освітніх установ на основі середньострокових програм повинно забезпечити також сприятливі умови для реалізації великих проектів розвитку навчально-наукової діяльності освітніх установ, їх соціально-культурної інфраструктури.

Важливим економічним механізмом є система кредитування громадян, для широкого поширення якої важливо визначити таку відсоткову ставку за кредитом, яка зробить її доступною навіть для сімей з невисоким достатком. Слід також передбачити термін кредитування, що дозволяє скоротити величину щомісячних виплат за кредитом (наприклад, 15 років). Це створило б для осіб, які закінчили освітню установу, умови, що дають можливість раціональніше планувати свій бюджет на тривалу перспективу. Упровадження цього вже далеко не нового економічного механізму вимагає розв'язання й інших організаційних питань,

таких, як розробка варіантів схем погашення кредиту, визначення можливості залучення програм довгострокового страхування як джерела накопичення коштів та ін. [1, с. 3].

Разом з безумовною важливістю подальшого вдосконалення механізмів, що підвищують ефективність витрачання бюджетних коштів у системі освіти, необхідно створювати механізми і стимули інвестування до неї приватних та корпоративних коштів.

Проте навіть у умовах штучно створеної обмеженості фінансових ресурсів у вітчизняній економіці вже сьогодні можна будувати механізм фінансування системи освіти, оснований за такими принципами:

- пріоритетність інвестування в інноваційну діяльність в освіті як найбільш відповідну характеру процесу накопичення і оновлення знань (це саме та ланка в освіті, яка сама може виступати у ролі джерела ресурсного забезпечення);
- фінансування освітньої діяльності паралельно з розвитком організаційно-управлінської культури сфери освіти;
- цілеспрямованість фінансових потоків: підтримка і стимулювання розвитку ціннісних пріоритетів освіти;
- гарантованість фінансових надходжень, що дозволяє прогнозувати і планувати фінансову ситуацію;
- раціоналізація структури інвестицій, вибір варіантів поєднання різних джерел фінансування;
- динамічність (можливість взаємодоповнення і вільного переливу інвестицій за напрямками освітньої діяльності);
- ефективність (порівняння обсягів ресурсного забезпечення і результатів освітньої діяльності).

Створення подібних механізмів і стимулів буде не лише сприяти поліпшенню загальної фінансово-економічної ситуації у системі освіти України, але й забезпечить умови для зростання її сприйнятливості до запитів суспільства і ринку праці, що, безумовно, позитивно вплине на якість освітнього процесу.

Список літератури

1. *Балыхин Г. А.* Новые экономические механизмы в образовании. Воспитание и духовное развитие студенчества / Г. А. Балыхин // Высш. образование сегодня. – 2005. – № 2. – С. 2–5.
2. *Дерябин Ю. С.* Шведская модель в действии: инновационный подход к подготовке кадров и научным исследованиям в вузах / Ю. С. Дерябин // Высш. образование сегодня. – 2004. – № 5. – С. 34–40.
3. *Ишина И. В.* Модели финансирования образования / И. В. Ишина // Экономика образования. – 2003. – № 4. – С. 7–23.
4. *Підгорний А.* Деякі методичні питання фінансування вищої освіти в Україні / А. Підгорний, Т. Корольова // Вища освіта України. – 2002. – № 2. – С. 54–57.
5. *Пузиков В.* Инвестиционный потенциал образования / В. Пузиков // Высш. образование в России. – 2001. – № 2. – С. 10–17.

Резюме

Статья посвящена государственным методам управления сферой образовательных услуг в условиях системной трансформации рыночной экономики. Рассматриваются некоторые особенности и современные тенденции развития высшего образования в разных странах. Анализируются существующие в мировой практике государственные финансово-экономические механизмы финансирования образования. Предоставляются рекомендации относительно их эффективности и предлагаются некоторые новые экономические механизмы в образовании применительно к Украине.

Summary

The article is devoted to the state methods of management of the educational services sphere in the conditions of the system market economics transformation. Some peculiarities and the modern tendencies of higher education development in different countries are considered. The state finance-economic mechanisms of the education financing that presented in the world practice are analyzed. The recommendations of their effective using are given and some new economic mechanisms in the education concerning Ukraine are proposed.

УДК 378.014.5(477)

*М. В. Бірюкова***ТЕХНОЛОГІЇ ДИНАМІЧНОГО БАЛАНСУ
ЯК ЗАСОБИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ**

Ключові слова: динамічний баланс, система вищої освіти, технології.

Останніми роками спостерігається стрімке і бурхливе зростання інтересу до міждисциплінарного напрямку, що одержав назву «синергетика». Друкуються солідні монографії, підручники, виходять сотні статей, проводяться національні та міжнародні конференції. Експансія синергетики охоплює не тільки різні галузі науки, але й проникає у сфери людської діяльності.

На відміну від традиційних наук синергетика вивчає загальні закономірності еволюції (розвитку в часі) систем будь-якої природи. Досягнення синергетики дозволяє по-новому подивитися на закономірне і випадкове в розвитку соціальних об'єктів, зрозуміти, що випадковість – не побічне, другорядне, а, навпаки, цілком стійка, характерна властивість, умова існування і розвитку системи. Нині корінним чином змінюється розуміння необхідного (закономірного, детермінованого) і випадкового в самих основах світоустрою. Виникає нове розуміння випадковості як самостійного чинника розвитку соціальних систем.

Після появи синергетики чіткіше в багатьох дослідженнях виявляється нелінійність, що є характерною відмінною рисою оновлюваної методології соціології, і стають більш продуктивними такі категорії, як «стійкість і нестійкість», «біфуркація», «аттрактор». Поява і використання при аналізі розвитку соціальних об'єктів і явищ категорій синергетики сприяє перетворенню соціології з переважно описової (констатуючої) науки в таку, що освоює умовний нахил і сценарний підхід. Це припускає оцінку дій соціальних процесів і явищ, по-перше, в їх

власних соціокультурних координатах, а по-друге – в контексті альтернативних сценаріїв.

У сучасній літературі методологічні аспекти синергетики, її роль при формуванні парадигми нелінійності реалізується в багатьох філософських працях, серед яких можна назвати як найбільш цікаві роботи І. К. Кудрявцева, Р. Є. Ровинського [1, 6]. У науковому світі все частіше з'являються публікації, які застосовують теорію синергетики в якості методології при вивченні тих або інших соціальних систем. Так, питання щодо становлення синергетичної моделі освіти висвітлено в наукових статтях М. Т. Громкової, П. В. Пономарьова, С. С. Шевельова [3–5]. Аналізують специфіку застосування синергетики при управлінні системою освіти в Україні І. Осадчий, Л. Ляшенко, А. Шевцов [5, 7, 8]. Але за наявності великої кількості робіт з методологічних аспектів розвитку синергетики і можливостей її використання при дослідженні системи освіти як в Україні, так і закордоном, питання розробки та впровадження конкретних синергетичних технологій управління структурою системи вищої освіти до сьогодні ще не мали місця. Цим питанням і присвячена стаття, в якій технології самоорганізації, а саме впровадження механізму динамічного балансу, розглядаються як засоби утримання стійкої нерівноваги.

У синергетиці розгляд процесів розвитку систем відбувається на проміжному, мезоскопічному рівні, і макроскопічні прояви процесів, що відбуваються на мікроскопічному рівні, виникають «самі собою», унаслідок самоорганізації, без керівної та направляючої «руки», діючої ззовні системи. Ця обставина має настільки істотне значення, що синергетику можна було б визначити як науку про самоорганізацію.

Виникнення процесів самоорганізації пов'язане з особливостями поведінки флуктуацій. Пояснюється це тим, що в системі, що самоорганізується, обов'язково виникають ті або інші нестійкості, в результаті яких відбувається посилення деяких обурень, у тому числі і внутрішніх флуктуацій. З погляду теорії самоорганізації у складних ієрархічних системах управляючі

рівні необхідні для фіксації зовнішніх обурюючих імпульсів, що виникають у макросистемі й паралельних системах, стиснення і опрацювання інформації про ці обурення, відбору внутрішніх імпульсів, які дозволяють системі адаптуватися до зовнішніх дій.

Відзначимо, що тут феномен адаптації трактується інакше, ніж у моделях функціональної соціології від Г. Спенсера до Е. Дюркгейма, Т. Парсона, Г. Нісбета та інших авторів: соціальна система пристосовується не стільки до умов середовища, що спонтанно змінюються, скільки до власних зростаючих можливостей і наслідків людської діяльності. Це одна із принципових відмінностей моделі, побудованої на концепції стійкої нерівноваги. У версії функціоналістів соціальні зміни вважаються наслідками зовнішніх обурень, що виводять систему з рівноваженого стану, і її більш-менш успішного прагнення повернутися до початкової рівноваги. Синергетика ж ставить акцент на іманентному характері суперечностей між суспільством і природою, тимчасова стабілізація відносин між якими забезпечується, перш за все, балансом параметрів культурного розвитку і систематично порушується активністю самого суспільства.

У моделі самоорганізації суспільство постає як нерівноважена система особливого типу, стійкість якої забезпечується штучним використанням зовнішніх (з природним середовищем) і внутрішніх відносин. Поява нових, незвичних імпульсів породжує в системі додаткові антиентропійні зв'язки. Під загрозою руйнування внутрішньої структури відбувається самоорганізація системи, що сприяє, зокрема, формуванню у неї нового ієрархічного рівня управління.

Поряд із теорією самоорганізації у синергетиці використовується теорія «динамічного балансу», що й дає можливість розвивати концепцію стійкої нерівноваги. Динамічний баланс відомий в науці як принцип функціонування складних систем. Особливість сучасного існування соціальних об'єктів, їх розвиток характеризується наявністю латентних структур, альтернативних елементів, нелінійного характеру функціонування, що висуває на перший план завдання оптимального управління, яке

може бути розв'язане на основі використання поняття динамічного балансу.

Тут слід зробити одне необхідне уточнення. Невизначеність, нестійкість і непередбачуваність – це не тимчасові, випадкові моменти в розвитку системи (суспільства, освіти і т. ін.), а її перманентний стан. При переході системи від одного ступеня до іншого невизначеність і непередбачуваність в її розвитку зростають. На невизначеність в розвитку соціальних систем в постіндустріальну, інформаційну епоху указує А. В. Толстих: «Нову ситуацію у світі, у тому числі і у світі освіти, становлять сьогодні два чинники: невизначеність і орієнтованість на майбутнє. Причому під невизначеністю розуміється зовсім не приватний соціологічний факт соціальної нестабільності пострадянського життєвого простору. Йдеться про принципову невизначеність (або, якщо завгодно) про невизначеності ключових параметрів соціогенного середовища... При цьому чинник невизначеності міцно прив'язаний до чинника орієнтації на майбутнє...».

Отже, які ознаки свідчать про характер соціальних систем, що самоорганізуються? По-перше, йдеться про самоорганізацію як різновид процесу організації, впорядкування, що сприяє виникненню певної якості зв'язків між явищами. По-друге, потрібні відносна автономність, самопідтримка і активність. Таким чином, можемо говорити про соціальні об'єкти, що самоорганізуються, якщо це:

- спонтанне формоутворення на основі ініціативної кооперації соціальних об'єктів;
- цілеспрямоване утворення автономних структурних одиниць, управління якими здійснюється самими їх учасниками без втручання представників влади.

Усе це повною мірою стосується системи освіти – складної за структурою, соціальної за природою, евристичної на сучасному рівні абстрактного узагальнення. При створенні прогнозів щодо розвитку системи освіти вона має розглядатися як відкрита система з негативним або позитивним зворотним зв'язком, що активно взаємодіє і розвивається в комплексі

з навколишнім середовищем. Точкою відліку при управлінні такою складною системою в кожній конкретній ситуації є стан динамічного балансу, характерною ознакою якого є численні флуктуації. При виведенні системи з цього стану вона намагається зберегти початкові умови за допомогою механізмів зворотного зв'язку. Проте відхилення можуть бути посилені і зсередини за допомогою позитивного зворотного зв'язку. У такі моменти система може бути переведена через стан нестійкості в нову структуру. Система зберігає свої первинні властивості, поки флуктуації не перевищать межеві допустимі норми, але система може перетворитися повністю або частково, перетворивши свою структуру. Ця модель, розроблена лауреатом Нобелівської премії І. Пригожиним для хімічних дисипативних структур, надалі іншими ученими з успіхом застосовувалася для опису біологічних і соціальних явищ. Ми вважаємо, що застосування принципу динамічного балансу до різновиду соціальних систем – вищої освіти – може показати шляхи такої трансформації системи в умовах нестійкого розвитку, коли можна обійтися без різкої стрибкоподібної її зміни.

Відзначимо й іншу властивість системи освіти – вона не повністю детермінована, тобто пошук кращої структури має спорадичний характер, часто здійснюється шляхом проб і помилок, хоча система і підпорядкована пошуку адаптаційної стійкості – знову зазначимо, тільки ситуативної.

І оскільки ще в ХХ столітті вища освіта перетворилася на джерело стратегічних ресурсів, визначальні людські та технологічні ресурси суспільства, у засіб накопичення людського капіталу і знань, то, природно, що підготовка людства до нового етапу свого розвитку можлива через безліч соціально-економічних чинників, але найвирішальнішою є система освіти. Адже в умовах радикальних змін, характерних для багатьох країн, інститут освіти дозволить і вже дозволяє здійснювати процес відтворення соціального досвіду, закріплювати нові орієнтири суспільного розвитку. Дана система є тим соціальним інститутом, через який можливі трансляція і втілення базових цінностей

і цілей розвитку суспільства. Саме система вищої освіти поряд з науковими дослідженнями – це ті галузі, розвиток яких зрештою сприяє зростанню продуктивності праці, прискоренню темпів економічного поступу країни. Адже даремно у «Порядку денному на XXI століття» [9, с. 64] було задекларовано три напрями, пов'язані із стратегією розвитку соціуму: переорієнтація освіти на розв'язання проблем стійкого розвитку; розширення інформованості населення; сприяння професійній підготовки. Метою вищої освіти має бути створення нового суспільства, що не знає насильства і експлуатації, члени якого високо і всебічно розвинені, повні ентузіазму, керуючись любов'ю до людства і мудрістю. Стійкий розвиток – це соціальна ідея і програма втілення в життя не якогось заданого зразка, а раціонально обраного майбутнього, рух в яке здійснюється за новою шкалою цінностей.

Входження людства в нове тисячоліття актуалізував інтерес учених до нововведень у сфері освіти, до системи вищої освіти, до принципів її реформування і оновлення, оскільки перехід від «споживчої» цивілізації (такої, де основною позицією розвитку економіки був принцип задоволення потреб, і відповідно збільшення різноманітних товарів) до «стійкої» (суть якої у збереженні стійкої рівноваги в будь-яких проявах взаємоіснування і взаємодії особи і суспільства, людини і природи тощо) вимагає перетворень не тільки у змісті освіти, але і в її структурі. Стійкий і довготривалий розвиток є не новомодним станом гармонії, а, швидше, процесом змін, в якому масштаби експлуатації ресурсів, напрям капіталовкладень, орієнтація технічного розвитку та інституційні зміни узгоджуються з нинішніми і майбутніми потребами. Стійкий розвиток – то такий розвиток, який задовольняє потреби сьогодення часу, але не ставить під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби.

Управління системою в цих умовах стає ключовою проблемою. Уміння досягти динамічного балансу в кожній конкретній ситуації означає можливість оптимально організувати управління з реформування системи вищої освіти і досягти поставлених цілей.

Отже, *принцип динамічного балансу в системі вищої освіти може бути сформульовано так:*

– між усіма структурними складовими системи вищої освіти, зокрема між альтернативними сторонами всіх його суб'єктів, має існувати динамічний баланс, що включає гармонійне поєднання логічно протилежних характеристик, які описують функціонування окремих складових системи вищої освіти;

– потенційну можливість системи вищої освіти змінити точку тимчасової рівноваги під дією умов, що змінилися;

– постійне прагнення системи вищої освіти знаходити оптимальний рівноважений стан і утримуватися в ньому за рахунок уведення в дію як уже відомих, так і новоутворених ресурсів і можливостей (нововведень або інновацій).

У світі накопичено багатий досвід управління вищою освітою як однією з найважливіших ланок у процесі реформації освітніх систем. У практиці управління освітніми системами знайшли своє застосування моделі управління освітою, що ґрунтуються на різних критеріях, серед яких посідають певне місце і технології утримання динамічного балансу. Але необхідні більш глибокі дослідження з цього питання з метою реалізації прогностичного управління системою вищої освіти з метою підвищення її якості та ефективності.

Список літератури

1. *Кудрявцев И. К.* Синергетика как парадигма нелинейности / И. К. Кудрявцев, С. А. Лебедев // *Вопр. философии.* – 2002. – № 12. – С. 55–63.

2. *Шевелева С. С.* К становлению синергетической модели образования / С. С. Шевелева // *Обществ. науки и современность.* – 1997. – № 1. – С. 125–133. – Библиогр.: 42 назв.

3. *Громкова М. Т.* Мирозренческая функция современного образования / М. Т. Громкова // *Magister.* – 2000. – № 6. – С. 38–50.

4. *Пономарев П. В.* Основы методики изучения синергетики в школе / П. В. Пономарев // *Школа.* – 2001. – № 1. – С. 27–31.

5. *Осадчий И.* Синергетика в управлінні освітою: основи теорії БМ-систем / И. Осадчий // *Завуч.* – 2001. – Черв. (№ 17/18). – С. 3–7.

6. *Ровинский Р. Е.* Самоорганизация как фактор направленного развития / Р. Е. Ровинский // Вопр. философии. – 2002. – № 5. – С. 67–77.
7. *Ляшенко Л.* Синергетика, філософія освіти і педагогіка / Л. Ляшенко, А. Євтодук // Новий колегіум. – 2001. – № 5/6. – С. 3–7.
8. *Шевцов А.* Моделюємо педагогічний процес: Системно-синергетичний підхід / А. Шевцов // Освіта. – 2003. – 2–9 квіт. (№ 16). – С. 8.
9. *Ильинский И. М.* Образовательная революция / И. М. Ильинский. – М.: Изд-во Моск. гуманитар.-соц. акад., 2002. – 592 с.

Резюме

В статье рассматриваются особенности синергетики как методологии управления процессами самоорганизации в системе высшего образования. Уделено внимание анализу понятия устойчивого неравновесия. Особое место занимает рассмотрение использования технологий динамического баланса в ходе осуществления управления системой высшего образования.

Summary

In the article the synergetic theory are examined as the itself methodology of organizing in the system of higher education. Concept of steady anti-equilibrium was analyzed. The special place is spared to consideration of the use of technologies of dynamic balance during realization of management by the system of higher education.

УДК [378.014:336.02] (477)

Е. Е. Масалитина

ПУТИ ВОЗДЕЙСТВИЯ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА НА РАЗВИТИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Ключевые слова: финансирование высшего образования, экономическая политика государства.

Высшее образование представляет собой сложный социальный и экономический феномен. Для личности высшее образование является комплексом познавательных, профессиональных и коммуникативных характеристик. Общественное значение образования состоит в принятии его как производительной силы, средства устойчивого развития, фактора социальной стабильности, экономического благосостояния государства, его конкурентоспособности, национальной безопасности. Специфичность сферы образования как особого вида социально-экономической деятельности состоит в неразрывной значимости приоритета знаний как для личности, так и для общества в целом.

Несмотря на весомую социальную компоненту и экономические особенности сферы образования, которая, по высказыванию П. Друкера, «не подходит под стандартные экономические модели», развитие образовательной деятельности значительно коррелирует с экономической ситуацией в стране. Цикличность развития экономики влияет на цикличность развития системы высшего образования. В 1990-е годы финансовый кризис подтолкнул большинство развитых стран к очередной рецессии. Последствием рецессии в сфере образования США стало замедление темпов роста государственной поддержки учебных заведений [12]. В Украине ситуация усугублялась особенностями затяжного экономического кризиса, состоянием неопределенности, отсутствием перспективной стратегии развития.

Сегодняшняя задача Украины состоит в максимально эффективном использовании ресурсов, в том числе образования, как сферы, отдача от которой имеет интегральные социальные, политические и экономические эффекты. Максимальная отдача возможна при адекватном восприятии образования как сферы деятельности, имеющей специфический инструментарий успешного функционирования в рамках рыночных отношений. Важнейшим условием эффективной организации экономических отношений, основанных на рыночных принципах хозяйствования, является наличие оптимального регулирования государством экономических процессов. Среди способов подобного

влияния главенствующая роль принадлежит денежно-кредитной политике – одной из ключевых элементов экономической политики государства, определяющей приоритеты и стратегические цели экономического развития.

Потребность в обосновании механизмов управления сферой образования в условиях становления рыночных отношений послужила основой исследований менеджмента образования. После качественно новых исследований содержания экономики образования и методологических основ обеспечения развития высшего образования, которые имели место в течение последнего десятилетия, представляется необходимым выяснить, в какой среде должна развиваться отрасль, чтобы максимально эффективно задействовать выработанные механизмы управления. После оперативного реагирования на меняющуюся конъюнктуру рынка, приспособления к обновленному экономическому пространству и становления рынка образовательных услуг пришло время планирования стратегического развития отрасли в целом.

Проблеме реформирования системы высшего образования, приведения его к международным стандартам; процессам совершенствования финансового обеспечения, адаптации к новым рыночным условиям, формированию рынка образовательных услуг высших учебных заведений в Украине посвящаются работы Т. М. Боголиб, И. С. Каленюк, В. И. Грушко, Н. И. Малик.

Неоднократно в научной литературе исследовалось влияние на экономическое развитие государства образования как такового [6] и образования как составляющей человеческого капитала [10; 7]. В статье анализируется развитие образования как следствие стабильности национальной денежной единицы, сбалансированности экономики. Целью данного исследования является прогнозирование финансирования высшего образования, учитывая влияние денежно-кредитной политики государства и макроэкономической ситуации в Украине.

Образование как процесс передачи знаний, в отличие от отдельных фундаментальных исследований, не может быть

объектом для иностранных инвестиций. Однако образование, являясь составляющей при оценке конкурентоспособности страны, влияет на создание имиджа перспективной страны с четкой стратегией конкурентоспособности, делающей прямые иностранные инвестиции более привлекательными. На сегодняшний день при наличии высоких качественных показателей, определяющих образовательную деятельность в Украине, практические возможности «капитализации» этих преимуществ отсутствуют.¹ Это делает конкурентные преимущества Украины с позиции мира слишком шаткими. Концепция конкурентоспособности предполагает приоритет финансового обеспечения образовательной деятельности. Поскольку иностранный инвестор не заинтересован в укреплении конкурентных позиций Украины, государству необходимо самостоятельно изыскать средства для вложений в сферу образования.

В 2004/05 учебном году оказывали образовательные услуги 347 высших учебных заведений III–IV уровня аккредитации [3]. За последнее десятилетие количество высших учебных заведений негосударственной формы собственности увеличилось с 2 до 93 [8, с. 64]. Изменилась структура источников финансирования государственных учреждений образования. В 2003 году за счет общего фонда государственного бюджета профинансировано лишь 45,6% (1655,6 млн грн) от суммы затрат по их содержанию, тогда как оставшиеся 54,4% (1977,3 млн грн) учреждения обеспечили за счет собственных поступлений. Приведенные данные подтверждают стабильный спрос на образовательные услуги. При этом емкость рынка образовательных услуг, которая приходится на внутреннего инвестора, состоит из числа частных вузов и вузов государственной и коммунальной форм собственности в доле, не превышающей

¹ В соответствии с докладом ООН о развитии человечества, в 2004 году среди 177 стран Украина занимала 26 место по количеству ученых и инженеров, а по индексу развития человеческого потенциала – 70 место [13]. Согласно расчетам ООН, в 2005 году показатель индекса человеческого потенциала Украины отнес страну уже на 78 место [14].

49% (в соответствии со ст. 23 Закона Украины «О высшем образовании») [1].

Объективной необходимостью становится выработка такой экономической политики, которая бы обеспечила платежеспособность внутреннего инвестора, создала бы условия аккумуляции денежных средств в тех объемах, которые не только удовлетворяют первоочередным потребностям личности, но и достаточны для обеспечения достойного будущего. Это возможно в условиях стабильности национальной денежной единицы, то есть в случае реализации основной функции НБУ как основного субъекта денежно-кредитной политики.

Источниками финансирования национальных инвестиций являются собственные средства и заемный капитал. Для обеспечения надежности и безопасности своих сбережений хозяйствующие субъекты прибегают к услугам банковской системы. На сегодняшний день среди всех инструментов с фиксированной доходностью безальтернативным инструментом сбережения, ввиду простоты анализа будущего дохода, остается банковский депозит. За период с 1999 по 2003 год ежегодный темп прироста обязательств отечественных банков за средства, привлеченные на счета объектов хозяйствования и физических лиц, не опускался ниже 37% [4, с. 117]. Привлекательность банковских депозитов объясняется следующими факторами:

- социоориентированная политика последних лет, направленная на повышение жизненных стандартов, значительно увеличившая размер пенсий, зарплат, социальной помощи;
- доверие к банковской системе и депозитам в частности, в том числе за счет системы гарантирования вкладов;
- принятие населением банковского депозита (вклада) как основного способа инвестирования свободных средств еще со времен Советского Союза;
- недостаточный уровень экономической культуры, делающий акции, облигации, инвестиционные сертификаты, фьючерсы, опционы и другие финансовые инструменты менее востребованными;

– активность рекламных кампаний банков, вызванная потребностью в ресурсной базе и обостряющейся конкуренцией.

При этом основным фактором, ограничивающим рост банковских депозитов, остается инфляция, которая значительно сокращает экономическую эффективность вкладов². Причиной, снижающей выгоды от депозита, является слишком большой временной лаг между реакцией банков на рыночную конъюнктуру, ведущую к росту инфляции, и динамикой депозитных ставок. Как правило, пусть и небольшой рост инфляции в сочетании с инфляционными ожиданиями – психологической реакцией субъектов внутреннего рынка, имеющих «опыт» экономического становления независимости Украины, приводит к дефициту ресурсной базы банков, вызванного увеличением потребления. Ставки на депозитном рынке для потенциальных клиентов растут, а ставки по действующим срочным депозитам остаются неизменными, делая вклады менее доходными. Зачастую решить проблему роста инфляции в краткосрочном периоде инструментами исключительно денежно-кредитной политики невозможно. Причины инфляции, в большей степени, являются следствием политической компоненты развития экономики.

Использование ссудных средств предполагает распространение образовательного кредитования. На сегодняшний день в Украине внедрение механизмов кредитования – образовательное кредитование, несмотря на видимую перспективность, находится в зачаточном состоянии. В условиях нестабильной экономики внедрение механизмов кредитования образования сталкивается с серьезными проблемами. Образовательные кредиты относятся к долгосрочным (по срокам пользования), заложенным (по характеру обеспечения), погашенным в рассрочку (по методам погашения), рискованным (по степени риска).

Первым шагом в становлении образовательного кредитования в Украине стал «Порядок предоставления молодым гражданам

² Уровень потребительских цен за период с 2002 по 2004 г. увеличился с 99,4% до 112,3% соответственно [9].

льготных долгосрочных кредитов для получения образования в высших учебных заведениях по разным формам обучения независимо от форм собственности», утвержденный постановлением Кабинета Министров Украины от 27.05.2000 г. № 844 [2]. Государством была предпринята попытка обеспечения равного доступа к образованию. Однако законодательное определение основ образовательного кредитования и дальнейшая разработка порядка предоставления льготных кредитов не решают экономических ограничителей этого вида кредита. Платность образовательного кредита характеризуется высокими процентными ставками и дополнительными платежами (по страховым, нотариальным услугам, услугам по оценке залогового имущества). Причиной дороговизны является высокий риск непогашения кредита. Кроме того, залогом успешного развития долгосрочного кредитования является соответствующее по объемам развитие долгосрочных депозитов. Это возможно лишь при обеспечении стабильности, постоянстве экономического роста, низкой инфляции, которые стимулируют к сбережению. Итогом является необходимость решения основной проблемы денежно-кредитной политики. При этом стабильность национальной денежной единицы необходимо рассматривать как следствие сбалансированной экономики, а не как самоцель, влекущую диспропорции и экономику «на выживание».

Какой должна быть денежно-кредитная политика сегодняшнего дня? После начального десятилетнего процесса становления экономики был необходим импульс, который бы дал возможность удешевить кредиты, увеличить денежную массу, при этом не повышая цены. С 2000 г. в экономике начала формироваться принципиально иная – инвестиционная модель роста. Высокие темпы экономического роста, постоянный прирост инвестиций, однозначные числа измерения инфляции, стабильный обменный курс, сохранение конкурентоспособности экспорта. В результате положительное сальдо товарного баланса привело к накоплению валютных резервов, что, в свою очередь, способствовало монетизации экономики. Первым предупредительным сигналом недо-

оценки факторов экономической динамики стало заявление главы Совета НБУ А. С. Гальчинского на Международной научно-практической конференции «Монетарная политика в условиях экономического роста» в мае 2004 г., в котором говорилось о признаках перегрева экономики [11]. В июне 2004 г. директор департамента валютного регулирования НБУ С. А. Яременко внес свои замечания относительно слов А. С. Гальчинского [5]. По его мнению, классического перегрева экономики, то есть чрезмерного финансирования экономического роста, не было. С. А. Яременко отмечает перегрев не экономики, а внешнего спроса. Внешняя конъюнктура позволяет загрузить существующие мощности экспортноориентируемых отраслей, при этом не создавая новых рабочих мест в этих секторах. Кардинальные изменения в структуре экономики и воздействия внешнего фактора, в частности рост цен на нефть, являются причинами кризиса.

Макроэкономические показатели 2004 г. ухудшились, тенденции продолжают и в 2005 году. Экономика демонстрирует симптомы стагфляции: цены нагреваются – рост охлаждается. Дают о себе знать импульсы монетарной экспансии третьего квартала 2004 г.; возврат избытка у населения валюты в первом квартале 2005 г.; инфляционные ожидания, вызванные увеличением расходов на социальные выплаты; замедление инвестирования. Зарождается основа для макроэкономической дестабилизации. Инфляция первого квартала 2005 года составила 4,4%. Показатель роста экономики за первый квартал 2005 г. сократился с 12,3% до 5,4% прошлого года.

На сегодняшний день для выхода из кризиса задействовано большинство рыночных инструментов. В апреле 2005 года ревальвирована гривня для сокращения инфляции и сбалансированности структуры экономики; с 1 сентября 2005 г. ужесточен норматив обязательного резервирования для ограничения денежной ликвидности; значительно либерализован валютный рынок, дающий возможность коммерческим банкам покупать и продавать иностранную валюту в один день, появилась возможность осуществлять форвардные сделки с иностранной и на-

циональной валютой. Однако выбирая направление курсовой политики в виде девальвации и ревальвации, следует помнить о двоякости их использования. Изменение обменного курса национальной валюты представляет собой выгоду или для экспортера, или для импортера. Страна в целом выиграет только при устойчивой гривне, которая обеспечивает ценовую стабильность внутри страны. Стабильный валютный курс – это надежная основа стабильности национальной валюты, инструмент соблюдения равновесия между импортом, экспортом и внутренним производством, возможность долгосрочного планирования. Сильная гривня – это важная предпосылка укрепления инвестиционного потенциала, привлечения в национальную экономику инвестиций, в том числе внутренних, ведь отсутствие колебаний курса сделает спекулятивные валютные операции менее прибыльными. Стабильность номинального обменного курса оказывает и психологическое влияние на субъектов экономической деятельности, вселяя уверенность держать активы в гривне, таким образом способствуя дедолларизации экономики.

Парадигма развития образовательной деятельности, декларируемая международными документами, которые определяют трансформацию образования в XXI веке, и отечественным обществом, предполагает стратегию развития «на опережение». Принятая стратегия нуждается как в отлаженной системе управления образованием, так и в создании условий, необходимых для адекватного финансового обеспечения образовательной деятельности и стабильности экономического развития. При этом стабилизационная политика в Украине должна подразумевать не столько использование монетарных инструментов, сколько общеэкономических, суть которых должна сводиться к структурной перестройке экономики.

Список литературы

1. *Про вищу освіту*: Закон України від 17 січня 2002 року № 2984-III [Електрон. ресурс] // Мін-во освіти і науки України. – Режим доступу: http://www.mon.gov.ua/laws/ZU_2984.doc.

2. *Про затвердження порядку надання молодим громадянам пільгових довгострокових кредитів для здобуття освіти у вищих навчальних закладах за різними формами навчання незалежно від форм власності: Постанова Кабінету Міністрів України від 27.05.2000 р. № 844 [Електрон. ресурс] // Уряд. портал. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/z1/portal/show>.*

3. *Вищі навчальні заклади [Електрон. ресурс] // Держ. комітет статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/osv_rik/osv_u/vuz_u.html.*

4. *Зобов'язання банків за коштами, залученими на рахунки суб'єктів господарювання та фізичних осіб [Електрон. ресурс] // Бюл. Нац. банку України. – 2004.– № 1.– Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.*

5. *Лямец С. Стабильный курс как приоритет [Электрон. ресурс] / С. Лямец // Киев. ведомости. – 2004.– 22 июня.– Режим доступа: <http://www.kv.com.ua>.*

6. *Миронов Б. Н. Экономический рост и образование в России и СССР в XIX–XX веках / Б. Н. Миронов // Отечество. история.– 1994.– № 4/5.– С. 111–125.*

7. *Нестеров Л. Национальное богатство и человеческий капитал / Л. Нестеров, Г. Аширова // Вопр. экономики. – 2003. – № 2. – С. 103–110.*

8. *Освіта України. Інформаційно-аналітичний огляд / Під заг. ред. В. Г. Кременя. – К.: Нічлава, 2001.– 224 с.*

9. *Основні показники економічного і соціального стану України 2001–2005 роки [Електрон. ресурс] // Нац. банк України. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/Macro/index.htm>.*

10. *Щетинин В. П. Человеческий капитал и неоднозначность его трактовки / В. П. Щетинин // Мировая экономика и междунар. отношения. – 2001. – № 12. – С. 42–49.*

11. *Економіка України демонструє ознаки перегрева [Електрон. ресурс] // Банк. і фінанс. інформ. – 2004. – 28 мая. – Режим доступу: <http://bin.com.ua>*

12. *Breneman D. W. For Colleges, This is Not Just Recession / D. W. Breneman // [Електрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://chronicle.com/weekly/v48/i40/40a01001.htm>.*

13. *Human Development Report 2004 [Електрон. ресурс]. – Режим доступа: http://hdr.undp.org/reports/global/2004/hdr04_HDI.pdf.*

14. *Human Development Report 2005 [Електрон. ресурс]. – Режим доступа: http://hdr.undp.org/reports/global/2005/HDR05_complete.pdf.*

Резюме

У статті аналізується розвиток освіти як наслідок стабільності національної грошової одиниці й збалансованості економіки. Автор звертає увагу на необхідність стратегічного планування освітянської діяльності, вивчення економічних умов, що дозволяють інтенсивно використовувати переваги від освіти, зміцнюючи конкурентоздатність України. Наголошується на необхідність переходу від політики, що оснований на пристосуванні до економічної кон'юнктури, до стабілізаційної політики з використанням монетарних і загальноекономічних інструментів.

Summary

The development of education as a consequence of the national monetary unit stability and balanced economy is analyzed in the article. Attention is focused on the necessity of educational activity strategic planning, analysis of economic conditions that will make it possible to intensively use the advantages of education for the consolidation of competitive capacity of Ukraine. The necessity of transition from the policy, founded on adaptation to the market condition to the stabilizing policy with the usage of monetary and economic instruments is substantiated in the article.

УДК 330.837

*И. В. Тимошенко***ТРАНСАКЦИОННЫЕ И ТРАНСФОРМАЦИОННЫЕ
ИЗДЕРЖКИ В СИСТЕМЕ ОБРАЗОВАНИЯ**

Ключевые слова: новая институциональная экономика, трансакционные издержки образования, трансформационные издержки образования, экономика образования.

Для любой системы образования проблема издержек всегда являлась и является одной из наиболее острых и болезненных, так как во многих случаях именно высокий уровень издержек определяет недоступность образования – так было в XIII веке,

так обстоит дело и в XXI¹. Очевидная значимость исследования этой проблемы к настоящему времени, однако, не получила адекватного отражения в экономической науке. Точнее рассматривалась и продолжает рассматриваться преимущественно в русле неоклассической традиции (например, концепция производственной функции образования), которая при всей ее значимости предлагает весьма абстрактные, далекие от реальной практики модели, оказывающиеся не в состоянии вместить в себя, и, соответственно, объяснить те реальные проблемы и феномены, которые связаны с формированием и динамикой издержек образования. Почему рост инвестиций в образование не дает ожидаемых результатов в повышении его качества [9]? Как объяснить отсутствие статистически значимой связи между

¹ История конфликтов в системе образования, в связи с ростом издержек, – особая тема для специальных исследований. Здесь же в качестве иллюстрации хронической остроты этой проблемы приведем всего два примера, разнесенные во времени почти на 8 столетий. В 1229–1230 гг. Парижский университет был вынужден сменить место своей дислокации и переехать в Анжер по единственной причине – спекулятивному росту цен на жилье для студентов (конфликт, получивший в истории наименование «великая распря»). И только личное вмешательство Папы Римского Григория положило конец беспорядкам и позволило вернуть университет в Париж [8, с. 242–243]. 2005 г., г. Калуга, Россия. Отец первоклассника собирался убить директора школы, но по счастливой случайности только сжег его машину. Причина – отсутствие в семье средств на выплату тех «добровольных» взносов на «школьные нужды», без которых директор запретил ребенку посещать занятия [3]. Таким образом, сказанные почти 100 лет тому назад, слова Питирима Сорокина звучат по-прежнему актуально: «Недостаток материальных средств – вот то, что до сих пор служит главным препятствием на пути народных масс в их стремлении к образованию. Приходится удивляться тому, что все же из народа находились тысячи лиц, которые, голодая и нуждаясь во всем, сплошь и рядом надрывая свои силы и тратя их на кусок хлеба, находили возможным поступать, учиться и кончать высшую школу» [7, с. 86].

численностью учеников в классе и результатами их успеваемости [14]? Чем объяснить повсеместное распространение креденциализма (подмена содержания образования его символами – дипломами, сертификатами и т. п.) [10]? На эти и многие другие вопросы практики неоклассическая экономическая теория ответить оказывается не в состоянии. В свою очередь, неопределенность в трактовке важнейших проблем образования волюно или неволюно определяет шаткость того «теоретического фундамента», на котором зиждется современная образовательная практика государства, точнее – его принципиальные просчеты в области образовательной стратегии и регуляторной политики в системе образования. Анализируя активность государства в этой области, создается впечатление, что главное сегодня – это отнюдь не выработка эффективных и социально оправданных механизмов распределения издержек и эффектов образования между его основными акторами (государство, учащиеся и их родители, работодатели), а установление «правильной» пропорции между якобы бесплатным («бюджетным») и платным образованием и разработка регламента изменения платы в течение всего срока обучения [4]. Естественно, что с этим вряд ли можно согласиться.

Учитывая недостаточную разработанность проблемы издержек в системе образования, а также исходя из ее практической значимости и актуальности, в качестве цели настоящей публикации избрано выявление сущности и структуры издержек в системе образования. Поставленная цель обусловила необходимость решения двух главных задач: 1) определение содержания и специфики понятия «издержки» в системе образования; 2) выявление содержания и критериев разграничения понятий «совокупные издержки», «транзакционные издержки» и «трансформационные издержки» в образовании с точки зрения учащихся и их родителей.

Что собой представляют издержки в системе образования?

В современных исследованиях, выполненных в традициях неоклассики, наиболее распространенной является классифи-

кация издержек, включающая три основных вида затрат, которые несут учащиеся и их родители в процессе обучения [1, 5, 12]:

– «прямые затраты» – издержки, непосредственно связанные с процессом обучения (оплата обучения, расходы, связанные со сменой места жительства, оплата проживания в общежитии, расходы на приобретение учебников, канцтоваров и т. п.);

– «упущенный заработок» – доходы, которые могли бы быть получены учащимся за время его обучения в учебном заведении, но были им «упущены», так как в это время он только учился, а не работал;

– «моральный ущерб» – моральные издержки, связанные с преодолением трудностей в ходе получения образования, «утомлением и истощением нервной системы» (в связи с тем, что «получение образования является трудным и часто неприятным занятием», из-за того, что «миграция нарушает привычный образ жизни, ведет к расставанию с друзьями, знакомыми» и т. п.).

При этом, однако, остается неясным, могут ли быть решены в принципе, и, если да, то как, проблемы операционализации и измерения таких составляющих затрат, как «упущенный заработок» и «моральный ущерб».

Теоретическое исследование проблемы издержек образования в условиях Украины во многом осложняется тем, что в настоящее время их учетом и измерением не занимается ни один из тех органов, ресурсы которых позволили бы организовать подобное исследование в масштабах страны (Министерство образования и науки, Госкомстат и др.). Однако в других странах бывшего СССР данные исследования проводятся, и представляется вполне допустимым воспользоваться в нашем анализе их результатами.

Среди современных исследований издержек образования наибольшей конкретностью отличается проект «Мониторинг экономики образования», реализуемый, начиная с 2000 г., совместными усилиями Минобразования Российской Федерации, Государственным университетом «Высшая школа экономики»

(Российская Федерация) и Фондом «Общественное мнение» (Российская Федерация) [6]. В числе важнейших результатов реализации проекта особого внимания заслуживают результаты анализа природы и структуры издержек, которые несут домохозяйства при подготовке ребенка к поступлению в вуз (табл. 1) и на обучение ребенка в вузе (табл. 2).

Как видно из данных табл. 1 и 2, в структуре издержек значительную долю занимают те реальные издержки, которые абсолютно «не вписываются» ни в формальные правила и регламенты образовательного процесса, ни в теоретические модели неоклассической экономической теории. Поэтому необходимо привлечение такого исследовательского аппарата, который позволил бы раскрыть реальное содержание и природу издержек в образовании со всеми отступлениями от идеальных моделей неоклассики. В этой связи полезными могут оказаться новая институциональная экономическая теория (НИЭ) и ее важнейшая составляющая – экономика трансакционных издержек (ЭТИ).

Используя подход НИЭ, можно попытаться выделить в общем объеме издержек ту их часть, которая представляет собой издержки трансформационные, то есть связанные непосредственно с процессом получения знаний, и трансакционные, не имеющие прямого отношения к получению знаний, а связанные с взаимодействием экономических агентов (акторов) в системе образования и отражающие, в частности, эффективность институтов системы образования. Проблема разделения трансформационных и трансакционных издержек является нетривиальной не только в образовании, но и в других сферах экономической деятельности. Это происходит, в частности, потому, что само определение понятия «трансакционные издержки» (ТИ) трактуется не всегда однозначно и по-прежнему является предметом дискуссий в НИЭ. Рассмотрим подробнее данное понятие.

Таблица 1

Структура годовых издержек среднего российского домохозяйства на подготовку одного ребенка к поступлению в вуз в 2003 г., %

Статья расходов	Доля, %
Оплата обучения на подготовительных курсах для подготовки в вуз	16,90
Оплата услуг репетиторов по подготовке в вуз	20,35
Покупка литературы, копирование материалов для подготовки в вуз	3,09
Оплата тестирования до вступительных экзаменов в вуз (пробные экзамены, платные олимпиады и т. д.)	2,05
Оплата вступительных экзаменов в вуз	7,03
Оплата оформления документов в вузе	0,01
Оплата медкомиссии в вузе	0,02
Оплата проживания в общежитии на время сдачи экзаменов в вуз	0,02
Подарки или взятки за более мягкое отношение при оформлении документов, при медосмотре и т. д.	0,03
Подарки или взятки на экзаменах и за зачисление в вуз	37,52
Другие затраты, связанные с поступлением в вуз	12,17
Всего	100

Таблица 2

Структура издержек среднего российского домохозяйства на обучение одного ребенка в вузе в течение 5 лет (по состоянию на 2003 г.)

Статья расходов	Доля, %
Оплата услуг репетиторов	8,18
Оплата услуг других лиц по подготовке текущих и дипломных работ	3,39
Оплата услуг дополнительного образования в течение обучения в вузе	11,39
Покупка литературы, канцелярских товаров, копирование материалов и т. п.	15,42
Взносы на ремонт и охрану вуза, покупку вузом материалов, оборудования, оплату коммунальных услуг	2,27
Взносы в фонд вуза	5,06
Оплата экскурсий, походов, сборы денег к праздникам и т. д.	2,96
Оплата проживания в общежитии	2,69
Подарки или взятки на экзаменах и за перевод на следующий курс и т. д.	29,34
Другие затраты, связанные с обучением в вузе	19,30
Всего	100

В рыночной экономике ТИ могут быть обнаружены повсеместно. «Так что же это такое – трансакционные издержки? В общих словах трансакционные издержки суть затраты, возникающие, когда индивиды обмениваются правами собственности на экономические активы и обеспечивают свои исключительные права» [11, с. 29]. «Трансакционные издержки – это издержки, связанные с передачей прав собственности» [13]. «Трансакционные издержки – все издержки, связанные с обменом и защитой правомочий» [2, с. 133].

«Фундаментальная идея трансакционных издержек в том, что они состоят из издержек составления и заключения контракта *ex ante*, а также издержек надзора за соблюдением контракта и обеспечения его выполнения *ex post* в противоположность трансформационным издержкам, которые суть издержки собственно выполнения контракта» [15, р. 906].

Минимизация трансформационных издержек в системе образования связана, в основном, с совершенствованием методики преподавания, улучшением технической оснащенности и условий, в которых осуществляется образовательный процесс, а также повышением мотивированности студентов и преподавателей. Минимизация же ТИ связана с совершенствованием формальных институтов системы образования, и, используя часто упоминаемую в НИЭ аналогию с механикой, актуальна так же, как уменьшение трения в механизмах.

Исходя из вышесказанного, издержки домохозяйств на подготовку ребенка в вуз, можно отнести к трансакционным. Они предшествуют заключению контракта с вузом и направлены на то, чтобы сделать этот контракт возможным. Часть издержек, описанных в табл. 1, являются официальными, а другая часть, например, подарки и взятки – неофициальными. Причем данные неофициальные издержки могут как представлять собой резерв минимизации общих ТС путем совершенствования формальных институтов образования (в том случае, когда администрация искусственно создает барьеры для поступления абитуриентов в вуз, в том числе и конкурентоспособных, или не может

эффективно организовать процедуру отбора абитуриентов), так и являться способом неформальной минимизации официальных ТИ поступления в вуз (в том случае, когда абитуриент является неконкурентоспособным и пытается снизить для себя барьер для поступления в вуз). Что касается издержек, представленных в табл. 2, то часть из них относится непосредственно к учебному процессу и условиям его осуществления, а остальные могут рассматриваться как трансакционные². Причем в некоторых категориях издержек из табл. 2 можно найти элементы как трансформационных издержек, так и трансакционных. Для упрощения анализа будем считать, что все затраты, могущие потенциально позитивно сказаться на получении знаний, будем относить к трансформационным, остальные – к трансакционным. Например, услуги репетиторов в ряде случаев являются завуалированной формой взяточничества и представляют собой не продуктивную деятельность (подготовку студента), а перераспределительную (взятка за благосклонное отношение).

Однако, следует помнить, что минимизация ТИ экономическими агентами не должна происходить за счет повышения издержек трансформационных. Пример: процедура отбора абитуриентов в вуз и связанные с нею ex ante трансакционные издержки, позволяют отобрать из массы абитуриентов тех, кто наиболее способен и мотивирован к обучению. Тем самым эффективность отбора будет определять величину трансформационных издержек. Если в результате коррупционных соглашений между абитуриентами (или их родителями) и администрацией вуза,³ направленных на снижение ex ante издержек

² Данный подход весьма уязвим для критики, поскольку основан на остаточном принципе, а не на четком определении трансакционных издержек. В данной статье мы используем его лишь в качестве первого шага на пути выделения трансакционных издержек образования.

³ Возможность коррупционных соглашений появляется в силу существования отношений «принципал-агент» в системе образования. Рассмотрение данного отношения не входит в задачи данной статьи.

абитуриентов, в систему образования попадают студенты, не способные к обучению, то величина трансформационных издержек будет неизмеримо возрастать. Поэтому минимизировать важно сумму трансакционных и трансформационных издержек [15].

До сих пор, говоря о трансформационных и трансакционных издержках образования, мы негласно подразумевали, что результат образования – определенный уровень подготовки – является экзогенным, заданным извне и фиксированным. Однако, как показывает реальное функционирование системы образования, этот результат является скорее эндогенным и определяется развитием самой системы. Например, уровень подготовки может снижаться. А раз так, то снижение трансакционных издержек поступления в вуз не обязательно будет приводить к росту трансформационных издержек. Не способные или мало способные к обучению студенты не будут затрачивать большие усилия для достижения высокого уровня знаний, довольствуясь существенно более низким уровнем. Если результат образования не фиксирован извне, а определяется агентами внутри системы образования, то стремление к минимизации суммы трансакционных и трансформационных издержек как студентами, так и администрацией вуза и преподавателями, приведет к вырождению системы образования. При этом возрастут издержки социальные, то есть издержки того общества, в котором функционирует эта система образования. Снижение уровня подготовки специалистов означает уменьшение человеческого капитала общества, который наряду с экономическими институтами общества является важным фактором экономического развития.

В системе образования ТИ формируются и изменяются в результате противоречивого взаимодействия двух противоположных тенденций.

С одной стороны, стремление к минимизации ТИ основными акторами системы образования обуславливает формирование и изменение формальных и неформальных институтов образования. Таким образом, институты образования можно рассматри-

вать в качестве «производной» ТИ. Так, стремясь минимизировать ТИ, связанные с поступлением ребенка в вуз (издержки дополнительной к школьной подготовки, издержки риска «безвозвратных издержек» в случае непоступления в вуз и др.), родители платят взятки администрации и преподавателям вузов, гарантирующим поступление: в системе образования формируются и воспроизводятся в качестве неформальных институтов «взятка за поступление в вуз» и различные модели коррупционных соглашений («родители – администрация вуза», «родители – доверенное лицо (посредник) – администрация вуза» и др.). Таким же образом, стремясь минимизировать ТИ, связанные с «освобождением от армии», в качестве альтернативы покупке фиктивных заключений врачебных комиссий или взяток сотрудникам военкоматов, родители избирают поступление ребенка в вуз или аспирантуру. Формальные институты высшего образования и аспирантуры трансформируются в неформальные институты «освобождения от армии».

Однако существует и другая тенденция.

Само формирование, динамика и изменения в структуре ТИ являются следствием соблюдения/несоблюдения акторами формальных и неформальных правил «образовательной игры». Так, «вымывание» из содержания образования в ходе его тотальной коммерциализации таких составляющих, как воспитание и просвещение, трансформация вузов из научно-исследовательских и воспитательных организаций в коммерческие предприятия создает общую основу радикального изменения всей структуры издержек, связанных с получением образования (как транзакционных, так и трансформационных) – издержки на подготовку к поступлению в вуз заменяются информационными издержками (выяснение расценок «на гарантированное поступление», поиск вуза, в который «дешевле» поступить, поиск путей и контактов для дачи взятки).

Появление и воспроизводство новых правил игры в образовании, практически копирующих наиболее примитивные схемы реализации рыночных отношений (по принципу «покупатель

всегда прав»), формируют радикально иной, чем прежде, взгляд покупателей образовательных услуг (родителей и учеников) и на само образование, и на сопряженные с его получением издержки. В сознании покупателей образование из сложного двустороннего процесса трансформируется в обычную покупку: я заплатил, и мне обязаны предоставить товар соответствующего качества, о каких еще издержках может идти речь (затраты времени на самостоятельную подготовку, покупка учебной и научной литературы и т. п.)?

Выводы.

Исследование издержек образования в русле новой институциональной экономической теории позволяет выделить в структуре совокупных издержек трансформационные и транзакционные издержки.

Трансформационные издержки связаны непосредственно с процессом получения знаний. Транзакционные издержки не имеют прямого отношения к получению знаний, а связаны с взаимодействием экономических агентов (акторов) в системе образования и отражают эффективность институтов системы образования.

Минимизация трансформационных издержек достигается преимущественно на основе совершенствования методики преподавания, улучшения технической оснащенности и условий, в рамках которых реализуется образовательный процесс, а также путем повышения мотивированности студентов и преподавателей. Минимизация транзакционных издержек связана с совершенствованием формальных институтов системы образования.

Список литературы

1. *Думова И. И.* Инвестиции в человеческий капитал [Электрон. ресурс] / И. И. Думова, М. В. Колесникова // Байкал. ин-т бизнеса и междунар. менеджмента. – 2005. – 19 декабря. – Режим доступа: http://www.buk.irk.ru/library/sbornik_01/kolesnikova.shtml/.
2. *Олейник А. Н.* Институциональная экономика: Учеб. пособие / А. Н. Олейник. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 416 с.

3. *Отец* калужского первоклассника сжег машину директора школы за поборы в школе [Электрон. ресурс] // 5ballov.ru. – Новости образования. – 2005. – 6 окт. – Режим доступа: <http://www.5ballov.ru/news/newslines/index.shtml?2005/10/06/48404/>.

4. *Підвищення* ефективності вищої освіти – визначальний чинник зростання соціально-економічного потенціалу держави: Матеріали до доповіді міністра освіти і науки на підсумковій колегії Міністерства освіти і науки України, 23 лютого 2006 року, м. Київ [Електрон. ресурс] // Міністерство освіти і науки України: офіційний сайт. – 2006. – 26 лютого. – Режим доступу: http://www.mon.gov.ua/ministry/kollegiy/topic/dopovid/22_02/.

5. *Покаместов И.* Подсчитайте сами, насколько вам выгодна MBA / И. Покаместов // Обучение за рубежом. – 2000. – № 9. – С. 7–10.

6. *Савицкая Е. В.* Расходы населения в системе высшего профессионального образования / Е. В. Савицкая // Экономика образования. – 2004. – № 6. – С. 14–22.

7. *Сорокин П.* Задачи ведомства народного просвещения / Питирим Сорокин. Социологическая публицистика. – СПб.: Алетейя, 2000. – С. 83–86.

8. *Суини М.* Лекции по средневековой философии. Вып. 1. Средневековая христианская философия Запада / М. Суини / Авториз. пер. с англ. А. К. Лявданского. – М.: Греко-латинский кабинет Ю. А. Шичалина, 2001. – 303 с.

9. *Формирование* общества, основанного на знаниях. Новые задачи высшей школы / Пер. с англ. – М.: Весь мир, 2003. – 232 с.

10. *Шаинян К.* Диплом с доставкой / К. Шаинян // Коммерсантъ-Деньги. – 2005. – № 49. – С. 9.

11. *Эггертссон Т.* Экономическое поведение и институты / Т. Эггертссон / Пер. с англ. М. Я. Каждана; науч. редактор перевода А. Н. Нестеренко. – М.: ДЕЛО, 2001. – 408 с.

12. *Юткина Ю.* Стоит ли тратить деньги на обучение? [Электрон. ресурс] / Ю. Юткина // Личные деньги. – 2005. – 7 марта. – Режим доступа: <http://www.personalmoney.ru/txt.asp?rbr=203&sec=281&id=327394/>.

13. *Allen D. W.* Transaction Costs / Douglas W. Allen // Encyclopædia of Law and Economics. – Cheltenham: Edward Elgar Press, 2000. – P. 893–926.

14. *Education in the Twenty-first Century* / Ed. by Edward P. Lazear; contributing authors Robert J. Barro, Gary S. Becker, Andrew J. Coulson et al. – Stanford, CA: Hoover Institution Press, 2002. – XXXVI, 192 p.

15. *Matthews R. C. O.* The Economics of Institutions and the Sources of Growth / R. C. O. Matthews // *Economic Journal*. – 1986. – № 96 (December). – P. 903–910.

Резюме

Проаналізовано стан, тенденції та проблеми дослідження витрат в економіці освіти. Обґрунтовано критерії класифікації витрат в освіті. Визначено зміст понять «транзакційні витрати освіти» і «трансформаційні витрати освіти».

Summary

The current state, tendencies and problems of research of costs in economics of education are analyzed. The criteria for the classification of costs related to education are grounded. The meanings of the concepts of «transaction costs in education» and «transformation costs in education» are defined.

УДК 378.058:34(477)

В. В. Астахов

ПРОБЛЕМЫ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО ЗАКРЕПЛЕНИЯ ОСОБЕННОСТЕЙ ПРАВОСУБЪЕКТНОСТИ ЧАСТНОГО ВУЗА

Ключевые слова: правовое регулирование деятельности вуза, предпринимательская деятельность вуза, частный вуз, негосударственный вуз, правовой статус вуза, правовой статус частного вуза, коммерческие вузы, некоммерческие (бесприбыльные) юридические лица.

Переход от унитарной социальной общности к многообразному гражданскому обществу ознаменовал раскрепощение разнообразных общественных сил, появление новых политических движений и лидеров, формирование нового общественного идеала, изменение социальных ориентиров, ценностей и приоритетов, в том числе рыночных. Первые шаги к гражданскому

обществу и правовому государству приходится делать в условиях системного кризиса, охватившего все сферы жизни украинского общества.

Смена государственно-политического устройства и социально-экономического строя в Украине создала принципиально новую ситуацию и в сфере высшего образования. Распад Советского Союза привел к разрыву связей в области высшего образования, и реформирование системы было усугублено задачами сохранения научных школ, накопленного интеллектуального и педагогического потенциала. Реформа высшего образования, в частности его финансовой системы, требовала теоретического обоснования общей стратегии развития и функционирования всех сфер его деятельности. Не менее важным было одновременное решение задачи вхождения в европейское и мировое образовательное пространство через систему межгосударственных связей и расширения академической мобильности студентов и преподавателей.

За годы независимости в Украине, как и во всем мире, высшее образование становится все более востребованным и, как следствие, не прекращается дискуссия о его роли и месте в системе общекультурных ценностей, ведется колоссальная нормотворческая работа с целью увязать требования государства, ожидания общества, автономии вузов и потребности личности. Тем не менее, несмотря на пятнадцатилетнюю историю, система образования независимой Украины до сих пор не имеет совершенной по форме и логически стройной по содержанию системы образовательного законодательства, которая бы в полной мере соответствовала бы потребностям государства и общества.

Основной тезис, в контексте которого необходимо анализировать состояние нормативно-правовой базы, обеспечивающей функционирование частных вузов, а также их правовой статус, очевиден: в Украине сформирован частный сектор высшего образования, оказывающий платные услуги потребителям на договорных основах, а также существует рынок образовательных

услуг, который действует на основе объективного экономического закона стоимости.

Вступивший в силу в 1991 г. Закон Украины «Об образовании», признавая образование приоритетной сферой социально-экономического, духовного и культурного развития общества (п. 1, ст. 4), закрепил возможность существования в образовательной сфере нашей страны так называемых «образовательных заведений» (закладів освіти), основанных как на государственной, так и на других формах собственности [1, ч. 2, п. 1, ст. 3], тем самым создав условия для легитимного существования частных вузов.

Объективными и фундаментальными причинами возникновения частного образования явились свобода и частная собственность, которые были положены в основу построения демократического правового украинского государства. Современная Украина – государство, экономика которой, при всех трудностях ее становления, может считаться рыночной. В свою очередь, рыночная экономика, являясь глобальным потребителем и заказчиком образовательных услуг, в совокупности с рынком образовательных услуг представляют собой взаимосвязанные и саморегулирующиеся системы, где образование призвано чутко реагировать на запросы экономики [2, с. 6]. В этих условиях не совсем логичной представляется ситуация, при которой экономика – рыночная, а образование – плановое.

В то же время объективно эту ситуацию понять можно: не имея необходимых ресурсов для обеспечения бесплатного обучения всех желающих, украинское государство было вынуждено пойти на так называемый «промежуточный вариант», при котором бесплатные услуги стали соседствовать с платными, а государственные вузы сосуществовать с частными. Однако до сих пор между ними в полной мере отсутствует единство и взаимопонимание, нет той гармонии, которая должна лежать в основе построения и функционирования единой образовательной системы страны, состоящей из равноправных элементов, объеди-

ненных общей целью, – всестороннего развития личности как наивысшей ценности общества.

Причины сложившейся ситуации в том, что государственные вузы, с одной стороны, всеми силами пытаются сохранить в образовательной сфере социальные достижения старого режима, которые в современных условиях выражаются формулой: иметь гарантированный минимум бюджетного финансирования, наряду с неограниченной возможностью подготовки студентов на контрактной основе. С другой – им сложно смириться с тем, что средства потенциальных потребителей образовательных услуг, которые идут на оплату обучения в частных вузах, в этих условиях оказываются «потерянными» для платного, но государственного сектора. Вероятно, по этим причинам на протяжении всех полутора десятков лет существования частных учебных заведений в той огромной массе оценок, которая была вынесена их деятельности, преобладающими всегда оказывались негативные¹.

Не имея возможности в рамках настоящей статьи полностью проанализировать состояние нормативной базы высшей школы Украины, представляется целесообразным рассмотреть характерные черты частного вуза, которые не нашли отражения в действующем законодательстве с целью его возможной коррекции.

Согласно базовому закону «О высшем образовании» частный вуз – это вуз, основанный на частной собственности и подчиненный собственнику. Соответственно, к государственному относится вуз, основанный государством, финансируемый из бюджета и подчиненный соответствующему центральному органу исполнительной власти (ст.1 ЗУ «О высшем образовании»). Представляется, что подобное деление вузов по форме

¹ См. например: *В. Бугров* «Академические вузы будут существовать всегда, а частные могут развалиться в любой момент»// «Комсомольская правда в Украине». – 4.07.2002. – С. 7; *А. Бебело*. Евроинтеграция высшей школы: формат желаемого и формат возможного // *День*. – 6.03.2004. – № 41. – С. 8.

собственности морально устарело, поскольку любой вуз на конкурсной основе может и должен иметь возможность подготовки специалистов по государственному заказу за счет бюджетных средств (за исключением специфической подготовки, например в военных вузах). Что же касается нормативного закрепления для частного вуза его «подчиненности собственнику», то это определение представляется не совсем корректным. Частный вуз в своей деятельности «не свободен» от требований соответствующего центрального органа исполнительной власти, то есть Министерства образования и науки в лице, например, аккредитационной комиссии, которая один раз в пять лет обязана проверять его деятельность на предмет соответствия государственному образовательному стандарту (п. 3, ст. 18 ЗУ «Об образовании») в рамках аккредитационной экспертизы. Кроме того, нормативные акты Министерства образования и науки обязательны для всех вузов, независимо от формы собственности (п. 3, ст. 18 «О высшем образовании»). Отсюда не вызывает сомнения тот факт, что и государственные, и частные вузы – образовательные структуры одного класса и одного и того же общего назначения, призванные осуществлять свою уставную деятельность в рамках единых правил, установленных нормативными требованиями.

В то же время, при одной и той же идентичности, частным вузам изначально по природе и происхождению присущи некоторые свойства и качества, которые отличают их от государственных вузов. В пользу этого свидетельствует и анализ их происхождения: с древних времен они создавались и развивались в самых разных формах, поскольку образование было и частным делом, и церковным, и общественным, то есть не только государственным; платным, а не только (и не столько), как говорят сейчас, «бюджетным». Этим отличием является принадлежность к разным сферам жизни общества: госвузов – к государственной, публичной, а частных учебных заведений – к негосударственной или, точнее, к гражданскому обществу, поскольку последнее в нестрогом юридическом смысле можно определить

как совокупность всех «негосударственных» идей, мыслей, чувств, добродетелей и действий граждан, способных к самоорганизации и объединяющихся ради реализации своих интересов и целей.

В силу этого к основным чертам частного вуза можно отнести, во-первых, то, что он является свободным, независимым субъектом гражданского общества, а во-вторых, самофинансируемым, что не тождественно понятию «платный». Платные образовательные услуги оказывают и государственные вузы. А самофинансируемый означает, что частный вуз функционирует только за счет средств, полученных от потребителей образовательных услуг и существует на собственной учебно-материальной базе. В организационном плане частный вуз представляет собой самоорганизующееся, самоуправляемое, саморазвивающееся высшее учебное заведение, действующее в рамках законодательства, которое, практически, и является единственным ограничителем его деятельности. Такой вуз свободен в определении стратегии и направлений своей деятельности; в разработке организационной структуры, штатного расписания, назначениях на должности, формировании политики в области заработной платы и т. п.

Однако, раскрывая понятие «частный вуз», одной из главных задач является определить, к какому виду юридических лиц он должен быть отнесен – к предпринимательским или непредпринимательским. В конечном счете, четкое установление того, осуществляет ли высшее учебное заведение предпринимательскую деятельность, оказывает серьезное влияние на упорядочение как частно-правовых, так и публично-правовых (прежде всего, налоговых) отношений.

Прежде всего, необходимо обратить внимание на то, что деятельность вуза, связанная с получением дохода (прибыли), не имеет в законодательстве об образовании четкого терминологического обозначения. Для ее закрепления законодатель использует без явного определения несколько сходных понятий, перегружая законодательство экономической терминологией.

Это: хозяйственная деятельность и собственная деятельность (п. 5 ст. 63 ЗУ «О высшем образовании»); уставная деятельность (п. 3 ст. 61 ЗУ «Об образовании», ч. 2, п. 4, ст. 64 ЗУ «О высшем образовании»); производственно-коммерческая работа (п. 1 ст. 44 ЗУ «Об образовании»); предпринимательская деятельность (п. 4 ПКМУ от 29.08.2003 р. № 1380 «О лицензировании образовательных услуг»); платные дополнительные образовательные услуги (п. 3, ст. 61 ЗУ «Об образовании», ч. 4, п. 2, ст. 29 и ст. 65 ЗУ «О высшем образовании»); деятельность, не предусматривающая получение прибыли (п. 5 ст. 61 ЗУ «Об образовании»). Неожиданный разницей обнаруживается по данному вопросу и в литературе, где упоминается, в частности, предпринимательская, хозяйственная, коммерческая, инновационная деятельность вуза. Ввиду указанной терминологической неопределенности представляется необходимым произвести разграничение перечисленных терминов.

Как известно, основу правосубъектности вуза, объем которой отражается в его уставе (п. 4 ст. 27 ЗУ «О высшем образовании») и носит специальный характер, составляют его права и обязанности, необходимые для выполнения возложенных на него функций, связанных с непосредственным осуществлением образовательной деятельности. В то же время вуз, как субъект рыночной экономики, выступает в роли товаропроизводителя интеллектуальной продукции и образовательных услуг и свободно реализует свою продукцию на рынке. Вузам разрешено (а государственным – наряду с финансированием их за счет средств бюджета) использовать дополнительные источники финансирования, к которым относятся: средства, полученные за обучение, подготовку, повышение квалификации и переподготовку кадров в соответствии с заключенными договорами; плата за дополнительные образовательные услуги; средства, полученные за научно-исследовательские работы (услуги) и другие работы, выполненные вузом по заказу предприятий, учреждений, организаций и граждан; доходы от реализации продукции научно-производственных мастерских, предприятий, цехов

и хозяйств, от сдачи в аренду помещений, зданий, оборудования; дотации местных органов исполнительной власти и органов местного самоуправления и т. д.

Развернутое определение понятия «продажа результатов работ (услуг)» содержится в части 3 п. 1.31 ст. 1 ЗУ «О налогообложении прибыли предприятия», где под ней понимаются любые операции гражданско-правового характера по предоставлению результатов работ (услуг), предоставление права на использование или распоряжение товарами, в том числе нематериальными активами и другими, нежели товары, объектами собственности за компенсацию. В толковых словарях русского языка торговля определяется как «купля-продажа чего-либо», «коммерция» (торговый – от лат. *commerce*). В повседневном словоупотреблении термины «коммерческая» и «предпринимательская» деятельность вуза нередко употребляются как взаимозаменяемые. И происходит это отнюдь не по мотивам концептуального порядка, а в подавляющем большинстве случаев потому, что торговые операции учебного заведения являются наглядным показателем существования коммерческой составляющей его уставной деятельности. Однако с позиции юридических знаний подобное толкование не является точным. Между терминами «коммерческая» и «предпринимательская» деятельность различия существенные и одновременно достаточно четкие и ясные.

Гражданское законодательство исходит из того, что предпринимательская деятельность осуществляется: а) посредством выполнения работ и оказания услуг, то есть в сфере производства; б) при продаже товаров, т. е. в сфере обмена, торговли, служащей «мостиком», по которому материальные блага направляются из сферы производства в сферу личного потребления [3, с. 30]. Словом, перед нами два различных «среза доходной деятельности». Один (коммерческая деятельность) находится в ее ядре. Другой (предпринимательская деятельность) служит внешним выражением. С последовательно юридических

позицій исходним и принципиальным является термин «предпринимательская деятельность».

Действующее законодательство на этот счет категорично: по своему правовому статусу государственный вуз, даже при осуществлении платной образовательной деятельности, остается непредпринимательским учреждением. Дополнительно привлеченные средства он обязан направлять на осуществление уставной деятельности вуза (ч. 2, п. 4, ст. 64 ЗУ «О высшем образовании»). В то же время частный вуз, деятельность которого изначально была определена законодательством, как предпринимательская, может претендовать на непредпринимательский статус только в случае, если полученные от нее доходы не только реинвестируются в данное учебное заведение, но и не подлежат распределению между его учредителями (п. 7.11.8, ст. 7 ЗУ «О налогообложении прибыли предприятия»).

Однако, рассуждая о предпринимательской деятельности образовательных организаций в целом, необходимо отметить, что она не теряет присущих ей качеств ввиду того, что полученная в результате ее осуществления прибыль расходуется на определенные цели. Более того, грамматическое толкование ст. 1 ЗУ «О предпринимательстве» позволяет утверждать, что направление расходования полученного дохода находится вне понятия предпринимательской деятельности и потому не в состоянии умалить предпринимательскую сущность обусловившей его (дохода) деятельности [4, с. 17]. Таким образом, платную образовательную деятельность необходимо квалифицировать как вид предпринимательской деятельности высшего учебного заведения, независимо от формы собственности. Хотя при этом, очевидно, каждому свойственна своя деловая философия. У государственного вуза – это планомерная работа по госзаказу, рабочие места с гарантированной заработной платой и минимальный риск, у частного – это дух творчества, высокая вероятность потерять работу при снижении спроса на продукцию, но и возможность получать достойную оплату своего труда и таланта.

Кроме того, частный вуз, предоставляя образовательную услугу, за что поступающий на обучение платит деньги, организует «производственный» процесс, который продолжается несколько лет и завершается «выпуском продукта». Но данный «продукт» не является собственностью вуза, то есть не может быть продан им с целью получения прибыли. Именно поэтому такие вузы и являются организациями некоммерческими. Отсюда некоммерческий статус частного вуза должен быть закреплен в действующем законодательстве, что позволит приблизиться к равенству конкурентных возможностей всех вузов, независимо от формы собственности, повысив в результате в целом качество украинского образования.

Что же касается предпринимательского характера деятельности, то, возможно, словосочетание «предпринимательская деятельность» применительно к высшему учебному заведению указывает не на его функцию, что, в соответствии с гражданским законодательством, и определяет его вид, а на тип связей и отношений внутри него, на способ внутривузовской организации и управления. Доказательством этому могут служить следующие факты. Организовав учебное заведение, существующее за счет тех средств, которые оно получает путем создания определенных ценностей, учредители частного вуза создают, таким образом, специфическое предприятие, где им постоянно приходится что-то предпринимать, чтобы не только жить, но и развиваться. Их деятельности всегда присущ фактор риска. Что же касается политики, то предпринимательский вуз строит ее, опираясь исключительно на собственные силы, культивируя дух предпринимательства и такой тип внутриорганизационных отношений, для которого характерны доверие, взаимопонимание, ответственность, четкость, исполнительность, дисциплинированность.

То обстоятельство, что у частных учебных заведений нет источников внешнего финансирования, что основным условием выживания, а значит, главной целью и основным критерием успеха становится собственный денежный доход, придает всем видам внутривузовских отношений особый оттенок. В этом

случае дух предпринимательства, предпринимательские отношения пронизывают всю атмосферу внутривузовской жизни. Причем подобные отношения могут возникать и в государственном вузе при осуществлении им платных образовательных услуг.

Таким образом, не вдаваясь в рассмотрение множества особенностей каждого частного вуза, его можно определить следующим образом. Частный вуз – это специфическое некоммерческое высшее учебное заведение, созданное в соответствии с действующим законодательством Украины для осуществления предпринимательской деятельности в сфере предоставления образовательных услуг на основе самофинансирования и самоуправления с целью построения в Украине гражданского общества.

Однако, несмотря на то что образовательное законодательство постоянно находилось и находится в поле зрения законодательной и исполнительной властей, многие его нормы закрепляют существенные преференции и льготы для государственного образования, не отражая в полной мере рыночных и в целом современных тенденций развития общества. Примером могут служить нормы об уставном фонде вуза, размере учебных площадей² и даже такая банальная, как причины отчисления студентов за неуспеваемость. Эти и многие другие подобные нормативные правила в совокупности существенно снижают конкурентоспособность частных вузов, ставя их в заведомо худшие экономические условия.

Тем не менее, несмотря на многочисленные трудности и проблемы, с которыми постоянно приходится сталкиваться частным образовательным структурам, опыт лучших из них убедительно доказывает не только возможность, но и целесообразность своего существования. И, прежде всего потому, что частные вузы –

² Подробнее см.: *Астахов В. В.* К вопросу об уставном фонде вуза // Вчені зап. ХГУ «НУА», 2004. – Т. 10. – С. 109–120; *Астахов В. В.* Конкуренция вузов в неконкурентной правовой среде // Вчені зап. ХГУ «НУА», 2005. – Т. 11. – С. 54–76.

подлинно рыночные структуры. В этом заключается не только их экономическая сущность, но и особая роль.

При этом существует множество проблем, которые конкурентный рынок не решает. В их числе – гарантирование социально-экономических прав личности (к которым относится и право на высшее образование), развитие фундаментальной науки, то есть сфера вузовской жизнедеятельности. А поскольку частные вузы, как было доказано, являются некоммерческими организациями, то государственное регулирование их деятельности, как нетипичных субъектов рынка, входящих в неприбыльный сектор экономики, должно осуществляться по специальным правилам. В этом случае, следовательно, необходимо регулирующее воздействие государства в рамках его социокультурной функции. А поскольку право на образование – это конституционное установление, составляющее основы правового статуса личности, именно государство с его возможностями должно стать подлинным гарантом конституционных прав личности в сфере образования.

Список литературы

1. *Про освіту*: Закон України від 23.05.1991 р. № 1060-ХП // Закони України: Т. 1: 1990–1991 / Упоряд.: Н. Глух, Л. Нижегородова; М-во юстиції України, Укр. Правн. Фундація. – К.: Право, 1996. – С. 414–433.
2. *Ильинский И.* Негосударственные вузы: кризис идентичности и пути его преодоления / И. Ильинский // Альма матер, 2004. – № 7. – С. 3–12.
3. *Бублик В. А.* Гражданско-правовое регулирование внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации: проблемы теории, законотворчества и правоприменения / В. А. Бублик. – Екатеринбург, 1999. – С. 30.
4. *Владыкина Т. А.* О доходной деятельности вуза / Т. А. Владыкина // Высшее образование в России, 2001. – № 5. – С. 11–18.

Резюме

На основі аналізу стану нормативної бази, що регулює діяльність вищих навчальних закладів у цілому, розглядаються особливості правового регулювання діяльності приватних освітніх структур і подано розгорнуту характеристику приватного ВНЗ з акцентом на його некомерційний статус.

Summary

On the basis of law regulation norms for higher schools the peculiarities of those for a private higher school have been given. A comprehensive characteristic of a private higher school as a non-commercial structure has been presented.

УДК [378:347.211] (477)

А. Н. Гужва

**К ВОПРОСУ ОБ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ
СОБСТВЕННОСТИ ВУЗА**

Ключевые слова: право интеллектуальной собственности, авторский договор, служебное произведение, защита интеллектуальной собственности.

Бесспорным является тот факт, что конкурентоспособность и престиж любого вуза зависят не только от качества обучения, которое он предоставляет, но и от уровня его научной и научно-методической продукции, создаваемой в процессе научной и учебной деятельности профессорско-преподавательского состава и сотрудников. Интеллектуальная, творческая деятельность является неотъемлемым компонентом деятельности любого высшего учебного заведения, в результате которой создается научная и иная продукция творческого характера, составляющая его интеллектуальную собственность. Гражданский

кодекс України определяє право інтелектуальної власності як «право особи на результат інтелектуальної, творчої діяльності або на інший об'єкт права інтелектуальної власності, визначений цим Кодексом і другим законом» [2]. Таким чином, всі вищі навчальні заклади – це центри наукових досліджень, в результаті інтелектуальної, творчої діяльності яких створюються об'єкти інтелектуальної власності.

Мета цієї статті – розглянути діяльність вузу як суб'єкта права інтелектуальної власності, а саме: як вуз може стати суб'єктом права інтелектуальної власності, як вуз може розпорядитися належними йому майновими правами на об'єкти права інтелектуальної власності, як будуть регулюватися відносини між вузом і безпосереднім створювачем об'єкта права інтелектуальної власності (викладачем, співробітником).

До об'єктів інтелектуальної власності Гражданський кодекс України відносить літературні та мистецькі твори; комп'ютерні програми; компіляції даних (бази даних); виконання; фонограми, відеограми, передачі (програми) організацій мовлення; наукові відкриття; винаходи, корисні моделі, промислові зразки; компоновка (топографія) інтегральних мікросхем; раціоналізаторські пропозиції; сорти рослин, породи тварин; комерційні (фірмові) назви, торгові марки (знаки для товарів і послуг), географічні позначення; комерційні таємниці [2]. Відносно вузів об'єктами інтелектуальної власності останніх можна назвати: наукові статті, монографії; наукові звіти; науково-методичні посібники; патенти; ноу-хау (розробки, які автори вирішили не розкривати); комп'ютерні програми та бази даних; знаки для послуг (позначення, під яким виступає вуз); навчальні відеофільми; конспекти лекцій; аудіолекції; переклади; хрестоматії і т. д. [6; с. 99].

Несколько спорным, на наш взгляд, является вопрос, можно ли считать объектом авторского права, например, сборник упражнений, задач и т. д. Настоящий вопрос очень актуален для учебных заведений, так как большая часть методических пособий выпускается именно в виде таких сборников.

С одной стороны, упражнения или задачи не созданы непосредственно в результате творческой деятельности составителя и не могут быть объектом авторского права. Но с другой стороны, упражнения или задачи, расположенные в определенном порядке (напр., по темам, уровню сложности), представляют собой определенную интерпретацию учебно-методического материала, а значит, и являются объектом авторского права, так как могут уже по-новому использоваться в учебном процессе. В пункте 15 ст. 8 Закона Украины «Об авторском праве и смежных правах» среди объектов авторского права указаны собрания произведений, собрания обработок фольклора, энциклопедии и антологии, сборники обычных данных, другие составленные произведения при условии, что они являются результатом творческого труда по подбору, координации или составлению содержания без нарушения авторских прав на произведения, которые входят в них как составные части. Далее в ч. 1 ст. 19 Закона детализируется положение указанной нормы: «Автору сборника и других составленных произведений (составителю) принадлежит авторское право на осуществленные им подбор и расположение произведений и (или) иных данных, которые являются результатом творческого труда (составления)» [3].

Следовательно, такие сборники упражнений или задач можно считать объектами авторского права при условии, что они являются результатом творческого труда по подбору, координации или составлению содержания без нарушения авторских прав на произведения, которые входят в них как составные части.

Закон Украины «Об авторском праве и смежных правах» приравнивает составление к творческому труду. Но можно ли любое составление рассматривать как творческий труд? Думается, что нет. Скажем, обыкновенное расположение данных в хронологи-

ческом или алфавитном порядке вряд ли можно назвать творческим, так как такую работу выполнит и компьютер. Представляется, что творческим трудом следует считать такое составление, для которого требуются определенные знания, опыт и нестандартный подход. В действующем законодательстве нет определения творческого труда, однако имеется определение творческой деятельности. Так, согласно Закону Украины «О профессиональных творческих работниках и творческих союзах» от 7.10.1997 г., творческой деятельностью принято считать индивидуальное или коллективное творчество профессиональных работников, результатом которого является произведение или его интерпретация, имеющие ценность культуры и искусства [4]. Если рассматривать данное определение применительно к составлению методических пособий, то логично предположить, что такое составление будет считаться творческим трудом при условии ценности таких методических пособий для учебного процесса.

Следует особо обратить внимание на отношения между непосредственным автором произведений и работодателем (вузом).

Со вступлением в силу с 1 января 2004 г. нового Гражданского кодекса Украины введен институт общей совместной собственности автора и работодателя на объект, созданный в связи с выполнением трудового договора (ст. 429 ГК Украины).

Как же будет распределяться право на объекты интеллектуальной собственности между автором произведения (работником вуза) и вузом, как работодателем автора?

Ответ на этот вопрос на первый взгляд очевиден, но это не совсем так.

В соответствии со ст. 41 Конституции Украины, каждый имеет право владеть, пользоваться и распоряжаться результатом своей творческой деятельности. Таким образом, на произведения распространяется вещное право собственности, и значит, ими можно владеть, пользоваться и распоряжаться как имуществом.

Однако Гражданский кодекс Украины разграничивает право собственности на вещь и право интеллектуальной собственности.

Заметим, что ГК Украины не относит к имуществу произведения (ст. 190). Чтобы ответить на вопрос о том, как соотносится вещное право собственности и право на результат творческой деятельности, следует обратить внимание, что в соответствии со ст. 419 ГК Украины право интеллектуальной собственности и право собственности на вещь не зависят одно от другого. То есть объектом пользования, владения и распоряжения могут быть как носитель, на котором записано произведение, так и имущественные права на произведение. В ст. 418 ГК Украины содержится положение о том, что право интеллектуальной собственности состоит из имущественных и неимущественных прав. Именно имущественные права на произведение (право на использование объекта права интеллектуальной собственности, исключительное право разрешать использование объекта права интеллектуальной собственности, исключительное право препятствовать неправомерному использованию объекта права интеллектуальной собственности и др.) отнесены ст. 190 ГК Украины к имуществу. Неимущественные права автора (право на признание человека создателем объекта права интеллектуальной собственности, право препятствовать какому-либо посягательству на право интеллектуальной собственности, способному причинить вред чести либо репутации создателя объекта права интеллектуальной собственности и др.) не могут быть переданы другому лицу [5].

Непосредственным создателем произведения (монографии, учебника, методического пособия и т. д.) может быть только физическое лицо – преподаватель, сотрудник вуза. Каким образом в таком случае высшее учебное заведение может стать субъектом авторского права (правообладателем)?

Ответ на этот вопрос дает ст. 16 Закона Украины «Об авторском праве и смежных правах», в которой сказано, что авторское неимущественное право на произведение принадлежит его автору, а исключительное имущественное право на служебное произведение принадлежит работодателю, если иное не предусмотрено трудовым договором (контрактом) и (или) гражданско-

правовым договором между автором и работодателем. Служебным же произведением указанный Закон называет произведение, созданное в порядке выполнения служебных обязанностей в соответствии со служебным заданием или трудовым договором (контрактом) между ним и работодателем. Написание учебно-методических пособий, научных статей и т. д. является служебной обязанностью преподавателя, тем более, если такая работа включена в нагрузку преподавателя, что отражено в его индивидуальном плане.

Таким образом, если руководствоваться Законом Украины «Об авторском праве и смежных правах», вуз автоматически становится обладателем имущественных прав на учебно-методические пособия, учебников и других произведений, если их написание включено в учебную нагрузку преподавателя вуза, в связи с чем эта работа автору оплачивается.

Однако ГК Украины несколько регулирует этот вопрос иначе. Так, в ст. 429 указывается, что имущественные права интеллектуальной собственности на объект, созданный в связи с выполнением трудового договора, принадлежат работнику, который создал этот объект, и юридическому или физическому лицу, где или у которого он работает, совместно, если иное не установлено договором. Как известно, новый закон, регулирующий тот же вопрос, отменяет предыдущий, и, следовательно, при возникновении противоречий положений Закона Украины «Об авторском праве и смежных правах» и нового Гражданского кодекса Украины, следует применять новый ГК Украины.

Поэтому во избежание недоразумений в контракте с педагогическим, научно-педагогическим работником вуза должно указываться, что имущественные права на произведения, созданные в процессе выполнения работником своих служебных обязанностей, принадлежат высшему учебному заведению.

Но зачастую бывает, что написание учебника или монографии не запланировано и тогда обладателем всех прав на созданное произведение будет только автор. В таких случаях, чтобы использовать, напр., монографию в учебном процессе в вузе необходимо

заключить договор заказа (до написания) или договор с автором на передачу исключительных прав (после написания).

Как правило, заключается **договор о создании по заказу и использование объекта интеллектуальной собственности**. В таком договоре в обязательном порядке оговаривается размер, порядок и сроки выплаты авторского вознаграждения, требования заказчика к будущему произведению (объем, качественные характеристики и др.), срок создания произведения и порядок его передачи, а также время, необходимое для внесения исправлений в произведение, если такие потребуются, способы и условия использования произведения заказчиком [1]. Кроме того, в ст. 430 ГК Украины указывается, что имущественные права интеллектуальной собственности на объект, созданный по заказу, принадлежат создателю этого объекта и заказчику совместно, если иное не установлено договором. В таких договорах может прямо оговариваться срок, в течение которого автор обязуется не издавать свое произведение в других издательствах. Это делается для того, чтобы не препятствовать реализации изданного тиража, так как повторное издание книги в течение небольшого промежутка времени может создать определенную конкуренцию в распространении первого издания.

Договор о передаче права на использование произведения заключается, как правило, в тех случаях, когда вуз на платной основе, на определенный срок и в установленных пределах передает право пользования (опубликование, реализацию) другому издательству. Вуз может не только пользоваться интеллектуальной собственностью, которой он обладает, но также реализовать ее для получения дохода. Коммерческая реализация результатов научно-исследовательской и учебно-методической деятельности вуза является одним из важнейших факторов стимулирования и развития деятельности учебного заведения.

В обязательном порядке в договоре передачи права на использование произведения четко определяются все имущественные права, которые передаются, так как согласно ч. 8 ст. 33 Закона Украины «Об авторском праве и смежных правах»

имущественные права, не указанные в авторском договоре как переданные субъектом авторского права, считаются такими, которые не переданы, и сохраняются за ним [3]. В договоре также оговаривается срок, в течение которого правообладатель (вуз) обязуется не опубликовывать или не передавать третьим лицам произведение, являющееся предметом договора, или какие-либо другие произведения, которые могут быть определены или восприняты как производные произведения. Этот срок оговаривается с той же целью, с которой такое условие присутствует в договоре о создании произведения по заказу – недопущение конкуренции при реализации изданного тиража. Кроме того, в договор могут быть включены условия, при которых возможно переиздание произведения издательством (размер авторского вознаграждения, сроки для внесения возможных изменений автором и др.).

Интеллектуальная собственность вуза, как и любая другая, подлежит защите в связи с тем, что представляет определенную ценность для ее обладателя. Для осуществления такой защиты вуз может руководствоваться на данный момент следующими нормативными актами: Законами Украины «Об авторском праве и смежных правах», «О научно-технической информации», «Об охране прав на знаки для товаров и услуг», Гражданским кодексом Украины, Хозяйственным кодексом Украины, Правилами использования компьютерных программ в высших учебных заведениях, утвержденными Приказом МОН Украины от 2.12.2004 г. и некоторыми другими.

Кроме того, для защиты своей интеллектуальной собственности вуз должен выполнять ряд задач: выявлять созданные в процессе его научной деятельности объекты интеллектуальной собственности, закреплять за собой права на созданную интеллектуальную собственность, предупреждать несанкционированное распространение важной для вуза коммерческой информации, обеспечивать восстановление нарушенного права интеллектуальной собственности и добиваться взыскания убытков, причиненных вследствие такого нарушения.

Таким образом, в настоящей статье была рассмотрена деятельность вуза как субъекта права интеллектуальной собственности. В ходе исследования внимание акцентировано на следующих вопросах: каким образом вуз может стать субъектом права интеллектуальной собственности, как вуз может распоряжаться с принадлежащими ему имущественными правами на объекты права интеллектуальной собственности, каким образом будут регулироваться отношения между вузом и непосредственным создателем объекта права интеллектуальной собственности, работающим в вузе, а также какие меры должны применяться вузом в целях защиты своего права интеллектуальной собственности.

Список литературы

1. *Мякота В.* Авторський договір із фізичною особою: нюанси укладення та оподаткування винагород / В. Мякота // Податки та бухгалтерський облік. – 2004. – 27 грудня № 104 (766) – С. 42.
2. *Гражданский кодекс Украины: Закон Украины от 16.01.2003 р. № 435-IV // Лига: Закон [Электрон. ресурс]: Компьютер.-правовая система / Всеукр. сеть распространения правовой информ. – [Электрон. прогр.]. – Версия 7.4. – К., 2005. – Загл. Из рук. Для пользователя. – Ежедн. обновление.*
3. *Закон України «Про авторське право та суміжні права» від 23.12.93 р. № 3792-XII// Лига: Закон [Электрон. ресурс]: Компьютер.-правовая система / Всеукр. сеть распространения правовой информ. – [Электрон. прогр.]. – Версия 7.4. – К., 2005. – Загл. Из рук. Для пользователя. – Ежедн. обновление.*
4. *Закон України «О профессиональных творческих работниках и творческих союзах» от 7.10.97 г. № 554/97-ВР // Лига: Закон [Электрон. ресурс]: Компьютер.-правовая система / Всеукр. сеть распространения правовой информ. – [Электрон. прогр.]. – Версия 7.4. – К., 2005. – Загл. Из рук. Для пользователя. – Ежедн. обновление.*
5. *Коноваленко В.* Общая совместная собственность предпринимателя и заказчика на имущественные права объектов авторского права / В. Коноваленко // Частный предприниматель. 2004. – май (№ 9)– С. 4.

6. *Балбеко А. М.* Интеллектуальная собственность в системе высшего образования / А. М. Балбеко, М. Ф. Малышева // *Право и образование.* – 2003. – № 1. – С. 95–102.

7. *Право інтелектуальної власності: Академ. курс: Підручник для студ. вищ. навч. закл. / За ред О. А. Підпригори, О. Д. Святоцького.* – 2-ге вид., переробл. та допов. – К.: Концерн Вид. Дім «Ін Юре», 2002. – 672 с.

Резюме

У статті розглядається діяльність вищого навчального закладу як суб'єкта права інтелектуальної власності, а саме: шляхи набуття вищим навчальним закладом майнових прав на об'єкти права інтелектуальної власності, способи розпорядження майновими правами вищого навчального закладу на об'єкти права інтелектуальної власності, яким чином повинні регулюватися відносини між вищим навчальним закладом і безпосереднім творцем об'єкта права інтелектуальної власності – працівником ВНЗ, а також які заходи повинен застосовувати ВНЗ для захисту свого права інтелектуальної власності.

Summary

The article is concerned with the activities of a higher education establishment as a subject of the intellectual property law: ways of gaining the intellectual property right, its realizing, regulating relationships with the workers employed, protecting the education establishment intellectual property right.

УДК 378.046.4

Е. В. Астахова (мл.)

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРИЗНАКИ КОРПОРАТИВНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Ключевые слова: корпоративное образование, институт образования, институциональные формы, образовательная система.

Современный бизнес сегодня предъявляет новые профессиональные требования и со всей остротой ставит задачу подготовки квалифицированных кадров, чтобы восполнить их потерю в период рыночной реформации. Растущий на рынке труда дефицит квалифицированных рабочих и инженерных кадров вызывает необходимость серьезной модернизации профессионального образования в соответствии с требованиями времени и общества.

Влияние рынка приводит к тому, что институты высшего образования перестают быть только социальными институтами, на них распространяются те же правила игры, которые должны соблюдать производственные и коммерческие предприятия. Поэтому на университетском «поле» все чаще появляются внутрифирменные образовательные структуры, что еще раз подтверждает отмеченную тенденцию: спрос на образование меняется в сторону его большей профессионализации.

Особый интерес представляют сегодня такие формы образования, как последипломное, дополнительное, дистанционное, корпоративное, так как именно эти формы реализуют возможность совершенствования профессиональных навыков, повышения квалификации специалистов после получения основного, базового образования, чтобы обладать большим спектром конкурентных преимуществ и соответствовать новым требованиям рынка труда. Каждая из образовательных форм имеет институциональные признаки, выраженные через собственные принципы, функции, особенности, четкие цели, преимущества и недостатки, определяющие данную образовательную форму как целостный индивидуальный институт образовательной системы.

Проблемами реформирования системы образования, вызванными трансформационными процессами в обществе занимаются В. Журавский, В. Семиноженко, С. Сидоренко, К. Корсак, Л. Товажнянский, Л. Логвиненко, Я. Болубаш, В. Астахова, а также российские ученые в сфере образования – В. Садовничий, Ю. Афанасьев, В. Байденко, Л. Вербицкая, А. Логунов.

Непосредственно исследованием корпоративной формы обучения в рамках непрерывного образования занимаются

авторы: В. Арутюнов, М. Кларин, А. Медещенко, Е. Моргунов, Е. Пахомова, Ю. Рубинина, Л. Стрекова, Т. Толок, С. Цыганов, А. Чернышев, М. Шустова.

По мнению А. Ю. Чернышева, корпоративное образование представляет собой институциональную форму трансляции корпоративной культуры, при использовании которой компании преследуют различные цели, но в конечном итоге все они приходят к их основному назначению – помогать в проведении усовершенствований системы управления корпорацией. Корпоративное образование – это форма обучения, полностью погруженная в практику, жестко ориентированная на корпоративное развитие, а, следовательно, – на потребности рынка труда, которая учитывает стратегические цели развития корпорации и становится ключевым звеном процесса непрерывных усовершенствований компании [3, с. 9]. Основные задачи корпоративного образования, по мнению М. Шустовой, сводятся к следующему:

- реализация новой бизнес-инициативы – слияние, поглощение компаний, введение в портфель новых видов деятельности, новых продуктов и т. д.;

- ассимиляция новых менеджеров в компании и удержание ценных кадров. Этот подход особенно актуален для компании с проблемой текучести кадров;

- сохранение культурного наследия, укрепление и развитие ослабшей корпоративной культуры. Введение в обучающие программы предметов, связанных с общечеловеческой культурой, с историей становления культуры и развития корпоративности, то есть с решением основной задачи – приведением в соответствие целей и принципов корпорации с целями и ценностями отдельной личности;

- внедрение в компании механизмов непрерывного совершенствования [3, с. 5].

По мнению Е. Моргунова, корпоративное образование – это «...продуманная система обучения персонала компании, в рамках которой наряду с традиционными формами современного бизнес-образования используются такие формы обучения, как:

бизнес-тренинги, краткосрочные программы повышения квалификации персонала, проблемно-проектные семинары, программы личностного роста, ролевые игры, анализ и обсуждение практических ситуаций (кейсов), «обучение действием – курсы подготовки преподавателей» [2, с. 47].

Идея корпоративного образования зародилась в 1960-х годах: в компании McDonald's с целью адаптации выпускников школ MBA был организован собственный образовательный центр Hamburger University. По данным исследовательской компании CUX (Corporate University Xchange), которая специализируется на анализе данных в области корпоративного обучения, число подобных университетов в мире увеличилось за последние 10 лет с 400 до 1600 [3, с. 7].

В Россию идею корпоративного образования в начале 1990-х годов привнесли крупные западные корпорации, и на данный момент существует достаточно большое количество компаний, предпринимающих попытки внедрения корпоративного обучения. Один из ведущих корпоративных университетов в телекоммуникационном секторе принадлежит компании «Вымпелком». Ее университет «Би Лайн» появился в начале 1999 года. Причиной создания собственного университета был кризис, вызванный необходимостью непрерывных изменений в условиях неопределенностей и жесткой конкурентной среды.

Сегодня все больше подчеркивается перспективность подготовки управленцев внутри компании, развитию этого направления способствуют и следующие внешние факторы. Во-первых, слияние предприятий, создание крупных холдингов влечет за собой необходимость унификации управления на разных предприятиях, расположенных в разных регионах и представляющих различные секторы экономики; во-вторых, специалисты, подготовленные в советские времена, не способны работать на современном рынке.

Основной предпосылкой развития корпоративного образования выступают внутренние причины, связанные с развитием бизнеса. Для многих компаний возможности экстенсивного роста,

характерного для 1990-х годов, исчерпали себя, поэтому для поддержания конкурентных позиций необходимы качественные изменения внутри компании. Меняются принципы работы с кадрами, руководители компаний разрабатывают новые стратегии переподготовки и повышения квалификации сотрудников. Часто утверждается, что главная причина создания корпоративного образования – консерватизм нынешней системы профессионального образования, ее оторванность от рынка и потребностей бизнеса. В то же время бытует мнение, что создание подобных образовательных центров и университетов – не более чем мода или стремление топ-менеджеров крупных компаний приобретать непрофильные активы, включая и образовательный блок.

Корпоративное образование выполняет ряд основных функций, что подчеркивает происходящий процесс институционализации данной формы образования: повышение квалификации технического персонала, набор и адаптация нового персонала и повышение квалификации управленческих кадров. Первые две функции на многих предприятиях были развиты еще с советских времен, и схема работы по этим направлениям отлаживалась годами. Третья же обрела актуальность сравнительно недавно, потому что требования к управленческим кадрам в современной конкурентной среде кардинально отличаются от тех, что предъявлялись раньше.

Тем не менее корпоративное образование стимулирует развитие инновационной деятельности в области технологий и ноу-хау, так как преследует две важнейшие цели: первая – подготовка профессиональных кадров для непосредственного производственного и коммерческого сектора рынка, а вторая – привлечение средств потенциальных работодателей и корпораций в систему высшего образования.

По мнению В. Арутюнова, корпоративное образование представляет собой механизм практической обратной связи между промышленностью и образованием [1, с. 36]. Обусловлено это тем, что профессиональное образование не может развиваться изолированно от рынка труда, для которого оно готовит специа-

листов, а субъекты рынка труда – предприятия – должны принимать активное участие в формировании кадрового потенциала, в том числе и осуществлять финансовую поддержку в подготовке и повышении квалификации своих специалистов. Одним из ключевых моментов в деятельности корпоративного университета является выбор его целевой аудитории, от которой зависят и масштабы деятельности, и специфика организации тренинговых программ.

Основными составляющими корпоративного образования являются, с одной стороны, университет, который своим выпускникам дает фундаментальное академическое образование, однако не всегда располагает высококвалифицированными кадрами в определенной специальной области. Поэтому фундаментальное образование не всегда способно, да и не ставит своей целью дать практические навыки для работы на том или ином предприятии. С другой стороны, корпоративное образование дает возможность преодолеть разрыв между фундаментальными и практическими знаниями через непосредственное взаимодействие с производственной сферой с привлечением специалистов производственных структур.

Но главной выгодной особенностью участников корпоративного образования, по мнению В. Арутюнова [1, с. 37], является внедрение инновационного процесса в систему образования, которое дает возможность гибкого и быстрого реагирования на любые изменения потребительского спроса в сфере новых научных и технологических достижений, имеющих отражение в образовательном процессе. Данную цепочку взаимодействия В. Арутюнов называет своеобразным трансфертом – внедрением инновационного процесса с хорошо отлаженными связями.

Корпоративное образование становится инструментом дифференциации высшего образования по специализации, индивидуальным способностям учащихся, потребностям рынка труда и реальными возможностями вуза, что позволяет многократно повысить эффективность отечественного высшего образования без увеличения расходов на эти цели. Тесные контакты системы

образования с действующим производством и реальным бизнесом в рамках корпоративного образования будут стимулировать также профессиональный рост профессорско-преподавательского состава вузов, что, в свою очередь, отразится на повышении качества знаний [1, с. 37].

Форма корпоративного образования имеет собственные преимущества, главным из которых является обеспечение непосредственной связи образовательного и производственного процесса, двустороннего обмена опытом, что представляет собой интеграцию теоретической и практической части науки. Более подробно явные достоинства корпоративной формы образовательного процесса рассмотрел Е. Моргунов, который утверждает, что существуют следующие преимущества:

- корпоративное образование позволяет формировать команду среди коллектива сотрудников фирмы, что повышает качество их межличностного взаимодействия и форму сотрудничества между подразделениями фирмы;

- прохождение коллективом корпорации обучения позволяет решить проблему единства информации по средствам создания целостного информационного поля в процессе обучения;

- корпоративное обучение решает проблему существования отдельно теоретических и практических знаний, которые в сознании учащихся зачастую существуют отдельно, то есть отдельно существуют познания о принципах и закономерностях развития рыночных элементов и структур, и отдельно присутствует спектр каких-либо навыков работы на производстве или в коммерческой структуре. В результате чего возникает вопрос: как распорядиться полученными знаниями на практике, какие управленческие технологии позволяют достичь максимального эффекта?

Исходя из преимуществ корпоративной формы образования, можно выделить основные направления в корпоративном образовании, такие, как: обучение специалистов передовым методам управления, менеджмент организации, групповое или индивидуальное консультирование персонала корпорации, тренинги с целью наработки необходимых умений, обобщение,

консолидация и использование накопленного опыта, наставничество сотрудников с целью адаптации к функциональным особенностям.

К особенностям, которые могут выделять корпоративное образование как институциональную форму образовательной системы, можно отнести: во-первых, широкий круг образовательных, дополняющих друг друга, программ, разработанных непосредственно в соответствии с потребностями и заказом отдельной корпорации; во-вторых, гибкую систему обучения, обеспечивающую выбор индивидуального темпа и интенсивности обучения, ориентирующуюся на индивидуальные способности обучающихся; в-третьих, систему скидок для корпораций и предприятий, основанную на обоюдной заинтересованности обеих сторон в длительном сотрудничестве.

Таким образом, корпоративное образование можно рассматривать как институциональную образовательную форму, которая формируется за счет средств «заказчика» образовательных услуг и высшего учебного заведения на взаимовыгодных условиях. С одной стороны, университет получает гарантированный оплачиваемый заказ на подготовку специалистов, а также возможность повышения и развития уровня материальной и экспериментально-учебной базы, повышение качества профессорско-преподавательского состава и стимулирование его профессионального роста, и, следовательно, повышение уровня предоставляемого образования. С другой стороны, заказчик или корпорация получает возможность на базе университетского образования готовить высококвалифицированные кадры, по уровню и профилю наиболее отвечающие его запросам, стимулирующие развитие корпорации. Учащимся корпоративного образования гарантируется трудоустройство с перспективой роста, а также предоставляется возможность повышения своей квалификации как действующего персонала корпорации.

Немаловажной характеристикой корпоративного образования является и то, что оно представляет собой основу реализации системы непрерывного образования, однако четкое место его

не определено, так как в Украине не сформирована законодательная база по данному вопросу. Согласно ст. 47 Закона Украины «Об образовании», последипломное образование включает в себя специализацию, стажировку, клиническую ординатуру, повышение квалификации и переподготовку кадров. Последипломное образование обеспечивает получение новой квалификации, новой специальности и профессии на основе ранее полученного образования и опыта практической работы, углубление профессиональных знаний, умений по специальности, профессии [4]. Образовательные услуги, которые предлагает корпоративная форма образования, могут быть квалифицированы данной статьей Закона. Как следствие этого, оно может быть представлено в вузе как структурное подразделение последипломного образования, которое станет базой для дальнейшего развития корпоративного образования.

Украина сегодня имеет достаточно сформированную среду учебных заведений последипломного образования – около 500, в том числе в отраслевых министерствах и ведомствах – 224, в системе Министерства образования и науки – 185, в учебных заведениях негосударственной формы собственности – 93 [4]. Действующая система последипломного образования включает центральный институт последипломного педагогического образования, а также 19 факультетов последипломного образования, которые функционируют в различных городах Украины: Глухове, Днепропетровске, Дрогобыче, Измаиле, Каменец-Подольском, Киеве, Кривом Роге, Луганске, Луцке, Ровне, Тернополе, Ужгороде, Харькове, Херсоне, Хмельницком, Чернигове.

В Харькове в настоящее время последипломное образование представлено отдельными институтами или факультетами. Так, на базе Харьковского национального университета им. В. Н. Каразина существует факультет последипломного образования, который сформирован на основе факультета повышения квалификации, основанного в 1967 году с целью повышения квалификации преподавателей вузов. При Национальном техническом университете «Харьковский политехнический институт» (НТУ

«ХПИ») в 1987 году был создан Межотраслевой институт повышения квалификации кадров по новым направлениям развития техники и технологии (МИПК). С 1998 года МИПК и НТУ «ХПИ» образуют учебно-научный комплекс «Последипломное образование». МИПК НТУ «ХПИ» является специализированным государственным учебным заведением, которое в системе последипломного образования обеспечивает получение новой квалификации, специальности или профессии на основе ранее полученной в учебном заведении и опыта практической работы, а также углубление профессиональных знаний и умений по специальности или профессии.

Межотраслевой институт повышения квалификации при Харьковском национальном экономическом университете осуществляет подготовку специалистов на базе полного высшего и бакалаврского образования по соответствующим специальностям по экономике и предпринимательству, менеджменту, информационно-управленческим системам и технологиям. В рамках ХГУ «НУА» последипломное образование представляет собой возможность получения второго высшего образования экономических специальностей на базе квалификационного уровня «Бакалавр» или «Специалист», а также возможность обучения по отдельным специализированным курсам.

Список литературы

1. *Арутюнов В.* Инновации и система корпоративного образования: вклад университета / В. Арутюнов, Л. Стрекова, С. Цыганов // Высш. образование России. – 2005. – № 1. – С. 29–39.
2. *Моргунов Е.* Корпоративный университет как инструмент становления научающейся компании / Е. Моргунов // Упр. персоналом. – 2004. – № 1/2. – С. 46–48.
3. *Шустова М.* Корпоративная культура сквозь призму корпоративного университета / М. Шустова // HR Digest. – 2005. – № 5. – С. 5–9.
4. *Система післядипломної педагогічної освіти // Мін-во освіти і науки України.* – 2005. – Режим доступу: http://education.gov.ua/pls/edu/docs/common/postgraduate_ukr.html. – Післядипломна освіта.

Резюме

Статтю присвячено корпоративній освіті. Розкрито ознаки, принципи, функції, особливості, цілі, переваги і недоліки, напрямки корпоративної освіти як цілісного інституту освітньої системи.

Summary

The article is concerned with the problems of a corporative education. The characteristics, principals, functions, goals, trends, advantages and disadvantages of a corporative education as a complex institution have been analyzed.

УДК 316.74:378:174–057.17

И. С. Сабатовская

**ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КУЛЬТУРА РУКОВОДИТЕЛЯ
И ДОЛЖНОСТНОГО ЛИЦА КАК ОСНОВНОЙ
ОРИЕНТИР ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ
СТУДЕНТОВ**

Ключевые слова: профессиональная культура; руководитель; должностное лицо; профессиональная подготовка; профессиональная компетентность; профессионализм; управленческие взаимоотношения.

Возросшее внимание к развитию личностно-делового потенциала участников общественного производства активизировало исследование проблем формирования характеристик личности приоритетных для ее социального и профессионального самоопределения: гибкости, мобильности, поисковой активности, коммуникативной культуры, готовности к самопознанию, саморазвитию, самоактуализации. Авторы по-разному определяют сущность и структуру культуры специалистов, не редко как синонимы употребляя понятия «культура труда», «культура производства», и наконец, «профессиональная культура». В известной мере это можно объяснить тем, что на

протяжении длительного времени вопросы культуры и труда исследовались параллельно. При этом труд был преимущественно предметом анализа экономистов. Чисто экономический подход отразился в том, что культура труда определяется условиями, организацией и качеством результатов труда, то есть оценивали главным образом объект, а не субъект труда. Изучение же социологами профессиональной культуры, на наш взгляд, кажется, на сегодняшний день особенно полезным, так как позволяет увидеть специфику профессиональной культуры в рамках культуры как таковой, а также сформулировать постановку новых задач перед вузами в подготовке профессиональных руководителей, что позволит упорядочить процесс разработки, отбора и выполнения программ государственного уровня, повысит их научный уровень и качество, обеспечит их реализацию, что будет способствовать дальнейшему социально-экономическому и научно-техническому развитию Украины.

Анализируя сущность профессиональной культуры сложившихся работников и специалистов, исследователи обращают внимание на компетентность, профессиональное мастерство, умение и стремление проявлять инициативу и творческую активность в сочетании с технологической дисциплиной и ответственностью за результаты и последствия своего труда. Симптоматично встречающееся в ряде работ структурирование культуры труда на социальный, профессиональный и нравственный компоненты (блоки). В социальном блоке отмечают умение сотрудничать, ответственность за порученное дело, соблюдение установленного порядка и трудовой дисциплины; социальную активность и творческий подход к делу; потребность в самообразовании и самовоспитании. Профессиональный компонент характеризуется компетентностью, высоким уровнем организации труда, рациональным распределением рабочего времени, ритмичностью, слаженностью, технологической дисциплиной, экономической культурой. Нравственный компонент проявляется в сознательности, добросовестности, самодисциплине, гуманном отношении к партнерам по труду, богатстве духовной

культуры. Нередко исследователи вводят понятие «профессионально-нравственная культура труда», стремясь в самом термине акцентировать внимание на единстве профессионального и социально-нравственного аспектов в проявлении личностной культуры.

В структуре профессиональной культуры можно выделить два блока: профессионально-организационный (знания, умения, опыт, мастерство) и социально-нравственный (ценностные ориентации, нравственно-волевые качества, определяющие отношение к предмету, процессу, субъектам, средствам и результатам деятельности). Но при таком, казалось бы, детальном теоретическом обосновании структуры профессиональной культуры специалиста, включающей оба блока, – на практике приходится встречаться с достаточно распространенным явлением. Мы готовы простить иному руководителю грубость, нежелание или неспособность сдерживать эмоции, учесть обстановку, признавая, что он прекрасный организатор. Мы можем простить невоспитанность, сквернословие, неумение общаться строителю, инженеру, рабочему, часто оперируя такими аргументами: но у него золотые руки, он специалист высокого класса и т. п.

На наш взгляд, такая позиция в оценке профессиональной культуры специалиста не возможна. А также нельзя считать, что профессиональная культура сводится к его компетентности и профессиональной квалификации. Компетентность в определенной мере знаний, приобретенная в процессе профессионального образования совершенствования опыта, – это только один из компонентов его профессиональной культуры, скорее предметная основа для становления культуры деятельности. Профессиональная квалификация – это качественный уровень готовности к реализации своих функций. И поскольку это качественный уровень, он, безусловно, характеризует профессиональную культуру.

Мы уже обратили внимание на то, что в реальной жизни далеко не всегда совпадают профессиональная и общая культура личности специалиста. Обладающий высоким уровнем

профессиональной культуры, работник производственной сферы по своей общей культуре может оказаться на невысоком уровне. Таким образом, **цель** данной статьи состоит в определении профессиональной культуры как системы, значимости культуры руководителя как личности, способной не только транслировать знания, но и создавать благоприятную среду коллектива, благодаря определенному набору профессиональных и личностных качеств. Именно этот аспект профессиональной культуры руководителя приобретает особое значение и выступает основным ориентиром в период профессиональной подготовки в вузе.

Позиции руководителя, должностного лица обусловлены стыковкой разнообразных взаимосвязанных сфер общественной жизни: системы хозяйства и отдельного звена, общенародного и группового интереса, государственных прерогатив власти и автономных прав отдельных организаций, учреждений или предприятий. Что касается соотношения общего и отдельного, например хозяйственной системы и ее отдельного звена – руководитель государственного предприятия выступает лицом, уполномоченным обществом и государством, которое призвано отстаивать их интересы и приводить групповой интерес в соответствие с общенародным. Одновременно руководитель выступает представительной личностью, которая призвана представлять интересы коллектива в системе правовых и хозяйственных отношений, заботиться об их удовлетворении; он имеет право принимать обязательства от имени предприятия и нести полную ответственность за их выполнение.

Руководитель и должностное лицо в нашем обществе является не только уполномоченным и доверенным лицом, носителем определенных четко очерченных функций, но и активным, самостоятельным субъектом управления. В статусе руководителя наличествует внутренняя противоречивость: он является выразителем общенародных интересов, но вместе с тем – интересов «своего» коллектива. Независимо от своих деловых и личностных качеств он является носителем определенных властных

и правовых функций (то есть имеет «пассивный» статус) и наряду с этим выступает субъектом управленческой деятельности, которая полностью зависит от его деловых и личностных качеств, то есть, имеет «активный» статус. Эта двойственность управленческого статуса руководителя дополняется двойственностью его правового статуса. С одной стороны, руководитель имеет командные функции, с другой – он подчиненный высшим хозяйственным, государственным органам. Совершенно очевидно, что грамотный, способный, преданный делу человек лучше и надежнее будет выполнять свои функции, нежели малограмотная, несведущая или недалёковидная личность.

Для «вхождения» в статус руководителя, должностного лица и активного «пребывания» в нем работник должен иметь или приобрести определенные личностные качества. Как правило, к ним относят деловые и моральные. Деловые – играют непосредственно функциональную роль в деятельности руководителя, должностного лица, без которых они не могут обойтись при выполнении управленческих, должностных функций. Моральные качества характеризуют руководителя, должностное лицо как человека. Но между управленческими, должностными функциями и необходимыми для их выполнения социальными качествами существует неразрывная связь, и граница между деловыми и моральными зачастую размывается. В процессе деятельности часто формируются и закрепляются как функциональные, так и личностно-содержательные качества, к последним относятся и моральные (ответственность, чувство долга, совести, честность, доброжелательность, справедливость, непримиримое отношение к беспорядку, лицемерию, безразличию, эгоизму, несправедливости и др.). Одним из необходимых условий эффективного управления, выполнения должностных служебных обязанностей является профессиональная компетентность работника, глубокое понимание и использование каждого из факторов, которые влияют на ход служебных дел, умения быстро выявлять причины возможных трудностей, определить оптимальные варианты их устранения.

В современных условиях эффективность любой деятельности немислима без солидных знаний, без способности глубокого анализа специфических условий и задач во всех областях хозяйственной и общественной жизни. Углубленные научные знания, высокая общая и профессиональная культура придают уверенность руководителю, должностному лицу, помогают быстро ориентироваться в сложных, нестандартных ситуациях, проявлять независимость и свободу в суждениях, правильно анализировать обстановку. Вне квалифицированной профессиональной деятельности, направленной на решение определенных социально значимых задач, нельзя говорить о настоящей нравственности. Профессионал и дилетант имеют различную нравственную философию. Профессиональное дилетанство всегда оказывается и безнравственностью. Ныне профессиональное дилетанство наносит не меньше вреда обществу, нежели открытое безделье, воровство или злоупотребления.

Но образование и знания, организационная ловкость и профессиональные умения без личных нравственных качеств, без высокой эмоциональной культуры не могут обеспечить успех ни в хозяйственной, ни в организационной, ни, тем более, в воспитательной работе. Результаты трудовой деятельности зависят не только от интеллектуальных качеств и профессиональных умений работника, но и от его «этического потенциала», от осознания долга и ответственности, от социально значимых чувств и потребностей. Если интеллект не погружен в соответствующую нравственную среду, он может истребить все, даже самого себя. Кроме этого, личный пример руководителей, должностных лиц, их моральные, деловые качества оказывают существенное влияние на подчиненных, окружающих. Даже высокие профессионально-организаторские характеристики обесцениваются, если личность (работники) пренебрегают нравственными принципами [2, с. 54].

Практика показывает, что руководители, характерными чертами которых является вежливость, умение выслушивать мнения, соображения коллег и подчиненных, уважение к ним,

внимание к их индивидуальным особенностям, пользуются большим авторитетом у тех и других. Руководителю, должностному лицу необходимо уметь скрывать собственные переживания, гасить раздражение и руководствоваться в отношениях с подчиненными, посетителями не временным (сиюминутным) настроением, а чувствами доброжелательности, такта, взаимопонимания, долга. Следует быть внимательным к человеку, подходить к нему с оптимистической гипотезой, даже с некоторым риском ошибиться, то есть видеть в любом человеке хорошее, положительное.

По материалам конкретно-социологических исследований, проведенных на предприятиях Украины, качества, необходимые руководителю, расположились следующим образом: трудолюбие, чувство долга и ответственности, добросовестное отношение к порученному делу, аккуратность во внешнем виде и делах, специальные знания, личная ответственность, дисциплинированность, доброжелательность, уважительность, умение поддерживать дисциплину в коллективе, скромность, чуткость, умение работать не стандартно, находить творческое решение вопросов, выдержка, общекультурное развитие, решительность. Ответственность и добросовестность выступают как интегративные качества руководителя, должностного лица, они включают и дисциплинированность, и требовательность, и справедливость, и личную организованность и др. [3, с. 85].

Руководители среднего и низшего звена управления подчеркнули, что в наибольшей мере им помогает в работе: уравновешенность, выдержка, вежливость и тактичность в общении, честность, забота о людях, старательность. А мешает работать – невыдержанность, несправедливость, неумение придерживаться слова, недобросовестность. Как показывают материалы конкретно-социологических исследований, нередко или зачастую именно низкая культура повседневного общения руководителей является фактором, который формирует негативную социально-психологическую атмосферу в коллективе и усложняет процесс управления. Естественно, что руководитель,

должностное лицо, в зависимости от уровня своей профессиональной культуры, может создать соответствующий микроклимат в коллективе: разрядить или наоборот – усилить психологическое напряжение; давать подчиненным достаточную информацию, устранять состояние «неопределенности», дезориентации членов коллектива; мобилизовать или демобилизовать работников; наконец, формализовать и деформализовать свои отношения с подчиненными [3, с. 86].

Сегодня научно-техническому прогрессу присуще существенное повышение уровня науко- и интеллектоемкости высоких технологий, что ужесточает требования к профессиональной квалификации ее разработчиков и пользователей. Повышение образовательного и общекультурного уровня работников ведет к более глубокому осознанию социальной значимости их деятельности, а значит, и к повышению собственного психологического статуса. Оно способствует формированию морального и эмоционального удовлетворения человека не только результатами, но и процессом деятельности, своей принадлежностью к определенному коллективу, причастностью к его делам. Это способствует формированию у людей ощущения, что их профессиональная деятельность занимает все более заметное место в системе жизненных ценностей.

Такое видение новой сущности профессиональной деятельности и управленческих взаимоотношений выдвигает необходимость пересмотра и философского переосмысления понятия профессиональной культуры, в первую очередь культуры гуманитарно-технической элиты [5, с. 3]. Ведь именно ее представители будут составлять те многочисленные группы работников, которых П. Друкер считает «партнерами» руководителя. Сегодня под профессиональной культурой следует понимать интегральную характеристику верхнего уровня в системе показателей оценки профессиональной деятельности специалиста, которая отображает тот факт, что эта деятельность приобретает для него ценностно-значимый характер, делает его относительно свободным, независимым от возможных прихотей

произвола руководителя. Действительно, высочайшая квалификация работников, существенно усиленная профессиональной культурой, позволяет им в любой момент уволиться, поскольку их с удовольствием возьмет на работу любая другая фирма. Ведь их неоченимыми «средствами производства» выступают профессиональные знания и интеллект.

Представляется, что в системе условий и факторов, определяющих новую сущность понятия профессионализма, сегодня значительное место должно принадлежать именно профессиональной культуре. Действительно, профессиональная культура способна создавать такой принципиально новый уровень владения профессиональными знаниями, умениями и навыками, который постоянно подпитывается высокой духовностью, морально-этическими принципами и идеалами, общекультурной подготовкой и способствует восприятию человеком своей деятельности как лично ценной для него.

Результаты исследований и наблюдений [4, с. 62] дают основания утверждать, что характерной особенностью профессиональной культуры является ее относительно слабая зависимость от возраста специалиста, его стажа и опыта профессиональной деятельности или занимаемой должности. Можно привести огромное количество примеров, особенно из области производства, как, впрочем, и любой другой сферы деятельности, когда достаточно пожилой человек, считающийся квалифицированным специалистом, не имеет надлежащего уровня профессиональной культуры. Это даже дает основания отдельным исследователям говорить о профессиональной культуре как о врожденной способности, утверждая, что вести речь о ее формировании и развитии в учебно-воспитательном процессе как о педагогической задаче не имеет смысла.

Хотя социальные качества личности в определенной степени и зависят от генетических, что сегодня находит все более широкое подтверждение в результатах исследований многих авторитетных психологов, все же они имеют относительную самостоятельность. Действительно, если бы все личностные

качества детерминировались только биологическими факторами, педагогика была бы не нужна. Формирование же профессиональной культуры выступает одним из результатов социализации личности будущего специалиста и в этом смысле подчиняется ее общим закономерностям. Это позволяет сделать несколько важных выводов.

Во-первых, профессиональная культура специалиста, как и его общая культура, представляет собой результат значительной систематической и целенаправленной воспитательной работы и целенаправленного влияния внешней социальной среды. Бесспорно, с течением времени это влияние все более дополняется усилиями самого человека, его собственной осознанной деятельностью по самовоспитанию и самосовершенствованию. В связи с этим при анализе уровня профессиональной культуры следует отметить его существенную корреляцию с личностными качествами индивидуума, с системой его жизненных ценностей и ориентиров, общекультурной подготовкой.

Во-вторых, как свидетельствуют исследования А. Г. Романовского, формирование и развитие личности студента в значительно большей мере зависит от личности преподавателя, нежели от характера и содержания специально организованных воспитательных влияний [6, с. 39]. По нашему убеждению, профессиональная культура будущего специалиста представляет собой целостное образование и является результатом целостного учебно-воспитательного процесса. В этом качестве она выступает своеобразным проявлением синтетического взаимодействия содержания профессионального образования и воспитательных воздействий высшей школы. Активное воздействие на воспитание студентов, в том числе и на формирование профессиональной культуры, осуществляют надлежащим образом организованная аудиторная и внеаудиторная работа, занятия физической культурой и спортом, различные мероприятия по эстетическому воспитанию, производственная практика и т. п. Бесспорно, ожидаемое воздействие здесь будет эффективным лишь при

условии надлежащего внимания преподавателей к воспитательным аспектам учебной деятельности.

В-третьих, профессиональная культура работников вместе с ценностно-начимым восприятием профессиональной деятельности выступает высшим проявлением их соответствия социальным требованиям к профессионализму и личностным качествам современного специалиста. В этом качестве она выступает важным фактором обеспечения высокой эффективности совместной деятельности людей. В условиях постиндустриального общества понимание настоящего профессионализма не может ограничиваться лишь высоким уровнем профессиональной компетентности специалистов. Сегодня это понятие органически включает также определенную совокупность их личностных качеств, в структуре которой все более важное значение приобретает профессиональная культура.

В этой связи небезынтересны специальные исследования А. С. Пономарева [5, с. 5] и практический педагогический опыт, показывающий, что в рамках традиционной философии инженерного образования, при всех его несомненных достоинствах, к сожалению, игнорировались вопросы формирования профессиональной культуры специалиста. Это было обусловлено целым рядом факторов. Во-первых, существовали определенная недооценка и даже явное принижение роли общей культуры и гуманистической составляющей профессионального образования. Корни этого кроются в неприкрыто скептическом отношении коммунистической идеологии и ее носителей к интеллигенции. Во-вторых, преобладающая часть преподавателей инженерных высших учебных заведений не имеет базового педагогического образования и в своей практике обучения и воспитания студентов чаще всего следует приемам и технологиям, заимствованным у своих учителей и руководителей, иногда даже без надлежащего их критического анализа и переосмысления.

Это положение представляется особенно неприемлемым относительно профессиональной культуры руководителя. Действительно, его стиль работы и управленческая культура

не просто влияют на психологический климат организации, но в значительной мере воссоздаются другими работниками. Это проявляется в том, что в совместной деятельности и в общении между собою они в той или иной мере, специально или невольно перенимают особенности поведения руководителя. Если это поведение не отвечает требованиям современного менеджмента, существенным образом снижается эффективность функционирования организации и ухудшаются перспективы развития. Успешное решение задачи формирования высокой профессиональной культуры специалистов, в том числе и руководителей-лидеров, предполагает, чтобы их подготовка, в соответствии с новой философией образования, носила опережающий характер. Иными словами, она должна вестись на уровне социальных требований завтрашнего, и даже послезавтрашнего, дня.

Итак, профессиональная культура специалиста не ограничивается его компетентностью в определенной области знаний и методической культурой. Он перестает быть только транслятором знаний, а становится организатором развивающего пространства. Профессиональная культура производственного процесса и благоприятный социально-психологический климат зависят от общей атмосферы, и от направленной работы всего трудового коллектива, и от позиции руководителя. Профессиональная культура руководителя, должностного лица включает в себя профессионализм и компетентность, развитое этическое мышление, высокую культуру нравственных чувств, глубоко внутренне принятые этикетные правила поведения, утверждающие гуманистические императивы. Овладение всеобщими нормами гуманистической морали абсолютно обязательно не только для руководителя, должностного лица, но и для каждого человека, поскольку он является членом семьи, коллектива (учебного, трудового), социальной, профессиональной группы, территориальной, этнической общности, общества в целом. В обществе не может быть «любимых» и «нелюбимых» профессиональных ценностей (норм, принципов, оценочных суждений, идеалов и т. д.), как, например, в художественной культуре.

Руководитель, должностное лицо всегда выступает носителем определенного уровня власти, от которых ожидают образцового выполнения своей социальной роли и они, желая или не желая, понимая или не понимая, служат примером, образцом для подражания окружающим.

Список литературы

1. *Астахова В. И.* Фундаментально-гуманистическая миссия образования / В. И. Астахова // Проблемы та перспективи формування національної гуманітарно-технічної еліти в національному технічному університеті «Харківський політехнічний інститут». – Х.: НТУ «ХПІ», 2002. – 160 с.
2. *Вичев В.* Нравственная культура руководителя / В. Вичев. – М., 1988.
3. *Гудрамович В. И.* Оценка деловых и личностных качеств руководителя / В. И. Гудрамович // Социол. исслед. – 1989. – №2. – С. 84–86.
4. *Культура жизни личности: (проблемы теории и методологии социально-психологического исследования).* – К., 1988.
5. *Пономарев О. С.* Формування гуманітарно-технічної еліти як одна з передумов відродження України / О. С. Пономарев // Теорія і практика управління соціальними системами: філософія, психологія, педагогіка, соціологія. – 2001. – №4. – С. 3–13.
6. *Романовський О. Г.* Підготовка майбутніх інженерів до управлінської діяльності: [Моногр.] / О. Г. Романовський. – Х. – 2001. – 312 с.

Резюме

У статті розглядаються питання професійної підготовки студентів в контексті їх майбутньої професійної діяльності у ролі керівника. Наведено різні підходи до визначення професійної культури, запропоновано авторський погляд на сукупність якостей сучасного керівника. Зроблено акцент на формуванні професійної культури як цілісного надбання особистості. Подано стислу характеристику сучасного керівника як творчої особистості.

Summary

The article deals with problem of professional education of students as future manager. Different approaches to the definition of professional culture

are discussed. Professional culture is regarded as a result of a person's social and professional experience. Characteristics of modern manager are suggested.

УДК 159.9:371.212.804

О. И. Божко, Т. Л. Бутылкина, М. В. Удовенко

МОДЕЛЬ СОВРЕМЕННОГО ВЫПУСКНИКА ШКОЛЫ

Ключевые слова: акмеология, деятельностный подход, компетентность, компетенция, личностное развитие, модель, ответственность, позитивное мышление, саморазвитие, социальный (эмоциональный) интеллект, социальный опыт, субъект деятельности, творчество, толерантность, эмоционально-ценностные отношения.

В быстро меняющемся поликультурном мире в эпоху информатизации и глобализации *цель образовательных воздействий школы состоит в формировании субъекта деятельности – человека, способного к выбору поведения с учетом своих потребностей, общественного долга, особенностей меняющегося мира при сохранении целостности личности.* Мы исходим из того, что сегодня самое главное – становление человека, готового к свободному, гуманистически ориентированному выбору и индивидуальному интеллектуальному усилию, человека, обладающего многофункциональными компетентностями, что позволит ему самостоятельно решать различные проблемы в повседневной, профессиональной или социальной жизни. Он уважает себя и других, терпим к представителям других культур и национальностей, независим в суждениях, открыт для дискуссии. Сущностью образовательного процесса при этом становится целенаправленное превращение социального опыта в опыт личностный, сопровождающееся индивидуальной самореализацией учащегося. Это полностью соответствует миссии НУА, которая главной определяет общегражданскую подготовку своих

воспитанников, формирование образованного, интеллигентного, культурного человека, готового трудиться и для своего блага, и для процветания нашего Отечества. Реализация вышеизложенной цели обусловила необходимость разработки модели формирования жизненно важных компетентностей выпускника современной школы.

Моделирование, как метод и универсальный способ познания, используется с целью изучения и превращения явлений в любой сфере деятельности. Модель является аналогом, заменителем исследуемого объекта, системой, изучение которой является способом получения информации о другой системе.

Метод моделирования широко используется в современных психолого-педагогических исследованиях. Это подтверждают работы как украинских (И. М. Богданова, Н. Б. Булгакова, А. К. Дусавицкий, О. Я. Савченко, С. А. Сысоева и др.), так и российских (Л. А. Байкова, А. Я. Данилюк, В. О. Караковский, Л. И. Новикова) ученых.

В педагогической науке распространено моделирование профессиограм будущего (В. П. Беспалько, А. К. Маркова, Н. В. Кузьмина, Л. Хоружа и др.).

Параллельно с идеальным моделированием Л. П. Большакова, Е. В. Бондаревская, А. Я. Данилюк, А. К. Дусавицкий, Е. Н. Степанов и В. А. Ясвин разрабатывают учебно-воспитательные модели функционирования образовательных учреждений.

Модель современного выпускника школы мы строим в рамках деятельностного подхода А. В. Петровского, на основе понимания акмеологии личности, описанного в работе Н. А. Рыбникова, Б. Г. Ананьева, с учетом компетентностного подхода А. В. Хуторского.

Мы исходим из следующих общетеоретических посылок:

1. Акмеология изучает феномен зрелости человека – процесс и результат достижения им вершины развития как индивид, индивидуальность, личность, субъект деятельности (в том числе и профессиональной).

2. Объективным критерием личностной зрелости принято считать ответственность, терпимость, саморазвитие и позитивное мышление [5].

3. Социальная зрелость и ее интегральная составляющая – ответственность – формируются лишь в адекватной деятельности. Это напрямую связано с предоставлением личности *свободы* в принятии решений. Вопрос о **мере** свободы должен решаться с учетом возрастных и иных конкретных особенностей и обстоятельств.

4. В качестве рабочего определения ключевых жизненных компетентностей мы использовали понятия *компетентность* и *компетенция*, предложенные А. В. Хуторским [8].

Компетенция – это норма, отчужденное, наперед заданное социальное требование к образовательной подготовке ученика, необходимой для его качественной продуктивной деятельности в определенной сфере.

Образовательная компетенция – совокупность взаимосвязанных смысловых ориентаций, знаний, умений, навыков и опыта деятельности ученика по отношению к определенному кругу объектов реальной действительности, необходимых для осуществления лично и социально значимой продуктивной деятельности.

Компетентность – владение, обладание учеником соответствующей *компетенцией*, включающее его личностное отношение к ней и предмету деятельности. По сути, компетентность – это уже состоявшееся личностное качество (совокупность качеств) учащегося и минимальный опыт деятельности в заданной сфере [8].

На наш взгляд, очень важно обратить внимание на содержание образования и рассматривать его как педагогически адаптированный опыт, человеческую культуру, взятую в аспекте социального опыта, во всей его структурной полноте. В таком случае содержание оказывается изоморфным, то есть аналогичным по структуре (а не по объему) социальному опыту и включает в себя все элементы, присущие человеку, приобщенному

ко всему богатству современной культуры. Такое содержание включает, помимо «готовых» знаний и опыта осуществления известных способов деятельности, опыт творческой деятельности и эмоционально-ценностных отношений. Именно усвоение этих элементов позволяет человеку не только «вписываться» в социальную иерархию, но и быть в состоянии изменить существующую реальность.

По мнению В. В. Краевского и А. В. Хуторского, содержание, изоморфное социальному опыту, состоит из четырех основных структурных элементов, каждый из которых представляет собой определенный специфический *опыт: познавательной деятельности*, фиксированной в форме ее результатов – знаний; *осуществления известных способов деятельности* – в форме умений действовать по образцу; *творческой деятельности* – в форме умений принимать нестандартные решения в проблемных ситуациях; *установления эмоционально-ценностных отношений* – в форме личностных ориентаций [4]. Названные элементы образуют структуру содержания образования (в последнее время появились разработки, дающие возможность включить сюда личностный опыт учащихся); освоение этих четырех типов опыта позволяет сформировать у учащихся способности осуществлять сложные культуросообразные виды действий, которые в современной педагогической литературе и принято называть *компетентностями*.

Итак, мы видим, что последние разработки были направлены на определение функций образовательных компетенций и перечень ключевых компетентностей. Цель данной статьи – разработка целостной модели современного выпускника, основанной на компетентностном подходе. Целевое назначение той модели, которую мы строим, – направленность на усовершенствование содержания и способов организации учебно-воспитательного процесса в современной школе с целью формирования ключевых жизненных компетентностей у ее выпускника.

Наша модель современного выпускника школы отражает целостное видение его личности и характеризуется единством

шести ключевых жизненных компетентностей: 1) личностно-творческие; 2) деятельностные; 3) эмоционально-чувственные; 4) ценностные; 5) социально-культурные; 6) валеологические (Рис. 1.).

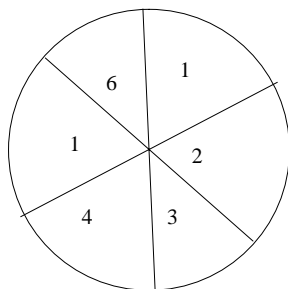


Рис. 1. Единство ключевых жизненных компетентностей в модели выпускника

Каждый ребенок, приходя в школу, имеет разную степень развития данных компетентностей. На первом стартовом этапе мы принимаем детей с индивидуальным компетентностным профилем (Рис. 2).

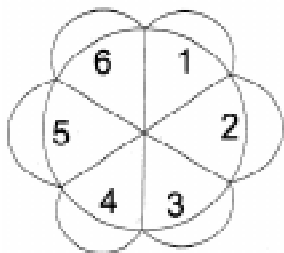


Рис. 2. Стартовый этап

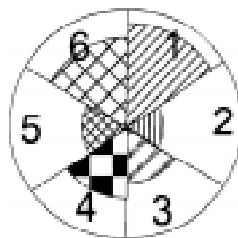


Рис. 3. Формирующий этап

Задача школы состоит в том, чтобы организовать среду, которая дает возможность для равномерного формирования каждой компетентности. Таким образом, на втором формирующем этапе происходит создание соответствующей среды развития (Рис. 3). Среда «стучит», запрашивает проявления того

или иного качества. В итоге, если мы грамотно организовали среду, к концу 11 класса вправе ожидать более-менее симметричную картину развития компетентностей и личности в целом.

Каждую из ключевых жизненных компетентностей мы конкретизировали в виде поведенческих форм и личностных качеств (Табл.).

Как видно из таблицы, существует ряд таких качеств и форм поведения, которые повторяются и, по сути, связывают, «цементируют» данную модель. Это так называемые *интегральные* характеристики, которые можно свести к четырем компонентам личностной зрелости, о которых шла речь выше: *ответственность, самореализация, терпимость, позитивное мышление*. Иными словами, обращаясь к графической модели на рис. 1, ключевые жизненные компетентности не просто примыкают или граничат между собой. Они накладываются и взаимопроникают друг в друга, образуя алхимическое соединение, которое в науке принято называть *личностью*.

Для того чтобы достичь подобной целостности, необходимо особым образом организовать развивающую среду. В рамках учебно-воспитательного комплекса НУА на базе экономико-правовой школы планируются следующие **пути достижения планируемого результата**.

1. Создание развивающей образовательной среды в школе на основе деятельностного подхода на каждом возрастном этапе в соответствии с ведущими видами деятельности.

1.1. Структурирование образовательного процесса на каждой ступени обучения (начальная школа, среднее и старшее звено):

- этап адаптации,
- этап освоения содержания и форм,
- этап перехода на следующую ступень.

1.2. Интегрированный подход к содержанию образования.

1.3. Практическая направленность учебного процесса, повышение роли трудовой деятельности, выработка информационной культуры, усиление языковой подготовки (коммуникативная направленность развития устной и письменной речи).

Таблиця

Ключевые жизненные компетентности (КЖК)

	КЖК	Характеристики	Формы поведения
1	Личностно-творческие	Общие способности, желание и умение обучаться на протяжении всей жизни	Способен к саморазвитию; стремится к самореализации; проявляет творческие способности; развивает теоретическое мышление; проявляет устойчивый познавательный интерес; умеет ставить перед собой цель и добиваться ее; способен к пониманию себя, других, мира; толерантен; позитивно мыслит; адекватно оценивает себя; обладает навыками саморегуляции и самоконтроля; проявляет волю как мотивационно-регуляторную способность
2	Деятельностные	Опыт, реальное воздействие на мир	Умеет работать с информацией; сформирована учебная деятельность (УД) (умеет анализировать, планировать, моделировать, оценивать, корректировать свою деятельность); способен самостоятельно организовать обучение; ориентируется в новой ситуации и находит из нее выход; умеет сотрудничать; противостоит манипуляциям; умеет вести диалог; умеет цивилизованно решать конфликтные ситуации; обладает менеджерскими навыками; несет ответственность за свой выбор и свое поведение; проявляет социальную ответственность; доверяет себе, окружающим людям, миру.
3	Эмоционально-чувственные	Переживания, глубокие чувства	Обладает чувством собственного достоинства; уважает мнение другого человека, чужой труд; способен дружить, любить; проявляет эмоциональный интеллект: а) стремится к познанию собственной личности (осведомлен о собственных эмоциях, верит в собственные способности, уважает себя, цивилизованно самореализуется, независим); б) умеет выстраивать отношения, общаться (проявляет социальную ответственность, эмпатию); в) способен к адаптации (решает проблемы, оценивает реальность, приспосабливается); г) управляет стрессовыми ситуациями (устойчив к стрессу, контролирует импульсы); д) оптимистичен, счастлив, позитивно мыслит

Продолжение таблицы

4	Ценностные	Смыслы, традиции и ценности данной культуры и других народов	Осмысливает собственные действия; стремится к свободе, саморазвитию; проявляет ответственность; уважает общечеловеческие ценности (любовь, счастье, сострадание, сочувствие); уважает и поддерживает культурные традиции своего народа; проявляет уважение к традициям и ценностям других народов, к иным религиозным верованиям; уважает демократические ценности (уважает права человека, признает законы и соблюдает их); проявляет активную гражданскую позицию (ориентируется в социально-политической жизни страны); исповедует здоровый образ жизни; стремится жить в гармонии с самим собой, природой и поликультурным миром
5	Социально-культурные	Понимание другого человека как ценности	Терпим к иной точке зрения; открыто и уважительно воспринимает иную культуру; знает и уважает иные религиозные традиции и верования; выбирает адекватные средства общения; умеет налаживать межличностные отношения; выбирает цивилизованные способы решения конфликтов; умеет работать в команде, сотрудничать; проявляет социальный (эмоциональный) интеллект
6	Валеологические	Характеристики, связанные с полом: девушки, юноши, особенности здоровья	Понимает свою роль юноши/девушки; ведет себя в соответствии с ролью; физически активен; ведет здоровый образ жизни; регулярно занимается спортом; умеет противостоять стрессам; живет без вредных привычек; соблюдает режим; заботится о гармоничном развитии тела и духа

1.4. Использование методов и форм обучения адекватно поставленным задачам развития: исследовательских, опытно-экспериментальных, лабораторных; внедрение проектных видов деятельности в индивидуальных и групповых формах, рост удельного веса самостоятельной работы; модульная организация учебного процесса.

Использование открытой дифференцированной системы оценивания.

1.5. Обеспечение высокой социальной активности во внеурочной работе:

- организация самоуправления;
- использование коллективных творческих дел;
- участие в кружках и клубах по интересам;
- включение учащихся в общественно-полезную работу;
- создание условий для ведения здорового образа жизни.

1.6. Главным условием обеспечения развивающей образовательной среды является профессиональная компетентность учителя, его стремление к постоянному саморазвитию и совершенству.

2. Проектирование индивидуального личностного роста каждого учащегося в классе.

3. Систематическая оценка результативности образовательной среды качественными показателями и ее коррекция.

Использование модели выпускника современной школы, основанной на компетентностном подходе, позволяет решать проблему, типичную для украинской школы, когда ученики хорошо овладели теоретическими знаниями, но испытывают трудности в деятельности, требующей использования этих знаний для решения конкретных задач или проблемных ситуаций. Образовательная компетенция предполагает усвоение учеником не отдельных друг от друга знаний и умений, а овладение комплексной процедурой, в которой для каждого выделенного направления присутствует соответствующая совокупность образовательных компонентов, имеющих личностно-деятельностный характер.

В комплексности образовательных компетенций заложена дополнительная возможность упорядочивания образовательных стандартов и выведение четких критериев, позволяющих измерять успешность их усвоения учениками. При этом в качестве интегральной характеристики качества подготовки учащихся будет выступать их способность целевого осмысленного применения комплекса знаний, умений и способов деятельности в отношении определенного междисциплинарного круга вопросов.

В данной статье сделана попытка перейти от перечня компетентностей к целостной их взаимосвязи. Предложенная модель выпускника может быть взята за основу для дальнейшей детализации как по возрастным ступеням обучения, так и по учебным предметам и образовательным областям. Также требуют разработки образовательные стандарты по отдельным предметам с учетом комплексности представляемого в них содержания образования с точки зрения вклада в формирование ключевых компетенций.

Список литературы

1. *Андреев А.* Знания или компетенции? / А. Андреев // Высшее образование в России. – 2005. – № 2. – С. 3–11.
2. *Болотов В. А.* Компетентностная модель: от идеи к образовательной программе / В. А. Болотов, В. В. Сериков // Педагогика. – 2003. – № 10. – С. 10.
3. *Байденко В.* Компетенции в профессиональном образовании (К освоению компетентностного подхода) / В. Байденко // Высшее образование в России. – 2004. – № 11. – С. 3–13.
4. *Краевский В. В.* Предметное и общепредметное в образовательных стандартах / В. В. Краевский, А. В. Хуторской // Педагогика. – 2003. – № 2. – С. 3–10.
5. *Реан А. А.* Акмеология личности / А. А. Реан // Психол. журн. – 2000. – Том 21, № 3. – С. 88–95, С. 90.
6. *Саматокина Г.* Экономическое образование школьников как фактор подготовки конкурентоспособной личности в условиях компетентностной парадигмы образования / Г. Саматокина // Післядипл. освіта в Україні. – Листопад, 2004. – С. 60.
7. *Хоружа Л.* Модель формування етичної компетентності майбутнього вчителя початкових класів / Л. Хоружа // Післядипл. освіта в Україні. – Листопад, 2004. – С. 64–73.
8. *Хуторской А. В.* Дидактическая эвристика: Теория и технология креативного обучения / А. Хуторской. – М.: Изд-во МГУ. – 2003. – 416 с.

Резюме

У статті наведено модель випускника, яка базується на компетентнісному підході. На думку авторів, це дозволить розв'язати типову для

української школи проблему, коли учні можуть оволодіти теоретичними знаннями, але зазнають труднощів у діяльності, яка потребує застосування цих знань для вирішення конкретних завдань чи проблемних ситуацій. Метою такого моделювання має стати спрямованість на удосконалення змісту та засобів організації навчально-виховного процесу сучасної школи з метою формування ключових компетентностей її випускників.

Summary

The article contains the description of the model of the graduate of school based on the competence approach. In opinion of authors, it will allow to solve a problem typical for the Ukrainian school when pupils can seize theoretical knowledge, but experience difficulties with the activities demanding application of this knowledge for solving specific problem situations. The purpose of such modeling should become an orientation on improvement of the content and ways of the organization of teaching and educational process at modern school with the purpose of formation key competences of graduates of school.

УДК316.74:378.011.32

Н. Г. Чибісова

СОЦІОКУЛЬТУРНЕ ОСВІТНЄ СЕРЕДОВИЩЕ ЯК УМОВА ФОРМУВАННЯ НОВОЇ КООПЕРАТИВНО-ГРУПОВОЇ СИСТЕМИ ЦІННОСТЕЙ СУЧАСНОГО СТУДЕНТСТВА

Ключові слова: освіта, соціокультурне освітнє середовище, студентство, цінності, кооперативно-групові цінності.

Становлення сучасного студентства припало на роки реформ, перетворень українського суспільства, тому природно, що їх соціальні цінності зазнали змін.

Мета статті – розглянути цінності сучасного студентства і з'ясувати, в якому напрямі відбудеться їх становлення

в інформаційному суспільстві і яку роль відіграватиме в цьому процесі освітнє середовище вищої школи.

Проблема формування ціннісної системи сучасного студентства є дуже актуальною, бо вступ суспільства до інформаційної епохи потребує нового знання та навичок, розвитку певних якостей людини. Студентство – це майбутня інтелектуальна еліта України, тому багато сучасних дослідників приділяють увагу питанню ціннісного становлення студентської молоді. Серед них – представники московської – А. Г. Здравомислов, М. М. Руткевич, Ф. Р. Філіппов, В. І. Чупров та ін., санкт-петербурзької – С. М. Іконнікова, В. Т. Лісовський, київської – О. М. Балакірева, Л. В. Сохань, Л. В. Паніна, О. О. Яременко, харківської – В. І. Астахова, Л. М. Герасіна, О. М. Кузь, Л. І. Сокурянська, Ю. О. Чернецький, І. І. Шеремет, О. О. Якуба та інші – соціологічних шкіл. Але в той же час залишається багато питань, які потребують відповіді, серед них: з'ясування впливу соціокультурного освітнього середовища на становлення ціннісної системи сучасного студентства.

В Україні протягом останніх 10 років постійно зростала кількість студентів, але порівняно із деякими західними країнами цей показник значно нижчий.

Найбільш чітко ця тенденція простежувалася у 1990-х роках у Росії та Біларусі (від 32 до 58 студентів на 1000 мешканців). У США і Канаді цей показник стабілізувався на рівні 56–60 студентів, а у Великій Британії, Німеччині і Франції – на рівні 22–32 студентів. Майже у всіх західноєвропейських країнах із середини 1950-х років чисельність студентів зросла більш ніж у 10 разів.

За експертними оцінками деяких фахівців, у 2000 році США збільшили кількість студентів приблизно на 100%, Японія – на 68%, Росія – усього на 21% (порівняно з 1985 роком). Але якщо збільшується кількість людей з вищою освітою, нехай і не багато, то знижується показник, що характеризує кількість осіб з початковою освітою. Так, на 1000 осіб припадає 44 росіянина без початкової освіти [7, с. 5].

А щоб держава мала переважний внесок інтелектуальної праці у валовий національний продукт, необхідно, зокрема, мати 40–60% дорослого населення з вищою освітою, а відносна кількість наукових працівників має становити 2–5% від загальної кількості населення.

В Україні в цілому поки зберігається високий рівень розвитку освіти (у Харківському регіоні він залишається стабільним, так у 2000/01 навчальному році вступило на перший курс – понад 18,7 тисяч студентів, у 2002/03 навчальному році – 18,7 тисяч студентів, у 2003/04 навчальному році – 18, 8 тисяч студентів).

Незважаючи на те що понад 50% випускників загальноосвітніх шкіл України навчаються у ВНЗ, і це свідчить про те, що навчальні заклади впливають на становлення їх особистості, система ціннісних орієнтацій спрощується і що далі, то більше зводиться до прагматичних устремлінь.

У середовищі молодих людей, у тому числі й у середовищі студентства, відбувається духовна диференціація, відчуження від основних нормативних цінностей (цінностей держави), таких як громадянськість, любов до Батьківщини, турбота про благо суспільства і народу, почуття відповідальності перед суспільством.

Так, останні позиції в ієрархії цінностей студентської молоді, як свідчать результати проведеного у 2004 р. дослідження лабораторією проблем вищої школи при Харківському гуманітарному університеті «Народна українська академія», займають толерантність (2,37% – це рангова позиція 15) та служіння державі (7,45% – 12), суспільству, народові (7,52% – 11). На жаль, молоді люди не розуміють, що саме ці цінності стають необхідними в сучасних умовах інтеграції та формування нового інформаційного суспільства. Склалася парадоксальна ситуація: студентство навчається в умовах формування нового інформаційного суспільства, коли посилюються інтеграційні процеси, і в той же час українське суспільство знаходиться в кризовому стані, і його ціннісна нормативна система має деформований характер, оскільки в ній посилюється індивідуалістичне начало. У такій ситуації значну роль відіграє ВНЗ і його середовище, яке справ-

ляє на особистість виховний вплив, створює «ситуацію виховання» у навчальному закладі. Тому до вивчення процесу становлення студентської молоді, її ціннісних засад доцільно запровадити середовищний підхід.

Категорію «середовище» активно стали вивчати з 90-х років ХХ століття. Але вперше на категорію «простір» і пов'язану з нею категорію «середовище» в соціологічному розумінні дослідники звернули увагу у ХІХ столітті. Класичний підхід до понять «простір», «соціальний простір», «соціальні структури», «життєве середовище» подано у працях П. Бурдє, М. Вебера, Е. Дюркгейма, Г. Зиммеля, О. Конта, Т. Парсонса, П. Сорокіна.

У сучасній західній соціології просторовий аналіз розвивають А. Лефлер, Е. Соджа, Р. Алєн. Значний внесок у фундаментальну розробку цих категорій внесли С. Барзілов, В. Виноградський, Л. Іонін, Ю. Качанов, А. Філіппов.

В українській соціології проблемам соціального простору в різний час присвятили свої дослідження М. Шаповал, О. Стегній, М. Чурилов, Ю. Яковенко, Л. Малєс та інші.

Значний інтерєс до поняття «соціокультурне середовище» з'явився у дослідників на сучасному етапі. Бо саме це поняття дозволяє краще зрозуміти процес становлення особистості. Відхід від розуміння виховання як зовнішнього впливу на особистість актуалізував поняття «середовище». І сьогодні вже накопичено цікавий матеріал щодо його вивчення [2; 3; 5].

Частіше за все данє поняття використовується у зв'язку з аналізом проблем освіти, виховання. У літературі набула поширення ідея освітнього суспільства. Освіта дедалі активніше переплітається з життям суспільства, соціальні інститути починають частіше виконувати освітні функції. З'являються нові поняття: «освітній простір», «освітня сфера», «гуманітарне середовище», «культурно-освітнє середовище», «соціокультурнє освітнє середовище», що пов'язано з поширенням ідеї безперервної освіти; все більше громадян включається в освітній процес, вчиться і засвоює нові цінності культури. Безперечно, що цей процес обумовлений тими перетворєннями, які несе

людству інформаційне суспільство, що дедалі більше поєднує культуру з освітою.

Запропонувавши нові поняття, дослідники розходяться в їх змістовному тлумаченні.

Так, російські вчені Є. Белозерцев та О. Усачов розуміють «культурно-освітнє середовище» як носія багатої, в тому числі і суперечливої інформації, яка впливає на розум, почуття, емоційну сферу людини, її віру і, таким чином, забезпечує її вихід на живе знання. У такому розумінні середовище виступає як лабораторія духовного, соціального, професійного досвіду людини, а алгоритм його вивчення являє собою синхронізований процес формування особистості [2]. Погоджуючись взагалі з позицією дослідників, треба підкреслити, що визначення поняття «середовище» дуже загальне і не дозволяє зрозуміти, що ж впливає на формування особистості.

Найбільш близькою до нашого розуміння соціокультурного середовища є точка зору Ю. Кулюткіна, який визначає соціокультурне середовище як систему суспільних матеріальних і духовних умов, в яких формується та реалізується особистість. Це середовище діалектично пов'язане з кожною особистістю, вони розвиваються паралельно і одночасно розвивають одне одного, взаємозмінюючи риси, форми, а іноді і суттєві характеристики. Особлива роль у становленні цього середовища належить системі освіти, яка його створює і формує.

Освітнє середовище – підсистема соціокультурного середовища, сукупність чинників, обставин, ситуацій, що історично склалися, тобто цілісність спеціально організованих педагогічних умов розвитку особистості. Освітнє середовище можна уявити як сукупність соціальних, культурних, а також спеціально організованих в освітньому закладі психолого-педагогічних умов, в результаті взаємодії яких з індивідом відбувається становлення особистості [3]. Освітнє середовище не існує поза загальними соціокультурними умовами, на нього впливають зовнішні чинники, такі як політико-правові, соціокультурні, економічні, технологічні та інші; в цьому середовищі відобража-

тиметься непрямий (побічний, індеректний) інформаційний вплив (мистецтво, ЗМІ, церква та інші).

Соціокультурне освітнє середовище ґрунтується на цінностях ментальності та культури, притаманних певному соціуму. Таким чином, соціокультурне освітнє середовище виконує подвійну роль: транслює ціннісні детермінанти соціокультурного середовища і змінює (формує) це середовище.

Використання до проблем освіти середовищного підходу виявляється дуже сучасним. А його характеристики, такі як актуальність, гнучкість, динамізм, забезпечують його використання на будь-якій території і дозволяють запобігти ізоляціонізму в дослідженнях.

До безумовних переваг цього підходу можна віднести його мимовільну дію, багатоаспектний та масштабний характер, тривалий та безперервний вплив.

Аналіз соціокультурного освітнього середовища дозволяє виокремити наявність таких його характерних особливостей, як відкритість або закритість, статичність або динамічність, цілеспрямованість або ймовірність та інші, які впливають на процес формування особистості. Дослідники Ю. Кулюткін та С. Тарасов вважають, що розвиток особистості залежить від того, вплив яких систем (відкритих чи закритих) переважає в її індивідуальному досвіді. Педагогічний вплив тих чи інших систем формуватиме і відповідний індивідуально-психологічний склад людини, який, у свою чергу, з певного моменту починає впливати на самостійні вибори її зовнішніх зв'язків та відносин, причому умовою найбільш успішного розвитку індивіда є забезпечення відкритої взаємодії (діалогу) з його навколишнім середовищем [3]. І чим більше існує можливостей у індивіда розвивати свої зовнішні відносини, тим більше він має можливостей для саморозвитку. Відбувається взаємовплив середовища та індивіда.

Характерні особливості середовища будуть зберігати мовчання до тих пір, поки освітній процес не активізує їх, не надасть можливості їм проявити культурне значення. Наприклад, така особливість середовища, як динамізм, залежить

від розвитку всіх елементів освітнього процесу, у тому числі його суб'єктів.

Формування середовища залежить від зовнішніх та внутрішніх чинників, тому воно постійно змінюється, ці зміни будуть позначатися на процесі становлення особистості, яка взаємодіє з цим середовищем.

Тому вплив соціокультурного середовища на особистість виявляється як пасивне виховання, як здійснення значного формуючого впливу на неї [4, с. 189].

Аналіз проблеми взаємодії соціокультурного середовища і соціальних суб'єктів можна здійснювати за допомогою системного підходу. Так, дослідники, вивчаючи ці проблеми, використовують теорію систем, яка дозволяє розглядати і середовище, і соціальних суб'єктів, і, насамперед, людину, як самостійні системи, яким притаманні специфічні риси. Зміни в суспільному житті породжують і зміни в системах. Рівень складності однієї системи зумовлює рівень складності іншої.

Таким чином, соціокультурне освітнє середовище впливає на розвиток ціннісної системи особистості, а особистість зі своєю ціннісною системою може спричинити зміни в соціокультурному освітньому середовищі.

Які ж цінності мають переважати в системі цінностей сучасного студентства: індивідуальні чи колективні? Якщо завдання вищої школи полягає у формуванні кооперативно-групових цінностей, то в освітньому середовищі повинні відбиватися саме ці цінності. У сучасних умовах вони сприяють взаємодії особистості із соціумом, припускають наявність у свідомості кооперативних начал.

У 90-х роках ХХ століття відбулася трансформація ставлення до колективу. Головна суперечність між колективним та індивідуальним знайшла сьогодні своє втілення у крайньому індивідуалізмі. Але людині властиво ідентифікувати себе із соціальними групами, говорити «Ми» поруч з «Я». Відмова від колективної ідентичності – один із показників розриву спадкоємності поколінь.

У тяжкі хвилини життя, коли немає можливості для самореалізації, відсутні соціальні гарантії, чіткі перспективи, людина звертається до колективізму як до захисної сили.

В останні роки відроджується розуміння щодо взаємодії, солідарності між людьми. Внутрішня потреба у колективізмі притаманна не тільки поколінню дорослих, але й молоді.

Український колективізм можна назвати мобілізаційним. Він виступає не тільки моральною цінністю, але й важливим чинником самоврятування. Люди шукають допомогу серед людей, висловлюють готовність допомогти, розуміють потребу в національній ідеї. Колективізм як принцип діяльності, що формується в нових умовах, передбачає виховання у студентства навичок взаємодії, комунікативних якостей, вмінь погоджувати особисті інтереси із громадськими, а саме ці якості необхідні особистості майбутнього фахівця. Крім того, в інформаційному суспільстві, у мережевій економіці, що формується в сучасному суспільстві, буде зменшуватися частка традиційних ієрархічних форм управління за рахунок збільшення частки колективних форм. Учасники мережових структур будуть здійснювати управління ними на рівноправній основі, одержуючи можливість впливати на оцінку виробничої ситуації, робити свій внесок у її обговорення й уточнення. Уже сьогодні можна говорити про формування нового варіанта кооперативної форми управління в таких організаціях, коли учасники економічних відносин знаходяться в безпосередньому контакті один із одним, усвідомлюючи свою взаємозалежність і необхідність колективного способу дій [6]. Проте, як свідчать результати багатьох соціологічних досліджень, у сучасному студентському середовищі виявляється тенденція до зниження колективістських начал у структурі світосприйняття, посилюються індивідуалістичні характеристики життєдіяльності. Водночас вищий навчальний заклад використовує в роботі і кооперативні форми взаємодії: це спільні (групові) форми навчальної діяльності, дозвілля, а також, частково, і побуту. Хоча останнім часом освіта дедалі більше

орієнтується на індивідуальну форму навчання – дистанційне, віртуальне тощо.

Сучасна ситуація у світі теж потребує використання кооперативно-групових форм взаємодії, наявності у людини таких якостей і умінь, як комунікабельність, толерантність, уміння спілкуватися і працювати на міжнародному рівні.

До ВНЗ приходять юнаки і дівчата, яким притаманні певні ментальні цінності, етнічні риси характеру, вони виступають носіями певної національної культури. Типовим прикладом такого складу студентських колективів є вищі навчальні заклади Закарпатської області. У цьому регіоні діють 30 національно-культурних товариств. Найчисленнішими з них є: Товариство угорської культури Закарпаття; Товариство угорської інтелігенції Закарпаття; Форум угорських організацій Закарпаття; Закарпатське угорськомовне педагогічне товариство; Товариство російської культури «Русский дом»; Товариський собор «Російська община Закарпаття»; Соціально-культурне товариство румун Закарпаття ім. Кошбука; Обласна культурно-освітня організація «Матіца Словенська» на Закарпатті; Товариство словаків Закарпаття ім. Л. Штура; Закарпатське обласне товариство циган «Романі яг»; Товариство циган Закарпаття «Рома»; Закарпатське обласне єврейське культурно-освітнє товариство; Товариство польської культури Закарпаття. Вони налічують понад 65 тис. осіб [1, с. 34].

У сучасних умовах вища освіта покликана сприяти розвитку культури кожного і культури усього суспільства. Духовний світ студентської молоді тісно пов'язаний зі станом соціально-економічного, політичного, культурного розвитку того чи іншого регіону. Тому в умовах сьогодення вищому навчальному закладу необхідно створити таке освітнє середовище, в якому б засобами навчально-виховного процесу формувалися патріотична свідомість і поведінка, етнічна культура, вміння зберігати все демократичне, цінне в культурній спадщині кожної нації і народності, розвивалася культурна толерантність між представниками різних соціокультурних груп і конфесій.

У соціокультурному освітньому середовищі мають відобразитися ціннісні системи навчальних закладів, регіону, суспільства в цілому. Але суттєвими цінностями повинні залишатися цінності загальнолюдські, які входять до кооперативно-групової системи цінностей і сприяють формуванню людини культурної, яка незалежно від її національної, політичної, правової, культурної та іншої належності залишатиметься людиною.

Отже, наведений аналіз дозволяє відзначити, що зміни, які відбуваються в суспільстві, спричиняють зміни в ціннісних установках і життєвих орієнтаціях студентів. Крім того, необхідно підкреслити, що й сучасна освіта впливає на формування ціннісної системи особистості, впливає саме сформованим соціокультурним середовищем, в якому закладено різні вектори розвитку особистості. За час навчання у ВНЗ відбувається становлення цінностей студентської молоді, що пов'язано як з об'єктивними, так і з суб'єктивними чинниками. Але незважаючи на ті зміни, що відбуваються у студентстві, суб'єкт вищої школи ще не відповідає вимогам інформаційного суспільства, а ціннісна система – цілям вищої школи України. Випускникам ВНЗ поки ще не в повній мірі властиві соціальні якості, необхідні для майбутнього суспільства, вони не орієнтовані на розвиток кооперативно-групових цінностей (таких, як толерантність, колективна взаємодія, співдружність, творча активність та інші, які є основними цінностями даної системи). Не сформовані у випускників і соціально-політичні цінності (патріотизм, громадянськість, міжнаціональне спілкування та інші), які б дозволили їм активно взаємодіяти з державними структурами і, отже, сприяли б подальшому становленню української держави, а також розвитку співробітництва зі світовим співтовариством. Як свідчать дані соціологічних досліджень, за час навчання у ВНЗ у студентів лише намітилися необхідні ціннісні орієнтири (і склалися окремі соціальні якості). Отже, на вищу освіту чекає велика робота з формування у молодих людей нової ціннісної системи. Але щоб досягти поставленої мети, у вищій освіті мають відбуватися кардинальні перетворення в усіх її

структурних елементах. Вища школа покликана створити таке соціокультурне середовище, яке б поєднувало усі типи його культур і, таким чином, сприяло б формуванню цінностей студентської молоді.

Список літератури

1. *Атрощенко Т.* Культура міжнаціонального спілкування в студентському середовищі / Т. Атрощенко // Шлях освіти. – 2004. – № 2. – С. 31–35.
2. *Белозерцев Е.* К вопросу о статусе категории «культурно-образовательная среда» / Е. Белозерцев, А. Усачев // Alma mater: Вест. высш. шк.). – 2003. – № 2. – С. 2.
3. *Кулюткин Ю.* Образовательная среда и развитие личности [Электрон. ресурс] / Ю. Кулюткин, С. Тарасов; Сайт общества «Знание» // Новые знания. Журн. по проблемам образования взрослых. – 2001. – № 1. – Режим доступа: www.znanie.org/gurnal/nl_01/obraz_sreda/html/
4. *Метаморфозы* воспитания / Нар. укр. акад.: Под общ. ред. В. И. Астаховой. – Х., 2004. – 276 с.
5. *Михайлёва Е. Г.* Высшее образование в частных вузах постсоветского пространства: взгляд студентов (По материалам Международного сравнительного исследования) / Е. Г. Михайлёва, О. С. Овакимян. – Х., 2002. – 36 с.
6. *Отчет* о социологическом исследовании. Мотивы получения высшего образования: социологический анализ в современном обществе / Харк. гуманитар. ин-т «Нар. укр. акад.». – Х., 2002. – 115 с. – Неопубл. рукоп.
7. *Расторгуев Г. В.* Воспроизводство интеллектуального ресурса в России: состояние, перспективы / Г. В. Расторгуев // Инновации в образовании. – 2001. – № 5. – С. 4–17.

Резюме

В статье рассматривается система ценностей современного студенчества, отмечается ее противоречивый, мозаичный характер. Значительное влияние на ее становление оказывает социокультурная образовательная среда. Потому формирование новой кооперативно-групповой системы ценностей студенческой молодежи в условиях

современной Украины требует кардинальных изменений в образовательной среде высшей школы.

Summary

The paper deals with the value system of modern students; the system's contradictory and mosaic character has been pointed out. Socio-cultural and educational sphere contributes significantly to the system formation. Thus formation of a new student value system based on a cooperative and group criteria requires radical changes in the educational sphere of Higher School under the conditions of modern Ukraine.

УДК 316.74:378.66.01(477)

Г. П. Савош

ВИХОВАННЯ В ТЕХНІЧНОМУ ВНЗ: ОСОБЛИВОСТІ ЗА СУЧАСНИХ УМОВ

Ключові слова: виховання, система виховання, виховання у вищому технічному навчальному закладі.

За сучасних умов розвитку українського суспільства особливої значущості набувають питання формування та розвитку особистості. Сьогодні спостерігається кардинальна зміна соціального середовища, в якому відбуваються ці процеси, трансформуються функції та механізми функціонування соціальних інститутів; нового сенсу набувають традиційні для будь-якого суспільства процеси.

Означені тенденції безпосередньо торкнулися системи освіти, в якій завдяки змінам, що мали місце в українському суспільстві, активізувалися дискусії з приводу як форм, так і змісту освіти. Одним із провідних питань, які дискутуються сьогодні, є питання, пов'язані з вихованням в системі освіти.

Трансформаційні зміни в нашій державі істотно вплинули на перебудову виховної системи, яка спрямована на формування

повноцінної особистості, здатної самореалізуватися в житті, відданої своїй країні, такої, яка прагне брати активну участь у зміцненні та розвитку Батьківщини, чії індивідуальні потреби та бажання при всій їх різноманітності узгоджуються із загальними потребами держави.

Важливу роль у забезпеченні ефективності та результативності цього процесу має вивчення досвіду виховного процесу в Україні в минулі історичні часи. Треба обов'язково враховувати, що в розбудові виховних систем завжди простежується спадкоємність ідей з огляду на безперервність історичного життя народу, становлення його національних традицій, звичаїв, духовної єдності між різними поколіннями навіть за наявності істотних суперечностей у їх поглядах та ставленні до навколишнього світу. Збереження рідної мови, історії своєї Вітчизни, спадщини усної народної творчості допомагає народу зберегти свої історичні корені, історичну пам'ять людства, правильно зрозуміти й оцінити події сучасності, адекватно спрогнозувати майбутнє держави.

Зрозуміло, що кожна система виховання має свої специфічні особливості в контексті національної культури. Відомий педагог К. Д. Ушинський писав, що у кожного народу «своя особлива національна система виховання, своя особлива мета і свої особливі засоби досягнення цієї мети» [3].

Цінність усебічного аналізу запропонованих у різні історичні часи підходів до вивчення виховного процесу дає можливість виявити позитивні й негативні моменти у процесі розробки і втілення в життя нових виховних парадигм. Результати такого аналізу корисно враховувати при розробці й запровадженні нової сучасної концепції виховання, прагнучи при цьому не повторити минулі помилки.

Сучасний рівень розвитку наукових досліджень, пов'язаних із проблемами виховання, спирається на наукові ідеї відомих соціологів М. Вебера, Дж. Дьюї, Е. Дюркгейма, М. Мід та інших. У сучасних умовах інтерес до різних сторін виховного процесу у вчених дуже великий. Процесу самовизначення в різних сферах

життєдіяльності, формуванню активної життєвої позиції, яка містить у собі переконання, принципи, установки, присвячено роботи Н. Ф. Наумової, Е. А. Саар, М. Х. Тітми. Поглибленню уявлень про шляхи впливу на процеси самовиховання, самореалізації особи, її ціннісних орієнтацій сприяли роботи Г. Л. Ворони, І. Н. Гаврилюка, Є. І. Головахи, А. Г. Здравомислова, В. Л. Оссовського, Т. Є. Старченко. Питання адаптації молоді до реалій сьогодення в різних сферах життєдіяльності та особливості самовизначення студентської молоді досліджуються в роботах В. М. Боряза, Ю. Г. Волкова, Т. І. Заславської, Ф. Р. Філіпова, Л. Я. Рубіної, В. Г. Лісовського. Соціологічні проблеми вищої школи, і зокрема виховного процесу, висвітлюються в роботах М. Д. Євтушенка, О. Г. Романовського, Є. А. Подольської, В. Г. Городяненка.

Теоретико-методологічні проблеми організації виховної роботи у ВНЗ та особливості організації роботи зі студентською молоддю в умовах суспільних змін досліджують такі вчені, як В. І. Астахова, К. Г. Михайлова, Л. О. Белова, К. В. Астахова та інші.

В цілому, наукові роботи зазначених вчених, на наш погляд, свідчать, що інтерес до проблем виховання молоді у специфічних умовах функціонування соціуму великий і різноманітний. Але існуючі проблеми і специфіка виховного процесу в технічному ВНЗ є недостатньо вивченими, що й зумовило наш науковий інтерес до цього питання.

Мета даної статті – виявлення сутності виховного процесу, його специфіки у вищому технічному навчальному закладі на сучасному етапі розвитку українського суспільства.

Реалізація завдань виховної роботи в сучасних умовах розвитку українського суспільства, пошук найефективніших форм і методів роботи, наповнення їх відповідним змістом в сучасному українському суспільстві повинні узгоджуватися, на наш погляд, з тими завданнями, які постають перед майбутніми спеціалістами в їх професійній діяльності. Адже змістовні та організаційні особливості системи технічної освіти значно відрізняються від

характеру навчання і реалізації освітніх завдань гуманітарного ВНЗ, що безпосередньо відображається в концептуальних основах їх діяльності. Незважаючи на те, що певна частина знань, навичок і умінь для студентів всіх спеціальностей однакова, безумовним є той факт, що значна частка вимог, що висуваються до випускників різних спеціальностей, диференціюється (що, власне кажучи, і дає підстави говорити про різні спеціальності і професії). Природним, на наш погляд, у зв'язку з цим є те, що практики взаємодії зі студентами можуть варіюватися залежно від їх особливостей, так само, як і від особливостей майбутньої професійної діяльності. Саме тому дані практики взаємодії зі студентами технічних спеціальностей відрізняються від аналогічних в межах гуманітарних спеціальностей.

Як показують дослідження¹, в даному напрямі на сьогоднішній день існує декілька базових тенденцій. По-перше, загальні уявлення про характер вузівського життя і ролі в ньому виховних механізмів практично ідентичні у студентів ВНЗ різних профілів підготовки. Так, 50,7% студентів технічних спеціальностей і 47,4% студентів гуманітарних спеціальностей переконані в тому, що основна роль навчального закладу має полягати в підготовці до роботи за спеціальністю. Друге місце в обох групах студентів посідає позиція, відповідно до якої навчальний заклад повинен готувати людину до самостійного життя і діяльності (46,4% і 43% відповідно). Далі йде: виховання громадянина і гармонійно розвиненої особи (32,5% і 39,1%), формування інтелектуальної еліти українського суспільства (27,2% і 36,4%) і підготовка до спілкування і спільної діяльності з іншими людьми (20,6% і 17,3%).

Така ситуація є віддзеркаленням тенденцій, характерних для сучасного українського суспільства в цілому. Перш за все, ці тенденції все більше спрямовані на прагматизацію системи

¹ Дослідження проведено науково-дослідною лабораторією проблем вищої школи НУА. Методом анкетування опитано 2686 студентів 27 вищих навчальних закладів III–IV рівнів акредитації м. Харкова.

освіти в цілому і вищої освіти зокрема. Дані явища зумовлені серйозним розривом між домінуючими теоретичними компонентами в навчальному процесі і об'єктивно зростаючими потребами посилення практичних компонентів. Разом з цим приєднання України до Болонського процесу зміщує акценти в підготовці з аудиторних форм роботи на самостійні, що визначає гостру необхідність формування у студентів цілого блоку якостей особистісної і професійної спрямованості.

Очевидно, що незважаючи на ідентичну ієрархію ідеальних уявлень українських студентів різних спеціальностей на роль навчального закладу, їх відповіді відображають особливості розвитку сучасного українського суспільства. Ще нещодавно аналітичні звіти і довідки про склад вітчизняної еліти свідчили про переважання в її складі представників технічних спеціальностей. Сьогодні ж значна їх частина прагне до здобуття другої освіти, що має гуманітарний характер. Це, на нашу думку, пов'язано з посиленням в українській свідомості рис постіндустріального суспільства з його інтелектуалізацією діяльності. Наслідком цього і є вища (+9%) оцінка студентами-гуманітаріями своїх шансів використовувати вищу освіту як соціальний ліфт, що веде в елітарні групи українського суспільства.

Інтерес становить і той факт, що незважаючи на загальне однакове сприйняття виховних процесів у школі, їх зіставлення з ВНЗ породжує значні відмінності залежно від профілю підготовки. При цьому головні відмінності, на наш погляд, лежать не в площині форм даного роду роботи, а в їх змісті і сприйнятті суб'єктами освітянського простору.

Перш за все, тільки 68,2% студентів технічного профілю підготовки переконані у тому, що у всіх ВНЗ разом з навчанням необхідно займатися вихованням особистості. Серед студентів гуманітарного профілю підготовки таких 80%. При цьому перші більшою мірою схильні до відкидання виховання як елемента вузівського життя (15% при 7% гуманітаріїв).

На наш погляд, тут очевидна тенденція до визнання необхідності виховної роботи, але у формі, віддаленій для студентів

технічного профілю в часі і просторі. Як показують наші дослідження, такі форми виховної роботи, як знайомство з народною творчістю, культурним надбанням, сімейними традиціями, з історичними і пам'ятними місцями свого краю за допомогою екскурсій, відвідування виставок, музеїв, у студентів технічних спеціальностей асоціюються зі школою значно більшою мірою, ніж у студентів гуманітарного профілю підготовки (+18%–20%), тому вони «віддаляють» від себе зазначені форми.

Аналіз даного блоку питань свідчить про наявність суперечності у свідомості 1/4 частини студентів технічного профілю: з одного боку, вони відзначають, що виховання в школі мало для них достатньо важливе значення, а з другого – не можуть назвати ті заходи і форми роботи, які запам'яталися (серед студентів-гуманітаріїв таких удвічі менше). На нашу думку, це свідчить про реальне відчуження цих студентів від прямих виховних потоків як у шкільні, так і в студентські роки. Безумовно, цей факт визначає необхідність пошуку особливих форм взаємодії зі студентами. При цьому необхідно враховувати, що особливо важливими для них в різних виховних заходах, як показують дослідження, є їх інтенсивність (57,9%), веселість (40,6%), корисність (33,2%), масовість (23,1%). Саме ці аспекти в підготовці і проведенні заходів виховної спрямованості в технічному ВНЗ заслуговують особливих акцентів.

Отже, в цілому можна говорити про те, що у студентському середовищі технічних ВНЗ існує своєрідне сприйняття різних освітніх ступенів, яке виявляється у тому числі і в значно більшому акцентуванні ролі школи у процесах виховання особи.

Порівняльний аналіз виховної практики в системі вищої технічної і гуманітарної освіти показав, що існують специфічні ключові аспекти, звернення до яких вимагає система виховної роботи в технічних ВНЗ. Саме ці особливості мають відбивати сучасні тенденції розвитку виховної парадигми вищої технічної освіти.

Список літератури

1. *Белова Л. О.* Виховна система ВНЗ: питання теорії та практики / Л. О. Белова; Нар. укр. акад. – Х.: Вид-во НУА, 2004.
2. *Вітвицька С. С.* Основи педагогіки вищої школи: Метод. посіб. для студ. магістратури / С. С. Вітвицька. – К.: Центр навч. літератури, 2003.
3. *Ушинский К. Д.* Соч., Т. 2 – М., 1948.
4. *Любар О. О.* Історія української школи і педагогіки: Навч. посіб. / О. О. Любар, М. Г. Стельмахович, Д. Т. Федоренко / За ред. О. О. Любара. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2003.

Резюме

Стаття посвящена рассмотрению вопросов специфики становления воспитательной парадигмы в высшем техническом образовании. Продемонстрировано, что сегодня существуют значительные отличия в отношении к мероприятиям воспитательного характера вузов между студентами технических и гуманитарных специальностей. Подчеркивается, что эти особенности обусловлены состоянием развития системы образования в Украине и должны быть учтены при разработке концептуальных основ осуществления воспитательной работы в вузах.

Summary

The article deals with the problems of formation of a moral training paradigm at a technical higher school. It has been shown that there are considerable differences as to the students' attitude towards moral training measures at technical and humanitarian higher school. The author of the article stresses that there peculiarities are caused by modern state of education in Ukraine and should be taken into account in working out the conceptions of its development.

УДК 378.147.157

В. П. Козыренко, В. А. Кирвас

ПРИМЕНЕНИЕ ДИСТАНЦИОННОЙ СРЕДЫ И ЭЛЕМЕНТОВ ДИСТАНЦИОННЫХ КУРСОВ ДЛЯ МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ УЧАЩИХСЯ

Ключевые слова: самостоятельная работа, методическое обеспечение, дистанционный курс, дистанционная среда, информационное обеспечение.

В настоящее время информация стремительно растет в объеме и также быстро морально устаревает. В связи с этим возникает потребность в новых подходах работы со студентами и школьниками, обеспечивающих развитие у них адекватной ориентировки в информационной среде, не столько в передаче им знаний, сколько в обучении методологии их самостоятельного поиска и индивидуальной самооценки.

Уже вырисовываются новые черты современных образовательных технологий, ядром которых становятся индивидуальные программы, составленные из блоков знаний с учетом потребностей самого обучающегося. Заказчиком набора знаний становится сам обучающийся. При этом знания по отдельным блокам могут быть получены в различных образовательных учреждениях и в различных странах. Новые образовательные технологии включают возможность дистанционного обучения с использованием современных систем телекоммуникаций, электронных обучающих материалов и виртуальных электронных библиотек. Все это приводит к существенным изменениям и в методологии обучения.

В ХГУ «НУА» информационные технологии изучаются на всех факультетах и на протяжении всего периода обучения [1]. Причина этого заключается в том, что сегодня в обществе суще-

ствует достаточно серьезная и устойчивая социальная потребность информатизации, а именно – в использовании информационных технологий почти в каждой организации и практически во всех сферах человеческой деятельности.

Необходимая информационная подготовка на всех образовательных уровнях академии обеспечивается:

1. Современным состоянием информационных средств и информационно-коммуникационных технологий академии. Учебный процесс в академии обеспечен современными аппаратными средствами, необходимыми программными продуктами и технологиями, сетевыми ресурсами и системой Интернет.

2. Высоким профессиональным и методическим уровнем преподавателей и учителей кафедры информационных технологий (66% преподавателей и учителей кафедры имеют ученые степени).

3. Методикой преподавания, основой которой является, прежде всего, эффективная организация самостоятельной работы.

Быстрое моральное старение программных продуктов и аппаратных средств, прогрессирующее увеличение количества внедряемых информационных технологий предъявляют новые требования к организации самостоятельной работы. Именно самостоятельное освоение и внедрение новых информационных технологий должно стать нормой будущей профессиональной деятельности наших выпускников.

Традиционная методика организации самостоятельной работы на кафедре информационных технологий обеспечивается следующим информационным окружением:

1. Каждому студенту и школьнику (начиная с 5-го класса) выделяется сетевая папка для хранения своих материалов. Разграничение доступа – на уровне учебных групп и классов. Доступ студентов и школьников к своим папкам – полный (запись и чтение). Выделение сетевых ресурсов обеспечивает работу студентов и школьников без привязки к локальной среде персональных компьютеров и в конечном итоге – к конкретным компьютерным классам.

2. Для каждого курса создаются: папка методического обеспечения (папка \$Tasks) и папка для сдачи отчетов по индивидуальным заданиям (папка \$Control). Папка \$Tasks содержит все методические материалы по дисциплине, в том числе – методические материалы, практические задания к занятиям и самостоятельной работе. Преподаватели имеют полный доступ к указанным папкам. К папке \$Tasks студенты имеют доступ только на чтение. К папке \$ Control студенты имеют доступ только на копирование своих контрольных работ в эту папку.

Описание информационного окружения, условий работы входит в методические указания по организации самостоятельной работы.

Методика организации самостоятельной работы с применением описанного информационного окружения применяется в СЭПШ и на кафедрах академии.

Традиционная информационная среда, основанная на структурированной сетевой файловой среде, имеет следующие существенные ограничения и недостатки:

1. Доступность к информационному окружению только в рамках локальной среды академии.
2. Разграничение доступа к ресурсам – только на уровне учебных подразделений, а не каждого студента и школьника.
3. Отсутствие средств организации общения между участниками учебного процесса (форумы, чаты).
4. Отсутствие элементов управления учебным процессом, элементов планирования и контроля выполнения учебных поручений.
5. Интерфейс на уровне файловых операций с папками и файлами ограничен в своих возможностях.

В ноябре 2004 года в учебный процесс академии включена дистанционная среда MOODLE (Модульная Объектно Ориентированная Учебная Система) [2; 3]. Дистанционная среда MOODLE является пакетом программного обеспечения для создания систем дистанционного обучения и образовательных порталов различного назначения. Эта система включает все

необходимые элементы управления, развитую среду тестирования, гибкий и производительный Web-интерфейс, обеспечивает удаленный доступ и разграничение на уровне отдельного пользователя.

Одна из мотиваций внедрения дистанционной среды в академии – методическое обеспечение самостоятельной работы с применением элементов дистанционных курсов. Именно это способствовало разработке на кафедре информационных технологий соответствующей методики, необходимых элементов дистанционного курса и, наконец, проведению педагогического эксперимента.

Основные цели педагогического эксперимента:

1. Убедиться в целесообразности и эффективности предлагаемой методики обеспечения самостоятельной работы.
2. Оценить степень приемлемости дистанционной среды к кредитно-модульной системе обучения.

Эксперимент по применению дистанционной среды и элементов дистанционных курсов для методического обеспечения самостоятельной работы проводился на I курсе в весеннем семестре 2005 года в трех учебных группах, одна из групп обучалась в соответствии с требованиями кредитно-модульной системы. Для методического обеспечения самостоятельной работы применялись обе методики – традиционная, с информационным окружением в виде сетевых папок и файлов, и методика с применением элементов дистанционного курса по соответствующей дисциплине. Обе методики обеспечивали полную поддержку самостоятельной работы и были полностью автономными, то есть не зависели друг от друга. Необходимо отметить одно очень важное обстоятельство, обеспечивающее совместимость обеих сред и возможность проведения самого эксперимента: обе среды на уровне файловых систем полностью совместимы. Это значит, что все методические разработки – документы, презентации, таблицы из традиционной среды без каких либо изменений включались в дистанционный курс. Успешное включение в учебный процесс элементов дистанционного курса обеспечивалось

практическими навыками студентов по работе в сети, полученными в первом семестре, а также – стандартным Web-интерфейсом дистанционной среды, не требующим дополнительного обучения.

В качестве основных выводов по результатам применения дистанционной среды и элементов дистанционных курсов для методического обеспечения самостоятельной работы можно отметить:

1. Дистанционная среда быстро и легко вошла в учебный процесс. Доступ к среде осуществлялся как в локальной сети академии, так и через Интернет из домашних персональных компьютеров студентов. Студенты оценили преимущества новой среды, стали активными участниками эксперимента.

2. Дистанционная среда оказалась особенно эффективной для учебной группы с кредитно-модульной формой обучения.

3. Развитые возможности дистанционной среды по накоплению и наглядному представлению достигаемых результатов оценены положительно как студентами, так и преподавателем.

4. Поставленный в начале эксперимента вопрос взаимосоисключающего выбора традиционной среды на сетевых папках или дистанционной среды оказался не совсем корректным. В конечном итоге пришли к решению: необходимо применять вариант дистанционной среды, взаимодействующей с традиционной средой на сетевых папках.

5. Применение описанной методики организации самостоятельной работы требует от преподавателя соответствующей подготовки. Речь идет, прежде всего, о необходимости детального ознакомления с дидактическими возможностями дистанционной среды. При этом повышенных требований к информационной подготовке преподавателя нет.

Рекомендации по дальнейшему внедрению рассмотренной методики применения элементов дистанционных курсов для обеспечения самостоятельной работы:

1. Применять данную методику организации самостоятельной работы целесообразно со второго семестра, когда

полученные в первом семестре информационные навыки позволяют студентам быстро адаптироваться к новой среде.

2. Продолжать совершенствовать методику совместного применения элементов дистанционной среды и возможностей традиционной для академии среды, построенной на сетевых папках.

3. При создании файловой системы дистанционного курса необходимо обеспечить идентичность ее файловой структуры и структуры сетевых ресурсов студентов в локальной сети. Соблюдение этого требования существенно облегчает адаптацию к новой среде как студентов, так и преподавателя, разработчика дистанционного курса.

4. Необходимо усиление контролирующей составляющей (именно тестирование и его результаты оказались для студентов наиболее значимыми).

Дальнейшее совершенствование методики применения элементов дистанционного обучения в учебном процессе академии будет способствовать повышению качества обучения, обеспечит профессиональную гибкость и мобильность будущих специалистов.

Список литературы

1. *Бобир С. І.* Інтегрований комплекс / С. І. Бобир, В. А. Кірвас, В. П. Козиренко // Освіта. № 2-3. – 12–19 січня 2005 р.
2. *Дистанционное обучение: вопросы, перспективы внедрения / С. Б. Данилевич, О. В. Дьячкова, В. П. Козыренко // Перв. Междунар. период. науч.-практ. конф. «Образовательный процесс: взгляд изнутри», 16–18 мая 2005 г.: Сб. науч. работ. – Днепропетровск, 2005. – С. 31–34.*
3. <http://moodle.org/index.php?lang=ru>

Резюме

Розглянуто питання методики організації самостійної роботи студентів із застосуванням традиційного інформаційного оточення і методики, що використовує дистанційне середовище і елементи дистанційних курсів. Подано результати проведеного на кафедрі

інформаційних технологій педагогічного експерименту щодо застосування дистанційного середовища для підвищення ефективності самостійної роботи.

Summary

The methods of organizing student independent work with the usage of traditional information surroundings and the methods employing a remote-controlled environment and remote-controlled courses have been considered. The results of the teaching experiment of applying a remote-controlled environment as a way of student independent work optimizing, conducted by the informational technologies department, have been presented.

УДК 378.146.1/.147.016:796

М. А. Красуля, В. С. Мунтян

ВОЗМОЖНЫЕ КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ СТУДЕНТОВ ПО ПРЕДМЕТУ «ФИЗИЧЕСКОЕ ВОСПИТАНИЕ» В УСЛОВИЯХ КРЕДИТНО-МОДУЛЬНОЙ СИСТЕМЫ

Ключевые слова: физическое воспитание; кредитно-модульная система; критерии оценки; Болонская декларация; стандарт; основное, специальное, спортивное отделения.

Изучение предмета «Физическое воспитание» в условиях кредитно-модульной системы должно позволить студентам не только улучшить разностороннюю физическую подготовку, повысить уровень их физической подготовленности, но и приобрести знания и навыки, необходимые для практического использования средств физической культуры в решении задач быта и учебы, научить их самостоятельно применять физические упражнения для укрепления организма.

В настоящее время существует множество публикаций, освещающих решения Болонской декларации и вопросы интеграции в общеевропейское образовательное пространство. Однако пока

еще нет источников, отражающих конкретные варианты критериев и стандартов оценивания результатов по физическому воспитанию в условиях кредитно-модульной системы, которые могли бы объективно отражать реальные показатели (в баллах и условных обозначениях) с учетом уровня подготовленности, состояния здоровья студентов и их участия в спортивной жизни вуза.

Сорбоннская «Совместная декларация о гармонизации архитектуры европейской системы высшего образования» (май 1998 г.), предшествующая Болонской декларации (июнь 1999 г.) выдвинула одно из главных положений – международное признание и международный потенциал систем высшего образования, непосредственно связанный с прозрачностью и легкостью для понимания дипломов, ступеней и уровня квалификации обучающихся.

ECTS – European Community Course Credit Transfer System – (Европейская система перевода оценок) – кредитно-модульная система, которая позволяет сопоставлять программы, уровни образования, квалификации студентов (аспирантов) при переводе в учебное заведение другого государства, а также специалистов при поступлении на работу. Отличительной особенностью ECTS, по мнению европейских экспертов, является оценка результата, а не процесса.

В программном выступлении делегат особых поручений Ассоциации европейских университетов Г. Хога (Маастрихт, 1999 г.) подчеркнул, что следует разработать унифицированный критерий присвоения образовательных квалификаций [4].

Пражское коммюнике министров высшего образования европейских стран (май, 2001 г.) подтвердило, что необходимо в дальнейшем прикладывать усилия для обеспечения мобильности студентов, преподавателей, научных и административных работников с целью предоставления возможности пользования богатством европейского пространства высшего образования. Министры также обратили внимание на повышение привлекательности европейского высшего образования, причем схожесть

европейских дипломов должна быть подкреплена разработкой общей системы квалификации, системой механизмов гарантии качества и аккредитации (сертификации) [4].

Участники семинара «Накопление и перевод зачетных единиц – вызов для институтов и студентов» (Цюрих, 2002 г.) подчеркнули, что не должно быть механического перевода учебных часов в зачетные единицы, а система ECTS должна отражать качество образования и квалификации, а не количество прослушанных лекций или посещенных занятий [3]. По мнению министров, качество высшего образования является ключевым моментом при создании зоны европейского высшего образования.

Принципы Болонского процесса предусматривают разработку и использование системы зачетных единиц, которая призвана решить проблему сравнения образовательных программ, способствовать увеличению академической мобильности. Система зачетных единиц – это механизм, который позволяет оценить качество в условных единицах и количество приобретенного знания за единицу времени.

При этом разработана единая шкала оценок, действующая в условиях кредитно-модульной системы, которая приведена в таблице.

Таблица

Шкала оценок при кредитно-модульной системе

Обозначения	Оценка	Баллы
A	Отлично	90–100
BC	Хорошо	75–89
DE	Удовлетворительно	60–74
FX	Неудовлетворительно с возможностью передачи	35–59
F	Неудовлетворительно, без права передачи (оставлен на повторный курс)	Менее 35

Цель данного исследования – разработать и апробировать в условиях Харьковского гуманитарного университета «Народ-

ная украинская академия» систему оценивания и начисления баллов по предмету «Физическое воспитание» в условиях кредитно-модульной системы.

При разработке системы оценивания в условиях кредитно-модульной системы кафедра физического воспитания исходила из того, что получение зачета (оценки, количества баллов) нельзя сводить только к показателям посещения занятий, а необходимо требовать качество, которое выражается в наличии умений и навыков выполнения физических упражнений, умении работать самостоятельно как во время занятия, так и во внеурочное время. Также обязательны сдача государственных нормативов, объективное отражение результатов тестирования, а также участие студента в спортивной жизни вуза.

Качество обучения – это главное основополагающее условие, отображающее объективность уровня подготовленности, способствующее мобильности студентов (участников процесса) и в целом привлекательности в европейском пространстве высшего образования.

Учитывалось также, что в число мероприятий по реализации положений Болонской декларации в системе высшего образования и науки Украины на 2004–2005 гг. включено [2]:

1.7. Разработка Стандартов высшего образования в соответствии с требованиями Болонского процесса.

2.1. Разработка Приложения к диплому о высшем образовании в соответствии с общеевропейским образцом «Приложение к диплому (Diploma Supplement)».

Далее, в приказе № 757 [1], в разделе «Организация учебных занятий» в пункте 4 «Проблемы качества образования и разработка сравнительных методологий и критериев оценки» отмечено:

4.2.1. Для проведения практических занятий по физическому воспитанию в высших учебных заведениях студенты делятся на учебные отделения: *основное, специальное и спортивное*.

4.2.2. В *основное* отделение входят студенты, занимающиеся а) в группе общей физической подготовки (ОФП); б) в группе

професійно-прикладної фізическої підготовки і в) групі по видам спорту.

4.2.3. В *спеціальному* навчальному відділенні (спец. мед. група) студенти виконують розділи навчальної програми по теоретическої і методическої підготовці, займаються в групах ЛФК і в групах реабілітації після травм. Зачетні вимоги для студентів цієї групи розробляються з урахуванням медических показаній і протипоказаній.

4.2.4. В *спортивному* навчальному відділенні зачисляються студенти основної медическої групи, котрі мають відповідуючий рівень фізического розвитку і фізическої підготовленості і бажають займатися одним (або декількома) видами спорту, по котрим проводяться навчально-тренувальні заняття в даному вищому навчальному закладі. (Здесь, скоріше всього, необхідно відзначити, що не завжди студент-спортсмен може і повинен займатися саме в тому навчальному закладі, де він навчається).

4.2.6. Студентам основного і спортивного відділення дається право вільного вибору виду спорту і навчальної групи з урахуванням їх інтересів.

На основанні вищеизложеного нами були розроблені наступні критерії оцінок, з котрих критерії 1 і 2 являються обов'язковими для виконання [5]:

1. Кількість практических занять (за кожне заняття дається визначене кількість баллів).

2. Сдача нормативів державного тестування (кількість баллів рівно оцінці за відповідуючий норматив).

3. Степень активності студентів на заняттях (балли можуть або додаватися за роботу, наприклад, по ускладненій індивідуальній програмі, за самостійне проведення частини заняття і т. п. або знімаються за пасивне проведення заняття).

4. Сдача спеціалізованих нормативів по вибраному виду спорту (такі нормативи розроблені кафедрою для кожного виду спорту і можуть здаватися студентами при їх бажанні збільшити загальне кількість баллів).

5. Теоретическая подготовка (показатели тестирования на компьютере; написание реферата; изучение методических рекомендаций и программ).

6. Участие в соревнованиях различного уровня (внутри вуза, в первенстве области, в соревнованиях на уровне Украины, Европы и мира).

7. Участие в спортивно-массовых мероприятиях (например, в составе группы поддержки, в составе судейской бригады и т. п.).

8. Самостоятельная работа студентов, которая может включать выполнение индивидуального домашнего задания, теоретическую подготовку, дополнительную подготовку к показательным выступлениям на спортивно-массовых мероприятиях, подготовку к сдаче нормативов государственного тестирования, выполнение в течение дня утренней и производственной гимнастики и т. д.

При этом программа курса «Физическое воспитание» является общей для всех видов спорта и направлений. Содержание занятий в течение года регламентируется Рабочей программой и календарно-тематическим планом по данному виду спорта.

Вся программа курса разбита на модули, каждый из которых оценивается по 100-балльной системе оценок. Набранное в каждом модуле количество баллов (рейтинговая оценка) заносится в индивидуальный план обучения студента. Итоговая оценка за весь период обучения, соответствующая шкале ECTS, подсчитывается как среднеарифметическая оценка в каждом модуле.

Данная система оценки, отработанная на кафедре физического воспитания и спорта, показала свою эффективность и объективность и с 1 сентября 2005 года используется на всех факультетах и курсах, где изучается предмет «Физическое воспитание».

Тем не менее, как показывает практика, разработанная система оценивания не позволяет «отражать» реальное состояние уровня подготовленности конкретного студента, если не учитывать, к какой медицинской группе относится студент и в каком отделении (основном, специальном или спортивном) он занимается.

Исходя из вышеизложенного, следует, что, с целью разработки критериев оценки (стандартов) высшего образования, необходимо учитывать разделение студентов на отделения. Предлагается в Приложении к диплому указывать, к какой группе относится конкретный студент и его соответствующую оценку. Например, в Англии существует практика сдачи экзамена для «продвинутого» уровня и соответствующая отметка, подтверждающая данный уровень «A-levels».

В данном случае представляется возможным вариант оценивания уровня физической подготовленности студентов, исходя из их «отношения» к той или иной группе [6]. Так, студенты *основного* отделения должны получать соответствующую отметку, например «A-level». Студенты *спортивного* отделения – «A-sport-level», а студенты специальной медицинской группы – «S.M.-level» (Special Medical levels) и далее – количество набранных баллов и оценка, согласно существующей градации «*внутри группы*». Таким образом, в Приложении к диплому будет отражена «реальная картина» состояния здоровья и уровня подготовленности каждого студента.

Если же в Приложении к диплому не будет указана принадлежность студента к тому или иному отделению (группе), то, как показывает практика, не исключены факты необоснованного «примыкания» со стороны недобросовестных студентов к «специальной медицинской группе» с целью облегчения получения положительной оценки и сдачи установленных государственных нормативов по физическому воспитанию. Только «отметка о принадлежности» студента к той или иной группе и количество «заработанных» баллов может объективно отражать реальный уровень физической подготовленности конкретного студента.

Список литературы

1. *Про затвердження навчальних програм з фізичного виховання для вищих навчальних закладів України I–II, III–IV рівнів акредитації: Наказ М-ва освіти і науки України від 14.11.2003 р. № 757 // Інформ. вісн.: Вища освіта. – 2004. – № 13. – С. 90–91; № 16. – С. 23–24.*

2. *Програма дій щодо реалізації положень Болонської декларації в системі вищої освіти і науки України: Затв. наказом М-ва освіти і науки України від 23.01.2004 р. № 49 // Освіта. – 2004. – 11–18 лют. (№ 8). – С. 6–7; Інформ. вісн.: Вища освіта. – 2004. – № 13. – С. 2–8; Фін.-економ. вісн. закл. освіти. – 2004. – № 3. – С. 3–10.*

3. *Галаган А. И. Болонский процесс: от Болоньи до Берлина (итоги и перспективы) / А. И. Галаган, О. Д. Прянишникова – М.: НИИВО, 2004. – 76 с.*

4. *Журавський В. С. Болонський процес: головні принципи входження в Європейський простір вищої освіти / В. С. Журавський, М. З. Згуровський. – К.: ІВЦ Вид-во «Політехніка», 2003. – 200 с.*

5. *Красуля М. А. Физическое воспитание: Метод. рекомендации для студентов и преподавателей физ. воспитания гуманитар. вуза (кредит.-модул. система) / М. А. Красуля; Нар. укр. акад. [Каф. физ. воспитания и спорта]. –Х.: Изд-во НУА, 2004. – 19 с.*

6. *Мунтян В. С. Вопросы стандартизации критериев оценки физической подготовленности студентов в свете интеграции в европейское образовательное пространство / В. С. Мунтян // Физическое воспитание и спорт в высших учебных заведениях: интеграция в европейское образовательное пространство: Междунар. электрон. науч. конф. ([Харьков], 26 апр. 2005 г.) / Харьк. гос. акад. физ. культуры, Белгород. гос. технол. ун-т им. В. Г. Шухова, Харьк. гос. акад. дизайна искусств, Нац. фармацевт. ун-т, Олимп. акад. Украины; [Под ред. Ермакова С. С.]. – Х., 2005. – С. 216–219.*

Резюме

Розглянуто питання стандартизації критеріїв оцінки фізичного стану та фізичної підготовленості студентів у світлі інтеграції у європейський освітній простір. У статті запропоновано до розгляду варіанти оцінювання результатів з фізичного виховання в умовах кредитно-модульної системи з урахуванням рівня підготовленості, стану здоров'я студентів та їх участі у спортивному житті ВНЗ.

Summary

The problems of unification of the criteria for assessment of physical fitness of students in the context of the integration into the European education area are considered. The article focuses on variants of assessing the results of physical education under the credit and module system with

due regard for the level of student's training, his state of health and his participation in sport's life.

УДК 37.014.543 (091)(477.54)

В. М. Корнієнко

ДО ПИТАННЯ ПРО БЛАГОДІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ РОДИНИ ХАРИТОНЕНКІВ В ОСВІТІ ХАРКІВСЬКОЇ ГУБЕРНІЇ

Ключові слова: благодійність, підприємці-меценати, освіта, фінансування.

Зміни, що відбулися останнім часом в Україні, суттєво трансформували світоглядні позиції. Змінилися ціннісні орієнтири, оцінки подій та явищ. Саме такі зміни стосувалися питання про благодійну діяльність, яка мала досить цікаву історію і традиції. Але за радянських часів усі ці напрацювання було втрачено: держава намагалася все зробити самотужки, поняття «благодійність» на багато років було вилучено з лексику та практики.

Із часом, після суттєвих змін у державі, інтерес до благодійності з'явився знову. Вивчення та висвітлення національних традицій цього питання має не тільки пізнавальне, а й велике практичне значення. Пропаганда та розвиток благодійних традицій полегшує життя людей і сприяє моральному оздоровленню суспільства.

Висвітлюючи традиції благодійності, варто згадати князя Володимира Великого, який намагався «придобрити» собі громаду: закликав на раду громадських «старців» – людей літніх, поважних; крім того, влаштовував дуже часто банкети, на які скликали людей різних міст, усіх прихожих годував та поїв. Обдаровував усячиною людей бідних, калік, сиріт. А з того

всього пішла про нього слава, як про князя «ласкавого», прозвали його «ясним сонцем» [3, с. 37].

Благодійна діяльність в Україні сьогодні повита туманом. У ситуації, коли до болючих проблем людського буття з кожним днем додаються нові, потрібна координація зусиль усіх, хто хоче і може допомогти: приватних осіб, громадських організацій, фірм і компаній, церкви і держави. Це ставить перед науковцями цілком конкретне і невідкладне завдання – знайти і визначити форми державної підтримки благодійних організацій і нарешті, – визначити місце благодійної діяльності у системі соціальної політики Української держави. Важливе значення при цьому матиме вивчення благодійної діяльності підприємців-меценатів минулого століття. І мова не йде про сліпе копіювання або «повернення традицій», скоріше слід шукати сучасні варіанти, відштовхуючись від добрих надбань минулого.

У даній статті робиться спроба проаналізувати розвиток діяльності меценатів в освітній галузі на прикладі династії родини Харитоненків.

Сучасна історіографія даного питання представлена окремими працями. Уперше в українській історіографії з'являються роботи, в яких по-новому висвітлюється діяльність підприємців в організації виробництва та їх участь у благодійності стосовно освіти. Так, А. Свердлова підкреслює, що «концентруючи величезні фінансові кошти, отримані за рахунок успішної торгівлі або промислової діяльності, багато хто з підприємців, насамперед з представників старих купецьких сімей, використовували їх на добродійні цілі» [8, с. 108]. Роботи П. Кропиви [4], Т. Скибицької [9] присвячені благодійній діяльності династії родини Харитоненків. Від різкої негативної оцінки капіталістів як експлуататорів, що характерно було для радянської історіографії, автори переходять до об'єктивної цілісної характеристики, показують підприємця як активного учасника громадського життя, особливо у справі розширення мережі освітніх установ. Знайомство із цими роботами дозволяє побачити підприємця як основну категорію інвесторів освіти у другій половині XIX – на

початку ХХ століття. Однак автори не розкрили повністю діяльність меценатів у Харківській губернії у досліджуваний період.

До цього часу залишаються менш опрацьовані і систематизовані архівні документи. Їх цінність полягає в тому, що вони доповнюють й уточнюють різноманітні аспекти меценатства в освіті, що з різних причин не були відображені в друкованих джерелах.

Важливе місце для дослідження проблеми має особистий фонд родини Харитоненків, у якому зібрано конкретний фактичний матеріал про пожертвування на розвиток освітньої системи Харківської губернії.

Освіта – це фундамент духовного й матеріального добробуту суспільства загалом і кожного його громадянина зокрема. Саме усвідомлення цього й розуміння освіти як фундаментальної основи матеріального й духовного процвітання суспільства й особистості спонукало значну частину населення до благодійної діяльності у сфері освіти.

Більшість громадських діячів України дійшли розуміння, яке було народжене епохою другої половини ХІХ ст., що головний засіб для поліпшення не тільки морального, але й матеріального життя суспільства полягає у розв'язанні питання, пов'язаного з поширенням і розвитком освіти і вкладенням коштів у цю справу.

Яскравим прикладом ролі благодійників, меценатів у справі розвитку освіти на Слобожанщині може слугувати родина Харитоненків. Своєю добродійністю династія Харитоненків наче узагальнила благодійну діяльність Фріха Гааза, підприємця Сави Морозова, Павла і Сергія Третьякових. Із родини Харитоненків вийшли підприємці, прекрасні організатори промислового виробництва і сільського господарства, відомі меценати, громадські діячі та політики. Важко переоцінити внесок представників цього роду в розвиток України. Він величезний.

У коло інтересів підприємців Харитоненків входили торгівля і промислове виробництво, державна служба і суспільна діяльність, освіта й благодійність. Іван Герасимович Харитоненко

зробив це прізвище найбільш відомим, тому його з великою повагою вимовляли не тільки в усій країні, але й далеко за її межами.

Після скасування кріпацтва в 1861 році Іван Герасимович скуповує поміщицькі землі, будує цукрові заводи. У Харківській і Курській губерніях Харитоненко володів тисячами десятин землі, 18 тис. десятин землі орендував, мав сім власних цукрових заводів і два ще орендував.

Зростав добробут, збільшувалася й благодійність. Завдяки його турботам і старанням Суми стали одним із процвітаючих повітових міст Харківської губернії і назавжди зникло уявлення про це місто як про «погане південне повітове містечко», яке побачив А. Купрін у 1898 році. Благодійність Івана Харитоненка була спрямована не тільки на процвітанню міста Суми, але й на розвиток освіти. Так, у Сумах за його активної участі і за його кошти було відкрито реальне і духовне училища, чоловіча і жіноча гімназії [1].

Не обійшов увагою Іван Герасимович і Харків. У 1884 р. він пожертвував кошти на споруду великої триповерхової будівлі для гуртожитку студентів Харківського університету, попечителем якого він був. Крім того, І. Г. Харитоненко також побудував дитячий притулок і виділив гроші на його утримання.

Величезна популярність, багатство, нагороди зовсім мало вплинули на Івана Герасимовича, він не забував і не соромився свого походження. У своєму виступі у грудні 1882 р. на честь приїзду в Суми архієпископа Харківського він говорив, що українці відрізняються особливим характером унаслідок особливих умов життя, можливо, саме цей характер і спонукав багатьох заможних людей в Україні на добродійство.

Іван Герасимович, маючи чин дійсного статського радника і орден Св. Станіслава I ступеня, за законами імперії, міг називатися дворянином, саме він у заповіті і в акті про розподіл майна між спадкоємцями названий «сумський купець першої гільдії» [2, арк. 11].

Подолавши шлях від хлопчика у лавці до мільйонера і створивши базовий капітал, він тільки наприкінці життя зміг

виділити кошти на будівництво цивільних споруд міста. У заповіді І. Г. Харитоненко поклав на сина обов'язок внести в міську думу:

– 35 тисяч рублів на будівництво дитячої лікарні Св. Зінаїди, названої на честь загиблої дворічної онуки;

– 50 тисяч рублів на кадетський корпус, під який було передано дачний маєток Харитоненків – Левицька Стінка. У цих та інших починах підприємця-мецената простежувався головний напрямок його благодійної діяльності – підтримка та освіта малозабезпечених верств населення, з яких він вийшов сам [2, арк. 46].

Павло Харитоненко став послідовником батька і його одноступенем. На початок ХХ сторіччя володіння Харитоненків склали майже 70 тисяч десятин власної і 30 тисяч орендованої землі із 11 маєтками, посівами цукрового буряка і хліба, лісництвами, молочними фермами, садами тощо. Тільки сім цукрових заводів і один рафінадний завод оцінювалися у 60 млн рублів, і це без урахування вартості іншого нерухомого майна, земель, цінних паперів і т. ін. Спираючись на капітал, що був створений на той час родиною, і маючи фундаментальні знання з економіки і природничих наук, він вдавався до несподіваного, іноді ризикованого ведення справ, вітав усе нове й передове. Цукрове виробництво він налагодив за найкращими світовими технологіями, забезпечивши його найновішим на ті часи обладнанням. Павло Харитоненко завершив усі будівельні задуми батька, доповнивши їх будівництвом Троїцького собору і дитячого притулку в Сумах [7]. Важливу роль він відіграв у прокладанні шосейних шляхів і потужні вулиць, в обладнанні водогону і електричного освітлення, був ініціатором будівництва залізничної лінії Белгород, створив експериментальні підприємства хімічного профілю і селекційні господарства [9].

Павло Харитоненко опікувався також дитячим притулком, що знаходився недалеко від вул. Троїцької, цей заклад був училищем-пансіоном для дівчаток із багатодітних буржуазних сімей. Попечителька притулку В. Харитоненко сама відбирала учениць, піклувалася про їх навчання і виховання. Але опікування дівча-

тами з притулку продовжувалося і після закінчення училища, про це свідчить той факт, що багатьом дівчаткам підбирали для шлюбу чоловіків серед службовців Павла Харитоненка [6].

На Троїцькій вулиці були побудовані три двоповерхові корпуси дитячої лікарні на 20 ліжок (1890-ті рр.). Тут же знаходилися Олександрівська чоловіча гімназія з пансіоном, духовне училище, найбільший в Європі Павловський рафінадний завод (1869), відбудований у 1908–1911 рр. після пожежі. При своїх цукроварнях Харитоненки на власні кошти будували будинки, лікарні, школи для робітників [10]. У 1899 році було розпочато будівництво цілого кадетського міста на 500 місць. Тут сформувався оригінальний архітектурний ансамбль (архітектор К. Іваницький), який, з точки зору військово-навчальних закладів України, не мав собі рівних і зберігся донині [5].

Необхідно відзначити великий внесок Харитоненка в розвиток Слобожанщини. Він будував цукрові заводи – зразкові господарства, піклувався про здоров'я і добробут робітників і селян. Наприклад, при цукровому заводі в с. Мурафа, недалеко від свого маєтку Наталівка, він побудував для робітників у 1892 р. прекрасний лікарняний комплекс у заповідному куточку лісу. Цей комплекс зберігся до наших днів, але, на жаль, не потрапив до списку пам'ятників архітектури України, тому подальша доля його не визначена. У своєму знаменитому маєтку Наталівка Павло Іванович мріяв створити культурний центр Харківщини за зразком тих, які він бачив під Москвою.

У 1896 році в Харкові зародилася ідея створення Народного будинку. Почали надходити пожертвування на цю справу. Жертвували хто скільки міг – хто тисячі, хто копійки, хто цеглу. Саме ця пожертвована цегла була першою закладена у підмурівок будівлі. П. І. Харитоненко вніс дві тисячі рублів. Усеосяжна громадська, благодійна і комерційна діяльність П. І. Харитоненка відзначена царською сім'єю. 18 квітня 1899 року Микола II найвищим указом надав Павлу Івановичу Харитоненку звання потомственого дворянина – йому був подарований дворянський герб із девізом «Трудом підношуся».

Родина Харитоненків є яскравим представником підприємців-меценатів, які зробили вагомий внесок у розвиток освіти в Харківській губернії.

Завдяки діяльності меценатів у Харківській губернії з'являються нові школи, гімназії, училища, розширюється освітня мережа, збільшується кількість учнів, отже, зростає освіченість населення в регіоні.

Історію меценатства Харківської губернії треба вивчати, досліджувати і знати задля відродження й поширення традицій минулого покоління, для їх збереження і передання майбутнім поколінням. Тим паче, що благодійність, меценатство – це риси ментальності українського народу, тому вони будуть виявлятися завжди, оскільки це високопатріотична і гуманістична справа незалежної Української держави.

Список літератури

1. *Відомості* про учбові заклади м. Сум, які утримувались на кошти І. Г. Харитоненка // ДАСО, ф. 1, оп. 1, спр. 31, арк. 19–20.
2. *Завещание* и акт по распределению имущества // ДАСО, ф. 235, оп. 1, спр. 46, арк. 10, 11, 46.
3. *Князі України-Русі*. – Львів: Край, 1993. – 103 с.
4. *Кропива П.* Династия сахарных королей / П. Кропива // *Правда Украины*. – 1992. – 31 окт. – № 183. – С. 4.
5. *Лист* Харківського губернатора та лист Головного управління військово-навчальних закладів про дозвіл заснування на кошти П. І. Харитоненка кадетського корпусу в м. Сумах // ДАСО, ф. 1, оп. 1, спр. 55, арк. 1–2, 3–4.
6. *Про бажання* В. А. Харитоненка заснувати в Сумах ремісниче училище // ДАСО, ф. 235, оп. 1, спр. 126, арк. 142–143.
7. *Про заснування* на гроші Харитоненків Сумського дитячого притулку // ДАСО, ф. 348, оп. 1, спр. 12, арк. 1–4, 9.
8. *Свердлова А. Л.* Меценатство в России как социальное явление / А. Л. Свердлова // *Социол. исслед.* – 1999. – № 7. – С. 134–137.
9. *Скибицька Т.* Харитоненки / Т. Скибицька // *Пам'ятки України*. – 1992. – № 2. – С. 39–40.

10. *Устав* и переписка об открытии при Павловском сахарном заводе вечерних классов для рабочих // ДАХО, ф. 266, оп. 1, спр. 792, арк. 3, 10, 15–20.

Резюме

В статье рассматриваются основные аспекты благотворительной деятельности в образовании меценатов-предпринимателей на примере семьи Харитоненко.

Семья Харитоненко является ярким представителем предпринимателей-меценатов, они внесли весомый вклад в развитие образования в Харьковской губернии. Благодаря их деятельности в Харьковской губернии появляются новые школы, гимназии, училища; расширяется образовательная сеть, увеличивается количество учащихся, таким образом, растет образованность населения в регионе.

Summary

The main aspects of charity in education of entrepreneurs on the example of the Kharitonenko family have been analysed.

The Kharitonenko family is a bright representative of entrepreneurs; they contributed considerably to the development of education in Kharkiv gubernia. Owing to their activities in Kharkiv gubernia new schools, gymnasiums, vocational schools appeared, the number of educational establishments as well as the quantity of pupils increased, which lead to the higher educational standards of the population in the region.

УДК 378,014.5(41+430+44)

Ю. Н. Розенфельд

СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ СИСТЕМ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ СТРАН ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА (ФРАНЦИИ, ГЕРМАНИИ, ВЕЛИКОБРИТАНИИ)

Ключевые слова: высшая школа, образовательные системы, сравнительные характеристики, страны Европейского Союза.

Во всех странах, поддерживающих Болонский процесс, ориентированный на создание единого пространства высшего образования, осуществляются или планируются структурные и качественные преобразования национальных образовательных систем. Большое внимание данной проблеме уделяется и в Украине, где в последние годы принят ряд официальных документов, свидетельствующих о намерениях высшей школы Украины присоединиться к европейским интеграционным процессам (законы «Об образовании», «О высшем образовании»; Национальная доктрина развития образования, прошедшая экспертизу Совета Европы и др.). Министр образования и науки Украины в докладе на заседании итоговой коллегии Министерства 24 марта 2005 года в числе основных приоритетных направлений деятельности в сфере образования и науки на ближайший период главным определил достижение «европейского уровня качества и доступности образования», ибо от качества людских ресурсов зависит уровень развития страны, конкурентоспособность выпускников высшей школы на рынке труда, уровень их социальной защищенности. Качество образования определяет возможность существования того или иного высшего учебного заведения независимо от формы собственности [1. с. 14].

К числу довольно сложных задач, которые требуют своего решения на пути создания общеевропейского образовательного пространства, относится сближение образовательных систем высшей школы. Ведь в каждой стране за долгие годы сформировались свои, национальные системы высшего образования, которые существенно отличаются от подобных систем в других странах. Это можно проследить на примерах Франции, Германии и Великобритании.

Система высшего образования **Франции** существенно отличается от многих европейских стран. Сам термин «высшее образование» во Франции трактуют иначе, чем в других европейских странах. Во-первых, двухгодичная учеба в лицее на степень бакалавра считается первым этапом высшего образования. Во-вторых, система высшего образования Франции включает

в себя и подготовку специалистов среднего звена. Так, выпускники профессиональных лицеев могут еще два года поучиться в техникуме, либо технологическом институте и получить диплом техника высшей квалификации. С этими дипломами можно сразу устраиваться на работу – в службы сервиса, в гостиничный и туристический бизнес или в любое другое место по специальности. А можно учиться дальше – в университете или специализированной высшей школе.

Университетское образование состоит из трех циклов. Система эквивалентов при соответствии уровня знаний позволяет без труда переходить с одного факультета на другой, близкий по специальности.

Первый цикл обучения длится два года, и в зависимости от факультета студент получает диплом об общем университетском образовании или диплом о научно-техническом университетском образовании. Первый – практически ничего не значит и не ценится на рынке труда, второй – котируется у работодателей на уровне менеджера младшего и среднего звена.

Второй цикл также рассчитан на два года. После первого года студенты получают степень лицензиата – эквивалент понятия неполного высшего образования. После второго года присуждается степень магистра – это законченное высшее образование. Третий цикл – это этап последипломного образования, сравнимый с нашей аспирантурой [2].

Во Франции преобладают государственные университеты, и обучение в них котируется выше частных. Объясняется это тем, что профессорско-преподавательский состав здесь имеет особый статус; стабильный доход и квалификация преподавателей гарантируются правительством. Претенденты на преподавательское место проходят долгий и строгий отбор – они должны иметь защищенную диссертацию и пройти конкурс, который длится около года.

Чтобы поступить в университет, как и в любое другое французское высшее учебное заведение, не надо сдавать вступительные экзамены – их нет, а есть конкурс аттестатов (бакалаврских

дипломов). Для иностранцев, не имеющих таких документов, необходимо сдать тест по французскому языку – без отличного знания французского языка в университеты вообще не принимают.

Своеобразной альтернативой университетам являются специализированные высшие школы, которые появились во Франции в XVIII веке. В то время университеты давали более общее образование. Высшие школы создавались по инициативе государственных властей и частных предпринимателей для того, чтобы готовить специалистов для конкретной сферы деятельности или для конкретной структуры страны. Путь в большой бизнес и большую политику лежит именно через высшие школы.

В отличие от других стран, во Франции нет института аккредитации учебных заведений или учебных программ. Министерство национального образования ежегодно публикует официальные списки видов подготовки по всем признанным специальностям с перечислением вузов, в которых эта подготовка осуществляется и соответственно финансируется из бюджета. Контроль за деятельностью вузов осуществляет Национальный комитет по оценке – независимое вневедомственное учреждение, созданное специальным законом от 26.01. 1984 г. [3, с.108].

Представляет интерес процедура оценки высших школ. Оценку проводит ряд изданий, в том числе такой авторитетный журнал, как Ле Пуэн (Le Point). При составлении своего рейтинга журнал принимает во внимание следующие показатели: количество мест и количество заявлений; наличие международных аккредитаций – Европейская система улучшения качества и Ассоциация лучших бизнес-школ; финансирование, приходящееся на одного студента; соотношение количества студентов и преподавателей; процент преподавателей, имеющих докторскую степень; процент преподавателей, имеющих право заниматься исследовательской работой; бюджет, выделяемый на научные исследования; количество публикаций профессорского состава; процент зарубежных преподавателей и студентов, находящихся в школе более полугода. Также в параметры входят:

наличие у школы международных стажировок с иностранными студентами; присутствие в штате преподавателей, связанных с производством; заказы на проведение исследований со стороны предприятий. Немаловажную роль в определении рейтинга школы играют ее деятельность по трудоустройству выпускников и их зарплата в начале карьеры и через три года.

Среди 37 французских высших коммерческих школ, вошедших в лист 2004 года первые три места традиционно распределены между многолетними фаворитами – Высшей коммерческой школой экономических и коммерческих наук (ESSEC) и Высшей школой управления (ESCP-EAP). Первые две расположены в пригороде Парижа, третья имеет кампусы в Париже, Лондоне, Мадриде, Берлине и Турине и по праву называется европейской школой менеджмента.

Стоимость обучения существенно различается в зависимости от конкретных вузов. По данным французского Министерства образования, примерный бюджет французского студента составляет от 30 000 до 72 500 франков в год. Само обучение стоит: в университетах – от 800 до 4500 франков в год, в государственных высших инженерных школах – 3500 франков, частных бизнес-школах – от 25 000 до 100 000 франков. Обязательная медицинская страховка – 9500–5000 франков в год; жилье – 700–1000 франков в месяц (в общежитии), 2000–4000 – аренда квартиры; питание, транспорт, карманные расходы – 2500–3000 франков в месяц. Но студенты могут получать стипендию или гранты от Республиканского или Городского совета или от какой-либо ассоциации. Размер стипендии – 3500–6120 франков в месяц, что покрывает практически все расходы на учебу. Однако в наиболее престижных коммерческих высших школах плата за обучение значительно выше. Так, если стоимость обучения по программе ИВР в Высшей коммерческой школе Марселя-Прованса – 6000 евро, то в парижской Высшей школе экономических и коммерческих наук стоимость MBA-программы составляет 34 000 евро, MBA в области гостиничного менеджмента – 25 000 евро, в области производства предметов роскоши – 24 000

евро, специализированных мастерских программ – 12 600 евро [4, с. 2].

Учебный процесс во французских вузах организован иначе, чем у нас. Сессий как таковых в вузах нет. Студенты записываются на курсы лекций в 6–45 учебных часов, после которых сразу же сдают экзамены. Экзамены, в основном, письменные, и в их ходе можно пользоваться любыми записями и учебниками. Система отметок 20-балльная.

Франция занимает ведущее место по обмену студентами, причем выезжающих на учебу французских студентов (преимущественно в США и Германию) в 10 раз меньше, чем иностранных, обучающихся во французских вузах. Иностранцы учатся в государственных вузах и получают стипендии.

Существенные особенности в системе высшего образования имеются в **Германии**. В стране сохраняются старинные университетские традиции – первые немецкие университеты были основаны еще в средние века – Гейдельбергский в 1386 г., Кёльнский – в 1388-м и др. По всем 16 землям Германии ныне насчитывается более 300 высших учебных заведений, которые предлагают учебные программы более чем по 400 специальностям.

В настоящее время в систему высшего образования Германии входят 90 вузов университетского типа, в том числе 70 традиционных университетов, технические университеты и университеты дистанционного образования. Для поступления в вузы университетского типа требуется выпускное свидетельство об окончании гимназии, используют собеседование и различные тесты. По ряду специальностей (архитектура, биология, медицина), на которые количество мест ограничено, вводятся дополнительные требования, включая вступительные экзамены [5, с. 54].

Обучение в университетах обычно разделяется на два цикла. Первый – двухлетний – является базовым и завершается получением промежуточного свидетельства. Второй этап – от двух до трех лет – углубленное изучение дисциплин специализации с последующим получением одной из трех вышеуказанных квалификаций высшего университетского образования. Любая

из этих квалификаций дает право для поступления на программу докторской подготовки длительностью от двух до четырех лет. Степень доктора присуждается после сдачи трех устных экзаменов, написания и защиты диссертации.

Кроме университетов в систему высшего образования Германии входят 157 высших профессиональных школ, 46 музыкальных колледжей и колледжей искусств, а также высшие педагогические школы, профессиональные академии, технологические институты для подготовки служителей протестантской и католической церкви [5, с. 54].

Обучение в высших профессиональных школах с практической ориентацией на связь с производством завершается получением профессионального диплома. Уровень диплома признается (при условии 4-летнего срока обучения и высоких академических показателей) сопоставимым с уровнем основных университетских квалификаций.

В последнее время система немецкого высшего образования, сохраняя традиционную фундаментальность, становится более гибкой и старается откликаться на «вызовы времени». В 1998 г. была введена законодательно двухступенчатая структура подготовки, предусматривающая введение новых (для Германии) квалификаций *бакалавра* и *магистра*. Для получения степени бакалавра образовательная программа предусматривает длительность обучения от трех до четырех лет с профессиональной ориентацией. Эта программа введена во всех вузах, то есть и в высших профессиональных школах.

Как среднее, так и высшее образование в Германии – государственное и бесплатное. За счет этого немецкие вузы считаются самыми неподкупными в мире, так как государство платит за обучение студентов, оно заинтересовано в самых умных, а не самых богатых студентах. Учебные программы вузов определяются министерством образования культуры, науки и технологий страны и они стандартны для всех университетов.

В Германии существуют законы об общем (среднем) и высшем образовании, принимаемые парламентом страны, но в силу

большой федеративной самостоятельности регионов (земель) эти законы носят более общий характер. Выработка общих подходов в области высшего образования, контроль за его качественным состоянием осуществляются не столько министерством образования, сколько Конференцией ректоров Германии. Конференция ректоров является постоянно действующей организацией с достаточно развитым административным аппаратом и большими полномочиями (координация деятельности вузов относительно содержания учебных планов и программ, признание дипломов об образовании как немецких, так и зарубежных и др.) Кроме того, важное место в управлении и организации высшей школы в регионах занимают министерства образования регионов (земель).

Важнейший базовый принцип организации высшей школы в Германии – «академическая свобода» – имеет самые разные последствия и проявления. Не только немецкие вузы являются автономными, но и каждому члену вузовского сообщества предоставлена свобода и самостоятельность.

Самое необычное для многих иностранных студентов – отсутствие жесткой системы обучения в общем обязательном порядке. Напротив, каждый студент германского вуза предоставлен самому себе, что дает известную свободу выбора и действий, но и требует ответственности и самодисциплины. Студент немецкого вуза не посещает занятий со всеми своими «сокурсниками» (такого понятия в Германии нет вообще), но должен сам, выбрав определенную специальность (Studiengang), организовать свой учебный план и свое время в соответствии с требованиями по данной специальности. Студент сам может в более или менее произвольном порядке записываться на те или иные лекции и семинары, выбирать время для стажировок и практики, а также выделять время для подработок и т. д. Так как требования остаются стандартными (и при этом высокими), большинство студентов не укладываются в «стандартные сроки» обучения и учатся довольно долго – средний возраст выпускников вуза в Германии – около 28 лет.

Система высшего образования в **Великобритании** является одной из самых древних на европейском континенте – Оксфордский и Кембриджский университеты возникли в начале XIII века и до сего времени остаются самыми престижными вузами не только в Великобритании, но и в Европе, да и во всем мире. Многие элементы системы высшего образования Великобритании уже давно используются другими странами.

В настоящее время высшее образование осуществляется непосредственно в университетах или имеющих университетский статус колледжах и институтах высшего образования.

Всего в Великобритании насчитывается более 170 высших учебных заведений, в том числе 102 университета, подавляющее большинство которых – государственные. В университетах образование осуществляется по классической трехуровневой схеме: *бакалавр – магистр – доктор* со сроками обучения 3–4, 4–6 и 7–9 лет соответственно. В отличие от ряда других европейских стран, в Великобритании степени присуждаются не университетами, а специальным органом – Советом по присуждению национальных академических степеней, причем присваиваются собственные степени. Например, *доктор философии Шеффилдского университета* или *бакалавр медицины Лондонского университета* [5, с. 41].

Существует несколько типов степени *бакалавра*, название которых зависит от специализации обучения. Четыре основные степени – бакалавр искусств, бакалавр инженерного дела, бакалавр наук, бакалавр права и несколько специализированных, в частности, по медицине и стоматологии. Обучение на степень бакалавра не имеет узкой предметной специализации и ведется в одной из следующих широких областей знаний: гуманитарные, общественные, естественные и прикладные науки. Большинство студентов изучает один основной предмет из своей области знаний и ряд курсов по смежным областям этого предмета. Достаточно широк ассортимент учебных курсов по выбору студентов.

Степень бакалавра можно получить в вузах, некоторых колледжах, или среднеобразовательных учреждениях. Защитив-

шиеся студенты могут продолжить учебу до получения степени магистра или доктора.

Для получения степени *магистра* существуют две большие группы программ. Одна ориентирована на повышение *профессионального* уровня по одной из специальностей и предусматривает 8–9 месяцев учебных занятий в форме лекций и семинаров, сдачу экзамена, после чего в течение трех-четырёх месяцев студенты пишут и защищают дипломные работы. Другая программа ориентирована на исследовательскую работу и обычно завершается получением степени магистра философии. Она рассчитана на 1–2 года, в течение которых студенту необходимо сдать экзамены и выполнить самостоятельную исследовательскую работу.

Дальнейшее продолжение обучения ведет к получению степени *доктора философии* – это чисто исследовательская программа, на выполнение которой уходит 2–3 года. Степень доктора присваивается после успешной защиты диссертации.

В колледжах высшего образования обучаются по программам, ведущим к получению высшего национального диплома или степени бакалавра. В колледже можно прослушать один или несколько курсов с получением соответствующего диплома (например, улучшить свой уровень знания английского языка и получить официальный сертификат, подтверждающий эти знания). Колледжи редко предлагают магистратуру и никогда – докторантуру.

В целом, высшее образование в Великобритании, так же как и среднее, специализировано, то есть, изучая, к примеру, бизнес, студент проходит лишь те дисциплины, которые имеют отношение к профилирующему предмету, то есть маркетинг, менеджмент, экономику.

Управление университетами осуществляется Советами (в Шотландии – суд), которые ответственны за все дела университета. В состав Совета входят работники университета, представители студентов, а также члены, назначаемые местными организациями самоуправления. От вузов требуется, чтобы они

проводили самооценку своей деятельности и определяли свой рейтинг. Вузы, которые присудили себе рейтинг «отлично», автоматически подлежат инспектированию. Университеты, ведущие научные исследования, оцениваются по 5-балльной шкале каждые четыре года. Оценка «5» – работа международного уровня, оценка «1» – работа не достигает национального уровня [3, с. 34].

В настоящее время обучение в университетах Великобритании платное, стоимость не может быть ниже трех тысяч фунтов стерлингов в год. Однако размер оплаты варьируется в зависимости от социально-экономического положения семьи, и студенты из семей с низкими доходами вообще освобождаются от платы за обучение. Кроме того, государство выдает беспроцентные кредиты для оплаты за обучение, кредиты, которые могут погашаться после окончания вуза по определенному алгоритму.

Средства, выделяемые государством, составляют примерно 50–60% бюджета вуза, а оставшиеся 40–50% вузы зарабатывают за счет: проведения прикладных исследований по договорам с фирмами, проведения работ по заказам региональных властей; платы за обучение студентов; спонсорских взносов, нередко представляющих существенные суммы.

Великобритания занимает одно из ведущих мест в мире по количеству обучающихся в высших учебных заведениях иностранных студентов, (15–20% всего студенчества). Иностранные студенты платят за учебу значительно больше, чем существенно помогают восполнять финансовые затраты на высшую школу, но за это они получают огромный спектр услуг, который стоит этих денег.

Прямые экономические мотивы в Великобритании играют все меньшую роль. На передний план выходит стремление посредством приобщения иностранцев к собственной высшей школе укреплять позиции на мировом рынке образования. Уже сейчас Великобритания контролирует до 10% мирового рынка торговли знаниями.

В зависимости от качества обучения, возможностей каждый университет выстраивает свою ценовую политику. Подавляющее большинство университетов государственные, но качество обучение во всех разное. При выборе университета для дальнейшей учебы сами англичане руководствуются принципом: чем вуз старше, тем он лучше. Но многие новые учебные заведения успешно соперничают со старыми, ибо в них преподаются прикладные курсы, которых нет в университетах, а также постоянно происходит обновление учебных программ, в которых большое внимание уделяется практическим занятиям. Однако академичностью своего образования по-прежнему славятся Кембридж и Оксфорд.

В заключение следует отметить, что единой «западной» системы образования не существует, в рамках Болонского соглашения только поставлена задача ее создания. При этом в документах постоянно подчеркивается, что законодательные акты, подписанные в рамках Европейского Союза, признаются и реализуются только при условии, что приоритетными остаются национальные интересы отдельно взятого конкретного государства.

Список литературы

1. *Николаєнко С.* Доповідь на засіданні підсумкової колегії Міністерства освіти і науки України (24 вересня 2005 р., м. Київ // Вища школа. – 2005. – № 1. – С. 13–30.
2. *Обзор системы высшего образования* // http://www.abroad.ru/ref_country/fr3/htm.
3. *Реформы образования. Аналитический обзор* / Под общ. ред. В. М. Филиппова. – М., 2003. – 304 с.
4. *Шуйский А.* Высшие коммерческие школы Франции: кто был лучшим в прошлом году / А. Шуйский // http://www.zarplata.ru/education/article_id-6530/asp.
5. *Организация, уровни и квалификации образования зарубежных стран.* Справ.-метод. пособие. – М., 2004. – 412 с.

Резюме

Розв'язання завдання створення єдиного європейського простору вищої освіти пов'язане, передусім, із зближенням освітніх систем країн, що підтримують Болонський процес. Складність цього процесу полягає в істотних відмінностях систем вищої освіти навіть в таких країнах Європи, як Франція, Німеччина, Велика Британія.

Summary

The decision of a task of creation of integrated European space of higher education connected, first of all, to rapprochement of educational systems of the countries supporting Bologna process. The complexity of this process consists in essential distinctions of systems of higher education even in such large countries of Europe, as France, Germany and Great Britain.

УДК 371:355(093)(430)“18/19”

Ж. Е. Потанова

**МИЛИТАРИЗАЦИЯ ОБРАЗОВАНИЯ И ВОСПИТАНИЯ
НЕМЕЦКОЙ МОЛОДЕЖИ
НА РУБЕЖЕ XIX–XX ВЕКОВ**

Ключевые слова: образование, воспитание, милитаризация, кайзеровская Германия.

Хольгер Рудольф в своей статье [11] справедливо замечает, что в анализе проблемы «школа и фашизм в немецкой литературе» можно выделить три периода: до, после и в течение 1933–1945 годов. В первом отрезке времени тогда следовало бы рассмотреть, отражают ли изображенные учителя и ученики – наряду с их высказываниями о вильгельмовской Германии и Веймарской республике – характерные черты периода, который можно было бы обозначить как предфашистский [11, с. 180].

Поскольку вильгельмовская Германия и Веймарская республика – два различных этапа в истории Германии, их надо изучать

отдельно. Данная статья посвящена рассмотрению милитаристского воспитания и образования немецкой молодежи в период правления Вильгельма II как составной части проблемы: воспитание и образование молодого поколения в Германии конца XIX – начала XX веков как тема художественной литературы.

Тема воспитания молодежи – одна из самых актуальных в любое время, так как молодое поколение – будущее страны. И всегда полезно анализировать уже приобретенный опыт. Для того чтобы правильно оценить, как отобразена интересующая нас проблема в художественной литературе, следует сначала рассмотреть, как выглядела ситуация в стране, побудившая писателей выбрать для своих произведений воспитательно-образовательную тематику. В посвященных истории педагогики работах советского и постсоветского периодов, в разделах, касающихся Германии, обычно говорится о педагогической теории отдельных педагогов, об экспериментальной педагогике и ее представителях, но вопросы милитаризации образования и воспитания не рассматриваются [1–4; 7; 8]. Лишь кое-где можно встретить короткие замечания, что «нередко немецкие учебные заведения пахивали казармой, свобода там заменялась муштрой, а творчество – педантизмом. Жесткая система воспитания порой подавляла в человеке все человеческое» [5, с. 352] и «можно вспомнить слова Бисмарка, который говорил, что исторические военные победы Германии являются заслугой немецкого учителя» [5, с. 356]. Может быть, Л. Н. Модзалевский во второй части своих «Очерков» [6] рассмотрел бы этот вопрос, но его работа осталась незаконченной.

Довольно полное представление о затронутой нами проблеме можно получить из исторической и педагогической литературы, написанной и изданной самими немцами, и из которой можно увидеть, как осуществлялась милитаризация менталитета всего населения и, в частности, молодежи.

Масштабное укрепление существующего режима и его милитаристской направленности осуществлялось с помощью образования и образовательной политики. Особенно это стало

заметным с 1890 года. Так, до 1890 года не существовало проблемы «практическая военная подготовка молодежи вне службы в армии». После 1890 г. это положение начало изменяться сначала осторожно, а в период между 1890 и 1918 годами вильгельмовская империя в отношении допризывного воспитания молодежи продвинулась далеко вперед. На рубеже веков в связи с идеей о возможной войне впервые стал обсуждаться вопрос широкого допризывного обучения молодежи. Практически оно осуществлялось Баварским боевым оборонным объединением (Der Bayerische Wehrkraftverein), а также бойскаутами с 1909 года. Особую роль играл прусский Указ 1911 года о несовершеннолетних (Jugendpflegerlaß). Еще до начала войны в столах военных лежали готовые планы по обязательной подготовке юношей до призыва в армию. С началом Первой мировой войны – на волне патриотического подъема – достаточно было добровольной допризывной подготовки молодежи, но «Закон о патриотической вспомогательной службе» (Gesetz über den vaterländischen Hilfsdienst) от 5.12.1916 обязал всех немцев мужского пола от полных 17 лет проходить вспомогательную военную службу [12, с. 503].

В 1890 году кайзер Вильгельм II на инициированной им конференции школьных работников потребовал, чтобы школа теперь (после отмены закона против социалистов) усилила борьбу против социал-демократии и содействовала религиозным и патриотическим настроениям. В сфере средней школы (die höhere Schule – средняя школа (уст.), следующая ступень после Volksschule – неполной средней школы [14, с. 454]) после первоначальной нерешительности учителей стала проводиться энергичная образовательная политика в духе нового национализма и милитаризма. Торжественные собрания в память о «великих умерших дома Гогенцоллернов» и их делах, выпускные мероприятия для абитуриентов с пением, сценическими постановками и речами создавали простор, в котором, особенно на уроках истории и немецкого языка, реализовывались новые образовательные цели. Тематами сочинений по немецкому языку,

которые теперь по воле кайзера должны были свидетельствовать о «зрелости» гимназистов, были: «Война тоже имеет свои хорошие стороны», «Почему Германии нужны колонии?», «Какие мысли пробуждает в нас недавно открытый памятник кайзеру Вильгельму?», «Ганнибал и Фридрих Великий», «Мой любимый герой из бранденбургско-прусской истории», «Смерть приносит очищение» и т. п. Таким образом прививалось страстное желание подвига, который достигался доблестным служением и героической смертью [10, с. 154].

Прославление всего, что относится к военной области, отличало школы и полугосударственные или поддерживаемые государством организации «по вопросам заботы о несовершеннолетних» так же, как и быт. Формы общения, характерные для военных, такие, как приказ и повиновение, дисциплина, резкий отрывистый тон и сопровождающий «молодцеватый» жест, несмотря на то, что порой это выглядело карикатурно, пользовались успехом.

Распространенный «социал-милитаризм и милитаризм образа мыслей» достигал гротескных форм, которые особо воспринимались мелкобуржуазными слоями населения. Пили из чашек, декорированных символами и изображениями видов оружия, сценами прощания, изречениями и головами Гогенцоллернов, ели из тарелок с изображением полей сражений, украшали жилище изящными безделушками: фарфоровыми фигурками военных, миниатюрными средневековыми императорскими дворцами, крепостями, военными оркестрами, имитацией гвардейских полков, памятников и пушек, оловянными солдатиками в боевой ситуации. Из настенных украшений предпочтение отдавалось униформам. Салфетки, настенные коврики также несли на себе отпечаток кайзеровского и военного культа [9, с. 13].

Гнетуще гротескная милитаризация повседневной жизни проникла и в детские комнаты в виде военных игр, оловянных солдатиков, пушек, целых гарнизонов в малом формате. Даже самые маленькие пели: «Завтра придет Дед Мороз, принесет

нам подарки, барабан, свисток, винтовку, флаги, сабли и еще многое другое. Я хотел бы получить целую армию» [9, с. 13].

В школе носили форменный головной убор и униформу, в строевой подготовке подражали военным. В обычай вошло дарить униформы. Вне школы военно-спортивные игры носили характер сражения. Барабанная дробь и бряцание оружием сопровождали каждое открытие памятника, каждое посвящение, торжественное открытие, каждый праздник победы, каждое шествие военного объединения, каждую торжественную речь. По улицам города проходили военные оркестры, марширующие колонны – все это, как и частые парады, стало самыми впечатляющими событиями повседневной жизни. Как само собой разумеющееся, дети «врастали» в восхищение всем военным и тем самым в его принципы порядка, ориентацию ценностей и нормы поведения, так как их родители всем этим были глубоко «пропитаны» [9, с. 13].

Интерес военных в империи к общественным государственным средним школам и вытекающие из этого попытки влиять на структуру школьной системы и содержание учебного процесса имели – в зависимости от видов школ – различные причины. За развитием средних школ армия и флот уже потому внимательно следили, что за счет этих заведений (наряду с кадетскими учебными заведениями) пополнялся офицерский корпус. Выпускники гимназий при соответствующих способностях принимались без экзамена для подготовки офицеров абвера. А к неполной средней школе (Volksschule – (восьмилетняя) народная школа в ФРГ и Швейцарии (ист.) [14, с. 924]) внимание вооруженных сил объяснялось тем, что в принципе все пригодные к службе молодые мужчины призывались на военную службу. Настроению молодежи по отношению к армии и флоту придавалось чрезвычайное значение. Соответственно, в военной публицистике все снова и снова выдвигалось требование военного воспитания молодежи. При этом имелись в виду не строевая подготовка и умение обращаться с оружием, а, главным образом, воспитание милитаристского мышления, приучение к повинно-

вению, верности долгу, порядку и самоотверженности. В связи с этими устремлениями в качестве воспитателей в поле зрения военных попадали, прежде всего, учителя неполной средней школы [13, с. 515–516].

Отношение военных к учительству ориентировалось на социальный престиж педагогической профессии и регулировалось в зависимости от вида школы. Получившие академическое образование учителя средней школы (*höhere Schule*), для которых с 1892 года было учреждено звание «старший учитель», придерживались, как поднявшиеся на более высокую ступень из старой и новой мелкой буржуазии, преимущественно национально-консервативных и национально-либеральных взглядов. Часто они становились после добровольного одногодичного прохождения службы (*Einjährig-Freiwillige*) офицерами запаса, или офицерами ландвера (*Landwehr* – ополчение из лиц старшего возраста; запас второго разряда (ист., воен.) [14, с. 550]), или, по крайней мере, кандидатами в офицеры запаса. Армия и флот видели в этих учителях, которые переняли кодекс долга и чести военных командиров, естественных союзников при подавлении враждебных кайзеру настроений. Совершенно иначе вели себя военные по отношению к учителям *Volksschule*, что было связано как с их социальным происхождением, так и со значимостью их профессии в обществе. Учителя *Volksschule*, которые в большинстве своем были детьми ремесленников, мелких торговцев, владельцев трактиров и фермеров, получили образование в учительских семинариях и подлежали, несмотря на значительные протесты учительской корпорации, еще до 1919 года школьному надзору. Тем не менее военное руководство в борьбе за молодежь было заинтересовано в том, чтобы учителей *Volksschule* теснее привязать к вооруженным силам. Эта политика находила отклик учителей *Volksschule*, которые надеялись таким образом повысить свой социальный статус [13, с. 521–523].

Итак, обзор литературы, посвященный вопросам образования и воспитания, показал, что милитаризация сознания всего насе-

ления, и особенно молодежи, шла откровенно, целенаправленно и массированно. Это была явная подготовка к войне. Особая роль при этом отводилась образовательно-воспитательной политике. Какую позицию занимала художественная литература, посвященная школе, воспитанию и образованию молодежи – вопрос следующего этапа исследования.

Список литературы

1. *Ганелин Ш. И.* История педагогики: Учеб. пособие для пед. училищ / Ш. И. Ганелин, Е. Я. Голант. – М.: Гос. учеб.-пед. изд-во наркомпроса РСФСР, 1940. – 407 с.
2. *История образования и педагогической мысли за рубежом и в России:* Учеб. пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений / И. Н. Андреева, Т. С. Буторина, З. И. Васильева и др.; Под ред. З. И. Васильевой. – М.: Академия, 2001. – 416 с.
3. *История педагогики:* Учеб. пособие для дошкольных педагогических училищ / Под ред. И. Ф. Шабаевой. – 3-е изд., испр. и дополн. – М.: Учпедгиз, 1961. – 379 с.
4. *История педагогики и образования: От зарождения воспитания в первобытном обществе до конца XX в.:* Учеб. пособие для педагогических учебных заведений / Под ред. академика РАО А. И. Пискунова. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: ТЦ Сфера, 2001. – 512 с.
5. *Кинелев В. Г.* Образование, воспитание, культура в истории цивилизаций / В. Г. Кинелев, В. Б. Миронов. – М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 1998. – 520 с.
6. *Модзалевский Л. Н.* Очерк истории воспитания и обучения с древнейших до наших времен. Ч. 2 / Л. Н. Модзалевский; Науч. ред. М. В. Захарченко. – СПб.: Алетейя, 2000. – 496 с.
7. *Скоморовський Б.* Індивідуально орієнтоване навчання в педагогії Німеччини / Б. Скоморовський // Шлях освіти. – 2002. – № 2. – С. 16–19.
8. *Ткачова Н. О.* Історія розвитку цінностей в освіті: Монографія / Н. О. Ткачова. – Х.: Вид. центр ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2004. – 423 с.
9. *Berg C.* Industriegesellschaft und Kulturkrise / Christa Berg, Ullrich Herrmann // Handbuch der deutschen Bildungsgeschichte. – München:

Verlag C. H. Beck, 1991. – Band 12: 1870–1918: Von der Reichsgründung bis zum Ende des ersten Weltkrieges / Hg. Christa Berg. – S. 1–25.

10. *Herrmann U.* Pädagogisches Denken und Anfänge der Reformpädagogik / U. Herrmann // Handbuch der deutschen Bildungsgeschichte. – München: Verlag C. H. Beck, 1991. – Band 12: 1870–1918: Von der Reichsgründung bis zum Ende des ersten Weltkrieges / Hg. Christa Berg. – S. 147–171.

11. *Rudolff H.* Zur Darstellung des Themas Schule und Faschismus in der deutschen Literatur / H. Rudolff // Horvaths «Jugend ohne Gott»: Suhrkamp Taschenbuch. – Frankfurt: Suhrkamp, 1984. – Band 2027 / Hg. Traugott Krischke. – S. 180–197.

12. *Schubert-Weller C.* Vormilitärische Jugenderziehung / C. Schubert-Weller // Handbuch der deutschen Bildungsgeschichte. – München: Verlag C. H. Beck, 1991. – Band 12: 1870–1918: Von der Reichsgründung bis zum Ende des ersten Weltkrieges / Hg. Christa Berg. – S. 503–515.

13. *Stübig H.* Der Einfluss des Militärs auf Schule und Lehrerschaft / Heinz Stübig // Handbuch der deutschen Bildungsgeschichte. – München: Verlag C. H. Beck, 1991. – Band 12: 1870–1918: Von der Reichsgründung bis zum Ende des ersten Weltkrieges / Hg. Christa Berg. – S. 515–523.

14. *Лейн К.* Немецко-русский (основной) словарь: Ок. 95000 слов / К. Лейн, Д. Г. Мальцева, А. Н. Зувев и др. – М.: Рус. яз., 1992. – 1040 с.

Резюме

Статтю присвячено окремим питанням освіти і виховання німецької молоді в період кінця XIX – початку XX століть. На матеріалі німецькомовних джерел показано, як за допомогою освітньо-виховної політики кайзерівської Німеччини відбувалася милітаризація менталітету підростаючого покоління, зокрема на заняттях у навчальних закладах, позашкільних заходах, у побуті.

Summary

The article considers the problems of German youth education and moral training at the end of the 19th – the beginning of the 20th c. On the material of authentic German language sources the author shows the ways of militarization of the Kaiser Germany young generation mentality at school and in everyday life.

УДК 371.15

*Н. Н. Сання***ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ЭЛИТА: ФУНКЦИИ И ЦЕЛИ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Ключевые слова: элиты, образовательная элита, интеллигенция, функции, социальная деятельность, цели, ценности.

В условиях реорганизации системы образования, в которой пребывает украинская держава, возрастает значимость социальных групп, имеющих возможность оказывать влияние на этот процесс. Одной из наиболее влиятельных, в этом смысле, групп является гуманитарная интеллигенция. Анализ ее основных параметров и характеристик позволит не только лучше понимать процессы, происходящие как в сфере образования, так и в обществе в целом, но и оказывать на них эффективное влияние.

В работе Н. Н. Санны [1] с целью выяснения функций и задач интеллигенции в современном обществе нами было рассмотрено пространство деятельности социальной группы работников умственного труда. Фактически рассматривались возможные вакансии, которые может занимать субъект деятельности в этом пространстве. Здесь, по аналогии с деятельностью работников физического труда, возможна деятельность как по производству конкретного продукта (новые мысли, идеи, художественные образы и т. п.), так и по предоставлению различного рода интеллектуальных услуг (написание популярных статей, обучение, чтение лекций, пропаганда, реклама, паблик релейшнз и т. д.). Было показано, что интеллигент (а точнее – представитель гуманитарной интеллигенции), в отличие от интеллектуала (мыслителя, творца, производящего новый интеллектуальный продукт), непосредственно выступает оператором социальных технологий, обеспечивающим их созда-

ние и внедрение для целенаправленного (в интересах заказчика) преобразования социального объекта.

Развивая структурный подход к анализу функций и задач интеллигенции в современном обществе, рассмотрим группу работников умственного труда, действующих в сфере образования, людей, чьей функциональной задачей является создание и эффективное использование социальных технологий по переработке информации и разработке методов ее представления обучающимся в соответствии с целями образования, а также организация образовательного процесса и контроль за ним. Наибольший интерес в этой группе представляет ее элита, оказывающая существенное воздействие на организацию деятельности и саму деятельность в этой сфере. Обычно под элитой понимают социальный слой, обладающий таким положением в обществе и такими качествами, которые позволяют ему управлять обществом либо оказывать существенное воздействие на процесс управления им, влиять (позитивно и негативно) на ценностные ориентации и поведенческие стереотипы в обществе и, в конечном счете, более активно, результативнее, чем все другие слои общества, участвовать в формировании направлений общественного развития, в возникновении и разрешении социальных конфликтов. При этом элита обладает гораздо большим, чем другие группы, суверенитетом в формировании своего собственного положения, в выборе своей групповой ориентации по основным общественным проблемам [2, с. 10].

Образовательная элита обладает уникальными возможностями по формированию моделей и способов поведения, ценностей, ценностных ориентаций и через сеть образовательных учреждений оказывает определяющее влияние на развитие общества. Например, профессор Збигнев Бжезинский, обсуждая грядущие не ранее чем через 10–15 лет значительные политические изменения в российском обществе, связывает их с тем, что «за это время сотни тысяч людей закончили и закончат западные университеты», и на этой интеллектуальной почве сформируется и при-

дет к власти новая российская элита, воспитанная на демократических ценностях [3].

Все это обуславливает необходимость изучения образовательной элиты как отдельной социальной группы, анализа ее деятельности, функций и целей, структуры ее организации, содержания деятельности, характера разделения функций между ее членами, субъективных компонентов групповой деятельности, таких как особенности интересов, целей, ценностей и ценностных ориентаций.

В связи с этим выделим наиболее характерные признаки и критерии принадлежности к образовательной элите. Это:

- наличие общественного признания, закрепленного в легитимизированных в данном обществе формальных признаках (высокие ученые степени и звания, административные должности в сфере образования, правительственные награды и номинации), а также признания, не закрепленного формально, но легитимизированного членами общества в форме уважения, почитания;

- достижение высоких результатов в образовательной деятельности, обусловленное высоким уровнем квалификации, творческим подходом к выполнению социальных функций, возложенных обществом;

- большой опыт высокопрофессиональной деятельности;

- личностные способности, талант, харизма.

Указанные критерии и признаки тесно взаимосвязаны и нередко обуславливают друг друга.

В структуре деятельности образовательной элиты можно выделить несколько основных ее направлений:

1. Непосредственная педагогическая работа. Это, по-видимому, главное направление образовательной деятельности, в котором действуют высококвалифицированные, талантливые педагоги, имеющие большой опыт педагогической работы и высокий статус в системе образования. Их деятельность тесно связана с методической работой, состоящей в разработке и применении различных педагогических методик, то есть социаль-

ных технологий эффективного преобразования обучающихся.

2. Организация образовательного процесса. Это направление деятельности образовательной элиты осуществляют специалисты, находящиеся на вершине административной пирамиды в сфере образования, управляющие образовательным процессом и направляющие его (ведущие деятели государственных структур, ответственных за деятельность системы образования, руководители учебных заведений, деканы, заведующие кафедрами и профессора наиболее престижных учебных заведений и т. д.). Они задают общий алгоритм и направленность деятельности в образовательной сфере, ориентируясь на цели, обозначенные заказчиком.

3. Переработка информации и представление ее в соответствующем образовательным целям виде. Деятельность в этом направлении состоит в разработке учебников для учащихся и методических пособий для преподавателей, справочников и т. п., в которых научные достижения подаются в форме, доступной для усвоения учащимися, а содержательная часть соответствует определенной модели социализации. Фактически это направление деятельности образовательной элиты обеспечивает адаптацию и интерпретацию полученного ранее знания в соответствии с целями, определенными заказчиком деятельности.

Необходимо отметить, что здесь, как и вообще в пространстве общественно полезной деятельности социальной группы работников умственного труда, субъект деятельности может занимать несколько вакансий, например, ректор может быть и отличным педагогом и т. п.

Укажем основные функции, выполняемые образовательной элитой в обществе:

1. Функция социализации.
2. Демонстрационная функция – демонстрация способов, моделей, образцов деятельности и поведения (находится в тесной взаимосвязи с функцией социализации).
3. Организационная функция – организация образовательного процесса в целом и его отдельных направлений таким обра-

зом, чтобы в результате обучающиеся приобрели необходимый объем знаний и достаточный уровень квалификации.

4. Функция методического обеспечения образовательной деятельности.

5. Функция программирования деятельности образовательной сферы и ее развития (в том числе и деятельности самой элиты).

6. Функция управления, включающая в себя контроль над выполнением организационных и управленческих решений.

7. Инновационная функция, которая включает создание и внедрение новых идей, моделей и методов, осуществление социально-образовательных технологий в сфере организации и проведения образовательного процесса, а также способствование продуцированию новых (актуализированных) ценностей и ценностных ориентаций в сфере образования.

Однако социальная деятельность элитных групп не ограничивается выполнением возложенных на них обществом функций, что указывает на определенную ограниченность структурно-функционального подхода при анализе деятельности элитных групп. Элиты занимают ведущее место в общественной структуре и обладают высоким уровнем самодостаточности для формирования собственных целей социальной деятельности.

Под социальной деятельностью обычно понимается совокупность социально значимых действий, осуществляемых субъектом (классом, группой, личностью) в различных сферах и на различных уровнях социальной организации общества, преследующих определенные социальные цели и интересы, и использующих во имя достижения этих целей и удовлетворения интересов различные средства – экономические, социальные, политические, идеологические [4, с. 120–121]. Социальная деятельность имеет место тогда, когда личность, группа, класс, или общество в целом ставят перед собой цели и активно участвуют в их реализации. Социальные цели представляют собой социальные ценности-ориентиры индивида, группы индивидов, классов, общества, на достижение которых направлена

их деятельность. Социальные цели – это также способ организации социальных действий в некоторую последовательность или систему. Одновременно они выступают и как стимул к определению перспектив, построению тех или иных проектов деятельности.

Как отмечалось в работе Н. Н. Саппы [1], в структуре социально-преобразовательной деятельности важное место занимает заказчик, определяющий цели преобразования социального объекта. (Те, кого мы обычно называем гуманитарной интеллигенцией, фактически являются операторами социальных технологий, обеспечивающих удовлетворение потребностей заказчика). В широком плане заказчиком может быть и сам исполнитель социальной технологии. В соответствии с этим, социальную деятельность можно разделить на направления по признаку, указывающему субъекта, чьи потребности удовлетворяются указанной деятельностью:

- потребности конкретного заказчика, или группы, которую он представляет;
- потребности группы, в которую входит исполнитель социальной технологии;
- общечеловеческие потребности, которые разделяет исполнитель социально-технологической деятельности – практически он и выступает «заказчиком» собственной деятельности.

Образовательная элита, занимая особое место в пространстве деятельности социальной группы работников умственного труда, самостоятельно определяет цели своей социальной деятельности, ценностно-ориентированной на удовлетворение общечеловеческих потребностей. Под общечеловеческими целями имеются в виду цели социально значимые, гуманистически направленные, в число которых входят: способствование развитию и процветанию общества, воспитание всесторонне развитых и образованных свободных личностей, стремление внести вклад в научно-технический прогресс и т. п. Вот как писал об этом много столетий тому Луций Анней Сенека: «Я удалился

не только от людей, но и от дел, прежде всего моих собственных, и занялся делами потомков. Для них я записываю то, что может помочь им. Как составляют полезное лекарство, так я заново на листы спасительные наставления, в целительности которых я убедился на собственных ранах: хотя мои язвы не закрылись совсем, но расползаться вширь перестали. Я указываю другим тот правильный путь, который сам нашел так поздно, устав от блужданий» [5].

В основе гуманистически направленных целей личности лежат гуманистические ценности, содержание которых наполняется осознанными нормами этики добра, справедливости, толерантности, искренности, уважением, принципиальностью, непримиримым отношением к фальши, цинизму, лицемерию. Осуществление социальной деятельности, мотивированной реализацией своей системы гуманистических ценностей, заставляет личность активно саморазвиваться, заниматься самореализацией и является путем духовного и профессионального роста, ведущим в элиту.

При этом отличие образовательной элиты от иных элитных групп состоит в том, что она является одним из важнейших субъектов общественного развития, определяющим и формирующим ценностную ориентацию общества в целом, совокупности норм, ценностей, идеалов и стандартов, а также механизмов реализации ценностно-мотивационной системы, то есть субъектом, формирующим алгоритм деятельности членов общества, направленный на социальный прогресс. Следовательно, тех, кто относится к образовательной элите, можно назвать, пользуясь терминологией А. Маслоу, людьми самоактуализированными, то есть «сумевшими реализовать свои таланты, способности, потенции, ... постоянно находящимися в процессе самовоплощения», деятельность которых основана на мотивации роста [6, с. 221].

Таким образом, система ценностей образовательной элиты имеет определенную специфику. Она состоит в том, что ведущую роль в ней занимают гуманистические ценности, причем они

реализуются в комплексе с другими ценностями и потребностями низших уровней (биологического и социального). Постановка и достижение этой системы ценностей выделяет образовательную элиту как особую социальную группу в обществе.

Итак, образовательная элита является составной частью социального слоя гуманитарной интеллигенции и занимает ключевую позицию в системе образования за счет исполняемых ею функций. Она оказывает определяющее влияние не только на функционирование и развитие всего института образования, но и на общество в целом. Образовательная элита принимает активное участие в процессе социализации молодого поколения, обеспечивая необходимый для успешного развития общества интеллектуальный, культурный, образовательный уровень членов общества. Данная социальная группа в своей социально-преобразовательной деятельности реализует как цели, поставленные обществом и способствующие его развитию, так и собственные цели, специфика которых заключается в достижении гуманистически направленных ценностей, лежащих в основе целей. Данный аспект анализа образовательной элиты, как социальной группы, требует, на наш взгляд, дальнейшего углубленного эмпирического исследования по изучению целей и определению ее роли в жизнедеятельности общества.

Список литературы

1. *Санна Н. Н.* Социальная группа работников умственного труда: функциональный и социально-технологический аспекты анализа // Вісн. Харк. нац. ун-ту «Соціологічні дослідження сучасного суспільства: методологія, теорія, методи». – 2000. – № 492. – С. 24–29.
2. *Российская элита: Опыт социологического анализа.* Ч. 1, 2, 3 // Под. ред. К. И. Микульского, Л. В. Бабаевой, Е. Я. Тармиса и др. – М.: Наука, 1995.
3. *Бжезинский З.* Европа от Карбо да Рока до Камчатки / З. Бжезинский, Ю. Мостовая // Зеркало недели, 2005. – 3 дек. – С. 1–2.

4. *Российская социологическая энциклопедия*. – М.: Норма; ИНФРА-М, 1998. – 666 с.

5. *Сенека* Луций Анней. Нравственные письма к Луцилию / Луций Анней Сенека . – Кемерово: Книжн. изд-во, 1986. – 486 с.

6. *Маслоу А. Г.* Мотивация и личность / А. Г. Маслоу. – СПб.: Евразия, 1999. – 458 с.

Резюме

Роботу присвячено вивченню базисних аспектів життєдіяльності освітньої еліти. Розглядаються основні критерії визначення цієї соціальної групи, тобто змісту її діяльності, структури її організації, характеру розподілу функцій між її членами, а також особливості інтересів, цілей, цінностей та ціннісних настанов, притаманних зазначеній групі. Аналізується її склад, функціональні підрозділи та основні аспекти її соціальної діяльності. Показано, що головною особливістю освітньої еліти є ціннісний базис її діяльності.

Summary

This work deals with the analysis of the education elite characteristics as a social group: the contents of its activity, organization structure, respective functions of its representatives, their interests, objectives and value systems.

II
**Проблеми економіки
та соціології управління**



УДК 339.137.2

О. Є. Басманова

МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЗА ПОКАЗНИКАМИ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Ключові слова: вагові коефіцієнти, інтегральний коефіцієнт, конкурентоспроможність підприємства, математичне моделювання, регресійний аналіз, показники фінансово-господарської діяльності.

Конкурентоспроможність – одна із найважливіших характеристик підприємства. Вона є результатом роботи всіх підрозділів суб'єкта господарювання і характеризує можливості підприємства протистояти конкурентам і переважати їх. Серед існуючих методів оцінки рівня конкурентоспроможності (КС) підприємства можна виділити групу методів, у яких оцінка проводиться шляхом розрахунку інтегрального коефіцієнта за показниками фінансово-господарської діяльності. Такий підхід можна вважати одним із найбільш об'єктивних, бо оцінка ґрунтується на кількісних даних про результати роботи підприємства. Крім того, розрахунки можуть бути алгоритмізовані та побудовані на доступній інформації – публічній фінансовій звітності підприємства. Це дозволяє оперативно оцінювати достатньо велику кількість підприємств, суттєво зменшивши дефіцит інформації про конкурентів. У той же час нерозв'язаними залишаються такі проблеми:

- 1) вибір із багатьох показників тих, що найтісніше пов'язані з КС підприємства, тобто визначення набору показників;
- 2) вибір вигляду та методу розрахунку інтегрального показника, у тому числі прийняття рішення про використання чи невикористання вагових коефіцієнтів;
- 3) обґрунтування вагових коефіцієнтів для обраних одиничних показників.

Методики оцінки рівня КС підприємства шляхом розрахунку інтегрального коефіцієнта на основі системи показників запропоновано О. Батуровим, В. Білоусовим, І. Зулькарнаєвим та Л. Ільясовою, О. Млоток, Х. Фасхievим, К. Щиборщем у роботах [1; 2; 3; 4; 6; 7; 8]. За результатами критичного аналізу цих робіт були сформульовані такі принципи побудови методики інтегральної оцінки рівня КС промислових підприємств в умовах сучасної економіки України:

1) використання даних виключно основних документів фінансової звітності: форми 1 «Баланс» та форми 2 «Звіт про фінансові результати», які є найдоступнішим джерелом кількісної інформації про підприємство;

2) застосування тільки відносних показників для забезпечення порівнюваності результатів кількох підприємств та зменшення впливу інфляційного зростання статей фінансової звітності;

3) використання для одиничних показників вагових коефіцієнтів із метою розрізнення ступеня впливу різних чинників на результат;

4) забезпечення системності та узгодженості показників, відсутності логічних повторювань;

5) обґрунтування зв'язку одиничних показників та інтегрального коефіцієнта рівня КС підприємства за допомогою кореляційного та регресійного аналізу.

Методики названих вище авторів мають свої сильні і слабкі сторони. Уважаємо, що подальшого розвитку потребує використання саме економіко-математичних та статистичних методів, які зменшують суб'єктивність оцінок. Частково кореляційний і регресійний аналіз використовуються в роботах О. Батуrowa [1], І. Зулькарнаєва та Л. Ільясової [3], але порядок вибору суттєвих чинників КС, визначення їх зв'язку з результатом тощо потребують подальшого доопрацювання.

Мета статті – удосконалити застосування методів математичної статистики для моделювання рівня КС підприємства за показниками фінансово-господарської діяльності.

Виходячи з того, що метою побудови математичної моделі рівня КС підприємства за показниками його фінансово-господарської діяльності є визначення чинників, які впливають на рівень КС, та сили їх впливу, вважаємо, що для моделювання доцільно застосовувати множинний регресійний аналіз – на прямок аналітичного моделювання. Використання множинного регресійного аналізу ґрунтується на тому, що основною метою множинної регресії є, по-перше, побудова моделі із значною кількістю чинників, по-друге, визначення впливу кожного з чинників та їх сукупності на показник, що моделюється [9, с. 91].

Процес визначення рівняння множинної регресії складається з таких основних етапів:

- 1) специфікація моделі: вибір виду рівняння регресії та відбір чинників;
- 2) оцінка параметрів рівняння множинної регресії;
- 3) оцінка значущості рівняння та його складових за допомогою комплексу показників регресійної статистики.

Розглянемо перший етап – він є найбільш проблемним, тоді як другий і третій є суто математичними і детально описаними в спеціальній літературі [9, с. 105–109, 129–141]. По-перше, визначимо вид рівняння регресії, що відображає рівень КС підприємства. Загалом, рівняння множинної регресії може бути лінійним і нелінійним. Через чітку інтерпретацію параметрів рівняння найбільш широко використовуються лінійна та степенева функції. Рівняння лінійної множинної регресії має такий вигляд [9, с. 90, 100]:

$$y = a + x_1 \cdot b_1 + x_2 \cdot b_2 + \dots + x_n \cdot b_n, \quad (1)$$

де y – функція незалежних змінних $x_1 \dots x_n$;

a – стала або вільний член рівняння;

$x_1 \dots x_n$ – чинники, незалежні змінні (у даному дослідженні – показники фінансово-господарської діяльності підприємства, для яких розраховується регресія);

$b_1 \dots b_n$ – коефіцієнти, які відповідають незалежним змінним $x_1 \dots x_n$ і характеризують середню зміну результату при зміні

відповідного чинника та незмінних значеннях інших чинників, зафіксованих на середньому рівні;

n – кількість чинників.

Рівняння степеневі множинної регресії за тих самих умовних позначень записується так [9, с. 102]:

$$y = a \cdot x_1^{b_1} \cdot x_2^{b_2} \cdot \dots \cdot x_n^{b_n}. \quad (2)$$

У цій функції коефіцієнти $b_1 \dots b_n$ є коефіцієнтами еластичності, що показують, на скільки відсотків зміниться в середньому результат при зміні відповідного чинника на 1% при незмінному значенні інших чинників. Також для моделювання можуть використовуватися експоненційні, гіперболічні та інші функції. Але всі вони, включаючи степеневу, досліджуються після зведення до лінійного вигляду, тому алгоритм оцінки параметрів регресії є однаковим: за методом найменших квадратів будується система нормальних рівнянь, розв'язання яких і дозволяє отримати параметри рівняння, тобто $a, x_1 \dots x_n, b_1 \dots b_n$.

Уважаємо, що для моделювання рівня КС підприємства слід використовувати адитивну модель як більш традиційну та логічну: загальний рівень КС підприємства формується сукупністю (сумою) певних чинників. Мультиплікативна модель має кілька недоліків: потреба у невід'ємних значеннях $x_1 \dots x_n$, що звужує коло підприємств і показників, які можуть використовуватися в оцінці, та обергання на нуль при нульовому значенні хоча б одного з елементів моделі, що далеко не завжди є виправданим.

На нашу думку, при відборі чинників моделі рівня КС підприємства має використовуватися логічний і математичний аналіз. Попередній перелік чинників, які гіпотетично можуть визначати рівень КС, було сформовано за результатами аналізу основних методик оцінки рівня КС як інтегрального показника. Доцільно визначити перелік цих чинників, що відповідає сформульованим нами принципам інтегральної оцінки рівня КС підприємств:

1) показники ліквідності: загальна, швидка, абсолютна ліквідність;

2) показники оборотності: оборотність запасів, дебіторської заборгованості, кредиторської заборгованості, активів;

3) показники економічної ефективності: фондівдача, частка залишкової вартості основних засобів, оновлення основних засобів, темп приросту продажів;

4) показники фінансової стійкості: концентрація власного капіталу, фінансовий важіль;

5) показники рентабельності: рентабельність активів, обігових коштів, діяльності, капіталу, продажів.

Подальший відбір чинників рекомендується проводити за допомогою кореляційного аналізу [9, с. 92–100], відкидаючи ті, що мають слабкий зв'язок із результатом. На цьому ж етапі необхідно відкинути взаємозалежні, або мультиколінеарні, чинники. Пропонуємо зробити відбір чинників, розбивши досліджувані показники на групи за подібністю розрахункових формул і залишивши в кожній групі один показник, що має найтісніший кореляційний зв'язок з результатом.

Основна частина розрахунків із побудови регресійної моделі може виконуватися із використанням спеціальних статистичних програм або стандартного редактора таблиць «MS Excel» із пакета програм «Microsoft Office».

Моделювання рівня КС підприємства, згідно із запропонованим підходом, було проведено на прикладі групи підприємств фарфоро-фаянсової галузі. Джерелом отримання необхідної інформації були сайти Інформаційного агентства «ПФТС НТ» та Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку [5; 6]. Ці організації розміщують для загального користування фінансову звітність відкритих акціонерних товариств (ВАТ) та акціонерних товариств закритого типу (АТЗТ).

Для побудови регресійної моделі рівня КС підприємства перш за все припустимо, що показником рівня КС підприємства може бути не лише частка ринку, використана у дослідженнях І. Зулькарнаєва та Л. Ільєсової [3], але й такі фінансово-господарські коефіцієнти, як рентабельність активів, рентабельність капіталу, фондівдача. Ці показники було відібрано як такі, що найбільш

точно виражають економічну ефективність діяльності підприємства через питому виручку або через питомий прибуток. Чинниками рівня КС виступають інші показники з переліку, наведеного вище.

За результатами розрахунків одержано такі моделі:
– результуючий показник – чиста виручка від реалізації:

$$КСв = 35042,9X_1 - 10754,8X_2 + 2301,4X_3 - 1114,4X_4 - \\ - 4081,3X_5 + 1837,3X_6 + 16151,2X_7 - 3139,6; \quad (3)$$

– результуючий показник – рентабельність капіталу:

$$КСрк = -0,712X_8 + 0,354X_3 - 4,872X_9 + 0,146X_5 - \\ - 0,401X_{10} + 2,195; \quad (4)$$

– результуючий показник – фондівдача:

$$КСф = -0,842X_{11} - 7,6X_9 + 0,993X_{10} + 1,072X_{12} + 4,262, \quad (5)$$

де X_1 – рентабельність продажів; X_2 – рентабельність капіталу; X_3 – концентрація власного капіталу; X_4 – темп приросту продажів; X_5 – фондівдача; X_6 – оборотність запасів; X_7 – швидка ліквідність; X_8 – рентабельність активів; X_9 – частка залишкової вартості основних засобів; X_{10} – оборотність активів; X_{11} – фінансовий важіль; X_{12} – загальна ліквідність.

Рівняння регресії рівня КС підприємства з результуючим показником «Рентабельність активів» не було побудовано через статистичну незначущість параметрів. На основі порівняння показників додаткової статистики отриманих моделей (формули (3), (4), (5)) було визначено, що найбільш достовірною є модель із результуючим показником «Рентабельність капіталу». Якщо розглядати рентабельність капіталу як ключовий показник конкурентоспроможності, найбільший вплив на КС підприємства мають такі чинники (перераховані в порядку зниження значущості): концентрація власного капіталу, рентабельність активів, оборотність активів, частка залишкової вартості основних засобів, фондівдача. Застосувавши рівняння регресії (4),

отримаємо такі оцінки рівня конкурентоспроможності підприємств фарфоро-фаянсової галузі (див. табл.).

Виходячи з результатів оцінки, у 2003 році найвищий рівень КС серед досліджуваних підприємств галузі демонструє «Сумський фарфоровий завод», найнижчий – «Березнефарфор».

Таблиця

**Оцінки рівня КС підприємств фарфоро-фаянсової галузі
(результуючий показник – рентабельність капіталу)**

Рік	Підприємство	Оцінка рівня КС	Місце в рейтингу	
			в межах року	серед усіх оцінок
2003	АТЗТ «Сумський фарфоровий завод»	0,455	1	1
	АТЗТ «Полонський фарфор»	0,072	2	2
	АТЗТ «Коростенський фарфор»	-0,006	3	3
	АТЗТ «Будянський фаянс»	-0,040	4	4
	ВАТ «Березнефарфор»	-0,078	5	5
2002	АТЗТ «Полонський фарфор»	0,003	1	–
	АТЗТ «Будянський фаянс»	-0,096	2	–
2001	ВАТ «Полтавафарфор»	-0,922	1	7
2000	АТЗТ «Полонський фарфор»	0,157	1	–
	ВАТ «Довбиський фарфоровий завод»	-0,279	2	6
	ВАТ «Полтавафарфор»	-0,367	3	–

Зазначимо, що показники рівня КС «Сумського фарфорового заводу» є найкращими і суттєво вищими відносно всіх отриманих оцінок. У окремих підприємств, для яких наявна фінансова звітність за кілька періодів, можна простежити динаміку рівня КС: АТЗТ «Полонський фарфор» та АТЗТ «Будянський фаянс» у 2003 році підвищили рівень своєї конкурентоспроможності порівняно з попереднім роком, у 2002 році рівень конкурентоспроможності АТЗТ «Полонський фарфор» знижувався, у 2001 р. також знижувався рівень конкурентоспроможності ВАТ «Полтавафарфор».

Виходячи із вищесказаного, підсумуємо. Запропоноване розширення застосування математичного апарата дозволяє знизити частку суб'єктивізму в оцінці рівня конкурентоспроможності підприємства, зробити її більш обґрунтованою

і практично значущою. На нашу думку, представлений підхід до математичного моделювання рівня КС підприємства за показниками фінансово-господарської діяльності є кроком до розв'язання ключових проблем оцінки за інтегральним коефіцієнтом: вибір чинників, вибір виду моделі, визначення вагових коефіцієнтів.

Список літератури

1. *Батуров А. В.* Конкурентоспособность фармацевтических производств на региональном лекарственном рынке / А. В. Батуров, Л. В. Мошкова // *Фармация*. – 2003. – № 2. – С. 13–18.
2. *Белоусов В. Л.* Анализ конкурентоспособности фирмы / В. Л. Белоусов // *Маркетинг в России и за рубежом*. – 2001. – № 5. – С. 18–25.
3. *Зулькарнаев И. У.* Метод расчета интегральной конкурентоспособности промышленных, торговых и финансовых предприятий / И. У. Зулькарнаев, Л. Р. Ильясова // *Маркетинг в России и за рубежом*. – 2001. – № 4 – С. 24–29.
4. *Млоток Е.* Принципы маркетингового исследования конкуренции на рынке / Е. Млоток [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: www.marketing.spb.ru/resd/m3/index.htm.
5. *Агентство* з розвитку інфраструктури фондового ринку [Електрон. ресурс] / Система розкриття інформації на фондовому ринку. – Електрон. дан. – Режим доступу: <http://www.smida.gov.ua>, вільний. – Загол. з екрану.
6. *Istock*: централізована база даних про емітентів [Електрон. ресурс] / Запроваджена «Першою Фондовою Торговельною Системою». – Електрон. дан. – Режим доступу: <http://www.istock.com.ua/>, вільний. – Загол. з екрану.
7. *Фасхiev X. А.* Как измерить конкурентоспособность предприятия / X. А. Фасхiev, Е. В. Попова // *Маркетинг в России и за рубежом*. – 2003. – № 4. – С. 53–68.
8. *Щиборщ К. В.* Сравнительный анализ конкурентоспособности и финансового состояния предприятий отрасли и/или региона / К. В. Щиборщ // *Маркетинг в России и за рубежом*. – 2000. – № 5. – С. 21–29.
9. *Эконометрика: Учебник* / Под ред. И. И. Елисеевой. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 344 с.

Резюме

В работе представлены результаты анализа основных методов оценки уровня конкурентоспособности предприятия путем расчета интегрального коэффициента по показателям финансово-хозяйственной деятельности: определены общие принципы такой оценки и базовый перечень факторов конкурентоспособности. Предложено использовать для моделирования уровня конкурентоспособности предприятия аппарат регрессионного анализа.

Summary

Results of analysis of the main methods of enterprise competitiveness rate evaluation by estimation of the integral quotient of finance and business activity indicators have been displayed in the article. General principles of such estimation and list of the basic factors of enterprise competitiveness have been defined. Improvement of the order of regression analysis application to enterprise competitiveness rate modeling has been offered.

УДК 330.321.1 (477)

О. В. Дурандіна

**АНАЛІЗ ВИКОРИСТАННЯ РІЗНОМАНІТНИХ
ДЖЕРЕЛ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ**

Ключові слова: джерела фінансування, заощадження, кредитування, прибуток, амортизаційні відрахування, інвестиційне середовище, інвестиційні ресурси.

На сьогоднішній день в умовах трансформації економіки України до ринкових відносин головним завданням є стимулювання економічного зростання. Аналіз показників економічного розвитку України демонструє, що єдиним чинником зростання є інвестування [5, с. 4]. Інвестиції виступають важливою умовою здійснення структурної перебудови національної економіки, забезпечення технічного прогресу, підвищення показників господарської діяльності на макро- та мікрорівнях.

Інвестиційна діяльність є об'єктом досліджень багатьох учених. Проблеми інвестицій та їх значення і вплив на національну економіку розглядають такі вітчизняні вчені, як О. Пирог, А. Міхая, С. Захарін, Б. Вишивана, І. Крупка, А. Пересада, С. Юрій. Предметом їх досліджень виступає інвестиційний ринок, його сутність та система регулювання. Багато уваги приділяється взаємозалежності обсягів іноземних інвестицій та макроекономічних показників розвитку держави, причому в основу покладено припущення про те, що іноземні інвестиції є одним із головних чинників економічного зростання.

Метою даної статті є аналіз та порівняння рівня використання різноманітних джерел інвестування, а також з'ясування ролі внутрішніх та зовнішніх інвестицій у забезпеченні сталого економічного розвитку України.

Перехідна економіка України відчуває гостру нестачу інвестиційних ресурсів. Потреба в інвестиціях, за оцінкою Є. Храброва, для економіки України така:

- будівництво житла – \$ 2,5 млрд.;
- регіональне інвестування – \$ 0,6 млрд.;
- малий та середній бізнес – \$ 1,4 млрд.;
- суднобудування та авіаційна промисловість – \$ 1,5 млрд.;
- дорожнє будівництво – \$ 3,0 млрд.;
- оборонна промисловість – \$ 1,0 млрд. [5, с. 4]

Усього дефіцит інвестицій становить близько \$ 10 млрд. Насправді у 2004 році у промисловість України було інвестовано не більше \$ 1,0 млрд. Це викликано насамперед низькою інвестиційною активністю вітчизняних та іноземних суб'єктів господарювання.

Але необхідно відмітити, що незважаючи на нестачу інвестиційних коштів, останніми двома-трьома роками в Україні намітилися певні позитивні зрушення в інвестиційному середовищі, поліпшився інвестиційний імідж держави. Водночас існує великий розрив між потенціалом виробництва і можливостями його фінансування, що є свідченням недосконалості інвестиційного середовища в країні.

Одним із найважливіших чинників, що впливають на поліпшення інвестиційного клімату, є рівень розвитку продуктивних сил держави [4, с. 106]. Оскільки головні джерела інвестицій формуються у виробництві, то, природно, велике значення має приріст валового внутрішнього продукту й національного доходу, що спрямовуються на накопичення капіталу.

Економіка України потребує сьогодні значного обсягу як внутрішніх, так і зовнішніх інвестицій, оскільки довгостроковий економічний приріст забезпечується шляхом підвищення продуктивності праці, технічного й технологічного переустаткування базових галузей економіки.

Розглянемо розподіл капітальних вкладень за галузями народного господарства, наведений у таблиці.

Як бачимо, більше половини капітальних вкладень у промисловість освоєно на підприємствах обробної промисловості. Інвестиційно привабливими залишаються харчова промисловість та переробка сільськогосподарських продуктів (35,2% усіх вкладень в обробну промисловість). П'яту частину усіх інвестицій освоєно підприємствами транспорту, пошти та зв'язку. Значна доля інвестицій (15,1%) витрачається на операції з нерухомістю, здавання в найом та послуги юридичним особам. Необхідно відмітити, що на 90,5% це операції з нерухомістю, а саме здавання в найом власної та державної нерухомості.

Реалізація інвестиційного процесу потребує насамперед консолідації ресурсів усіх джерел фінансування. Сьогодні головним джерелом інвестування залишаються власні кошти підприємств. Так, на 01.01.2004 року за рахунок цього джерела здійснено 61,4% усіх капітальних вкладень [4, с. 109]. Головним джерелом фінансування інвестицій у світовій практиці є амортизаційні відрахування, за рахунок яких фінансується понад 60% інвестицій в основний капітал. Приблизно на такому ж рівні цей показник був у 1980-х роках в Україні й Радянському Союзі. Останнім часом амортизація в Україні перестала виконувати свою головну роль – відтворення основних виробничих фондів як у вартісному вираженні, так і в натуральному.

Таблиця

**Інвестиції в основний капітал
(капітальні вкладення у галузі економіки)
у 2003 році за даними Статистичного щорічника України**

	млн. грн.	% до заг. підсумку
1	2	3
Усього	51011	100,0
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	2141	4,2
Рибне господарство	39	0,1
Промисловість, у т. ч.	19726	38,7
– добувна промисловість	4523	8,9
– обробна промисловість	11659	22,9
– виробництво й розподіл електроенергії, газу та води	3544	6,9
Будівництво	2502	4,9
Оптова та роздрібна торгівля	3276	6,4
Готелі та ресторани	677	1,3
Транспорт і зв'язок, у т. ч.	10230	20,1
– наземний транспорт	4174	8,2
– водний транспорт	103	0,2
– авіаційний транспорт	134	0,3
– допоміжні транспортні послуги	2152	4,2
– пошта і зв'язок	3667	7,2
Фінансова діяльність	977	1,9
Операції з нерухомістю, здавання в найом та послуги юридичним особам	7716	15,1
Державне управління	792	1,6
Освіта	652	1,3
Охорона здоров'я та соціальна допомога	1053	2,1
Колективні, громадські та особисті послуги	1230	2,4

У країні зношеність основних засобів зростає з року в рік. Найбільший рівень зношення основних засобів простежуємо на підприємствах рибного господарства – 59,6%, обробної промисловості – 55,1%, будівництва – 52,1%, виробництва й розподілу електроенергії, газу та води – 50,5%, транспорту і зв'язку – 50,2%, в установах освіти – 51,2% [4, с. 109]. Українське чинне законодавство не стимулює цільового використання амортизаційних відрахувань, і 40% цих відрахувань досі використовуються не за призначенням. Саме за рахунок амортизації у розвинених країнах формується до 70–80% інвестицій [1, с. 85].

Виходом із цієї ситуації може стати конкурентна система лізингу машин і устаткування, яка для багатьох підприємств, передусім для сільськогосподарських як інвестиційно найбільш виснажених, є ефективною формою інвестування виробництва [2, с. 76].

Що стосується участі держави у процесі інвестування, то обсяг ресурсів державного і місцевих бюджетів у джерелах фінансування основного капіталу у 2003 становив 7,0% та 4,0% відповідно.

Активізація державної інвестиційної політики може бути проведена наступним чином – необхідно виділити ті галузі, в яких доцільно зберегти централізовані капітальні вкладення. Бюджетного фінансування потребують передусім ті сфери економіки, куди не вкладатимуть кошти приватні інвестори – це соціальна інфраструктура. Інвестиції повинні концентруватися на реалізації цільових програм із ліквідації наслідків Чорнобильської катастрофи, заходів, пов'язаних із соціальним розвитком сільської місцевості. Державні централізовані вкладення слід спрямовувати на реалізацію обмеженого числа регіональних програм, створення особливо ефективних структуроутворюючих об'єктів, підтримання державної інфраструктури, подолання наслідків стихійних лих, розв'язання найгостріших соціальних та економічних проблем. Комерційна сфера – виробництво товарів і платних послуг – має розвиватися за рахунок приватного

капіталу на засадах самофінансування й не розраховувати на бюджетні інвестицій.

Скорочення обсягів централізованих капітальних вкладень економічно виправдане, якщо формування фінансової бази інвестиційних процесів за рахунок суб'єктів господарювання дає відчутні позитивні результати як на державному, так і на регіональному рівнях. Інакше зменшення інвестиційної активності держави супроводжуватиметься втратою контролю над ситуацією і сприятиме збереженню вкрай невизначених перспектив розвитку галузей та регіонів.

Досі нереалізованим джерелом фінансування інвестиційних програм є інвестиційний потенціал домашніх господарств. Заощадженнями населення є та частина доходу домашнього господарства, яка не йде на придбання товарів і послуг, на сплату податків.

Якщо брати доходи населення як вагоме джерело інвестиційних ресурсів, то офіційна теза про значний їх приріст у 2000–2002 роках (у 2000-му – 9,9% порівняно з 1990 роком, у 2001-му – 9,6%, у 2002 році – 21,2%) викликає сумніви [4, с. 109]. По-перше, багато українців із метою поліпшення матеріального становища знайшли джерела додаткового заробітку; по-друге, певна частина заробітної плати була просто легалізована, що не означає її реального збільшення; по-третє, погашення заборгованості із заробітної плати не є реальним підвищенням рівня доходів населення. Крім того, треба враховувати, що поліпшення матеріального добробуту громадян – це наслідок, а не причина приросту, тому як економічний чинник вона розглядатися не може.

Щоб стати вагомим джерелом фінансування капіталовкладень, такі заощадження повинні мати відчутну величину у валовому національному продукті. Світовий досвід переконує, що накопичення населення мають вплив на економічне зростання, коли вони досягають не менш як 12–14% валового внутрішнього продукту [6, с. 111]. В Україні ми бачимо такі пропорції: 2000 р. – 2%, 2001 р. – 3%, 2002 р. – 7%, 2003 р. – 5%.

Треба враховувати й те, що половину коштів громадяни повинні інвестувати самі.

Заощадження населення трансформуються в інвестиції з допомогою таких перетворень: пряме перетворення передбачає придбання цінних паперів власником заощаджень, непряме – з допомогою фінансових посередників: банків, пенсійних фондів, страхових компаній тощо. Основна частина заощаджень підлягає розподілу каналами непрямого фінансування. Як правило, кошти населення залучаються під зобов'язання банку на умовах повернення через певний період номіналу заощаджень плюс процент.

Важливим чинником, що визначає перехід заощаджень в інвестиції, є попит на інвестиції, який значною мірою залежить від облікової ставки НБУ. Нестача коштів для довгострокових вкладень – це лише один аспект проблеми «заощадження – інвестиції». Наступний полягає у нерозвиненій фінансово-кредитній інфраструктурі. Можливо, в майбутньому спостерігатиметься пошкваллення розвитку пайових фондів та недержавних пенсійних фондів, збільшення кількості спеціалізованих банківських установ для роботи з приватними вкладеннями, а поки що населення не має куди звернутися зі своїми заощадженнями з огляду на малий вибір надійних фінансово-кредитних інститутів.

Банківська система активно не впливає на розвиток реального сектора економіки, а обсяги та вартість кредитних ресурсів не відповідають сучасним потребам українських підприємств. Як і в попередні роки, переважає банківське кредитування видів економічної діяльності зі швидким обігом коштів, що мають короткий виробничий цикл. Головним позичальником є оптова та роздрібна торгівля (36% від усіх кредитів, вкладених в економіку), тоді як в обробну промисловість було спрямовано 29,0%, у сільське господарство – 7,4%. Очевидно, що для кредитної підтримки інвестиційної моделі розвитку України потрібні інші пропозиції.

На сьогодні чинна фінансово-кредитна система України не зацікавлена у фінансуванні виробничої сфери. Ставка за кредитами, що їх надають комерційні банки, втричі більша за облікову ставку НБУ, що зовсім неприпустимо.

Кредитування реального сектора економіки є досить ризикованим. Через це відсоткові ставки комерційних банків за надані кредитні ресурси не можуть задовольнити переважної більшості підприємств, оскільки плата за кредит не адекватна можливим результатам господарської діяльності після використання цього кредиту. Рівень ціни кредиту перевищує його фінансову віддачу у виробництві практично всіх видів продукції (а рентабельність цієї діяльності або падає, або залишається невисокою). Тож не дивно, що український ринок фінансово-кредитних ресурсів, який має бути економічним регулятором процесів структурної перебудови економіки й реструктуризації підприємств, відзначається порівняною дорожнечою і короткостроковістю.

Комерційному банку набагато вигідніше здійснювати короткострокові операції між суб'єктами і посередниками фінансово-кредитного ринку й у такий спосіб гарантувати собі прибуток на рівні наявного ринкового відсотка. Тому більшість наданих кредитів використовується не на фінансування інвестиційних проєктів, а на забезпечення «споживчих» витрат (погашення боргів, оплата енергоносіїв, виплата зарплати тощо). За таких умов роль фінансового капіталу у відродженні виробництва зовсім недостатня. Водночас банківській системі України притаманна надліквідність, неспроможність ефективно розмістити акумульовані фінансові ресурси.

У сфері кредитної політики важливим завданням є створення сприятливих умов для активізації довготермінового кредитування реального сектора економіки. Це можливо завдяки здійсненню заходів щодо збільшення обсягів кредитування комерційними банками реальної економіки; пом'якшенню відсоткової політики; переорієнтації кредитних ресурсів банківської системи на довготермінове кредитування; пільговому оподаткуванню прибутку комерційних банків від операцій довготермінового

кредитування; створенню спеціальних інвестиційних банків із забезпеченням пільгових умов кредитування інвестиційних програм.

Міжнародний досвід інвестування, особливо практика країн постсоціалістичного типу розвитку, свідчать, що ті з них, кому вдалося залучити в країну значні обсяги інвестицій, успішно та швидко долають завдання ринкового реформування національних економік, досягають значних темпів соціально-економічного розвитку.

Сьогодні обсяги та динаміка залучення іноземних інвестицій, насамперед прямих, далеко не адекватні потребам вітчизняної економіки. Їх частка щорічно коливається у межах 4% ВВП, тоді як у Казахстані – близько 30%, Естонії – понад 90% [4, с. 111]. У 2003 році в економіку України іноземними інвесторами вкладено 1319,9 млн дол. США прямих інвестицій, у тому числі з країн СНД надійшло 69,0 млн дол. США (5,2% від загального обсягу), з інших країн світу – 1250,9 млн дол. США (94,8%). Обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну на 01.01.2004 року становив 6657,6 млн дол. США, тобто 140 дол. США на одного мешканця України, а в Угорщині, Чехії, Естонії – понад 2 тис. дол. [1, с. 83].

Щоправда, існують великі іноземні компанії, які довгий час працюють в Україні. Так, дві третини іноземних інвесторів працюють понад п'ять років, половина – близько десяти. Майже 40% компаній весь прибуток практично реінвестують в українську економіку. Серед них – «Кока-кола», «Каргіл», «Крафт Фудз Україна», Макдональдз Юкрейн ЛТД.

Найоб'єктивнішим чинником оцінки інвестиційного клімату для іноземного інвестора завжди була інвестиційна активність вітчизняних підприємств. І тут є багато позитивних прикладів: зокрема «Київміськбуд» щороку інвестує у будівництво житла понад 500 млн грн., залучених у населення. Однак якщо у певних галузях української економіки і зроблено чимало для поліпшення їх інвестиційної привабливості, то ця привабливість залишається нереалізованою. Про це свідчить галузевий розподіл прямого

іноземного інвестування. На харчову промисловість припадає близько 16% капіталу, а на аграрний сектор – 2%. У ВВП вони дають відповідно 4% і 13%. Тож слабка поінформованість інвесторів щодо інвестиційно привабливих галузей є серйозним недоопрацюванням органів влади.

На регіональному рівні процес усунення проблем, пов'язаних з іноземним інвестуванням, має свої специфічні особливості й повинен включати активну політику щодо залучення іноземного капіталу, а не пасивне очікування його припливу, здатність керівників підприємств і їх служб до роботи, пов'язаної з підготовкою, реалізацією та управлінням інвестиційними проектами.

Для активізації інвестиційної діяльності й поліпшення стану інвестиційного макросередовища необхідно використовувати широкий арсенал інформаційних заходів сприяння і стимулювання [3, с. 94]. До них належать інформаційні кампанії та кампанії у засобах масової інформації, розроблення низки фіскальних і фінансових стимулів, що компенсують політичні ризики й невизначеність. У вирішенні цих питань важливу роль відіграють агентства із залучення інвестицій, зокрема іноземних. Заходи для створення престижу нерідко розглядаються як один із напрямів рекламної діяльності. Саме тому значні кошти спрямовуються на рекламу, організацію виставок, візитів тощо. Здійснюючи експертизу інвестиційної привабливості проекту, іноземний інвестор прагне отримати від українського підприємства достовірну інформацію про реальну оцінку матеріальних і нематеріальних активів, одержаних завдяки бартеру, кооперації тощо; про борги і можливості їх погашення до початку реалізації інвестиційного проекту; про контрактні зобов'язання, принципові усні домовленості, можливі фінансові ускладнення судового порядку тощо.

Не менш важливим є позитивне ставлення до підприємців-іноземців із боку урядовців і державних закладів, місцевого підприємницького сектора й широкої громадськості. Отже, для успіху іноземного підприємця необхідно створювати сприятливе інвестиційне макросередовище.

З вищевикладеного можна зробити висновок, що головними проблемами в інвестиційній сфері є:

- великий дефіцит власних джерел інвестиційних ресурсів у підприємств, передусім прибутку;
- неефективна амортизаційна політика;
- відсутність механізму довгострокового кредитування підприємств;
- нерозвиненість у достатній мірі ринку капіталів;
- відсутність пріоритетів у здійсненні державної інвестиційної політики.

Для подолання цих проблем, по-перше, необхідно узагальнити досвід інших країн, виділити сприятливі саме для України шляхи активізації інвестиційної діяльності. Перспективним може бути вивчення напрацьованого досвіду активізації інвестиційної діяльності за критерієм оптимізації фінансових витрат на виробничих підприємствах і в регіонах.

Також наведені вище результати дають змогу стверджувати, що в сучасних умовах української економіки світова модель «зростання виробництва – збільшення інвестицій – економічне зростання» не спрацьовує. Отже, подолання інвестиційного спаду в Україні стане можливим лише після «запуску» механізмів зростання виробництва, підтвердженням чого є світовий досвід подолання інвестиційного спаду, який можна перебороти після реального зростання промислового виробництва.

Щодо іноземного капіталу можна стверджувати, що іноземного інвестора на території України цікавлять промисловість (як сировинна база), торгівля і громадське харчування. Але ці сфери інвестиційної привабливості не збігаються зі сферами пріоритетного інноваційного розвитку України.

Оскільки іноземний капітал ставить за мету певний вплив на розвиток обраної території, держава – об'єкт інвестування – повинна визначитися у своїх стратегіях розвитку і чітко окреслити межі іноземного впливу на свою діяльність.

Список літератури

1. Вишивана Б. М. Управління інвестиційною діяльністю в Україні / Б. М. Вишивана // Фінанси України. – 2004. – № 10. – С. 82–89.
2. Захарін С. В. Інвестиційне забезпечення економічного розвитку / С. В. Захарін // Фінанси України. – 2004. – № 10 – С. 72–82.
3. Крупка І. М. Формування макроекономічного інвестиційного середовища в Україні / І. М. Крупка // Фінанси України. – 2004. – № 4. – С. 87–96.
4. Пересада А. А. Реалізація інвестиційних проектів в Україні / А. А. Пересада, В. В. Зубленко // Фінанси України. – 2004. – № 3. – С. 106–113.
5. Храбров Е. Ссудный фонд промышленности / Е. Храбров // Финансовая консультация. – 2005. – № 13/14 – С. 4–9.
6. Юрій С. Активізація інвестиційної діяльності на регіональному рівні / С. Юрій // Фінанси України. – 2000. – № 4. – С. 106–113.

Резюме

Определены основные тенденции развития инвестиционной сферы. Проанализирован уровень использования различных источников инвестирования. Выяснена роль внутренних и внешних инвестиций. Предложено направление совершенствования механизма инвестиционной политики.

Summary

The main tendencies in the development of investment sphere have been defined. The level of the usage of various investment sources has been analyzed, as well as the role of internal and external investments. Ways of improving the mechanism of the investment policy has been suggested.

УДК 331.215.1(477)

*Е. Ф. Іваниченко***ДИСКРИМИНАЦІЇ НА РЫНКЕ ТРУДА**

Ключевые слова: рынок труда, модели рынков труда, дискриминация, виды дискриминации.

Существуют различные модели рынков труда. Первая модель ориентируется на географическое и профессиональное движение рабочей силы. Вторая модель связана с тем, что фирмы организуют внутрифирменную подготовку кадров в соответствии с необходимой структурой рабочих мест, перспективами развития предприятия. Данный тип характерен для Японии.

Третью модель можно назвать смешанной, с различной степенью преобладания первой и второй модели. В силу особенностей сохранения кадрового потенциала от административной экономики в Украине формируется третий тип с тяготением к первой модели [2, с. 112].

Основными элементами рынка труда, как и других рынков, являются спрос, предложение и цена товара. Рынок труда – это рынок ресурсов труда как товара, равноценная цена и количество которого определяются взаимодействием спроса и предложения [4, с. 131]. Агенты рынка в лице предпринимателя и трудоспособного, экономически активного населения вступают в отношения купли-продажи. В результате конкуренции между экономическими агентами через механизм спроса и предложения устанавливается определенный объем занятости и уровень оплаты труда, рынок труда характеризуется как конкурентный.

Классическая модель конкурентного рынка труда строится на следующих принципах:

– большое число работодателей, выражающих спрос на труд;
– большое число работников, выражающих предложение труда;

- поведение основных субъектов рынка рационально, обусловлено достижением собственных интересов;
- отсутствуют жесткие ограничения по свободному передвижению на рынке труда;
- однородность предлагаемых рабочих мест и рабочей силы;
- количество и объем занятости измеряются численностью работников [2, с. 113].

Одним из процессов, представляющим интерес при исследовании рынка труда, являются различные формы дискриминации.

Дискриминации на рынке труда могут подвергаться различные категории работников. Выделяют дискриминацию по полу, национальности, расе, возрасту и т. д. Несомненно, актуальность имеют вопросы равенства возможностей на рынке труда между молодежью и старшим поколением. Дискриминация молодых людей на рынке труда – это актуальная проблема для любой рыночной экономики, тем более для украинской, когда в период перехода Украины к рынку безработными становятся невостребованные выпускники вузов, ВПУ и техникумов – молодые люди, имеющие образование, но не имеющие опыта работы по специальности.

Под дискриминацией можно понимать ситуацию, когда у работников равные способности и квалификация, они выполняют одинаковую работу, а получают неодинаковое вознаграждение или по-разному продвигаются по служебной лестнице; у определенных групп работников неравные возможности на рынке труда по сравнению с другими работниками [1, с. 412].

Дискриминация – это неравные возможности, например, в найме на работу или оплате при прочих равных условиях. Но в реальности равных условий практически не бывает, и очень трудно отделить различия в положении того или иного работника, вызванные дискриминацией, от различий, вызванных его индивидуальными особенностями. Помимо этого, дискриминационные воздействия накапливаются, и индивидуальные особенности работника уже могут быть результатом предшествующей дискриминации. Например, дискриминация в продвижении по

службе может быть вызвана различной профессиональной подготовкой, что, в свою очередь, вызвано неравенством возможностей при получении образования. В то же время неравные возможности, например, у женщин и мужчин в сфере труда могут отражать особенности их специализации и положения, обусловленные неэкономическими причинами (культурными, политическими, этическими, социальными) [2, с. 114].

Таким образом, дискриминация – очень сложное явление, на него воздействует много фактов, что затрудняет разработку политики, направленной на ее преодоление, и вызывает необходимость тщательных исследований. Основные виды дискриминации на рынке труда представлены на рисунке.

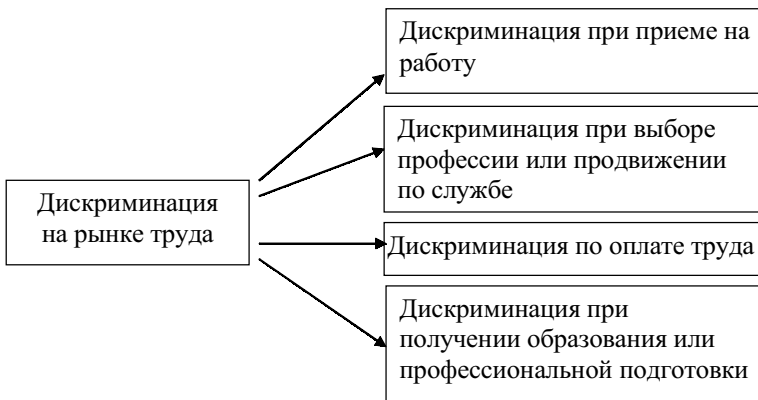


Рис. Основные виды дискриминации на рынке труда

Однако, на наш взгляд, виды дискриминации этим полностью не исчерпываются. Одни виды дискриминации, как правило, порождают другие, таким образом, еще более усугубляя ее последствия. Тем не менее воздействие отдельных видов дискриминации может быть и самостоятельным, имея большую или меньшую актуальность для различных групп работников в зависимости от социально-экономической ситуации.

Дискриминация при найме на работу (или, наоборот, при увольнении с работы) происходит тогда, когда ту или иную группу населения при прочих равных условиях последними берут на работу и первыми увольняют [3, с. 6]. Отражением такой ситуации будет более высокий уровень безработицы в таких группах населения.

Дискриминация при выборе профессии или продвижении по службе происходит тогда, когда какой-нибудь группе населения запрещают или ограничивают доступ к определенным видам деятельности, профессиям, должностям, несмотря на то, что они способны выполнять эти работы. Обратной стороной этого вида дискриминации является концентрация дискриминируемых групп на работах, для которых у них слишком высокая квалификация.

Дискриминация по оплате труда возникает в случае более низкой оплаты труда одних работников по сравнению с другими за выполнение одной и той же работы. То есть в том случае, когда различия в оплате труда не связаны с различиями в эффективности труда.

Дискриминация при получении образования или профессиональной подготовки может выражаться как в ограничении доступа к получению образования или профессиональной подготовки, так и в предоставлении образовательных услуг более низкого качества.

Первый теоретический анализ проблем дискриминации связан с именем Г. Беккера. Им была предложена модель склонности к дискриминации, в которой дискриминация рассматривается как сознательный шаг работодателя, за который он готов платить. В основу анализа был положен тезис, в соответствии с которым дискриминация возникает тогда, когда экономические субъекты выражают готовность оплачивать нежелание вступать в контактные отношения с другими экономическими субъектами, имеющими другие характеристики (пол, цвет кожи и т. д.).

Модель статистической дискриминации имеет место, когда о работнике судят исходя из характеристик группы, к которой

он принадлежит, а не из его личных качеств и способностей. Суждения эти верны в том смысле, что группа имеет те характеристики, которые ей приписывают, но эти суждения неверны по отношению ко многим работникам из этой группы.

Работодатели хотят заполнить вакансии наиболее производительными работниками, поэтому кадровые службы собирают всю информацию с помощью различных предварительных тестов. Но сбор информации и проведение отбора связаны со значительными издержками, из-за которых полную информацию собрать не удастся. Поэтому работодатель использует такие характеристики, как пол, возраст в качестве основания для оценки производственных качеств работника, которые не видны явно. Пол и возраст могут использоваться для определения физической силы или выносливости.

В модели статистической дискриминации работодатель оказывается в выигрыше, так как он экономит на сокращении издержек на отбор работников, поэтому функционирование рынка не приводит к устранению дискриминации.

Во всех моделях экономическая теория практически не анализирует причины дискриминации, а рассматривает, как она проявляется и воспроизводится на рынке труда. Причины, определяющие дискриминацию, являются экзогенными параметрами модели, это не экономические, а социальные причины в самом широком смысле (вызванные неравенством на рынке труда) [2, с. 116].

Таким образом, можно говорить о том, что рынок труда является достаточно динамичным явлением. Выделяются различные виды рынков труда, а также его модели. Одним из процессов на рынке труда является дискриминация, которая является достаточно актуальной проблемой не только для опытных работников, но и для молодежи.

Список литературы

1. *Носова С. С.* Экономическая теория: Учебник для вузов / С. С. Носова. – М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2000. – 520 с.

2. *Овчинников А.* Роль и место молодежных кадровых агентств на рынке труда молодежи / А. Овчинников // Менеджмент организаций и управление человеческими ресурсами. – К., 2004. – С. 110–118.

3. *Осипчук Н.* Де працювати випускнику з вищою освітою / Н. Осипчук // Освіта України. – 1998. – 8 груд. – С. 6.

4. *Экономическая теория: Учеб. пособие / Е. М. Воробьев, А. А. Гриценко, М. Н. Ким и др.* – Х.: Фортуна-Пресс, 1997. – 412 с.

Резюме

У статті розглянуто моделі ринків праці, а також показано різні форми дискримінації. Дискримінація молодих людей на ринку праці є актуальною проблемою для української економіки в період переходу до ринкових відносин, коли безробітними стають молоді люди, що мають освіту, але не мають досвіду роботи за фахом. Проблемним питанням є дослідження причин дискримінації.

Summary

The article considered the problems of labour market and young people discrimination at the labour market under the conditions of transition economy, when no jobs are offered to people having special higher education but no work experience in the field. The focal point of the article is analysis of the reasons of this discrimination.

УДК 331.214.3:658.2

О. А. Иванова

МАТЕРИАЛЬНОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ УЛУЧШЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ключевые слова: стимулирование, премирование, оборотные средства, экономия, показатель, мотивация, шкала стимулирования.

Проблема интенсификации производства и повышения его эффективности является актуальной для большинства отече-

ственных предприятий. В современных условиях хозяйствования завершился или подходит к концу период, когда экономическое развитие происходило преимущественно за счет экстенсивных источников роста, и организация заработной платы была направлена на стимулирование главным образом высоких темпов увеличения объемов производства. Обзор специальной литературы [1, 2, 4] показывает, что тарифная система оплаты труда (система должностных окладов), долгие годы остававшаяся стабильной, слабо стимулировала рост квалификации работников, их профессиональное мастерство. Анализируя хозяйственный механизм в отдельные исторические периоды экономического развития промышленности и других отраслей народного хозяйства, можно заключить, что он всегда был связан с мерой труда, но далеко не всегда эта связь носила непосредственный характер, что проявлялось в системе стимулов [2, с. 139].

В настоящее время становится очевидным, что повысить эффективность хозяйствования можно путем внедрения экономически обоснованной системы материального стимулирования, формирования мотивационного механизма на предприятии с учетом его особенностей, заключающихся в структуре капитала предприятия, уровне его использования, а также во влиянии факторов на формирование чистой прибыли предприятия и пропорциях ее расходования.

Основной задачей данной статьи является определение влияния действенных и экономически обоснованных стимулов на результаты работы предприятия, выбор объективных показателей стимулирования труда, которые должны быть нацелены на достижение высоких конечных результатов работы коллектива, предприятия и отдельного сотрудника. Обосновываемые в статье положения подкреплены расчетным примером, иллюстрирующим оригинальные разработки автора по построению шкалы стимулирования за улучшение использования оборотных средств предприятия.

Стимулирование наиболее эффективно, когда оно учитывает различные составляющие мотивации труда, например, успехи

поощряются, а за недостатки и упущения предусмотрена ответственность. Вместе с тем стимулирование достижения экономии производственных ресурсов усиливает заинтересованность в сведении до минимума нерациональных расходов и потерь. Поскольку материальные затраты в себестоимости промышленной продукции занимают достаточно большой удельный вес, задача усиления ответственности работников за рациональный расход всех материальных ресурсов будет решаться по мере совершенствования системы стимулирования труда. Стимулирование увеличения прибыли, а следовательно, повышения рентабельности работы предприятия связано со снижением затрат на производство. Получение большего количества продукции при меньших затратах труда и ресурсов – объективное требование экономического роста для производства. При этом выбор целей стимулирования при формировании механизма управления трудом должен основываться на стимулировании ресурсосбережения. Экономия затрат живого и эффективное использование прошлого труда составляют главные цели стимулирования снижения затрат на производство и повышения его эффективности.

Стимулирование за экономию и эффективное использование материалов, сырья, топлива и других видов ресурсов должно осуществляться при соблюдении требуемого уровня качества и выполнении производственных планов. Однако наиболее оправданным является комплексная оценка уровня использования оборотных средств (ОБС), которой недостаточное внимание уделялось в условиях планово-административной экономики [2]. Ранее установившаяся и используемая система норм и нормативов оборотных средств не стимулировала изыскание предприятием внутренних резервов для ускорения оборачиваемости ОБС и лучшего их использования. Предприятия стремились к тому, чтобы им вышестоящими организациями выделялось больше ОБС, поскольку рост оборотного капитала не всегда учитывался при оценке результатов деятельности предприятия [3].

Предприятие использует ОБС для образования необходимых запасов, товарно-материальных ценностей на расходы будущих периодов, а также для осуществления расчетов с потребителями в установленные сроки. Наличие ОБС позволяет предприятию обеспечить бесперебойный процесс снабжения, производства и реализации продукции. В условиях экономической самостоятельности предприятий при рыночной экономике целесообразно нормировать все составляющие ОБС. Это позволит осуществлять постоянный контроль за оборачиваемостью ОБС и соблюдением пропорций между свободными оборотными средствами и вложенными в запасы, за незавершенным производством и др.

Ускорение оборачиваемости ОБС обуславливает увеличение объема производимой продукции на каждую гривню текущих затрат предприятия, а также дает возможность высвободить часть этих средств и создать дополнительные резервы для расширения производства, что ведет к повышению результатов работы предприятия (росту прибыли, а следовательно, и росту фонда премирования).

Для подтверждения этого положения рассмотрим условный пример. Оборотные средства предприятия составляют: ОБС = 200 тыс. грн; объем реализации в базовом периоде $РП_1 = 600$ тыс. грн. Примем, что объем реализации за расчетный период (год) возрос на 20%, то есть составил $РП_2 = 720$ тыс. грн. Вычислим связь между ростом РП и увеличением количества оборотов ОБС при постоянстве оборотных средств (ОБС = const).

Количество оборотов ОБС в базовом периоде:

$$n_{об1} = РП_1 / ОБС = 600 / 200 = 3 \text{ шт./год};$$

количество оборотов ОБС после увеличения объема реализации:

$$n_{об2} = РП / ОБС = 720 / 200 = 3,6 \text{ шт./год}.$$

Результаты расчетов свидетельствуют о том, что число оборотов ОБС увеличилось на $Dn_{об} = 0,6$ шт./год, то есть на 20% ($Dn_{об\%} = (n_{об} / n_{об1}) \times 100\% = 0,6 / 3 = 20\%$). Это значит, что при

неизменных оборотных средствах прирост объема реализации и прирост числа оборотов в процентах одинаковы ($DP_{\%} = Dn_{об\%} = 20$).

Продолжительность (длительность) оборота оборотных средств $D_{об}$ – это величина, обратная количеству оборотов: $D_{об} = ОБС / РП$. В рассматриваемом примере уменьшение длительности одного оборота составит: $D D_{об} = (360 \times ОБС / РП_1) - (360 \times ОБС / РП_2) = 20$ дней.

Таким образом, цикл оборота ОБС уменьшился на 20 дней, что в относительном выражении составит: $DT_{об\%} = (DT_{об} / DT_{об1}) \times 100\% = 16,67\%$. Росту объема реализации на 20%, а также увеличению числа оборотов на эту же величину соответствует снижение длительности оборота ОБС на 16,67%, то есть между этими показателями имеет место обратная зависимость.

Установим связь между приростом РП или числом оборотов и чистой прибылью предприятия как конечным результативным показателем эффективности его деятельности. Рост оборачиваемости ОБС на 20%, что соответствует приросту $Dn_{об} = 0,6$ оборота в течение года, приведет к увеличению чистой прибыли за период:

$$Pr_{ч} = Pr_{рп} (1 - C_{нал} / 100) D n_{об} = Pr_{рп} k_{нал} D n_{об}, \quad (1)$$

где $C_{нал}$ – ставка налога на прибыль;

$k_{нал}$ – коэффициент, учитывающий налог на прибыль;

$Pr_{рп}$ – прибыль от реализации продукции.

Для расчета прироста чистой прибыли за цикл оборота оборотного капитала примем плановую прибыль на изделие (Pr_1) и объемы продаж каждой детали за цикл оборота оборотного капитала (N_1), соответственно равными:

– изделие «А» – 170 грн/шт., выпуск – 450 шт.;

– изделие «Б» – 190 грн/шт., выпуск – 290 шт.;

– изделие «В» – 160 грн/шт., выпуск – 377 шт.

Ставка налога на прибыль – 25%; ставка налога на оплату труда – 37%. Плановый фонд заработной платы ФЗП = 40,0 тыс.

грн. Доля чистой прибыли, направляемой предприятием на премирование, $d_{\text{пре}} = 0,27$.

Тогда прибыль от реализации продукции:

$$Pr_n = \sum_{i=1}^{n=3} Pr_i \cdot N_i = 170 \cdot 450 + 190 \cdot 290 + 160 \cdot 377 = 191920 \text{ грн/цикл.}$$

Чистая прибыль в соответствии с формулой (1):

$$Pr_{\text{ч}} = 143940 \text{ грн/цикл.}$$

Прирост чистой прибыли:

$$\Delta Pr_{\text{ч}} = Pr_{\text{ч}} \Delta n_{\text{об}} = 143940 \times 0,6 = 86364 \text{ грн/год.}$$

Премия должна быть заработанной и зависеть от размера чистой прибыли или ее прироста. Премии из прибыли предприятие устанавливает самостоятельно, исходя из принятой стратегии и тактики распределения прибыли, оставшейся в распоряжении предприятия:

$$\Phi_{\text{пре}} = Pr_{\text{ч}} - \Phi_{\text{рез}} - \Phi_{\text{разв}} - H_{\text{зп}}, \quad (2)$$

где $\Phi_{\text{пре}}$ – премиальный фонд;

$Pr_{\text{ч}}$ – чистая прибыль;

$\Phi_{\text{рез}}$ – резервный фонд;

$\Phi_{\text{разв}}$ – фонд развития производства;

$H_{\text{зп}}$ – налог на оплату труда (отчисления на социальные нужды).

Формулу (2) иначе можно записать в виде:

$$\Phi_{\text{пре}} = Pr_{\text{ч}} d_{\text{пре}} k_{\text{зп}}, \quad (3)$$

где $d_{\text{пре}}$ – доля чистой прибыли, направляемой на премирование;

$k_{\text{зп}}$ – коэффициент, учитывающий выплаты налогов на оплату труда ($k_{\text{зп}} = 1 - 0,37 = 0,63$).

Прирост премиального фонда при заданном нормативе премирования рассчитаем по формуле (3):

$$\Delta \Phi_{\text{пре}} = \Delta Pr_{\text{ч}} d_{\text{пре}} k_{\text{зп}} = 86364 \times 0,27 \times 0,63 = 14690,51 \text{ грн/год.}$$

Прирост премиального фонда по отношению к ФЗП:

$$P_{\text{пре}} = 100 \times \Delta \Phi_{\text{пре}} / \Phi_{\text{ЗП}}. \quad (4)$$

В данном примере прирост премиального фонда по отношению к фонду заработной платы составит 36,73%. Результаты расчетов свидетельствуют, что за каждый процент роста числа оборотов ОБС необходимо выплачивать из премиального фонда, который сформирован из чистой прибыли, 1,84% от планового фонда заработной платы.

Построим шкалу материального стимулирования работников предприятия за ускорение оборачиваемости оборотных средств, то есть за рост числа оборотов. Шкала премирования устанавливает связь между улучшением результатов труда и увеличением размера поощрения. По шкале мотивации видно какие выгоды получает предприятие и какая сумма премии выплачивается работникам. Шкала стимулирования за рост числа оборотов ОБС, носящая линейный характер, представлена в таблице.

При изменении объема реализации (ДРП), а следовательно, и числа оборотов ОБС ($D_{п.об.}$) изменение количественных результатов работы предприятия, а именно чистой прибыли, премиального фонда и др., будет аналогичным.

Таблица

**Фрагмент шкалы премирования трудовых коллективов
за рост числа оборотов ОБС**

Процент премии к ФЗП, %	Рост числа оборотов ОБС, $D_{п.об.}$ %
1,84	1
3,68	2
9,18	5
18,36	10
27,55	15
36,73	20

Обобщая сказанное выше, можно сделать следующий вывод: проведенные расчеты и построенная шкала стимулирования свидетельствуют о непосредственной зависимости ускорения оборачиваемости ОБС и конечных результатов работы предприятия, таких, как его прибыль, рентабельность. Таким образом, повышение уровня использования ОБС приводит к приросту чистой прибыли предприятия, что позволяет увеличить фонд материального поощрения. Все это свидетельствует о необхо-

димости и целесообразности дальнейшего исследования этой сложной проблемы, формирования системы критериев, а также показателей эффективности мотивационного процесса, что позволит повысить эффективность и целесообразность мотивационного менеджмента на предприятии.

Список литературы

1. *Андрианов А. И.* Организация и оплата труда в новых условиях хозяйствования / А. И. Андрианов. – М.: Экономика, 1998. – 114 с.
2. *Генкин Б. М.* Организация, нормирование и оплата труда на промышленных предприятиях: Учеб. для вузов / Б. М. Генкин – М.: НОРМА, 2003. – 400 с.
3. *Радионов Р. А.* Управление сбытовыми запасами и оборотными средствами предприятия / Р. А. Радионов, А. Р. Радионов. – М.: Дело и сервис, 1999. – 400 с.
4. *Шаховой В. А.* Мотивация трудовой деятельности / В. А. Шаховой, С. А. Шапиро.– Учеб. пособие. – М.: ООО «Вершина», 2003. – 224 с.

Резюме

Зроблено порівняльний аналіз підходів до проблеми матеріального стимулювання працівників підприємства. Обґрунтовано необхідність вибору показників стимулювання з урахуванням особливостей конкретного підприємства. Доведено необхідність матеріального стимулювання робітників за поліпшення використання оборотних коштів підприємства. Встановлено зв'язок між показниками обіговості оборотних коштів та кінцевими результатами діяльності підприємства. Представлено приклад побудови шкали матеріального стимулювання колективів за зростання кількості оборотів оборотних коштів.

Summary

A comparative analysis of the approaches to the problem of enterprise staff's material stimulation has been carried out. The necessity of the choice of stimulation indicators in accordance with the enterprise peculiarities has been founded. The necessity of workers' material stimulation for the improvement of the enterprise current assets utilization has been stated. A connection between the ratios of the current assets turnover and the final

results of the enterprise activities has been determined. A sample of making a scale of material stimulation for current assets turnover increase has been shown.

УДК 332.025.12

Н. Б. Малахова

СИСТЕМНИЙ АНАЛІЗ МОНОПОЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Ключові слова: монополії, маржирнальні й середні витрати, реструктуризація, противитратний механізм.

У процесі ринкової трансформації в Україні виявилися особливості поведінки підприємств-монополістів. Монополізовані підприємства охоплюють майже 40% національної економіки; вони представлені багатьма великими, створеними ще за радянських часів, підприємствами-гігантами. З того часу ці підприємства зберігають домінуючі позиції у стосунках з партнерами та споживачами. У цих стосунках є позитивні і негативні аспекти.

Вивченням проявів монополізму займалися ще в минулих століттях Д. Рикардо, А. Сміт [1]. А. А. Курно заснував теорію монополій, яка визначається рівновагою граничної виручки та граничних витрат [2]. Класичну модель статичної поведінки монополій у графіках і математичних доведеннях розвинули Дж. Робінсон та Є. Чемберлін [3; 4]

Монопольні форми організації виробництва відповідають позитивній тенденції концентрації капіталів і централізації управління. Об'єднання капіталів допомагало позбавитися багатьох проблем у періоди економічних криз і легше долати негаразди економічних спадів. Монопольна форма більш активно сприяє накопиченню інвестиційних коштів і має більше

можливостей для інноваційного розвитку. Монополізовані підприємства частіше звертаються до фінансування наукових розробок і технологічних упроваджень, що дало підстави Й. Шумпетеру вважати монополії більш спроможними для розвитку науково-технічного прогресу [2]. Великі розміри монополізованої фірми дозволяють їй значно довше використовувати ефект від крупномасштабного виробництва, пов'язаний з економією коштів на концентрації та раціональному використанні неподільних, фіксованих, постійних витрат. Монопольне становище охоплює такі виробничі і транзакційні вигоди, досягнення яких прагне будь-який суб'єкт господарювання. До монополізму як протилежного полюса конкурентної боротьби постійно прагне кожний виробник.

Проте не тільки позитивними моментами характеризується монополізм підприємств в умовах переходу до ринкової економіки. Завдяки монопольному становищу на товарному ринку підприємства можуть отримувати від цього монопольну ренту. Монополіст диктує ринку свої ціни та умови випуску товарів за рахунок розподільчих відносин і використання транзакцій. Домінуючий стан підприємства-монополіста дозволяє нав'язати ринковим агентам свої інтереси, умови виробництва та виходу на ринок, ціну і обсяги випуску товару. Монополіст має можливість керувати кривою попиту AR залежно від еластичності ціни згідно з попитом. Як показали дослідження А. С. Харбергера, Дж. Стіглера, Д. Р. Камершена, у 50–60-ті роки ХХ століття в цілому суспільство може відчувати зниження рівня добробуту від діяльності монополій [1].

Усі вищезазначені автори виходили з класичної моделі статичної поведінки монополій на ринку. У цій моделі ігнорується значення часу, транзакційних витрат і накопичуваних значень обсягів випуску, доходів, витрат. У реальній практиці аналізу монопольної поведінки не можна абстрагуватися від цих особливостей і не враховувати потоковий, накопичуваний, плинний характер основних економічних показників – доходів і витрат. Основною проблемою, яка розглядається у даній статті,

є обґрунтування динамічної моделі функціонування монополіста і введення в науковий обіг нового тлумачення понять «маржинальні доходи» та «маржинальні витрати».

Класична статична модель монопольної поведінки відома завдяки працям Дж. Робінсон, яка детально дослідила за допомогою численних графіків тенденції кривих середніх та маржинальних доходів і витрат. Її доведення показують, що монополіст самостійно керує кривою попиту і отримує певні співвідношення між кривими середніх та маржинальних (граничних) витрат. На базі диференціального обчислення вона ввела математичні залежності між середніми і граничними (маржинальними) витратами і середніми та граничними доходами для певних обсягів випуску продукції. Як зазначала сама Дж. Робінсон, її доведення можуть бути надійним інструментарієм для наступних досліджень [3].

Динамічна модель монопольної поведінки відрізняється тим, що спирається на підхід, в якому емпіричні дані випуску товару, доходів та витрат конкретного підприємства-монополіста розглядаються як маржинальні, тобто як результати першої похідної. У потоковій, динамічній ситуації накопичення за певні періоди значень обсягів випущеної продукції та відповідних їм витрат і доходів ці показники мають «прирістний» характер. Традиційно вживані питомі показники витрат і доходів на одиницю випуску за певні періоди часу фактично є показниками приросту на додаткову одиницю обсягу продукції. Інакше кажучи, з практики господарювання ми маємо змогу регулярно визначати маржинальні показники, а середні величини можливо розрахувати лише аналітично. Хоча тривалий час вважали, що саме середні значення легко отримати з емпіричних даних, а маржинальні величини обрахувати дуже важко. Усе навпаки. На базі математичної залежності між середніми і граничними показниками за допомогою диференціального обчислення і використання комп'ютерної апроксимації в наш час можливо розраховувати середні значення доходів і витрат на одиницю товару аналітичним шляхом. Пропонуємо розглядати традиційні економічні

показники витрат і доходів як результат першої похідної, з якої достатньо обчислити визначений інтеграл, а далі – отримати середні величини.

Цей незвичний погляд на традиційні показники економічного аналізу визначається системним підходом до тлумачення потоків економічної інформації та об'єктивних закономірностей між процесами, які описуються математичними залежностями.

Стосовно монопольної поведінки запропоновано підхід, який розглядає питоми (за будь-який період) значення витрат і доходів як маржинальні, дає можливість пояснити досі незрозумілі речі у практиці господарювання.

Досить часто ми зустрічаємося з фактами обґрунтування недостатніх доходів над витратами в діяльності підприємств-монополістів і калькулювання ціни на їх продукцію за витратами на одиницю продукції. Якщо традиційно вважати калькуляцію як розрахунок середніх (за період) значень витрат на одиницю продукції, то рентабельність часто є невеликою, а подекуди й зовсім негативною. Хоча насправді підприємство функціонує небідно, кошти витрачаються нераціонально, ресурси використовуються неефективно. Уся справа в тому, що для калькулювання фактично вживаються зовсім не середні економічні, а маржинальні показники. Оцінювати діяльність підприємства-монополіста за традиційним тлумаченням показників витрат і доходів означає не бачити реальних, фактично нав'язаних ринку цін і умов господарювання, а також отримувати перекручену картину економічних процесів. Для адекватної оцінки роботи монополіста необхідно розрахувати фактичні середні значення витрат і регулювати одиничні витратні і доходні ставки не за маржинальними, а за середніми значеннями.

Ще маржиналісти XIX–XX століть А. Курно, А. Маршалл [5] побачили математичну залежність між показниками сукупних доходів і витрат:

$$\text{Доходи} - \text{Витрати} = \text{Прибуток}. \quad (1)$$

Максимізувати прибуток можна за двох математичних умов: перша похідна повинна дорівнювати нулю, а друга – бути

від'ємною. Перша похідна зазначеної формули має вигляд:

$$MR - MC = 0, \text{ або } MR = MC, \quad (2)$$

якщо крива маржинальних витрат збільшується, тобто якщо друга похідна від'ємна.

Економічний зміст формули (2) полягає в рівності маржинального доходу і маржинальних витрат при досягненні підприємством максимального прибутку. Отже, коли монополіст мав би рівність маржинального доходу і маржинальних витрат, то його прибуток вже був би економічно максимальним. А перевищення маржинального доходу над маржинальними витратами надає монополісту зайвої монопольної ренти за рахунок коштів партнерів і споживачів. Адже за математичними залежностями, маржинальний дохід монополіста завжди буде менший фактичної ціни монополіста, а маржинальні витрати завжди будуть вищими, ніж фактичні ціни задіяних факторів виробництва.

Ось як визначається маржинальний дохід, якщо це перша похідна від загального доходу, визначеного як функція від ціни за одиницю та від кількості одиниць проданого товару ($R = P \times q$):

$$MR = P + \frac{dP}{dq} \cdot q, \quad (3)$$

де MR – маржинальний дохід;

P – ціна за одиницю товару;

q – кількість товару.

Величина $\frac{dP}{dq}$ від'ємна, оскільки зміна ціни при зміні

кількості має обернену залежність. Фактично, це еластичність попиту за ціною. Як бачимо, у монополіста ціна завжди буде вища за доходну ставку, яку поки що традиційно беруть за ціну в практиці господарювання.

Маржинальні витрати за правилами диференціального обчислення визначаються так:

$$MC = \sum (w_j + \frac{dw_j}{dx_j} \cdot x_j). \quad (4)$$

де MC – маржинальні витрати;

W_j – ціна j -го фактора виробництва;

X_j^j – кількість j -го фактора виробництва.

Із формули (4) видно, що фактичні ціни на використані фактори виробництва у монополіста завжди нижчі за маржинальні витрати на ці ж фактори, за якими практично калькулюється ціноутворення.

Взагалі, ціноутворення для підприємств-монополістів за класичною теорією монополій має спиратися на рівень середніх економічних витрат AC . Додамо два зауваження до даного тезису. По-перше, береться не будь-яке значення AC , а рівновага між довгостроковими середніми і маржинальними витратами $AC = MC$. По-друге, середні значення витрат (як і доходів) розуміються не як середні в галузі, не як середні арифметичні значення витрат кількох виробників одного товарного ринку, а як середнє арифметичне значення на накопичений сумарний випуск продукції даного підприємства. За економічним змістом середні витрати вказують, скільки витрат припадає на одиницю продукції, якщо весь першопочатковий капітал і всі змінні витрати повністю перенесені на всю створену (на момент дослідження) продукцію.

В українському суспільстві дискутується проблема підвищення тарифів на залізничні перевезення, комунальні послуги, ціни на нафту та мінеральні добрива. У кожному випадку це товари монопольних виробників. Чому підвищення цін і тарифів монополістів становить загрозу для економічної стабільності багатьох галузей і суспільства в цілому? Тому що крім монетарного підсилення інфляційних процесів, це підвищення нічого не дає. Не вирішує воно і проблеми нібито недостатньої рентабельності виробників.

Залежність маржинальних і середніх значень економічних показників підприємства-монополіста добре видно з рисунку. Навколо точки $MR = MC$ значення маржинальних витрат і доходів, які зазвичай сприймають як доходи та витрати, дійсно, розбіжність для удаваної рентабельності мала або зовсім від'ємна.

Проте збитковості немає! Адже середні доходи AR ще довгий час, до великих обсягів випуску, залишаються більшими (до $AC = MC$), ніж витрати.

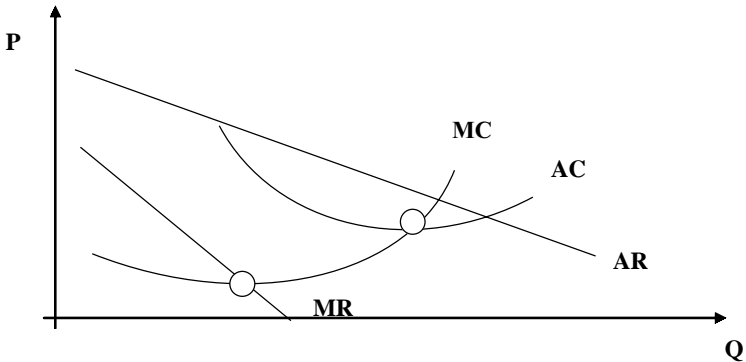


Рис. Співвідношення кривих середніх та маржинальних доходів і витрат

Проте важливо побачити інший нюанс. Найменше збільшення обсягів випущеного товару (наданих послуг) спричиняє збільшення розриву між значеннями, які ми приймаємо за фактичні доходи й витрати, тобто розриву між маржинальними доходами та маржинальними витратами. Нарощування випуску призводить до збитків? У випадку монополіста – так. Будь-яке збільшення цін (тарифів) монополіста за традиційним підходом призведе тільки до накопичення «збитковості». Особливо загрозна удавана збитковість при перевищенні монополістом точки $AC = MC$, оскільки видиме перевищення витрат над доходами може супроводжуватися фактичним перевищенням середніх економічних доходів над витратами підприємства. У такому випадку це підприємство свою безгосподарність і неефективність покриває виключно своїм монополістичним положенням за рахунок отримання трансакційної вигоди на ринку. Подальше нарощування масштабів виробництва повністю визначається монополістичним становищем суб'єкта в ринковому середовищі і негативно впливає на розподіл ресурсів у суспільстві. Ніяке

підвищення цін не зменшить удавану збитковість монополіста. Розв'язання проблеми вбачається у проведенні реструктуризації підприємства-монополіста до розмірів менших, ніж обсяг випуску в точці довгострокових витрат $AC = MC$.

Підвищення цін і тарифів монопольних підприємств тільки збільшує монополістичну ренту, яка не має товарного забезпечення, має монетарний характер і посилює інфляцію в суспільстві. Особливо тяжкі наслідки підвищення тарифів у інфраструктурних монополістів, товари яких як засоби виробництва є складовою вартості всіх інших товарів національної економіки. Сьогодні інфраструктурними монополістами є підприємства енергопостачання, газо-, водо-, теплопостачання, підприємства залізничного і трубопровідного транспорту.

Який же вихід є у суспільства? Розв'язання проблеми функціонування інфраструктурних монополістів пов'язане із системою дій. По-перше, необхідно розробити і реалізувати програму реструктуризації галузей, які включають природно, монопольний компонент, передусім відділити організаційно-фінансовими заходами підприємства природної монополії від інших підрозділів і видів діяльності. Тоді під маскою доцільного монополізму не будуть ховати свої монополістичні інтереси більшість виробників. Природний монополізм можливо і необхідно ідентифікувати за об'єктивними критеріями і відособити від інших товарів і ринків.

По-друге, у процесі реструктуризації необхідно встановити для всіх монопольних підприємств регулювання цін на товари на рівні $AC = MC$. Це надасть можливість побачити реальні витрати монополістів, штучно включити противитратний механізм. У конкурентному середовищі противитратний механізм встановлюється спонтанно «невидимою рукою ринку» у процесі змагання, суперництва, конкуренції, а в монопольному середовищі його може штучно здійснювати орган державного регулювання. Для розрахунків AC і MC необхідні звичайні відомості річної фінансової та бухгалтерської звітності підприємств, згруповані за товарними групами і взяті за декілька років поспіль. Для

проведення аналітичних обрахунків середніх економічних витрат і доходів та визначення точки економічної рівноваги $AC = MC$ достатньо використати звичайний пакет Excel.

Отже, спираючись на математичні залежності між економічними показниками доходів і витрат і застосовуючи динамічну системну модель монопольної поведінки, дано нове пояснення важливих параметрів функціонування монопольних суб'єктів господарювання у процесі становлення соціально-ринкової економіки і соціальної стабільності в Україні.

Список літератури

1. *Уэст Э. Дж.* Монополия / Э. Дж. Уэст // Экономическая теория; Под ред Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена; Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2004. – С. 724–732.
2. *Блауг М.* Економічна теорія в ретроспективі / М. Блауг; Пер. з англ. І. Дзюб. – К.: Основи, 2001. – 670 с.
3. *Робинсон Дж.* Экономическая теория несовершенной конкуренции / Дж. Робинсон. – М.: Мысль, 1986. – 404 с.
4. *Чемберлин Э.* Теория монополистической конкуренции. Реориентация стоимости / Э. Чемберлин; Пер. с англ. Э. Г. Лейкина и Л. Я. Розовского; Под ред. О. Я. Ольсевича. – М.: Экономика, 1996. – 350 с.
5. *Столерю Л.* Равновесие и экономический рост (Принципы микроэкономического анализа) / Л. Столерю; Пер. с фр.; Предисл. Б. Л. Исаева. – М.: Статистика, 1974. – 470 с.

Резюме

Исследуются причины и последствия монополической деятельности украинских предприятий. Выявлены возможности регулирования монополических цен на уровне средних издержек при условии их новой трактовки и способа расчета.

Summary

Reasons and consequences of monopolistic activity of the Ukrainian enterprises are analyzed. Possibilities of monopolistic prices regulation at the level of average costs on condition of their new interpretation and method of calculation are found.

УДК 339.92

*А. Ю. Ніколаєва***ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ
СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ –
ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ**

Ключові слова: суб'єкт господарювання, транснаціональна корпорація, інтернаціоналізація виробництва та капіталу, міжнародний поділ праці, інтернаціоналізація господарської діяльності.

Сучасний стан світового господарства характеризується активною участю таких великих комерційних структур, як транснаціональні корпорації (ТНК). Сучасні ТНК проводять свої трансакції на основі розроблених глобальних стратегій, пов'язуючи національні та регіональні ринки, тим самим забезпечуючи цілісність світової економіки. Ефективна взаємодія національних економік та ТНК є важливою передумовою успішної інтеграції країни у сучасну світогосподарську систему.

Актуальність та практичне значення дослідження питань, які розглядаються в статті, полягають у тому, що для країн із перехідною економікою розвиток вітчизняних ТНК виступає важливим чинником побудови сучасної структури народного господарства та визначення власного місця у світовому господарстві в умовах економічного домінування та конкуренції з боку країн із розвиненою ринковою економікою. З огляду на це, дослідження теоретичних аспектів міжнародної експансії таких господарчих суб'єктів, як ТНК, по-перше, дозволить отримати цілісне уявлення про принципи та методи раціонального господарювання ТНК та, по-друге, вдосконалити систему державного регулювання діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання з урахуванням економічних інтересів останніх.

Метою цієї статті є дослідження існуючих у економічній літературі підходів щодо визначення поняття «транснаціональна

корпорація», розробка критеріїв віднесення суб'єктів господарювання до розряду транснаціональних із позиції економічної теорії та їх систематизація.

Питання функціонування транснаціональних корпорацій розглядаються з позицій міжнародної економіки, менеджменту, маркетингу, фінансів, економічної історії. Окремі аспекти процесу інтернаціоналізації господарської діяльності на рівні господарчих суб'єктів з точки зору економічної теорії висвітлили вітчизняні та іноземні науковці В. Новицький, С. Мочерний, В. Камаєв, А. Березной, Г. Чибриков, але цілісного уявлення про сутність таких суб'єктів господарювання, як транснаціональні корпорації, в науці економічної теорії досі немає.

Із посиленням інтернаціоналізації господарського життя у 50–60-ті рр. ХХ століття на світовому ринку з'являються такі суб'єкти господарювання, як транснаціональні корпорації. Розширення масштабів діяльності цих господарчих суб'єктів, які розглядають увесь світ як сферу реалізації своїх економічних інтересів, зростання їх могутності та можливість здійснювати неоднозначний вплив на розвиток світового господарства сприяло тому, що їх стали розглядати як окремих господарчих суб'єктів світової економіки. Так, вже у 1970 році у 14 провідних країнах світу налічувалося 7,3 тис. ТНК, що мали 27,3 тис. закордонних філіалів, а їх оборот оцінювався у 626 млрд дол. [9, с. 18].

У світовій економічній науці немає єдиного погляду щодо визначення поняття транснаціональної корпорації. Термін «транснаціональна корпорація» став вживатися як загальноприйнятий тільки з 1960 року.

Визначення ТНК, що існують на сьогодні, можна класифікувати з позицій економічної теорії за такими ознаками:

1. Акцентування уваги на певному рівні концентрації та централізації виробництва.

Частина дослідників серед основних ознак приналежності до ТНК виділяють *високий рівень концентрації виробництва та капіталу*, який дозволяє здійснювати істотний вплив на динаміку світового виробництва, обігу та світові ціни.

Транснаціональні корпорації – це національні монополії із закордонними активами. Їх виробнича та торговельно-збутова діяльність виходить за межі однієї держави [1, с. 116].

Транснаціональні корпорації – це наймогутніші монополії, які діють у міжнародному масштабі та на основі монополізації (а отже контролю) значної частки промислового світового виробництва, інтелектуальної власності, торгівлі привласнюють найвищі транснаціональні прибутки [5, с. 246].

ТНК розглядається як олігополістична структура, в якій власність, управління, виробництво і продаж здійснюються в рамках юрисдикції декількох національних держав. Головна мета корпорації – забезпечення виробництва товарів для світового ринку з меншими витратами для отримання найвищого прибутку [6, с. 69].

Російський дослідник транснаціоналізації В. Д. Андріанов визначає ТНК як гігантські фінансово-промислові об'єднання, національні або інтернаціональні за капіталом, що побудовані за принципом централізованого планування та управління у світовому масштабі, які беруть участь у міжнародному розподілі праці та використовують переваги від інтернаціоналізації господарського життя для максимізації прибутку [2, с. 3].

Але в економічній літературі існує й інша точка зору на масштаби концентрації та централізації виробництва й капіталу транснаціональних корпорацій. Так, в аналітичних доповідях Центру ООН із ТНК зазначається, що з 80-х років ХХ ст. спостерігається збільшення чисельності середніх та малих ТНК, тобто відносно невеликих за розміром концентрації та централізації виробництва та капіталу компаній, які активно розвивають свою закордонну діяльність. Але, на жаль, немає загальноприйнятих кількісних критеріїв щодо належності ТНК саме до цієї категорії. На початку 80-х років у Великій Британії налічувалося, за даними Центру ООН із ТНК, 1170 «малих ТНК» (або 78% усіх англійських ТНК), у Франції – 1600 ТНК (89%), у США – 914 або 43,3% від усіх ТНК, в Японії – 341 або 23%. При цьому у кожній

країні були використані власні критерії щодо відношення ТНК до розряду «малих». Наприклад, у Великій Британії, Франції – кількість зайнятих з 20 до 499 чоловік, у США – обсяг активів до 100 млн дол., в Японії – кількість зайнятих до 300 чоловік [12, с. 36–37].

Отже, в економічній літературі не існує загальноприйнятої точки зору на те, який рівень концентрації та централізації виробництва властивий суб'єктам господарювання, які відносяться до транснаціональних. До того ж, на нашу думку, складність розробки загальних критеріїв віднесення ТНК до великих, середніх, малих полягає, насамперед, в тому, що вони не можуть бути рівнозначними для всіх сфер та галузей народного господарства. Наприклад, те, що можна вважати великим підприємством у сфері обслуговування або торгівлі, виявиться середнім або навіть малим в обробній промисловості. До того ж кількісні характеристики масштабності підприємств змінюються від країни до країни, із розвитком економіки в цілому, продуктивних сил суспільства, їх ресурсної бази.

Але, незважаючи на це, саме високий рівень концентрації та централізації виробництва і капіталу дозволяє компанії використовувати переваги інтернаціоналізації або, іншими словами, економити на трансакційних витратах, які виникають у процесі встановлення відносин з іншими суб'єктами господарювання.

2. Акцентування на активній участі ТНК у міжнародному поділі праці.

Історично міжнародний поділ праці виник як система, структурними одиницями якої були національні господарські комплекси. При цьому міжнародні економічні відносини були похідними від розвитку суспільного поділу праці усередині країн, структурних змін та розвитку внутрішніх ринків. Інтернаціоналізація виробництва ґрунтувалася переважно на взаємодії національних господарств завдяки простій кооперації. Проявом її були найпростіші форми міжнародних економічних зв'язків (приблизно кінець XVII – кінець XIX ст.).

Уже наприкінці XIX – на початку XX ст. почався спорадичний «винос» окремих технологічних операцій єдиного виробничого процесу за межі фабрики. В основі цього процесу лежить закон економії часу. Серед основних технічних чинників, що сприяли цьому процесу, є поява в останній чверті XIX ст. електричного генератора та електромотора, що надало можливість приблизити виробництво напівпродуктів до джерел сировини, більш дешевої робочої сили або більш сприятливих природних умов.

Дослідники міжнародного поділу праці зазначають, що характер суспільного явища ця тенденція набула в перші десятиліття XX століття, а вихід одиничного поділу праці за межі окремої фабрики або заводу почався ближче до 1930-х років. Саме в цей час у промисловості почалося освоєння таких технічно складних виробів, як автомобілі, літаки та інші. Після Другої світової війни цей вихід став масовим. Науково-технічний прогрес у різних галузях транспорту досяг такого рівня, що дозволив розв'язати проблеми надійності та економічності перевезень. Наприклад, реальна вартість морських вантажоперевезень зменшилася майже на 3/4. Загальний тоннаж світового флоту з 1950 по 1999 рік збільшився в 6,4 рази, а обсяг перевезених вантажів – в 10 разів. У результаті цього скорочується економічна відстань між країнами, які стали наче в декілька разів ближче одна до одної [9, с. 17].

Це було однією з передумов бурхливого розвитку виробничих процесів на основі одиничного поділу праці – спочатку в національних масштабах, а від середини XX ст. – у міжнародних масштабах через функціонування ТНК.

У процесі послідовного поглиблення міжнародного поділу праці від загального до одиничного, інтернаціоналізації самого процесу виробництва відбувалося паралельне ускладнення форм міжнародного економічного спілкування: від простого обміну готовими виробами через різноманітні форми вивезення капіталу до прямого закордонного інвестування та розвитку мережі міжнародних внутрішньофірмових зв'язків на базі інтернаціоналізації.

Так, за визначенням деяких дослідників, транснаціональна корпорація - це корпорація, виробнича та торговельна діяльність якої винесена за межі національної економіки, яка активно використовує об'єктивні тенденції міжнародного поділу праці та посилює процеси інтернаціоналізації світу, сприяє встановленню нових схем у всесвітньому поділі праці [7, с. 160].

В. Г. Владимірова визначає транснаціональну корпорацію як комплекс, який використовує у своїй діяльності міжнародний підхід та передбачає формування транснаціонального виробничого, торговельного та фінансового комплексу з єдиним центром прийняття рішень у країні базування та з філіалами у інших країнах.

Вирішальним чинником, який впливає на приналежність компанії до категорії ТНК, на думку американського економіста Г. Перлмуттера, є рівень «глобального мислення» вищого менеджменту компанії, іншими словами, здатність мислити та управляти у глобальних масштабах, що визначає відповідний стиль та методи управління. Тобто основним критерієм появи ТНК є характер поведінки та мислення управлінців [11, с. 17–19].

Американський економіст Дж. Берман вважає, що найхарактернішою рисою ТНК є її прагнення розглядати різні національні ринки як єдиний ринок. Більш того, Дж. Берман описує ТНК як єдине підприємство, що жорстко контролюється, яке здійснює свої операції на національних ринках різних країн та має справи з різними урядами та режимами. Головний принцип, на якому базується ця структура, – «єдність через диверсифікацію» [3, с. 29].

Деякі дослідники здійснили спробу кількісного визначення «активної участі ТНК у міжнародному поділі праці». В економічній літературі існує практика класифікації ТНК відповідно до так названого «закордонного змісту» їх економічної діяльності: питома вага обсягів продажу, виробництва, зайнятості за кордоном відповідно у загальних обсягах продажу, виробництва та зайнятості компанії.

Так, американський економіст Дж. Макдональд, який аналізував особливості ТНК саме у той час, коли у світовій економіці почали функціонувати ТНК другого покоління, вважає, що якщо 20% капіталу корпорації вкладено в закордонні підприємства, то їх можна відносити не до міжнародних, а до транснаціональних. Тому що при досягненні саме цього рівня відбувається критичний поворот в управлінні від національної до глобальної орієнтації [10, с. 17–19].

Деякі економісти (Н. Брак, Ф. Ліз) розрізняють національні компанії іноземними операціями (іноземний компонент у межах 10–24%), міжнародні або інтернаціональні (25–30%) та багатонаціональні корпорації (понад 50%) [8, с. 42].

Такі кількісні підходи, з одного боку, надають можливість легко визначити ступінь залучення господарчого суб'єкта до міжнародного виробництва, але, з другого – неможливо віддавати вирішальне значення кількісним параметрам у характеристиці ТНК без урахування якісних характеристик. Наприклад, такий кількісний критерій, як «іноземний компонент» у діяльності корпорації, потрібно співвідносити з масштабами економіки країни базування ТНК. Так, транснаціональна корпорація, що базується в Голландії, Англії або Німеччині, може мати більшу питому вагу своїх активів та обсягів продажів за кордоном, ніж ТНК США. «Фольксваген» реалізує 62% товарів та послуг за кордоном, «Дженерел моторз» – 24%, «Дженерал Електрик» – 38%. Але з вищевикладених кількісних характеристик не можна зробити висновок, що ступінь залучення до міжнародних операцій ТНК США менша, ніж у ТНК Західної Європи. За рівнем концентрації капіталу, за ступенем впливу на світове виробництво та світову торгівлю американські ТНК значно випереджають західноєвропейські.

Із метою здійснення координації діяльності господарчих суб'єктів на наднаціональному рівні, міжнародні організації розробляють власні підходи до ТНК.

ООН визначає ТНК як компанію, яка включає одиниці у *двох* або більше країнах, незалежно від юридичної форми та сфери

діяльності; оперує в рамках системи прийняття рішень, що дозволяє проводити узгоджену політику та здійснювати загальну стратегію через один або більше керуючих центрів; у якій окремі одиниці пов'язані за допомогою відносин власності або будь-яким іншим способом, так, що одна або більше з них можуть впливати на діяльність інших та розподіляти знання, ресурси та відповідальність з іншими. Таке визначення було зроблено Центром ООН із ТНК у 1983 році та застосовується при оцінці діяльності транснаціональних корпорацій у світовому господарстві в аналітичних оглядах, що періодично здійснюються цією організацією.

Але, слід зазначити, що цей варіант визначення ТНК має на меті скоріше не визначення економічної сутності таких нових суб'єктів міжнародних економічних відносин, як ТНК, а пошук компромісного варіанту, на який погодилися розвинені країни і країни, що розвиваються. Використовуючи ці критерії, можна дійти хибного висновку про те, що будь-яка компанія, що здійснює міжнародну підприємницьку діяльність, є транснаціональною лише з тих міркувань, що вона має філіали у двох або більше країнах. Так, за розрахунками ЮНКТАД, у світі нараховується 61 000 ТНК, які мають 900 000 філіалів [13, с. 8]. Ряд експертів зазначають, що з цієї досить значної сукупності ТНК можуть бути повністю віднесені до розряду транснаціональних майже 1/10 від їх загальної кількості. Ще 1/10 їх загальної чисельності близькі до того, щоб стати повноправними, «справжніми» ТНК [4, с. 56].

Підсумовуючи викладене, можна зробити висновок, що транснаціональна корпорація – це господарчий суб'єкт, який:

- має високий ступінь концентрації та централізації капіталу, що дозволяє йому здійснювати вплив на світогосподарські відносини при проведенні міжнародних операцій для отримання високого прибутку;
- бере участь у міжнародному поділі праці, використовує переваги від інтернаціоналізації виробництва та капіталу;

– на відміну від звичайної корпорації, ТНК переносить за кордон не товар, а сам процес вкладання капіталу, поєднуючи його із закордонною робочою силою в межах міжнародного виробництва;

– включає в себе юридичних осіб різних організаційно-правових форм, що розташовані в інших країнах;

– проводить єдину корпоративну політику, яка є обов'язковою для виконання закордонними одиницями, що має на меті розв'язання спільних завдань розвитку та підприємницької діяльності.

Список літератури

1. *Авдокушин Е. Ф.* Международные экономические отношения: Учеб. пособие / Е. Ф. Авдокушин. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 1997.
2. *Андреанов В.* Транснационализация внешнеэкономических связей / В. Андреанов // Маркетинг. – 2001. – № 4 (59). – С. 3–12.
3. *Миронов А. А.* Концепция развития ТНК / А. А. Миронов. – М.: Мысль, 1981.
4. *Мовсесян А.* Транснациональный капитал и национальные государства / А. Мовсесян, С. Огнивцев // Мировая экономика и междунар. отношения. – 1999. – № 6. – С. 55–63
5. *Мочерний С. В.* Політична економія: Навч. посіб. / С. В. Мочерний. – К.: Знання-Прес, 2002.
6. *Транснаціональні корпорації:* Навч. посіб. / В. Рокоча, О. Плотніков, В. Новицький та ін. – К.: Таксон, 2001.
7. *Хасбулатов Р. И.* Мировая экономика / Р. И. Хасбулатов. – М.: ИНСАН, 1994.
8. *Чибриков Г. Г.* Роль современных международных монополий в процессе интернационализации капитала и производства / Г. Г. Чибриков. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1979.
9. *Шишков Ю.* Внешнеэкономические связи в XX в. – от упадка к глобализации / Ю. Шишков // Мировая экономика и междунар. отношения. – 2001. – № 8. – С. 14–21
10. *McDonald J. C.* Creating a strategy for international growth / J. C. McDonald, H. Parker. – International enterprise. New York, 1962.
11. *Perlmutter H. V.* The Tortuous evolution of the multinational corporation / H. V. Perlmutter // Columbia Journal of business. – 1969, January – February.

12. *Transnational corporations in World Development: Trends and Prospects.* – UN. New York, 1988.

13. *World Investment Report 2004: The Shift Towards Services.* – N. Y. & Geneva, 2004.

Резюме

В статье исследуются существующие в экономической литературе подходы к определению понятия «транснациональная корпорация», разработаны критерии отнесения субъектов хозяйствования к разряду транснациональных с позиции экономической теории и проведена их систематизация.

Summary

The article investigates existing in the economic literature views on the notion «transnational corporation». The criteria, according to which company is referred to transnational corporation, are worked out and systematized.

УДК 338.43: 339.5.012. 435

Г. В. Довгаль

АГРАРНЫЙ ПРОТЕКЦИОНИЗМ В УКРАИНЕ: ВЫБОР ПУТИ

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, протекционизм, продовольственный рынок, рынок ресурсов, финансовая стабилизация.

Государственная идеология стран постсоветского блока традиционно исходит из необходимости устойчиво низких цен на продовольствие на фоне отстающих от европейского уровня заработных плат населения, объективным следствием чего является дотирование потребления базовых продуктов питания.

Многолетней проблемой стран с переходной экономикой является неэффективность аграрного сектора, решить которую,

в частности в Украине, пытаются с помощью совершенствования его хозяйственного механизма.

Необходимость аграрных реформ в основном обусловлена двумя причинами:

- большим удельным весом сельскохозяйственной продукции в совокупном объеме ВВП, высокой дотационностью АПК, являющейся следствием производственной неэффективности;

- распадом продовольственных рынков и высокой зависимостью от импорта. Особо наглядно это подтвердилось в период мясного и сахарного кризисов весной и летом 2005 года.

Суть проблемы заключается в том, что переход к рыночно ориентированной экономике требует формирования новых механизмов протекционистской политики в агропромышленном комплексе.

Проблема создания протекционистской политики в области функционирования продовольственных рынков давно и хорошо изучена в зарубежной литературе [1–4]. В Украине решить такую проблему только предстоит. Это в немалой степени диктуется тем, что кооперационные связи между сельскохозяйственными производителями динамично развиваются, внося в сферу агробизнеса элементы монополизма. Особенно актуальным является формирование современного инфраструктурного окружения непосредственного сельскохозяйственного производителя.

Либерализация экономики после длительного пребывания в рамках прежней экономической системы привела к резкому ухудшению положения сельского хозяйства и всего продовольственного сектора, в основе чего лежали следующие причины:

- падение реальных доходов и соответствующее сужение рынков агропродовольственной продукции;

- быстрое нарастание ценового диспаритета и падение доли сельского хозяйства в конечной цене на продовольствие и, соответственно, острое ухудшение финансового положения сектора;

- уход государства от распределения агропродовольственной продукции, а также отсутствие адекватной рыночной инфраструктуры, способной принять на себя функции, которые ранее

выполняло государство, что привело к росту транзакционных издержек и дальнейшему нарастанию проблем сбыта сельхозпродукции;

– обострение финансового положения сельского хозяйства в совокупности с отсутствием адекватной системы его кредитования на фоне инфляционных процессов привело к снижению капитализации аграрного сектора и соответственному падению его товарности.

Помимо макроэкономических реформ, ухудшению положения в АПК Украины способствовало неудачное проведение земельной реформы и реорганизации сельскохозяйственных предприятий.

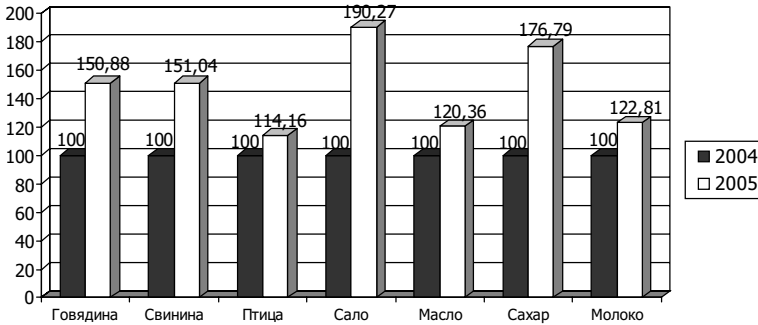
На первом этапе все государства начинали с либерализации цен на агропродовольственную продукцию, с отмены или значительного сокращения государственного заказа, отказа от планирования объемов производства. Продовольственные субсидии, существовавшие привилегии в аграрном секторе отменялись. В большинстве случаев правительства по-прежнему пытались в той или иной мере контролировать цены, проводили политику, традиционную для стран с устойчивым продовольственным дефицитом: вводились ограничения на экспорт определенных продуктов и субсидировался импорт.

На втором этапе эйфория либерализма стала замещаться аграрным протекционизмом.

Ухудшение положения на продовольственных рынках Украины свидетельствует о недостаточном применении протекционистских мер в АПК. Так, только за первую половину 2005 г. темпы роста цен на основные продукты питания в Харьковской области составили 138,9%.

Выброс на потребительский рынок сахара из государственных запасов, скорее, можно назвать мерой, разрушающей рынок непосредственных производителей сахара, но при этом защитившей потребительский рынок.

Темпы роста цен на продовольственные товары в Харьковской области за первое полугодие 2005 года (2004 г. – 100%)



Таким образом, следует сформулировать основные принципы аграрного протекционизма.

1. Прямые доплаты к цене. Такая мера является довольно распространенной в механизме поддержки цен в развитых странах. Смысл прямых доплат заключается в том, что государство устанавливает определенный уровень цен, и каждый производитель получает разницу между установленной и реальной розничной ценой. Также может устанавливаться и твердая ставка дотации на единицу продукции.

В развитой экономике переработчик, представляющий производное предложение, при снижении закупочной цены за счет доплаты и расширении предложения сырья снижает свои цены реализации для первичного покупателя. Последний, в свою очередь, расширяет спрос в ответ на снижение цены, и рост предложения элиминируется рынком.

Однако переходная экономика, каковой, безусловно, является экономика Украины, отличается низкой эластичностью предложения перерабатывающей промышленности, что обусловлено, прежде всего, низким уровнем развития, отсутствием доступа к инвестициям, инерционностью менеджмента. В результате

равновесная цена на розничном рынке сохраняется на прежнем уровне, в то время как закупочная цена падает. В конечном счете, получателем дотации становятся не сельхозпроизводители, а переработчики. Иными словами, низкая эластичность предложения на первичном рынке ведет к перераспределению дотации в пользу переработчика.

Так, например, в соседней России введение дотаций на животноводческую продукцию привело именно к такому результату – дотации в конечном итоге достались перерабатывающей промышленности.

Необходимо также отметить, что дотация на продукцию зачастую выплачиваются с определенным временным лагом, что в условиях инфляции полностью или частично ее девальвирует. В результате сельхозпроизводители теряют от падения рыночной закупочной цены, которое слабо компенсируется дотационными выплатами.

2. Минимальные гарантированные цены до недавнего времени являлись основным инструментом поддержания цен в развитых странах. Почти все постсоциалистические страны попробовали ввести их в своих условиях, и почти везде это не привело к успеху.

Установление минимальных гарантированных цен предполагает, что образующийся на рынке избыток продукции закупается государством. Когда растет общий уровень цен, население платит за потребление какого-либо продукта дороже, а сельхозпроизводитель получает более высокий доход. Но в переходной экономике потребление продовольствия занимает очень большую часть расходов населения, поэтому при росте цены на продукт спрос падает. Иными словами, государство вынуждено закупать более значительные объемы продукции в интервенционные запасы, население еще больше снижает потребление поддерживаемого продукта, а сельское хозяйство получает прежнюю цену. Именно поэтому практически ни в одной постсоциалистической стране минимальные гарантированные цены не устанавливались на эффективном уровне.

В украинских условиях широкое применение минимальных гарантированных цен дополнительно сдерживается неупорядоченностью бюджетного финансирования. Так, в бюджете на 2005 г. на финансирование государственного резерва предусмотрено чуть более 20 млн грн, что является недопустимо низким показателем.

Кроме того, администрирование программ минимальных гарантированных цен очень дорого и требует хорошо подготовленного и обученного аппарата, а также развитого прозрачного рынка.

3. Субсидирование ресурсов для сельского хозяйства. Практически во всех странах с переходной экономикой цены на средства производства для сельского хозяйства перед началом реформ ниже мирового уровня. Либерализация цен, отмена продовольственных субсидий привели к тому, что цены на ресурсы стали быстро расти, в то время как продовольственные цены столкнулись с ограничением покупательной способности населения и их рост был в целом ниже общего уровня инфляции. В результате сельское хозяйство оказалось зажатым ценовым диспаритетом. Такая ситуация характерна для АПК Украины все годы независимости.

Следует отметить, что с проблемой нехватки средств финансирования материально-технических ресурсов столкнулись все страны с переходной экономикой. Первоначальной реакцией во многих странах стало введение субсидий и дотаций.

В частности, в некоторых странах СНГ осуществляются дотации на минеральные удобрения, электроэнергию, топливо для некоторых типов производителей и другие ресурсы.

Однако опыт, имеющийся у развитых стран с рыночной экономикой, показывает, что введение таких дотаций эффективно только при соблюдении следующих условий:

- на рынке ресурса существует совершенная конкуренция;
- предложение ресурса достаточно эластично по цене;
- ресурс имеет специальный целевой характер применения.

Несоблюдение одного из этих условий обычно ведет к тому, что дотация не достигает своей цели. Очевидно, что если на

рынке субсидируемого ресурса существует монополия или предложение неэластично, то дотации в сельском хозяйстве на расходы на этот ресурс приведут только к росту цены на него, но не к увеличению применения в сельском хозяйстве. Если же ресурс носит многоцелевой характер применения, то сельхозпроизводители получают стимул к его перепродаже на открытом рынке по равновесной цене.

Не трудно показать, что ресурсопроизводящие отрасли в странах с переходной экономикой, включая и Украину, сверхмонополизированы, и имеют весьма низкую эластичность предложения. В результате введение дотаций приводит только к их удорожанию для сельского хозяйства, а не расширению применения.

Попытки государства компенсировать естественный процесс выравнивания относительных цен сельскохозяйственной продукции и ресурсов зачастую приводят к тому, что фондопроизводящие отрасли, получив ложный сигнал о завышенном спросе на свою продукцию, только повышают цены, но не начинают структурную перестройку производства.

На практике, хотя и не полный, переход в режим реальных ценовых пропорций способствует более экономному использованию ресурсов: закупленные удобрения вносятся стопроцентно, техника используется по назначению и более рационально.

4. Кредитные программы. Либерализация цен в Украине привела к ухудшению паритета для сельского хозяйства и утрате сельскохозяйственными производителями оборотных средств. Высокая инфляция, начавшаяся одновременно с либерализацией цен, способствовала росту процентной ставки и сокращению сроков кредитов. Таким образом, аграрный сектор оказался в жесточайшем финансовом кризисе: собственных оборотных средств почти нет, а кредит в большинстве случаев недоступен. Этот кризис обусловил непрекращающиеся попытки аграрного лобби в Верховной Раде провести принятие специальных государственных программ сельскохозяйственного кредита, которые, как правило, сводятся к следующему:

– субсидирование процентных ставок;

- обеспечение банковских ссуд государственными гарантиями;
- создание специализированных кредитных институтов для аграрного сектора;
- списание и реструктурирование долгов.

Однако отсутствие финансовой стабилизации приводит к тому, что основным источником сезонного кредита для сельского хозяйства остается государственный бюджет, что не способствует росту объема инвестиционных средств в агропромышленный комплекс.

Централизованные же кредиты, как бы они ни распределялись, по существу кредитами не являются и их возвратность крайне низка. Поэтому централизованные кредиты всегда сопряжены с реструктуризацией и списанием долгов сельскому хозяйству. Это, в свою очередь, ухудшает финансовую дисциплину в отрасли и подрывает принципиальные возможности формирования в отрасли нормальной кредитной политики. Решением этой проблемы может быть только быстрая финансовая стабилизация в экономике в целом, которая позволяет перейти на следующий этап субсидирования кредита.

В отличие от централизованного кредита, схема гарантийных фондов предполагает, что сельхозпроизводители берут кредиты в системе коммерческих банков. В этом случае созданный государством гарантийный фонд только частично гарантирует эти займы и/или частично компенсирует процентную ставку. Эта схема предполагает банковскую процедуру отбора заемщиков и в принципе исключает перепродажу кредитных ресурсов, усиливает стимулы к формированию адекватной кредитной системы в аграрном секторе. Государственные гарантии по сельскохозяйственным кредитам в переходных условиях имеют особое значение. Падение производства, неразвитость земельного рынка резко обостряют в аграрном секторе проблему залога, и государство в этих условиях создает определенный субститут залогом своими гарантиями. Кроме того, гарантии по аграрным займам делают эту сферу более привлекательной для банков, которые тем самым втягиваются в работу с аграрным сектором.

5. Внешнеторговое регулирование. Исторически либерализация экономики во всех странах с переходной экономикой сопровождалась либерализацией внешней торговли. Однако неразвитость внутреннего рынка, специфические реакции потребителей, долгие годы отрезанных от мировых потребительских рынков, и, главное, неконкурентоспособность развивавшихся в изоляции национальных агропродовольственных секторов, приводили к резкому увеличению импорта агропродовольственной продукции. Так, в Украине рынок продовольственных товаров еще недавно был почти полностью оккупирован дешевой продукцией из Китая, Польши и Турции.

По прошествии определенного времени сельскохозяйственные производители начинают осознавать собственную зависимость от мировых рынков и лоббировать внешнеторговые протекционистские меры. Проблема заключается лишь в том, что для повышения внутренней конкурентоспособности сектор нуждается в определенном периоде для осуществления структурной перестройки, завершения инвестиционных циклов и т. д. Однако вытеснение импортеров с уже занятых ими рынков всегда более сложная задача, чем недопущение их на эти рынки.

Данная проблема не является исключительно проблемой агропродовольственного сектора. Однако в этом секторе инвестиционный цикл значительно короче, чем во многих других секторах и, соответственно, короткий период протекционистской политики может дать эффект. Следует также отметить, что внешнеторговый протекционизм находится под сильным влиянием процессов ВТО. Украина, как известно, одной из своих стратегических целей считает скорейшее вступление в ВТО. Это накладывает на нее ограничения на введение внешнеторговых протекционистских мер.

Таким образом, в силу специфики применения многих пространственных мер государственного протекционизма в аграрном секторе в условиях переходной экономики Украины, он должен придерживаться следующих принципов:

– государственная поддержка должна быть направлена на

расширение сбыта агропродовольственной продукции, а не на поддержание объемов производства.

– государственные программы должны быть направлены на создание новых рабочих мест в сельской местности.

– государственная внешнеторговая политика должна ориентироваться на ограниченный протекционизм.

Список литературы

1. Серова Е. Кредитование сельского хозяйства России / Е. Серова // *Вопр. экономики* – 1997 – № 8 – С. 28–34.
2. *Tracy M. Food and Agriculture in a Market Economy* / M. Tracy. – La Hutte-Prague. APS, 1993. – 312 с.
3. *Экономика переходного периода* / Под ред. Е. Гайдара и др. М.: ИЭПП, 1998. – Гл. 15. – 530 с.
4. *Padberg, D. I. Agro-food marketing* / D. I. Padberg, C. Ritson, L. M. Albisu. – CAB, 1997 – 456 с.

Резюме

Аргументується, що в умовах перехідної економіки для успішного розвитку агропромислового сектора необхідна протекціоністська політика з боку держави. Вона повинна включати в себе встановлення виробнику прямих доплат за вироблену продукцію, його захист від зовнішньоторговельної експансії, формування діючої кредитної політики. Необхідним елементом протекціоністської політики також є встановлення цінового паритету між сільськогосподарчою продукцією та продукцією ресурсного сектора економіки.

Summary

The author argues that under the conditions of a transitional economy a successful development of the agricultural and industrial sector requires an efficient protectionist policy of the state. It must consist in guaranteeing the producer a direct additional payment for the product made, protection from a foreign trade expansion, forming an effective credit policy. An obligatory element of this policy must be the establishment of a price parity between the agricultural products and those of the economy resource sector.

УДК 338.43.02(477)

Г. И. Нетреба

РОЛЬ РЫНОЧНЫХ ИНСТИТУТОВ В СИСТЕМЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА УКРАИНЫ

Ключевые слова: государственное регулирование, институционализм, агропромышленный комплекс, агрорынок.

Вопросы государственного регулирования и институциональных основ рассматриваются во многих публикациях [1–4]. Но роль рыночных институтов в системе агропромышленного комплекса исследуется недостаточно, хотя данная проблема имеет большое значение для экономической теории и практики хозяйствования.

В состоянии равновесия экономическая система достигает своего максимального эффекта [1]. Он может быть обеспечен только при активной роли государственного регулирования.

Ответ на вопрос о степени целесообразности тех или иных форм централизованного вмешательства и государственного регулирования всегда историчен: будучи верно сформулированным для одной ситуации, он утрачивает актуальность для другой. От нежеланного участника до социального стабилизатора и гаранта общественного благополучия может меняться роль государства в экономической системе. Не следует забывать о том, что государство является общественным институтом, частью общества. Неопределенность роли государства в экономической жизни общества означает более низкую эффективность общественного воспроизводства, и наоборот.

Задачей любого правительства является выработка эффективных подходов стимулирующего характера для субъектов экономических отношений. Не следует забывать при этом, что государство может оказаться и обузой для экономической системы вследствие таких причин [2]:

– некомпетентность (в качестве примера могут быть названы некоторые государства Латинской Америки и Африки, легко принимающие «рекомендуемые» извне регулятивные модели и впадающие в «диктаторский субъективизм»);

– зависимость от деструктивного внешнего влияния;

– развитая коррупционная система (в 2005 году Украина заняла 107-е место в рейтинге восприятия коррупции, обнародованном международной организацией Transparency International в ежегодном докладе о глобальной коррупции. Согласно исследованиям TI, наша страна в списке наиболее коррумпированных стран делит это место с Беларусью, Эритреей, Гондурасом, Казахстаном, Никарагуа, Палестиной, Вьетнамом, Замбией и Зимбабве. Чем ниже позиция в рейтинге, тем выше уровень коррупции. Всего в индексе 159 позиций) [5];

– идеологически обусловленные политические подходы (пример – события и процессы в Центрально-Восточной Европе после Второй мировой войны).

Деструктивные процессы в хозяйственной сфере определяются как косвенное проявление институционального хаоса [1]. Причинами трудностей создания эффективных институциональных систем в странах с трансформационной экономикой являются: политико-либерализационное давление извне, дефицит кадрово-управленческого корпуса, коррупция, влияние на власть со стороны ТНК.

Движение в сторону институционализации рыночной системы будет проявляться через преодоление этих атрибутов переходного состояния нашей экономики. При этом не следует забывать о важной роли государства в решении указанных проблем. Решение этих проблем позволит нашей стране подняться на качественно новый уровень.

Одним из важнейших компонентов стабилизационной политики в странах с переходной экономикой является формирование эффективного конкурентоспособного аграрного производства, базирующегося на частной собственности на землю и другие средства производства, опирающегося на инициативу

и предприимчивость производителей сельскохозяйственной продукции.

Рыночные преобразования в этом секторе экономики включают отмену централизованного планирования, уменьшение степени государственного вмешательства в развитие аграрных отношений, отмены административного контроля за ценами, расширение функционирования рынка услуг, стимулирование деятельности кредитных учреждений в сфере сельского хозяйства, внедрение технологических усовершенствований, обновление структуры капиталовложений, регулирование рынка труда и т. д. Однако наиболее важным вопросом является проведение аграрной реформы, трансформация сельскохозяйственных предприятий, функционирующих на социалистических принципах, в предприятия, основанные на принципах рынка.

Институциональные основы аграрного рынка Украины начали формироваться только в 2000 году после издания Указа Президента Украины от 6 июля 2000 г. «О мерах по обеспечению формирования и функционирования аграрного рынка» [3]. После кризиса 2003 года на продовольственном рынке пришло понимание необходимости его государственного регулирования. Но, эффективное государственное регулирование – лишь один из факторов обуславливающих, формирование эффективного аграрного рынка.

Изучение институциональных аспектов дает возможность объяснить с точки зрения экономической теории многие отрицательные явления, которые сопровождали развитие аграрного рынка. К примеру, можно назвать популярность бартерных операций в 1995–2000 гг., систему неплатежей, отсутствие рынка земли в Украине.

Кратко рассмотрим причины неэффективности агрорынка. Прежде всего, это нестабильность институциональной среды. Транзакционные издержки на аграрном рынке остаются высокими, в первую очередь, под влиянием неопределенности прав собственности. Это обуславливает экономических агентов действовать в краткосрочном периоде. Замена персонифицирован-

ного обмена на неперсонифицированный, в результате отказа от заранее утвержденного и гарантированного государственного заказа привело к росту стоимости выполнения договоров, а соответственно, к росту трансакционных издержек. Процесс неплатежей повышает риск невыполнения договорных условий. Данная ситуация возникла по причине низкой эффективности институтов контроля по выполнению договоров [3]. Помимо перечисленных формальных факторов, одним из основных неформальных, повлиявших на отрицательное развитие агро-рынка, стал фактор неизвестности будущего.

Аграрные отношения являются той сферой, которая в значительной степени определяет развитие всей совокупности производственных отношений. Поэтому от успехов проводимых реформ, их актуальности и правильности будет зависеть социальная стабильность в государстве.

Для преодоления сложившегося кризиса Министерство аграрной политики Украины разработало документ «Об основах государственной аграрной политики Украины» [4]. Стратегической целью развития аграрной политики должны стать создание высококонкурентного аграрного производства и обеспечения продовольственной безопасности страны. Приоритетом в развитии агропромышленного комплекса должно стать обеспечение конкурентоспособности отечественной сельскохозяйственной продукции и продуктов ее переработки на внутреннем и внешних аграрных рынках.

Список литературы

1. *Равновесие* в экономической системе переходного типа: предпосылки, механизмы, управление: Монография / Нар. укр. акад.; Под общ. ред. О. Л. Яременко. – Х.: Изд-во НУА, 2004. – 416 с.
2. *Новицкий В.* Институционализм в диалектике современного экономического развития / В. Новицкий // Экономика Украины. – 2005. – № 7. – С. 49–58.
3. *Остапко Т. О.* Структурно-інституціональний аналіз аграрного ринку України / Т. О. Остапко // Економіка і прогнозування. – 2003. – № 3. – С. 115–126.

4. Демьяненко С. К вопросу о стратегии развития аграрной политики Украины / С. Демьяненко // Экономика Украины. – 2004. – № 8. – С. 72–79.

5. <http://www.ura-inform.com/print/?/39231>.

Резюме

У статті розглянуто роль держави в економічній системі. Виділено позитивні та негативні сторони при втручанні держави в економіку країни. Розглянуто причини неефективності аграрного ринку. Визначено роль ринкових інститутів в аграрній сфері, запропоновано методи щодо їх формування. Розглянуто загальну стратегію розвитку сфери.

Summary

The article deals with the part of the state in the economic system. Both positive and negative aspects of the state interfering with the country economy are discussed. The causes of the agrarian market inefficacy are analyzed. The part of market institutions in the agrarian field has been determined; methods of their shaping as well as a general field development strategy have been suggested.

УДК 339.5.012.42/435

О. А. Довгаль

ЦИКЛІЧНИЙ ХАРАКТЕР АКТУАЛІЗАЦІЇ ПРОТЕКЦІОНІЗМУ І ЛІБЕРАЛІЗМУ В МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ

Ключові слова: протекціонізм, лібералізм, антициклічна політика, індустріальна політика, аграрна політика.

Необхідно розрізняти теоретичні міркування про протекціонізм і вільну торгівлю, з одного боку, і практику регулювання зовнішньої торгівлі – з другого. Між ними ніколи не було повної синхронності як у часі, так і у просторі. Співвідношення протекціонізму і лібералізму має дуже тривалу історію в загальній історії міжнародної торгівлі, оскільки проблема економічної

залежності, незалежності і взаємозалежності країн супроводжує всю економічну історію цивілізацій.

Незважаючи на те що протекціонізм і лібералізм є по суті протилежними полюсами в загальній системі сучасної міжнародної торгової політики, історично періоди посилення ролі протекціонізму чергувалися з періодами лібералізації і переважання політики фритредерства, що відображало загальну економічну ситуацію у світовій економіці в цілому і в економіці окремих держав, проходження ними відповідних фаз економічного циклу і переважання інтересів тих або інших соціальних груп. Циклічний характер актуалізації протекціонізму і лібералізму в міжнародній торгівлі підтверджується міжнародною практикою. Міжнародна практика свідчить, що при періодичному погіршенні загальногосподарської кон'юнктури у країнах з ринковою економікою в їх торговій політиці не можна виключати прийняття в егоїстичних інтересах національної економіки або окремих вітчизняних компаній недостатньо виправданих протекціоністських заходів, причому у великому обсязі, у різноманітних формах, з дискримінаційною спрямованістю і навіть усупереч укладеним на найвищому рівні міжнародним багатостороннім угодам. Іншими словами, у період погіршення кон'юнктури можна чекати масового порушення раніше погоджених правил міжнародної торгівлі, які передбачають обмеження застосування протекціоністських заходів, що завдають збитку багатьом її учасникам, особливо слабкішим в економічних відносинах і менш досвідченим у комерційних справах.

Прийнято, наприклад, uważати *Англію* «бастіоном» вільної торгівлі й економічного лібералізму. Проте факти свідчать, що на початковій стадії розвитку в Англії існувала могутня система протекціонізму, і протекціонізм слабшав у міру набуття Англією статусу економічного лідера. У певний період Англія надавала протегування іноземним судновласникам і купцям. У результаті в XVII ст. голландці узяли гору на морі, продукти французької промисловості увірвалися до Англії, яка стала вивозити практично одну сировину, причому в основному на іноземних

суднах [1, с. 20]. Поворот у зовнішній торгівлі і в промисловості розпочався в Англії з ухвалення у 1651 р. радикального протекціоністського закону Кромвеля, який захищав англійське суднобудування та інші галузі економіки від зарубіжної конкуренції. Надалі протягом другої половини XVII ст. і всього XVIII ст., у період суперництва з Нідерландами, Англія була країною із сильно розвинутою системою протекціонізму. Під захистом високого імпортного мита та адміністративних заборон на ввезення у країну тканин, суден та іншої продукції була підготовлена, а потім і проведена промислова революція в Англії, яка перетворила її із другорядної в торгово-політичному значенні держави в економічного і політичного лідера [2, с. 12]. У міру розвитку і зміцнення позицій Англії у світовій торгівлі багато обмежувальних законів і бар'єрів було скасовано. До середини XIX ст. економіка Англії стала найвідкритішою у світі. Реалізація принципу вільної торгівлі фактично стала для Англії в цей період здійсненням «права сильного». Про це свідчать і політичні заохочення використання демпінгових цін, що застосовувалися тоді. Фабричний демпінг служив меті зміцнення економічного лідерства Англії шляхом придушення розвитку національної промисловості інших країн. Пізніше обстановка змінилася. У міру загострення конкуренції кількість захисників вільної торгівлі в Англії ставала все меншою. У 1915 р. були введені імпортні квоти, у 1919 році в руслі ізоляційної політики зроблені нові протекціоністські кроки, в результаті яких країни, що входили у Британську імперію, отримали преференційний режим торгівлі. У 1930 р. Англія розгорнула протекціонізм у повному масштабі [3, с. 114].

Хрестоматійним стало уявлення про те, що політична та економічна системи *США* створювалися на фундаменті лібералізму. Широко відомий вираз тодішнього президента США Т. Джефферсона «Держава – нічний сторож», що в образній формі відобразив фундаментальні особливості суспільного устрою США і традиційні американські цінності, такі як «*laissez faire*» і система вільної торгівлі. Проте водночас із «лінією

Джефферсона» в американській політичній і громадській думці існувала «лінія Гамільтона». Олександр Гамільтон – лідер правлячої партії федералістів, перший міністр фінансів США, відомий і як «духовний батько» американської політичної економії. Центральною ланкою його економічної концепції був принцип «всебічного сприяння розвитку національної промисловості». Відповідно до нього Гамільтон розробив теорію митного протекціонізму як одного із найважливіших засобів досягнення національних інтересів. У своїй Великій Програмі 90-х років XVIII ст. О. Гамільтон закликав державу «надавати кошти лише тим, хто готовий використовувати їх під контролем суспільства на розвиток національного виробництва» [4, с. 313], тим самим ставлячи національні інтереси вище за приватні. Прихильники О. Гамільтона бачили в національному уряді ефективний інструмент для перетворення аграрної країни у промислову державу, що бурхливо розвивається. Тоді як на рівні суспільної ідеології і широко декларованих принципів перемогла «лінія Джефферсона», у практиці політичних реалій в організації національної державності і господарського життя, як свідчить історія, перемогла «лінія Гамільтона». Кінець XVIII і початок XIX ст. характеризувалися швидким розвитком економіки США. Економічні і соціальні зрушення не забарилися позначитися і на розвитку економічних переконань того часу. Навіть після того, як США випередили Англію за рівнем продуктивності праці, у 1890 р. були запроваджені нові тарифи, що підвищували ціну імпортованих товарів у середньому на 50%, а у 1897 році – до 57% [3, с. 115]. Британські виробники звинуватили тоді США у створенні «закритого ринку» і в «нечесній конкуренції». США протягом майже трьох чвертей періоду свого існування були протекціоністською країною з високими митними бар'єрами. Єдиними періодами відносно низьких протекціоністських бар'єрів був час напередодні громадянської війни і після кожної зі світових воєн. У цілому за період 1820–1940 років усереднений рівень ввізного мита у США становив близько 40% від митної вартості товарів [3, с. 233]. Тільки наприкінці Другої світової

війни США змінили протекціоністську політику на політику вільної торгівлі і з 1947 р. розпочали активну боротьбу за скорочення тарифних і нетарифних обмежень у торгівлі через Генеральну угоду з тарифів та торгівлі (ГАТТ). Саме в той період, коли економіка основних конкурентів виявилася зруйнованою в результаті війни, США зайняли становище одноосібного економічного лідера, а на початку 1980-х на США припадало близько 40% світового виробництва [5, р. 47]. Від цього часу США стали країною з найнижчими торговими бар'єрами і наполегливо виступали за створення вільного світового ринку.

У *Франції* проведення активної протекціоністської політики пов'язано з ім'ям Ж.-Б. Кольбера, який у 1660–80-ті роки фактично контролював всю внутрішню політику країни. Економічна політика, що проводилася ним і отримала згодом назву «кольберизм», стала різновидом меркантилізму і забезпечувала активний торговий баланс шляхом заохочення промисловості, створення мануфактур, збільшення вивозу промислових виробів і ввезення сировини, скорочення ввезення готових виробів іноземного виробництва. Усі ці заходи виявилися ефективним засобом прискореного господарського розвитку і зміцнення економічної могутності Франції. Надалі економічна політика Франції не відрізнялася послідовністю. Гостра необхідність жорсткого протекціонізму виявилася на початку XIX ст. і була обумовлена як військовими причинами, так і об'єктивною потребою нового етапу індустріалізації. У 1806 р. імператор Наполеон оголосив континентальну блокаду. Головним наслідком континентальної блокади було те, що вона дала поштовх технічному перевороту в деяких галузях французької промисловості, головним чином у бавовнопрядінні.

У *Німеччині* проведення послідовної активної протекціоністської політики пов'язано з ім'ям легендарного «залізного канцлера» Отто фон Бісмарка. Короткий період після перемоги у франко-пруській війні дістав у Німеччині назву «епохи грюндерства». Отримані Німеччиною контрибуції у розмірі п'яти мільярдів франків породили ілюзії процвітання і викликали

хвилю засновництва численних компаній, акціонерних товариств, бірж і банків. Цілковито відповідаючи доктрині економічного лібералізму в зовнішній торгівлі, Німеччина проводила політику фритредерства. З 1865 р. увезення зерна до Німеччини було вільне від мита. Було також повністю скасовано ввізне мито на чавун, а мито на вироби із заліза було надзвичайно низьким. Ейфорія грюндерської лихоманки, що охопила широкі верстви суспільства, закінчилася після біржового краху 1873 р., коли Німеччину спіткала найсильніша економічна криза. Депресія, що наступала, викликала різке падіння цін на промислові товари, що призвело до банкрутства дрібних і скорочення доходів великих підприємств. Із середини 1870-х років у Німеччині стали створюватися союзи промисловців, які вимагали відмови від політики вільної торгівлі і переходу до протекціонізму як засобу порятунку економіки. У складній обстановці напружених суперечок навколо цього питання Бісмарк прийняв відповідальне рішення про радикальну зміну економічної політики на користь протекціонізму. У 1878 р. канцлер оприлюднив, а з 1879 р. став здійснювати широкомасштабну програму, спрямовану на прискорений розвиток національної промисловості і сільського господарства і на піднесення всієї економіки, включаючи податкову і фінансову реформи, а також перегляд усієї системи ввізного мита – оподаткування митними зборами всіх товарів за винятком сировини, відсутньої усередині країни, і встановлення значно більш високого протекційного мита, що було покликано захистити національних виробників і мало обмежувальний, а у низці випадків – прямо заборонний характер. Протекціоністські заходи запроваджувалися під гаслом «захисту національної праці». Навіть дослідники, які критично налаштовані щодо політики Бісмарка, зазначають, що у справі прискореного розвитку промисловості і збільшення виробництва сільськогосподарських продуктів у Німеччині вона виявилася надзвичайно ефективною [6, с. 154]. Унаслідок активної економічної політики Бісмарка, наріжним каменем якої був масований протекціонізм у реальному секторі, Німеччина всього за декілька

десятиліть з відсталого роздробленого напівфеодальної країни перетворилася на одну з найбільш розвинених в економічному відношенні держав свого часу.

Так само як і інші країни, що включилися в минулому в гонку за світове лідерство, **Японія** використовувала високі протекціоністські бар'єри у 1950–60-ті роки. На етапі активного просування японської продукції на світові ринки прагнення фірм до розширення масштабів виробництва з метою зниження витрат заохочувалося урядом. Економічна політика була спрямована на те, щоб знизити ризик для виробників експортної продукції, тому уряд сприяв створенню картелів (наприклад, картель виробників сталі). З початку 1950-х років Японія для захисту своїх ринків використовувала тарифи, квоти, субсидії, контроль за валютними операціями та інші методи. Проте з початку 1970-х років у міру посилення позицій вітчизняних фірм Японія послідовно знижує тарифи, скоротивши майже на 2000 позицій список товарів, імпорт яких був обмежений. У той же час Японію і сьогодні не можна назвати країною з повністю відкритим ринком, оскільки вона широко використовує нетарифні бар'єри, які є формою протекціонізму де-факто. Існують специфічні види бар'єрів, що перешкоджають іноземним фірмам працювати на японському ринку. Це бюрократичні перепони, умови атестації і сертифікації товарів, регулювання цін.

У **Росії** послідовної і стабільної протекціоністської політики не було до XIX століття. Заходи щодо захисту внутрішнього російського ринку були зроблені у 1811 р., але вони зустріли протидію з боку інших держав і, зокрема, стали, на думку Д. І. Менделєєва, однією із головних причин війни Наполеона з Росією. Вираженого характеру урядова політика по відношенню до національного підприємництва стала набувати в Росії тільки вже за часів реформ 1861 року. Остаточний перехід до розгорнутої політики державного протекціонізму відбувся наприкінці XIX ст. і був пов'язаний із діяльністю видатного вченого і державного діяча Д. І. Менделєєва, який написав багато вартих уваги оригінальних праць з економіки. Його рекомендації

були покладені в основу митного тарифу 1891 року. Наукові і практичні результати своїх досліджень у сфері протекціоністської політики Д. І. Менделєєв висловив у монументальній праці «Толковий тариф, або дослідження про розвиток промисловості в Росії у зв'язку з її загальним митним тарифом 1891 р.». У своїй роботі на основі конкретних даних Д. І. Менделєєв зробив висновок, що розвиток вітчизняного виробництва під захистом протекціонізму, зрештою, виявився для Росії вигіднішим, ніж дешевий імпорт, за винятком обмеженої кількості екзотичних продуктів. Про це свідчить досвід країн-лідерів. Так званий «світовий шлях» полягає в тому, що добробут народів ґрунтується, перш за все, на розширенні і зміцненні вітчизняного виробництва. Але в кожному конкретний момент часу окремі країни знаходяться на різних етапах розвитку. Одні розв'язують завдання економічної експансії і вимагають «свободи торгівлі», а інші ще не пройшли стадію протекціонізму. Менделєєв відзначав, зокрема, що для високорозвинених країн свобода торгівлі є лише видозміненою формою того ж протекціонізму [1, с. 20].

У радянський період у країні панував ідеологізований підхід до протекціонізму і лібералізму як до термінів і теорій, що обслуговують суто класові інтереси буржуазії. Про існування терміна «протекціонізм» стосовно радянської дійсності замовчувалося. Разом з тим забезпечення всіх видів безпеки було першочерговою справою партійно-державної системи управління країною.

Міжнародна практика свідчить, що посилення протекціонізму в історії міжнародної торгівлі перемижувалось або переважанням політики лібералізму (фритредерства), або більш-менш значною лібералізацією торгівлі. Оскільки серед показників світової торгівлі не існує єдиного показника, що відбиває застосування різними країнами різноманітних інструментів протекціоністської політики впродовж різних тимчасових періодів і результуючого загального рівня протекціонізму (або лібералізму) в цих країнах, представляється доцільним з цією

метою порівняння середніх індексів фізичного обсягу світового виробництва і світової торгівлі, що показує динаміку виробництва і торгівлі товарами в незмінних цінах і розрахованих за формулою:

$$I = \frac{\sum q_1 P_0}{\sum q_0 P_0},$$

де I – індекс фізичного обсягу; P_0 – ціна товару у базовому періоді; q_1 – кількість товару у досліджуваному періоді; q_0 – кількість товару у базовому періоді.

Про високий рівень протекціонізму свідчать більш високі темпи зростання світового виробництва порівняно з темпами зростання світової торгівлі, і навпаки. Оскільки в першій половині XIX ст. міжнародна статистика ще не отримала розвитку, то індекси фізичних обсягів світового виробництва і світової торгівлі могли бути розраховані на основі даних про виробництво і торгівлю найбільш розвинених держав. Такі розрахунки були зроблені відомим німецьким економістом Ю. Кучинським [7, с. 63–64]. З першої половини XIX ст. світова торгівля і світове виробництво розвивалися порівняно рівномірно і знаходилися на одному рівні відносно 1913 року. Потім у період з 1850 до 1880 р. світова торгівля розвивалася більш швидкими темпами, ніж світове промислове виробництво. Це період найвищого розквіту лібералізму у світовому господарстві. Пізніше динаміка розвитку світової торгівлі порівняно з розвитком світового виробництва поступово сповільнюється і до 1913 р. середні індекси фізичних обсягів світової торгівлі і світового виробництва знову вирівнюються, що свідчить про переважання політики протекціонізму в цей період. Після закінчення Першої світової війни, яка призвела до одночасного скорочення і світової торгівлі – на 20%, і світового виробництва – на 7% порівняно з 1913 р., з 1920 по 1930 р. спостерігається ще один сплеск лібералізму, наслідком чого стало інтенсивне зростання обсягів світової торгівлі на тлі ще більш динамічного розвитку світового

виробництва аж до початку Великої депресії 1929–1933 років. У період 1930–1945 рр., ураховуючи при цьому, зрозуміло, що 1939–1945 рр. припали на Другу світову війну, чітко простежується переважання політики протекціонізму в міжнародній торгівлі: до 1940 р. темпи зростання світової торгівлі були утричі нижчими за темпи зростання світового виробництва.

Після Другої світової війни торговельна політика розвинених країн, а згодом і багатьох країн, що розвиваються, здійснювалася переважно за схемою, визначеною ГАТТ, а саме – у напрямку цілеспрямованої лібералізації міжнародної торгівлі. Про це свідчать середньорічні темпи приросту світової торгівлі і світового виробництва за цей період [8]. Так, з 1950 по 1973 р. світова торгівля збільшувалася в середньому на 8,8% на рік, а світове виробництво лише на 5,8%, враховуючи падіння обсягів як світової торгівлі, так і світового виробництва протягом економічної кризи 1958 року. Проте, унаслідок світової економічної кризи 1974–1975 рр., що розпочалася на тлі сировинної кризи початку 1970-х рр. і призвела до найбільш суттєвого падіння обсягів світової торгівлі (до –7,3% у 1973 р.) і світового виробництва (до –1,6% у тому ж 1973 р.), найбільш розвинені країни світу у своїй торговельній практиці стали вдаватися до укладання двосторонніх угод з окремими країнами-експортерами в обхід принципів ГАТТ з метою перерозподілу часток світового ринку в окремих його сегментах, що все більше обмежувало міжнародну торгівлю. Упродовж 1975–2003 рр. середньорічні темпи приросту світової торгівлі і світового виробництва ніколи не перевищували рекордних показників після кризового 1976 року – 11,8% і 6,7%, відповідно. За оцінкою ГАТТ, якщо у 1974 р. були охоплені тією або іншою формою протекціонізму 35% міжнародної торгівлі, то вже у 1977 р. близько 40% [9, с. 27]. З цього періоду розпочинається поєднання політики лібералізму і протекціонізму із загальною тенденцією лібералізації міжнародної торгівлі. За період з 1985 по 2000 р. застосування нетарифних бар'єрів розвиненими країнами щодо імпорту з інших держав збільшилося на 23% у США, на 21,3% – у Канаді,

на 18,3% – у країнах Європейського Союзу і скоротилося лише у Японії на 1,4% [10, р. 23]. Отже, у межах сучасної тенденції лібералізації міжнародної торгівлі розвинені країни також знаходять можливість застосування протекціоністських заходів для захисту власного ринку.

Аналіз генезису та історичної динаміки протекціонізму в міжнародній торгівлі дозволяє зробити висновок про те, що інтенсивність протекціоністської політики має яскраво виражений циклічний характер, причому можна виділити як «великі», так і «малі» хвилі. «Велика хвиля» виявляється в тому, що найбільша інтенсивність державного протекціонізму спостерігається в початковий період прискореного розвитку країни, яка ставить перед собою мету посісти гідне місце в лідируючій групі, а також у пізній період свого розвитку, що характеризується помітним зниженням («загасанням») темпів економічного зростання, тобто у міру втрати конкурентних переваг і лідуючого становища країни у світовій економіці, при появі стійкої тенденції до відставання від країн-«переслідувачів», що найбільш динамічно розвиваються. Із другої половини ХХ ст. крім цієї «великої хвилі» спостерігаються більш специфічні і відносно короткочасні коливання в інтенсивності протекціоністської політики («малі хвилі»), що пов'язані з періодами економічних криз. Особливо яскраво це стало виявлятися починаючи з другої чверті ХХ ст. (Велика депресія). Протекціонізм стає інструментом антикризової, антициклічної політики. Отже, лібералізм у зовнішньоторговельній політиці, на наш погляд, є наслідком ефективності внутрішньої економічної політики держави, а не її причиною, результатом успішності застосування протекціоністських заходів у зовнішньоторговельній політиці, а не принциповою альтернативою протекціонізму. Лібералізм у зовнішній торгівлі виступає як свого роду інобуття протекціонізму у відповідній соціально-економічній ситуації.

Список літератури

1. *Амосов А.* Еще одна система Менделеева. Забытая / А. Амосов // *Биржевые ведомости*. – 1994. – № 17/18. – С. 18–24.
2. *Селицкая Л.* Тихие войны / Л. Селицкая // *Финансовое дело*. – 1995. – № 26. – С. 8–13.
3. *Грейсон Дж. К. (мл.)*. Американский менеджмент на пороге XXI века: Пер. с англ. / Дж. К. Грейсон (мл.), К. О’Делл; Авт. предисл. Б. В. Мильнер. – М.: Экономика, 1991. – 319 с.
4. *Шлезингер А. М. (мл.)*. Циклы американской истории / А. М. Шлезингер (мл.). – М.: Прогресс: Прогресс-Академия, 1992. – 376 с.
5. *Bhagwati J.* Protectionism: The Ohlin Lectures / J. Bhagwati. – The MIT Press. Cambridge, Massachusetts & London, England, 1988. – 147 p.
6. *Оболенская С. В.* Политика Бисмарка и борьба партий в Германии в конце 70-х гг. XIX века / С. В. Оболенская. – М.: Наука, 1992. – 223 с.
7. *Кучинский Ю.* Очерки по истории мирового хозяйства / Ю. Кучинский / Пер. с нем. И. А. Басовой; Под общ. ред. Г. С. Согомояна // М.: Иностранная литература, 1954. – 190 с.
8. *World Trade Organization* [Electronic resource]. – Mode of access: [html://www.wto.org](http://www.wto.org).
9. *Невуева Л. Ю.* Эволюция мировой торговли / Л. Ю. Невуева // Проблемы мировой торговли: Реф. сб. / Отв. ред. Л. А. Зубченко. – РАН ИНИОН. – М., 1980. – 208 с.
10. *Panagariya A.* International Trade / A. Panagariya // *Foreign Policy*. – November–December 2003. – P. 22–28.

Резюме

Аргументируется, что либерализм во внешнеэкономической политике является следствием эффективности внутренней экономической политики, а не ее причиной, результатом успешности применения протекционистских мероприятий, а не принципиальной альтернативой протекционизма. Протекционизм же во внешней торговле выступает как рациональная форма либерализма в соответствующей социально-экономической ситуации.

Summary

The article proves that liberalism in a foreign trade policy is the result of efficient domestic economic policy, but not its cause. It is also the result of successful use of protectionism measures, but not the principle alternative to protectionism. Protectionism in foreign trade is an efficient form of liberalism in a proper social economic situation.

УДК 316.354:658.310.8.012.32

Д. В. Недогонов

**МЕХАНИЗМЫ СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ
ОРГАНИЗАЦИЙ И СОВРЕМЕННАЯ ПРАКТИКА
УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ**

Ключевые слова: социальное развитие, социальная структура, социальное управление, социальное проектирование, социальное прогнозирование, управление персоналом, труд, профессионализм, квалификация.

В развитии работника, повышении эффективности его трудовой деятельности важную роль играет социальная политика организации. Социальное развитие организации означает перемены к лучшему в ее социальной среде – в тех материальных, общественных и духовно-моральных условиях, в которых работники организации осуществляют свою жизнедеятельность, в которых происходит распределение и потребление благ, складываются объективные связи между личностями, находят выражения их морально-этические ценности. В современных социально-экономических условиях государства вопросы социального развития персонала организации являются одними из актуальных среди всей практики управления персоналом.

Вопросами управления социальным развитием организации занимались Е. Б. Моргунов, Г. В. Щекин, Е. А. Борисова и другие известные социологи. В их работах основной акцент делается

на професійному розвитку працівників, соціальної структурі організації, задоволенні потреб персоналу і т. д.

Однак, слід відзначити, що питання планування і прогнозування процесу соціального розвитку як механізму формування, розподілу і використання працьової сили в організаціях на сьогоднішній день не мають повного освітлення в сучасній літературі. Тому метою статті є спроба соціологічного осмислення даного кола питань.

Управління соціальним розвитком організації – це сукупність способів, прийомів, процедур, які дають можливість вирішувати соціальні проблеми трудових колективів на основі наукового підходу, знання закономірностей течія соціальних процесів, обґрунтованих аналітичних розрахунків і перевірених на практиці соціальних нормативів. Таке управління представляє собою організаційний механізм заздалегідь продуманого, спрогнозованого, планованого і комплексного впливу на соціальне середовище, використання широкого кола різносторонніх факторів [1, с. 16].

Ефективність виробництва в умовах розвинутої ринкової економіки, зокрема, визначається соціальним управлінням і організацією розвитку персоналу, високою ступенем координації загальної працьової працівників, бажанням персоналу відповідати цілям виробництва, поощренням власної ініціативи працівників з метою вирішення особистих проблем, зокрема, власного професійного розвитку, професійно-кваліфікаційного просування.

Виходячи з цього соціальне розвиток персоналу може розглядатися як цілеспрямований процес удосконалення соціальної структури і професійно-кваліфікаційного складу працівників, задоволення потреб менш захищених груп персоналу організації в їх професійному розвитку. Даний процес забезпечується заходами по професійному навчанню персоналу, його виробничої адаптації і атестації, плануванню

трудоу карьеры работников и их профессионально-квалификационному продвижению.

Социальное развитие персонала организации направлено на:

– усовершенствование социальной структуры трудового коллектива с целью постепенного преодоления расхождений между социальными группами работников, сближение их по характеру и содержанию работы и достижение на этой основе большей социальной однородности;

– улучшение профессионально-квалификационной структуры персонала с целью повышения доли квалифицированных и высококвалифицированных работников, рост их общеобразовательного и культурного уровней;

– повышение образовательного и профессионального уровня молодежи, женщин и лиц предпенсионного возраста;

– сокращение объемов ручного, неквалифицированного и малоквалифицированного труда, сокращение текучести рабочей силы;

– сохранение и дальнейшее развитие персонала посредством улучшения эргономических, санитарно-гигиенических и других условий работы, охраны труда и гарантирование безопасности работников;

– стимулирование как материальным вознаграждением, так и моральным поощрением успешного прохождения производственной адаптации, аттестации персонала, непрерывного профессионального обучения, развития их трудовой карьеры и профессионально-квалификационного продвижения работников, формирования резерва руководителей организации;

– формирование и поддержку в трудовом коллективе здоровой социально-психологической атмосферы вокруг работников, которые постоянно работают в направлении своего индивидуального развития и этим оказывают содействие слаженной работе персонала структурного подразделения и организации в целом;

– обеспечение развития персонала в результате более полного использования возможностей социального страхования, соблюдения на производстве гражданских прав человека;

– повышение жизненного уровня работников и членов их семей, удовлетворение на этой основе потребностей персонала в разнообразных образовательных услугах, самовыражении и дальнейшем усовершенствовании.

Социальное управление персоналом направлено прежде всего на работников организации. Основными его задачами являются формирование благоприятных условий труда, обеспечение надлежащего уровня заработной платы и быта работников, а также содействие постоянному развитию персонала организации.

Социальное развитие персонала является составляющей механизма формирования, распределения, обмена рабочей силой и эффективного ее использования [2, с. 37–64]. При этом объектом влияния социального развития персонала являются не только работники, а и члены их семей, в частности, подрастающее поколение. Итак, социальная политика оказывает содействие воспроизводству рабочей силы как на предприятии, так и вне производства. Работа относительно социального развития персонала обеспечивает также повышение уровня общественного престижа и привлекательность профессий работников среди молодежи, чем создает благоприятные условия для формирования трудовых династий.

К факторам, которые влияют на размер затрат работодателей на социальное развитие персонала, относят: размер предприятия, его отраслевую принадлежность, уровни технической оснащенности и технологий, наукоемкость производства, финансово-экономическое состояние организации, эффективность влияния действующего законодательства на стимулирование развития персонала и др.

Прогнозирование и планирование социального развития персонала является составляющей плана социального развития организации. Эффективное социальное планирование развития персонала предусматривает наличие соответствующих прогнозных проектов, целевых программ, а также краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных планов.

Социальное прогнозирование и планирование представляют

собой действующий механизм управления развитием персонала. *Социальный* прогноз – это предположения, которые на основе специальных исследований содержат: прогнозирование условий воспроизводства рабочей силы в организации; прогнозирование состояния воспроизводства рабочей силы вне производства; определение социальных последствий прогнозируемых мероприятий по развитию персонала [1, с. 327].

Социальное планирование развития персонала предусматривает анализ состояния социальной среды организации, учет факторов, которые влияют на развитие персонала, разработку проектов планов и программ, рассчитанных на использование в плановом периоде потенциальных возможностей личности, трудового коллектива относительно своего развития. Во время социального прогнозирования и планирования развития персонала необходимо также учесть ситуацию в области, регионе и государстве.

Социальному подразделению службы управления персоналом должны быть предоставлены организационно-распорядительные функции обеспечения мероприятиями по развитию персонала. Эти мероприятия следует обосновывать целевыми программами и планами социального развития. Отсюда вытекает необходимость взаимодействия и координации службы управления персоналом с сопредельными структурными подразделениями организации, представителями наемных работников и другими общественными организациями, территориальными органами управления Министерства труда и социальной политики Украины.

Работа социального подразделения службы управления персоналом по развитию работников организации должна осуществляться на основе действующего законодательства, которое определяет правовые основы социальной политики государства и гарантии в сфере развития персонала. В этой связи во время планирования социального развития персонала необходимо использовать социальные нормативы, стандарты и т. п.

Законом Украины «О государственных социальных стандартах и государственных социальных гарантиях» определено, что

государственные социальные стандарты — это установленные законами, другими нормативно-правовыми актами социальные нормы и нормативы или их комплекс, на основе которых определяются уровни основных социальных гарантий. Социальные нормы и нормативы представляют собой показатели необходимого потребления продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг и обеспечение образовательными, медицинскими, жилищно-коммунальными и социально-культурными услугами.

Законами Украины с целью предоставления социальной поддержки населению в целом и отдельным категориям граждан установлены государственные гарантии относительно стипендий ученикам профессионально-технических и студентам высших государственных учебных заведений.

Важными функциями социального подразделения службы управления персоналом организации являются контроль и регулирование процесса выполнения запланированных социальных мероприятий по развитию персонала, информирование трудового коллектива о состоянии и перспективах изменений в социальной среде [1, с. 16–20]. Выполнение этих функций связано с получением и анализом данных о производственной адаптации работников, их аттестации, профессиональной подготовке, переподготовке и повышении квалификации, планировании их трудовой карьеры и профессионально-квалификационного продвижения, формировании резерва руководителей. На основе обобщенных данных подводят итоги, определяется экономическая и социальная эффективность развития персонала организации.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что механизмы формирования, распределения и использования рабочей силы тесно связаны с процессами управления социальным развитием организации и невозможны без предварительного стратегического анализа, включающего процессы прогнозирования и планирования социального развития организации.

Список литературы

1. *Егоршин А. П.* Управление персоналом: [Учеб. для вузов] / А. П. Егоршин; [Нижегород. ин-т менеджмента и бизнеса]. – Н. Новгород, 2001.– 716 с.
2. *Моргунов Е. Б.* Управление персоналом: исследование, оценка, обучение: Учеб. пособие / Е. Б. Моргунов. – СПб.: Питер, 2001.

Резюме

У статті висловлюється думка стосовно управління соціальним розвитком персоналу організацій в сучасних умовах. Головною метою роботи є спроба соціологічного обміркування питань планування та прогнозування процесу соціального розвитку як механізму формування, розміщення та використання робочої сили в сучасних організаціях.

Summary

The problem of social development of organization personnel under modern conditions management is discussed. The main objective of the papers is an attempt at a sociological approach to the problem of planning and predicting the social development process as a mechanism of forming, distributing and using the man power in modern organizations.

УДК 658.012

Н. А. Перевозчикова, Г. А. Шавкун

**СИСТЕМА УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА
КАК СРЕДСТВО ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ
УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ОБЛАСТИ
ОПТИМИЗАЦИИ ЗАТРАТ**

Ключевые слова: управленческий учет, место затрат, центр ответственности, системы учета затрат, контроллинг.

Управленческий учет привлекает все большее внимание руководителей высшего и среднего звена в последние годы.

Поскольку данные, предоставляемые управленческим учетом, позволяют сформировать полную, оперативную, реальную картину, складывающуюся на предприятии, а это, в свою очередь, дает возможность повысить эффективность управленческих решений, принимаемых собственниками предприятия.

Отметим, что в условиях рыночной экономики собственник предприятия ориентирован на получение прибыли в долгосрочной перспективе, размер которой зависит от многих факторов, важным из которых является качество управления затратами предприятия. В свою очередь, качество принятия управленческих решений в области затрат напрямую зависит от качества используемой информации.

На сегодняшний день информационное поле системы управления затратами заполняется в основном данными, предоставляемыми бухгалтерским учетом. Не всегда, однако, информация финансового (бухгалтерского) учета соответствует критериям качества, предъявляемым к управленческой информации по следующим параметрам [1, с. 20]:

1. Понятность. Так как затраты отражаются в целом по предприятию и, в связи с этим, невозможно определить место возникновения затрат; менеджеры не знают, каким образом их снизить.

2. Точность, четкость и достоверность. Точные затраты на конкретный продукт отсутствуют или недостоверны вследствие установленной системы распределения накладных расходов по видам продукции.

3. Полнота. Нет в полном объеме данных о затратах на конкретный продукт и соотношении затрат по видам деятельности.

4. Своевременность. Финансовый (бухгалтерский учет) отражает состояние уже прошедших событий, то есть предоставляет так называемую «посмертную информацию».

С учетом всего выше перечисленного, можно говорить о целесообразности использования различных методов сбора, обработки и отражения информации. В экономически развитых странах эта проблема решена благодаря делению всей системы

бухгалтерского учета на две подсистемы: финансовую и управленческую.

Большинство руководителей высшего и среднего звена считают, что управленческий учет является подсистемой бухгалтерского учета и ограничивается сферой финансов. Поэтому сложилось представление о существовании общей методики внутреннего учета, подобной правилам бухгалтерского учета. Однако управленческий учет – это не универсальная методика, а скорее подход к организации информационной системы предприятия, ориентированной на пользователя. Система управленческого учета может не соприкасаться с бухгалтерией и не оперировать финансовыми показателями [2, с. 52].

В соответствии с существующими классификациями можно выделить ряд различий между бухгалтерским и управленческим учетом, основными из которых являются следующие [3]:

1. Информация, формируемая в бухгалтерском учете и отчетности, акцентирует внимание в большей степени на финансовых показателях деятельности предприятия (объемы продаж, чистая прибыль, показатели ликвидности, оценка качества прибыли и т. д.). Информация, которая формируется в управленческом учете, является более многообразной. В управленческом учете акцент делается на неденежных показателях (оптимальная загрузка складских площадей, уровень квалификации персонала и скорость его роста, максимальное время, необходимое на выполнение заказа).

2. Финансовая отчетность строится на стандартных форматах финансовых отчетов. Управленческая отчетность, в свою очередь, – это, по большей части, отчеты, разработанные самими менеджерами конкретной компании, уникальные для каждого бизнеса. Причем количество этих отчетов может меняться в зависимости от конкретной ситуации, требований сегодняшнего и завтрашнего дня.

3. Управленческий учет базируется на школе количественного подхода, где в гораздо больших объемах применяется ап-

парат высшей математики, методы математической статистики, различные методы анализа.

4. В управленческом учете в первую очередь исследуются различные подсистемы предприятия, а не предприятие в целом.

Следовательно, управленческий учет является необходимым инструментом для повышения эффективности принимаемых управленческих решений в области оптимизации затрат предприятия.

Поэтому насущной проблемой является возможность такого внедрения управленческого учета на промышленных предприятиях Украины, что и стало целью данного исследования.

Для достижения поставленной цели были решены следующие задачи: обобщен существующий отечественный и зарубежный опыт внедрения управленческого учета на промышленном предприятии; проведен анализ сложившейся ситуации на украинских предприятиях; описана процедура организации управленческого учета на предприятии.

Проблеме внедрения управленческого учета на промышленном предприятии уделяли внимание многие специалисты. Так, согласно исследованиям В. Э. Керимова, В. Э. Селиванова, Е. В. Мининой [4], еще на начальных этапах становления социалистической системы хозяйствования функции бухгалтерских служб были значительно шире. Бухгалтер того времени по инерции занимался как учетной, так и планово-аналитической работой. Отмена коммерческой тайны и дальнейшее развитие административно-командной экономики, по существу, превратили бухгалтера в простого регистратора совершившихся фактов хозяйственной деятельности. Развитие и укрепление централизованного планирования способствовало постепенному отделению от бухгалтерской службы планово-экономических и финансовых отделов с передачей им части бухгалтерских полномочий. В результате этого процесса вся система бухгалтерского учета практически превратилась в финансовую и стала обслуживать исключительно государственные интересы. В последнее же десятилетие, отказавшись от централизованной системы управления

в пользу рыночной экономики, необоснованно стало принижаться значение планирования и, как следствие – техпромфинплана предприятия. Между тем бюджетирование в управленческом учете во многом напоминает ранее применявшийся в отечественной практике порядок разработки техпромфинплана. Кроме того, все виды анализа (оперативный, сравнительный, факторный, комплексный и др.), применяемые в управленческом учете, также хорошо известны еще советским ученым и практикам. В тот период не раз предпринимались настойчивые попытки внедрения внутреннего хозяйственного расчета, прообразом которого является одна из концепций управленческого учета – управление по центрам ответственности. Наряду с этим были глубоко проработаны вопросы, связанные с калькулированием себестоимости продукции, разработкой и применением нормативного метода учета, во многом похожего на систему учета «Стандарт-кост», применяемую в управленческом учете.

В то же время принимаемые меры не давали желаемого эффекта и не способствовали созданию целостной системы управленческого учета. Трудности на пути ее внедрения существуют и в настоящее время. Во многом это обусловлено действующей системой налогообложения, которая отнимает много времени и сил.

Первым этапом внедрения управленческого учета является определение структурного подразделения, которое будет этим заниматься на предприятии. Это может быть бухгалтерия или финансово-экономическая служба. В развитых странах в ряде компаний ответственность за реализацию функций управленческого учета возложена на бухгалтеров-аналитиков, которые работают в специально выделенном отделе управленческого учета, но в рамках бухгалтерии. Ответственность за реализацию функций бухгалтерского (финансового) учета закреплена за бухгалтерами широкого профиля, которые работают в других отделах. При этом целесообразно ввести должность контролера, который обязан осуществлять сбор и анализ учетной информации. При механическом применении такого варианта для отечественных компаний роль контролера возлагается на

главного бухгалтера. При этом традиционная бухгалтерия трансформируется в службу контроллинга. Служба контроллинга – это обслуживающая служба, выполняющая сервисную функцию для управленцев предприятия. Если руководитель несет ответственность за результат производственно-хозяйственной деятельности, то сотрудник отдела управленческого учета (в западной терминологии – бухгалтер-аналитик) – за «прозрачность» этого результата, то есть за методическую обоснованность всей процедуры подготовки принятия решений и отчетности, отражающей результаты принятых решений, их своевременность и согласованность между функциональными подразделениями [5, с. 90].

Важную роль на всех этапах управления должен играть бухгалтер-аналитик. В процессе планирования деятельности он должен принимать участие в составлении и согласовании бюджетов, разработке стандартов затрат, составлять расчеты, которые касаются возможных последствий будущих событий; выполняя контролирующую функцию – осуществлять сопоставление фактических данных о деятельности с планами или бюджетами, рассчитывать, анализировать и интерпретировать отклонения. Для обеспечения принятия решений на разных стадиях и уровнях управления бухгалтер-аналитик обобщает, систематизирует и предоставляет необходимую информацию, готовит рекомендации относительно возможных последствий выбранного направления действия.

Очевидно, что функции, выполняемые бухгалтером-аналитиком, значительно шире, чем бухгалтера, который только регистрирует хозяйственные операции в системе счетов методом двойной записи.

Напрашивается вывод, что бухгалтерия в том состоянии, в котором она сейчас находится на украинских предприятиях, вряд ли сможет справиться с функциями службы контроллинга. Для этого лучше подходит финансово-экономическая служба, которая в состоянии выполнить перечисленные выше функции бухгалтера-аналитика.

Вторым этапом является определение структурного подразделения, в функции которого войдет ведение управленческого учета, руководству предприятия необходимо сделать выбор в пользу одной, наиболее приемлемой для предприятия системы из существующих систем данного учета. Современные системы управленческого учета различаются по нескольким признакам, основными из которых являются оперативность и полнота учета затрат в себестоимости продукции. Согласно первому признаку, можно выделить систему, в которой осуществляется учет фактических затрат, и систему, в которой составляется стандартная (нормативная) калькуляция и происходит постоянное сравнение фактических затрат с нормами («стандарт-кост»). В соответствии со вторым признаком выделяют систему с полным включением затрат в себестоимость продукции и систему с неполным, ограниченным включением затрат в себестоимость по какому-либо признаку.

Каждая система управленческого учета имеет свои достоинства и недостатки, изучению которых посвящены труды многих отечественных и зарубежных экономистов (В. Г. Лебедева, Т. Г. Дроздовой, В. П. Кустарева, А. Н. Асаула, А. Д. Шеремета, К. Друри и др.), и поэтому в данной статье нет смысла уделять внимание сравнительному анализу данных систем. Заметим, что на выбор «своей» системы оказывают влияние многие факторы: экономические, юридические, организационные, технико-технологические, а также компетентность руководителей и их готовность внедрять управленческий учет на предприятии.

Следующим этапом при создании системы управленческого учета на предприятии является выделение мест возникновения затрат, центров затрат и центров ответственности.

Места возникновения затрат – это структурные единицы и подразделения (рабочие места, бригады, производства, участки, цеха, отделы и т. п.), в которых происходит первоначальное потребление производственных ресурсов и по которым организуется планирование, нормирование и учет издержек производства в целях контроля и управления затратами,

организации внутреннего хозяйственного расчета. Они являются объектами аналитического учета затрат на производство по экономическим элементам и статьям себестоимости. Аналитический учет по местам возникновения затрат организуется в рамках существующей иерархической соподчиненности (цех–участок–бригада).

Места возникновения затрат делятся на производственные, обслуживающие и условные. К производственным обычно относят цеха, участки, бригады. К обслуживающим – отделы, службы управления, склады, лаборатории. К условным местам возникновения относят затраты, не связанные с конкретными структурными подразделениями (например, административно-управленческие расходы в целом или какая то их часть могут быть также цеховыми расходами, не относящимися к конкретным службам цеха). Производственные места возникновения затрат складываются из многих мест потребления ресурсов различного технологического уровня. Основные – изготавливают продукцию, выполняют работы, оказывают услуги на сторону. Вспомогательные – обслуживают внутренние технологические процессы. В основных центрах ответственности затраты учитывают в разрезе объектов учета затрат и калькулирования себестоимости продукции, работ, услуг, в обслуживающих – в поэлементном разрезе издержек [6, с. 101]

Центры затрат – это структурное подразделение предприятия, в котором имеет смысл организация нормирования, планирования, учета затрат, а также оценки эффективности использования производственных ресурсов. Выделение центров затрат осуществляется на основе единства используемого оборудования, выполняемых операций (функций). Руководитель центра затрат несет ответственность за величину и эффективность затрат в своем подразделении.

Деление производственных подразделений (цехов, участков) на многие центры затрат обеспечивает более точное распределение косвенных расходов, особенно по содержанию и эксплуатации машин и оборудования, и отнесение их на аналитические

счета этих центров прямым путем. А это, в свою очередь, создает условия для их прямого отнесения на аналитические счета носителей затрат или более точного распределения по объектам калькулирования.

Группировка затрат по центрам связана с ростом учетно-вычислительных работ. Поэтому очень важно оценить целесообразность их выделения с точки зрения полезности информации о затратах, которую они предоставляют для принятий управленческих решений.

Центр ответственности – это подразделение предприятия, возглавляемое менеджером, обладающим делегированными полномочиями и отвечающим за финансово-хозяйственные результаты деятельности своего подразделения. Выделяют четыре типа центров ответственности: центры затрат, центры доходов, центры прибыли и центры инвестиций [6, с. 102].

Центры ответственности целесообразно выделять по принципу производственного функционирования – снабжение, производство, сбыт, управление. Это позволит устанавливать нормативную или предельную величину затрат, за которую несет ответственность конкретный руководитель.

Цель создания центров ответственности – более четкая организация контроля и регулирования затрат как функции управления, обеспечение четкой персонифицированной ответственности за уровень отдельных расходов и затрат на предприятии. Суть этого процесса состоит в сравнительном анализе полученных данных, в выявлении причин отклонения, установлении ответственных за эти отклонения и своевременном принятии соответствующих мер.

В целях обеспечения регулируемости уровня затрат важно планировать и учитывать по центру только те затраты, которые поддаются влиянию руководителя этого центра ответственности. В противном случае невозможно будет персонифицировать ответственность за отклонения затрат от планового уровня и вовремя принять корректирующие меры.

Следует иметь в виду, что центры ответственности и центры затрат могут полностью совпадать.

Создание эффективной системы управленческого учета на предприятии требует реорганизации как учетных форм и регистров, обслуживающих отдельные процессы, так и финансовых потоков, имеющих важное информационное значение.

Работникам, ответственным за составление отчетов, необходимо регулярно анализировать качество и источники информации по местам возникновения и центрам ответственности, а анализом сложившихся ситуаций должны заниматься руководители. Если отдельные показатели формируются целым рядом подразделений, то принадлежащая нескольким владельцам информация должна быть однородной, что делает целесообразным организацию общих финансовых потоков.

Управленческий учет является одним из средств повышения эффективности функционирования системы управления затратами предприятия, так как он позволяет:

- получать информацию о затратах по всей цепочке их формирования и учета: место возникновения затрат – центр затрат – центр ответственности;
- персонализировать ответственность за отклонение затрат от нормативных (плановых) значений;
- заниматься прогнозированием затрат;
- сокращать время принятия управленческих решений и повышать их качество на этапе контроля.

Внедрение системы управленческого учета на промышленных предприятиях Украины как одного из основных элементов системы управления затратами процесс сложный, но интересный, так как сегодня перед менеджерами предприятия все чаще ставится проблема не уменьшения, а оптимизации затрат с целью усиления конкурентных позиций предприятия на рынке и достижения им устойчивого финансово-экономического состояния. Поэтому авторы статьи будут продолжать свои исследования в данном направлении.

Список литературы

1. *Зубко В.* Эффективность и система учета (внедрение системы управленческого учета на основе маржинального метода учета затрат / В. Зубко // Финансовый директор. – 2004. – № 11. – С. 20–24.
2. *Мурынов А. А.* Постановка и реструктуризация управленческого учета в организации / А. А. Мурынов, А. В. Романенко, И. Л. Барина // Материалы конференции «Роль аналитика в управлении компанией». – М., 2002.
3. *Аверчев И.* Введение в управленческий учет / И. Аверчев // Московский бухгалтер. – 2003. – № 11. – С. 15–19.
4. *Керимов В. Э.* Концепция управленческого учета на современном этапе развития экономики / В. Э. Керимов, П. В. Селиванов, Е. В. Минина // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 4. – С. 41–49.
5. *Зарубин С.* Система управленческого учета (Украина) / С. Зарубин // Финансовый директор. – 2003. – № 3. – С. 86–91.
6. *Управление затратами на предприятии: Учеб. пособие / Под общей ред. Г. А. Краюхина.* – СПб.: Изд. Дом «Бизнес-пресса», 2003. – 256 с.

Резюме

У даній статті розглянуто управлінський облік як інструмент для прийняття якісних управлінських рішень у сфері оптимізації витрат промислового підприємства; проаналізовано ситуацію, що склалася на українських підприємствах з управлінським обліком; обґрунтовано доцільність і описано процедуру (з виділенням етапів) організації управлінського обліку на промисловому підприємстві.

Summary

The article considers management account as an instrument of taking qualitative management decisions in the field of optimization of expenses of an industrial enterprise. The situation of management account at Ukrainian enterprises has been analyzed. The expediency of organizing management account at on industrial enterprise has been substantiated, it procedure and stages have been described.

УДК [330.322:338.24] (477)

А. Б. Савинова

ПОРТФЕЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ И ИХ РОЛЬ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В ГОСУДАРСТВЕ

Ключевые слова: виды инвестиций, зарубежные инвестиции, прямые инвестиции, портфельные инвестиции, международные кредиты, экономический рост.

Одним из наиболее острых и актуальных вопросов развития экономики Украины на современном этапе является привлечение инвестиций во все сферы экономической жизни государства. Многие ведущие экономисты видят в привлечении широкомасштабных зарубежных и внутренних инвестиций возможность для Украины преодоления затянувшегося трансформационного периода, стабилизации экономической ситуации, роста производственного и финансового секторов экономики.

Портфельные инвестиции являются одной из основных, выделяемых в мировой практике, форм инвестирования, и есть вероятность, что в ближайшие годы именно они будут основным источником привлечения капитала в Украину.

Целью данной статьи является обобщение теоретических аспектов портфельного инвестирования, анализ работ отечественных ученых-экономистов по инвестиционной деятельности и вопросам портфельных инвестиций и определение влияния, которое могут оказать портфельные инвестиции на дальнейшее развитие украинской экономики.

Начальный этап развития теории инвестиций относится к 20–30-м годам XX века и является периодом зарождения теории портфельных финансов как науки в целом. Этот этап представлен, прежде всего, основополагающими работами И. Фишера по теории процентной ставки и приведенной стоимости.

Стремительное развитие теории портфельных инвестиций началось с 50-х годов XX века, что связано с формированием международного финансового рынка и необходимостью решения сложных финансовых задач экономическими агентами стран с развитой рыночной экономикой. Появление современной теории инвестиций связано с работами Г. Марковица, который впервые предложил математическую модель формирования оптимального портфеля ценных бумаг, а также методы измерения доходности и риска портфеля. Дальнейшее развитие теории портфельных инвестиций связано с именами У. Шарпа, Д. Тобина, Р. Ролла, М. Шоулса, Ф. Блека и др.

В целом можно сказать, что в настоящее время теория портфельных инвестиций в мире разработана на достаточно высоком уровне. Центральной проблемой в ней является выбор оптимального портфеля, то есть определение набора активов с наибольшим уровнем доходности при наименьшем или заданном уровне инвестиционного риска.

Однако применительно к украинской экономике практические вопросы портфельного инвестирования еще не достаточно изучены. В современной экономической литературе украинских авторов портфельным инвестициям уделяется мало внимания. Отечественные авторы (О. М. Подъемный, А. Б. Гончаров и др.) при классификации инвестиций относят портфельные инвестиции к одной из форм иностранных инвестиций, при этом не рассматривая возможности отечественных финансовых институтов развивать данную форму вложения капитала. Украинские экономисты больше внимания уделяют изучению прямых инвестиций, делая акцент на том, что именно они способны положительно повлиять на украинскую экономику. В частности, Г. О. Харламова в своей статье изучает влияние инвестиций на экономический рост государства и делает межгосударственное сравнение результативности влияния прямых иностранных инвестиций на экономический рост стран с переходной экономикой, в том числе и Украины. Влияние же развития портфельного инвестирования

на производственный и финансовый секторы, а также на экономику Украины в целом пока мало изучено.

В настоящее время для Украины важно привлечение как внутренних, так и зарубежных инвестиций. Однако в силу кризисного состояния ведущих промышленных предприятий и отсутствия у них собственных источников инвестирования именно зарубежные инвестиции способны существенным образом повлиять на развитие украинской экономики. Поэтому в данной статье мы будем рассматривать воздействие именно зарубежных портфельных инвестиций на экономику.

Привлечение иностранных инвестиций осуществляется в процессе международного движения капитала. В результате развития мирового хозяйства процесс движения капитала стал определяющим в системе международных экономических отношений, дополняя и опосредуя движение товаров. Так, согласно оценке Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) в 80-е годы XX века среднегодовой темп прироста прямых инвестиций в четыре раза превышал темп увеличения мировой торговли.

Опыт многих развивающихся стран показывает, что инвестиционный бум в экономике начинается с приходом иностранного капитала. Создание собственных передовых технологий в ряде стран начиналось с освоения технологий, принесенных иностранным капиталом.

Вывоз капитала (зарубежное инвестирование) представляет собой процесс изъятия части капитала из национального оборота в одной стране и перемещение его в товарной или денежной форме в производственный процесс и обращение другой страны. Основной причиной и предпосылкой вывоза капитала является относительный избыток капитала в стране, его перенакопление. В целях получения предпринимательской прибыли или процента он переводится за границу.

Движение капитала может осуществляться в форме:

– прямых инвестиций в промышленные, торговые и другие предприятия;

- портфельных инвестиций в иностранные облигации, акции, другие ценные бумаги;
- среднесрочных и долгосрочных международных кредитов (займов) ссудного капитала промышленным и торговым корпорациям, банкам и другим финансовым учреждениям;
- экономической помощи: безвозмездно и в виде льготных кредитов (беспроцентных и низкопроцентных).

После обретения независимости для более быстрого преодоления трансформационного кризиса в экономике Украина стремилась применять все возможные формы привлечения иностранных инвестиций. Однако не все привлеченные средства использовались достаточно эффективно и принесли пользу экономике государства.

Инвестиции в виде экономической помощи предоставляются, как правило, в небольших размерах и на конкретные (например, социальные) цели. Они не оказывают существенного воздействия на уровень социально-экономического развития государства, а лишь позволяют временно решить конкретные проблемы (например, преодоление последствий наводнения, урагана).

Получение международных кредитов дало возможность Украине восстановить некоторые производства и решить некоторые текущие проблемы, но в то же время привело к формированию существенного государственного долга и усилению зависимости Украины от стран-кредиторов. Большие внешние долги несут в себе угрозу экономической безопасности государства, поскольку они могут начать тормозить развитие экономики и стать рычагом политического давления и причиной экономических уступок.

Будущее Украины ведущие отечественные экономисты связывают с притоком прямых инвестиций и приходом на украинские предприятия стратегических инвесторов. Прямые инвестиции помогут украинским предприятиям обновить производственные мощности, освоить новые технологии, повысить уровень менеджмента и выйти на новые рынки. Прямые инвестиции – это, безусловно, наиболее эффективный

и быстрый способ восстановления экономики. В то же время иностранные инвесторы до сих пор считают инвестиционный климат в Украине неблагоприятным, что обусловлено нестабильной политической ситуацией, противоречивой законодательной базой и незащищенностью прав собственности, высоким уровнем риска и другими факторами. Быстрое решение названных проблем невозможно, а значит, стратегический инвестор еще не скоро придет в Украину, и делать ставку только на прямые инвестиции пока рано.

Мы считаем, что именно через развитие портфельных инвестиций возможно улучшение инвестиционного климата в Украине. Портфельные инвестиции должны послужить толчком для притока в Украину прямых инвестиций и могут сыграть одну из важнейших ролей в дальнейшем экономическом развитии государства.

Портфельные инвестиции, по одному из возможных определений, – это вложения капитала в покупку ценных бумаг с целью дальнейшей их перепродажи по мере изменения конъюнктуры фондового рынка. Главный смысл портфельного инвестирования – получение спекулятивной прибыли. Инвестор, как правило, не сосредотачивается на одном каком-либо вложении в финансовый или реальный актив, а создает портфель из множества активов.

Портфельные инвесторы приобретают небольшие – менее 10% – пакеты акций компаний и далеко не всегда могут рассчитывать на прямое участие своих представителей в процессе управления. Цель портфельного инвестора ограничивается повышением стоимости инвестированного капитала и получением текущего дохода, который этот капитал может приносить (например, в виде дивидендов на акции).

Однако иногда портфельные инвестиции могут ничем не отличаться от прямых. Это происходит, например, если несколько компаний или фондов, входящих в группу, покупают небольшие пакеты акций одного предприятия, занимающегося производством материальных благ. В этом случае объединение

нескольких мелких пакетов дает группе возможность участия в управлении предприятием.

В исследованиях различных авторов встречаются неоднозначные мнения о роли портфельных инвестиций в развитии экономики государства. Одни авторы говорят о возможном положительном влиянии портфельных инвестиций на экономику, другие видят угрозу экономической безопасности государства в расширении притока портфельных инвестиций.

Спекулятивные капиталы весьма подвижны, они могут быстро и широкомасштабно хлынуть на фондовый рынок страны для скупки акций перспективных компаний или выгодных облигаций, а при ухудшении конъюнктуры столь же быстро покинуть его. Приходя в страну, такой блуждающий капитал подпитывает оборотные фонды предприятий, расширяет возможности их маневра в условиях всеобщего дефицита финансовых ресурсов. Поэтому приток портфельных инвестиций экономике необходим. Он увеличивает ликвидность вложений.

С другой стороны, «открытость» экономики международным потокам капиталов может быть чревата усилением финансовой и экономической нестабильности в стране. В условиях открытой экономики частные инвесторы (как иностранные, так и национальные) могут относительно быстро перевести свои капиталы за рубеж, как только почувствуют угрозу стабильности и экономическому росту в данной стране. В этом отношении портфельные инвестиции гораздо опаснее, чем прямые, поскольку инвесторы, владеющие лишь небольшой долей ценных бумаг той или иной компании и не имеющие возможности влиять на управление этой компанией, скорее всего, захотят избавиться от них при первых же признаках неблагополучия. Так, азиатский финансовый кризис 1998 года многие эксперты считают прямым результатом чрезмерной международной мобильности капиталов.

Некоторые авторы также считают, что портфельные инвестиции, в отличие от прямых, не приносят пользу украинской экономике. При этом они отмечают, что портфельные инвестиции не оказывают положительного влияния на технический уровень

производства и качество управления предприятиями в стране, привлекающей портфельные инвестиции. Конечной целью государства, по их мнению, должно быть увеличение доли прямых инвестиций.

Однако с данным тезисом нельзя полностью согласиться. Развитие портфельного инвестирования в стране, в конечном итоге, способствует приходу в экономику стратегических инвесторов. Стратегические инвесторы отдают предпочтение инвестициям в уставные капиталы тех акционерных обществ, акции которых котируются на рынке, то есть, которые являются объектом портфельных инвестиций. Участие компании в фондовом рынке свидетельствует об открытости деятельности компании, более высоком уровне менеджмента.

Кроме того, именно посредством портфельных инвестиций стратегические инвесторы формируют представление об инвестиционном климате в регионе. Несовершенство украинского инвестиционного законодательства, незащищенность прав миноритарных акционеров, низкий уровень развития системы корпоративного управления отпугивают зарубежных инвесторов от участия в процессе прямого инвестирования в украинскую экономику. Решение же государством проблем портфельных инвесторов будет способствовать росту доверия к Украине со стороны зарубежных корпораций и финансовых институтов, росту инвестиционной привлекательности Украины и притоку прямых инвестиций.

Еще одним преимуществом портфельных инвестиций является то, что они, в отличие от международного кредитования, способствуют притоку капитала в страну, не увеличивая при этом сумму государственного долга. В мировой практике портфельные инвестиции также являются важным источником привлечения иностранного капитала для финансирования облигационных займов, выпускаемых крупнейшими корпорациями, государственными и частными банками.

Кроме того, отсутствие портфельных инвестиций серьезно ограничивает рост стоимости корпораций, возможности выхода

на внешние рынки. Украинские компании могут стать равноправными участниками мирового рынка только в том случае, если их акции займут должное место на зарубежных и отечественных фондовых рынках.

Таким образом, можно сделать вывод, что роль портфельных инвестиций в развитии экономики государства чрезвычайно велика. И на современном этапе рыночных преобразований в Украине привлечение портфельных инвестиций может стать важной стратегической задачей развития экономики.

Активизации инвестиционного процесса в Украине будет способствовать развитие фондового рынка, совершенствование законодательной базы, налоговой и финансово-кредитной систем, ускорение процессов приватизации.

Еще одним важным направлением является привлечение отечественных бизнес-агентов в инвестирование украинской экономики, формирование в Украине институциональных портфельных инвесторов, поскольку в мировой практике портфельные инвестиции не являются исключительной формой привлечения иностранного капитала. Развитие отечественного портфельного инвестирования будет способствовать сокращению оттока капитала за границу, а повышение уровня доверия отечественных инвесторов к инвестициям в экономику родного государства послужит существенному росту доверия к Украине зарубежных инвесторов.

Список литературы

1. *Бланк И. А.* Инвестиционный менеджмент / И. А. Бланк. – К.: ИНТЕМ: Юнайтед Лондон Трейд Лимитед, 1995.– 448 с.
2. *Гончаров А. Б.* Інвестування = Investment: Навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / А. Б. Гончаров; Харк. держ. екон. ун-т.– Х.: ІНЖЕК, 2004.– 239 с.
3. *Підйомний О. М.* Управління інвестиційними процесами на фінансовому ринку / О. М. Підйомний. – К.: Кондор, 2003. – 184 с.
4. *Федоренко В. Г.* Інвестознавство: Підручник / В. Г. Федоренко; Межрегіон. акад. упр. персоналом.– 2-ге вид., перероб.– К., 2002.– 407 с.

5. Харламова Г. О. Вплив інвестицій на економічне зростання / Г. О. Харламова // Фінанси України.– 2005.–№ 3.– С. 57–64.

Резюме

На сучасному етапі розвитку України залучення в економіку значних інвестиційних ресурсів є пріоритетним завданням держави. Водночас з докладанням зусиль щодо залучення прямих інвестицій український уряд та провідні вітчизняні економісти повинні більше уваги приділити портфельним інвестиціям. Розвиток портфельного інвестування в Україні може позитивно вплинути на інвестиційний клімат, збільшення кількості вільних грошових коштів у державі та сприятиме зростанню довіри до України з боку стратегічних інвесторів і притоку прямих інвестицій.

Summary

For modern Ukraine attracting considerable investments in the economy is a high priority task. Along with efforts aimed at attracting direct foreign investments, Ukrainian government and leading Ukrainian economists should pay more attention to portfolio investments. Development of portfolio investment in Ukraine can positively affect the investment climate in the country, increase the amount of free cash, boost confidence in Ukraine on the part of strategic investors, and increase inflow of direct foreign investments.

УДК 338.33:330.46(477)

Е. И. Решетняк

СУЩНОСТЬ РЕИНЖИНИРИНГА БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ КАК ОСНОВЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Ключевые слова: реинжиниринг бизнес-процессов, стратегическое развитие предприятий, перепроектирование, организационная структура.

В настоящее время эффективность деятельности отечественных предприятий в долгосрочном периоде обусловливается возможностью своевременной адаптации к динамично изменяющейся среде хозяйствования. Разработка адаптационных мер, позволяющих предприятию оставаться конкурентоспособным и получать конкурентные преимущества в будущем, должна базироваться на концепции стратегического развития предприятия. Стратегическое развитие предприятий в эпоху турбулентности, повышенной нестабильности и неопределенности связано с определением наиболее перспективных направлений в деятельности предприятия, выявлением новых сфер, позволяющих получать дополнительные преимущества. Выделение перспективных, оптимальных бизнес-процессов, уже существующих на предприятии, разработка новых и перепроектирование старых бизнес-процессов с целью сохранения конкурентных преимуществ в долгосрочном периоде в настоящий период является очень актуальной проблемой стратегического развития предприятий.

Современным инструментом стратегического развития предприятия, связанным с проектированием новых и оптимизацией уже существующих бизнес-процессов, является реинжиниринг.

Целью данной статьи является рассмотрение основных подходов к определению сущности реинжиниринга, анализу возможных сфер применения этого инструмента стратегического развития, обоснованию необходимости применения реинжиниринга бизнес-процессов отечественными предприятиями с целью повышения конкурентоспособности в долгосрочном периоде.

Реинжиниринг бизнес-процессов – это концепция, которая в последнее время заняла прочные позиции лидера изменений и преобразований бизнес-процессов и, по мнению многих теоретиков и практиков реструктуризации предприятий [1], является одним из самых модных инструментов преобразований 90-х годов XX века. Но само понятие «реинжиниринг» нельзя считать

новым, так как концепция реинжиниринга зародилась еще в XIX веке с предложения Фредерика Тейлора использовать методы перепроектирования предприятий для достижения оптимальной продуктивности. Ограничением на то время применения данных концепций служило то, что направления преобразований касались прежде всего только уже существующих технологий.

Автором термина «реинжиниринг» считается М. Хаммер, который рассматривает реинжиниринг как революцию в бизнесе. Его концепция базируется на отличных от предложенных А. Смитом принципах организации предприятия и превращает конструирование предприятия в инженерную деятельность. Реинжиниринг является научно-практическим направлением, как отмечается в [2], и требует новых специфических средств представления и обработки проблемной информации, понятных и удобных как менеджерам, так и разработчикам информационных систем. В таблице приведены основные дефиниции реинжиниринга, даваемые отечественными и зарубежными учеными и практиками.

Таблица

Сущность дефиниции «реинжиниринг бизнес-процесса»

Автор	Определение
1	2
Хаммер М., Чампи Дж. [3]	Реинжиниринг бизнес-процессов – это фундаментальное переосмысление бизнес-процессов для достижения коренных улучшений основных показателей их деятельности: стоимость, качество, уровень обслуживания и темпы (оперативность)
Тренева В. И., Ирикова В. А. и др. [4]	Реинжиниринг бизнес-процессов – это радикальное переосмысление бизнес-процессов предприятия для получения существенных эффектов в снижении стоимости, повышении качества и роста объемов продаж продукции и услуг
Забулонов А. Б. [5]	Реинжиниринг бизнес-процессов – это технология, способствующая эффективности организации за счет переопределения бизнес-процессов организации и корректировки или замены используемой в ней бизнес-модели

Продолжение таблицы

1	2
Ильдеменов С., Попова Л., Лобов С. [6]	Реинжиниринг – это прежде всего инновация Реинжиниринг представляет собой радикальное перепланирование бизнес-процесса для существенного улучшения ключевых показателей
Черненко М. [7]	Реинжиниринг – это одна из методологий поведения реструктуризации компании Реинжиниринг – это всегда радикальное, точное, кардинальное изменение процессов в компании
Крюков А. Ф., Крюкова О. И., Савченко И. Ю. [8]	Реинжиниринг по смысловому содержанию наиболее близок к русскому термину «перестройка», но на уровне отдельно взятой фирмы. Данный метод заключается в анализе и оптимизации сложившейся практики обслуживания с целью повышения эффективности функционирования фирмы посредством маркетинга. В основе метода лежит понимание фирмы как механического организма
Валуев Б. [9]	Реинжиниринг бизнес-процессов – это инструмент осуществления масштабных изменений, которые в состоянии обеспечить достижение целей с точки зрения улучшения результатов работы компании внутри обычной структуры
Звездкина О. [10]	Реинжиниринг – это фундаментальная идея и решительное переоформление процессов бизнеса с целью радикального улучшения качества, сервиса, темпов роста и снижения затрат
Хотинская Г. И. [11]	... Реинжиниринг означает создание новых бизнес-процессов или перепроектирование существующих в результате поиска и внедрения более эффективных бизнес-процессов. Реинжиниринг означает отказ от сложившихся традиций, устоявшихся правил и подходов и воспроизводит новый деловой процесс «с чистого листа»
Тельнов Ю. Ф. [12]	Реинжиниринг по своей сути предусматривает замену старых методов управления новыми, более современными и на этой основе резкое улучшение основных показателей деятельности предприятия
Кутелев П. В., Мишурова И. В. [13]	Реинжиниринг базируется на радикальном перепроектировании структуры компании в целом. Реинжиниринг процессов исследует первопричину явлений, воздействует на них, и как следствие, создает системно позитивные условия для успешного функционирования бизнеса в целом

Окончание таблицы

1	2
Кокурина О. [2]	Реинжиниринг бизнес-процессов – это системный подход, ориентированный на достижение существенного увеличения продуктивности и эффективности деятельности предприятия посредством кардинального пересмотра, переосмысления и репроектирования ключевых видов деятельности

Таким образом, исходя из анализа сущности реинжиниринга бизнес-процессов, рассмотренной выше, можно выделить следующие основные черты реинжиниринга, отличающие этот вид преобразований от других изменений, которые могут осуществляться в организациях: перестройка бизнес-процессов должна осуществляться «с чистого листа», без учета предыдущего опыта; ставятся под сомнение общепринятые предположения; требует значительного объема творчества, использования нетрадиционных подходов к решению проблем; предполагает радикальность преобразований, обладает высокой степенью новизны технологического, структурологического, управленческого характера; предполагает проведение радикальных изменений с помощью и на основе применения современных информационных технологий; затрагивает практически все стороны деятельности предприятия в процессе преобразований; базируется на высокой степени неопределенности факторов внутренней и внешней среды, альтернативности принимаемых решений, ситуационности прогнозов, применении сценарных методов как основы принятия управленческих решений; предполагает высокую степень риска и неопределенности ожидаемых результатов; носит стратегический, долговременный характер, что повышает степень значимости временного фактора, который необходимо учитывать как обеспечение способности принимать во внимание долговременные последствия всех преобразований и прогнозирования взаимовлияния и взаимодействия всех факторов, воздействующих на бизнес-единицу и бизнес-процесс; имеет противоречивость приоритетов, много-

вариантность композиции, трудоемкость проведения работ, изменчивость факторов внешней среды.

Указанные выше отличительные черты реинжиниринга вызывают необходимость повышения степени формализации процессов и необходимость применения функционально-стоимостного и системного подхода, вероятностных моделей прогноза, методов итерации и ситуационного прогнозирования в ходе перепроектирования существующих бизнес-процессов.

Основным условием проведения реинжиниринга на предприятии является, по мнению В. Н. Тренова и др. [4; 14], наличие процессной ориентации при осуществлении деятельности предприятия, амбициозные цели (не просто выход из кризиса, а занятие лидирующего положения на рынке), отказ от установившихся правил ведения бизнеса, современные информационные технологии. В свою очередь Ю. Ф. Тельнов [12] подчеркивает, что применение реинжиниринга бизнес-процессов наиболее эффективно для предприятий, имеющих следующие отличительные характеристики: многообразие бизнес-процессов, возникающее за счет дифференциации товаров и услуг; работа по индивидуальным заказам, требующая высокой степени адаптивности базового процесса к потребностям клиентов; внедрение новых технологий, затрагивающих все бизнес-процессы или основные бизнес-процессы предприятия; многообразие корпоративных связей с поставщиками, субподрядчиками, обуславливающих альтернативность бизнес-процессов; нерациональность организационной структуры, сложность системы взаимосвязей и подчиненности, запутанность документооборота, дублирование операций бизнес-процессов; нерациональность распределения имеющихся ресурсов в пространстве и во времени, избыток кадров, перегруженность функций.

Анализируя возможные сферы применения данной методики преобразований, можно выделить следующие виды деятельности, подлежащие реинжинирингу: основная деятельность компаний, включая процесс принятия решений на различных уровнях управления; стратегическое и тактическое планирование

основной деятельности; заключение контрактов, планирование и контроль выполнения производственных заданий; документооборот и организация делопроизводства на предприятиях; офис-менеджмент, обслуживание входных информационных потоков; техническая поддержка бизнес-процессов (длительных, вариантных, распределительных); сбытовые бизнес-процессы; оптимизация организационной структуры управления; экспортно-импортные операции; управление качеством; коммуникации; банковские бизнес-процессы; платежно-расчетное обслуживание клиентов; процессы обслуживания клиентов в сервисных организациях; процессы страхования; учет сбыта услуг и продукции; процессы аудита и др.

Так как реинжиниринг это фундаментальные изменения деятельности предприятия, направленные на достижение поставленной цели посредством скачкообразных, значимых изменений основных показателей эффективности предприятия, осуществляемых за счет применения процессного подхода к построению бизнеса. Реинжиниринг направлен на изменение старых и создание новых процессов организации осуществляемых на основании трехфазовой концепции преобразований [15]. Данная концепция трех состояний, являющаяся базой для осуществления реинжиниринга предприятия, рассматривает: первое состояние – будущее состояние предприятия (миссия, процессы и пр.); второе состояние – настоящее состояние предприятия (существующие системы предприятия и их анализ); третье состояние – переходное состояние от настоящего к более приближенному «идеальному» образу компании.

Таким образом, можно сделать следующие выводы: понятие реинжиниринга является новым и неоднозначным в понимании отечественных и зарубежных ученых-экономистов; реинжиниринг по сравнению с другими инструментами стратегического развития носит комплексный характер, затрагивая практически все сферы деятельности предприятия, и позволяет добиться в процессе реализации революционных результатов; проведение реинжиниринга может касаться любой сферы деятельности

компании в условиях кризиса или с целью получения конкурентных преимуществ; реинжиниринг бизнес-процессов является эффективным инструментом стратегического развития предприятий в современный период.

Список литературы

1. *Бьен А.* Бизнес-процессы. Инструменты совершенства / А. Бьен; Пер. с англ. С. В. Ариничева: Науч. ред. Ю. П. Адлер. – 2-е изд. – М.: Стандарты качества, 2004. – 272 с.
2. *Реинжиниринг: повышение эффективности работы предприятия* / Подгот. О. Кокурина // Персонал. – 2002. – № 3. – С. 82–86.
3. *Хаммер М.* Реинжиниринг корпорации: манифест революции в бизнесе / М. Хаммер, Д. Чампти. – СПб., 2000. – 332 с.
4. *Тренов В. Н.* Реформирование и реструктуризация предприятий. Методика и опыт / В. Н. Тренов, В. А. Ириков, С. В. Ильдеменов и др. – М.: ПРИОР, 2001. – 320 с.
5. *Забулонов А. Б.* Реинжиниринг: практические подходы к реорганизации / А. Б. Забулонов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 1. – С. 105–110.
6. *Ильдеменов С.* Реинжиниринг бизнес-процессов: уроки внедрения / С. Ильдеменов, Л. Попова, С. Лобов // Пробл. теории и практики упр. – 2004. – № 5. – С. 79–85.
7. *Реинжиниринг: [Практика: Статьи]* / Подгот. Д. Баюра // Укр. инвестиц. газ. – 2004. – 5 апр. (№ 13). – С. 22–24.
8. *Крюков А. Ф.* Совершенствование системы управления в вертикально интегрированных компаниях / А. Ф. Крюков, О. И. Крюкова, И. Ю. Савченко // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 6. – С. 47–59.
9. *Валуев Б.* О некоторых концепциях, составляющих альтернативу целостной системе управления предприятием / Б. Валуев // Экономист. – 2004. – № 10. – С. 30–33.
10. *Звездкина О.* Эффект «стройного управления»: Реинжиниринг в управлении предприятием / О. Звездкина // Персонал. – 1998. – № 4. – С. 68–70.
11. *Хотинская Г. И.* Реинжиниринг на предприятиях сферы услуг / Г. И. Хотинская // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 6. – С. 40–46.

12. *Тельнов Ю. Ф.* Реинжиниринг бизнес-процессов / Ю. Ф. Тельнов. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 320 с.

13. *Кутелев П. В.* Технология реинжиниринга бизнеса: Учеб. пособие / П. В. Кутелев, И. В. Мишурова. – М.: ИКЦ «МарТ», 2003. – 176 с.

14. *Оголева Л. Н.* Реинжиниринг производства: Учеб. пособие / Л. Н. Оголева, Е. В. Чернецова, В. М. Радиковский; Под ред. Л. Н. Оголевой. – М.: КНОРУС, 2005. – 304 с.

Резюме

У статті розглянуто і проаналізовано різні визначення поняття «реінжиніринг», суть, основні риси і умови проведення реінжинірингу процесів бізнесу. Проаналізовано можливі сфери застосування даної методики перетворень і виділено основні види діяльності, що підлягають реінжинірингу.

Summary

The various definitions of «reengineering», the essence, major features and conditions of business processes reengineering are studied in this paper. Possible areas for application of this method are analyzed and major types of activities that are subjected to reengineering are highlighted.

УДК 338.33:330.46(477)

Н. И. Данько

АЛГОРИТМ ПРОВЕДЕНИЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Ключевые слова: реструктуризация, антикризисное управление, организационные структуры.

В условиях современного рынка, который характеризуется высокой степенью неопределенности и серьезной конкуренцией со стороны зарубежных производителей, большинство отечественных предприятий не в состоянии приспособиваться

к изменяющимся рыночным условиям и обеспечивать необходимый уровень качества выпускаемой продукции. Это обусловлено целым рядом причин: усложнением техники, внедрением принципиально новых технологий, расширением рынков. Одной из причин отставания отечественных предприятий являются устаревшие формы управления и организации производства на этих предприятиях.

Большинство отечественных предприятий сталкивается со следующими проблемами:

- в силу того что предприятия заняты своим выживанием, решением сиюминутных проблем, на них практически отсутствует стратегическое планирование либо оно недостаточно эффективно;
- на предприятиях отсутствует эффективная система обработки и обмена информацией, зачастую информация переизбыточна, противоречива и несопоставима, что затрудняет и делает практически невозможным эффективное принятие решений;
- на предприятиях отсутствует действенная система контроля, учета и оценки результатов деятельности подразделений, эффективности отдельных производств;
- на предприятиях зачастую существует несоответствие и даже противоречие в интересах предприятия в целом и его подразделений.

Перечисленные проблемы являются симптомами нарушения управляемости или неуправляемости на предприятии.

Одна из причин нарушения управляемости – это несоответствие существующей на предприятии организационной, управленческой структуры внешней среде, технологии, размерам компании, требованиям современной рыночной экономики.

Особого внимания заслуживает исследование приоритетных направлений и способов предупреждения и преодоления кризисных ситуаций и реструктуризация предприятий как один из них.

Этой проблеме посвящаются исследования, научные и учебно-методические разработки, публикации в периодической

печати целого ряда отечественных и зарубежных авторов. Однако в целом вопросы, касающиеся обоснования необходимости проведения реструктуризации, разработки формализованных универсальных методов проведения реструктуризации отечественных предприятий, требуют дальнейших исследований.

Целью данной работы является анализ существующих подходов к реструктуризации предприятия и разработка алгоритма ее проведения.

Прежде чем перейти к рассмотрению существующих методов проведения реструктуризации предприятий, необходимо дать четкое определение понятию «реструктуризация».

Реструктуризация предприятия – новое понятие для отечественной экономики, поэтому пока нет единого его определения, которое полностью отражало бы экономический смысл этого процесса. Иногда под реструктуризацией понимается лишь специфические преобразования на уровне предприятия, например, мероприятия по финансовому оздоровлению или организационной перестройке (изменение организационной структуры, направлений информационных потоков).

В «Методике разработки планов реструктуризации государственных предприятий и организаций», разработанной Агентством по вопросам предупреждения банкротств предприятий и организаций (№ 73 от 02.06.97, <http://www.rada.kiev.ua/cgi-bin/putfile.cgi>), дается следующее определение: «Реструктуризация предприятия – это осуществление организационно-экономических, правовых, технических мероприятий, направленных на изменение структуры предприятия, его управления, форм собственности, организационно-правовых форм, способность привести предприятие к финансовому оздоровлению, увеличению объемов выпуска конкурентоспособной продукции, повышения эффективности производства». Аналогичное определение дается в «Методических указаниях по проведению реструктуризации государственных предприятий», утвержденных Министерством экономики Украины (Приказ № 9 от 23.01.98) и в «Положении

о порядке реструктуризации предприятия», утвержденном Фондом государственного имущества Украины (Приказ № 1741 от 21.08.2000).

В [1] реструктуризация предприятия рассматривается как элемент антикризисного управления на предприятии. Здесь дается следующее определение понятию реструктуризации: «... реструктурирование предприятия – это фундаментальные, комплексные изменения, в основе которых лежат трансформация структуры бизнеса и образа функционирования предприятия, охватывающие практически все аспекты его деятельности, конечной целью которых является преодоление кризисных явлений, повышение эффективности работы и конкурентоспособности, увеличение прибыльности».

И здесь и в предыдущем определении речь идет только о государственных (или бывших государственных) предприятиях, хотя реструктуризация может быть необходима на любом предприятии для успешной адаптации к изменяющимся условиям внешней среды.

В [5] указывается, что «Реструктуризация является высокоэффективным рыночным инструментом повышения конкурентоспособности предприятий (организаций)...». Здесь также разграничиваются понятия «реструктуризация» и «реорганизация». Под реструктуризацией (реформированием) понимается «...совокупность мероприятий по комплексному приведению условий функционирования компании в соответствии с изменяющимися условиями рынка и выработанной стратегией ее развития. Реструктуризация включает: совершенствование структуры и функций управления, преодоление отставания в технико-технологических аспектах деятельности, совершенствование финансово-экономической политики и достижение на этой основе повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции/услуг, роста производительности труда, снижения издержек производства, улучшения финансово-экономических результатов деятельности». Реорганизация – это «... перестройка, переустройство юридического лица, которая

означає прекращення діяльності конкретного юридического лица без ліквідації дел и имущества с последующей государственной регистрацией нового юридического лица, осуществлюемые в форме слияния, присоединения, разделения, выделения, преобразования».

В [2] различают два вида реструктуризации: стратегическую и оперативную. В зависимости от проблем, решаемых с помощью проведения реструктуризации задействуется та или иная форма реструктуризации.

Оперативная реструктуризация «...предполагает реструктуризацию материальных активов и долговых обязательств, в ходе которой требуются: разработка схем поставки сырья; определение методов увеличения объемов продаж, снижения стоимости привлеченного капитала; оптимизация основных производственных процессов и организационных структур». Оперативная реструктуризация направлена на повышение эффективности функционирования предприятия в краткосрочном периоде.

Стратегическая реструктуризация предприятия является более сложным этапом и содержит:

- четко сформулированные цели и направления реструктуризации;
- порядок и критерии принятия решений о реструктуризации;
- способы реструктуризации;
- средства, необходимые для проведения реструктуризации, и механизм финансирования;
- сроки реструктуризации;
- мероприятия по стимулированию реструктуризации промышленных и финансовых компаний;
- меры, обеспечивающие социальную защиту работников компаний;
- порядок взаимодействия с местными органами власти в ходе реструктуризации;
- порядок взаимодействия с предприятиями, подлежащими реструктуризации;

- перечень нормативно-правовых документов, обеспечивающих тот или иной способ реструктуризации.

В [6] делается вывод о том, что проблемы различных предприятий на 70–80% являются общими и, как следствие, используемые комплексы мер типичны, близки и реализуемы на подавляющем большинстве отечественных предприятий. Это выявление «признаков неуправляемости», затем «...повышение эффективности работы за счет активизации внутренних резервов, которое повышает и внутреннюю управляемость, затем инвестиционные и другие проекты».

В [4] проведен анализ литературных источников и дается следующее определение понятия реструктуризации: «Реструктуризация – это комплекс реорганизационных мероприятий, нацеленных на создание предпосылок для выведения предприятия из состояния кризиса и обеспечения дальнейшего его развития». В целом это наиболее удачное определение, однако, следовало бы разграничить понятия «реорганизация» и собственно «реструктуризация».

Обобщив рассмотренные подходы и учитывая, что организационная политика является элементом долгосрочной стратегии предприятия, можно утверждать, что процесс реструктуризации предприятия должен носить системный характер. Алгоритм реструктуризации должен включать следующие этапы:

- 1) стратегическая диагностика;
- 2) оперативная диагностика;
- 3) выявление признаков неуправляемости. Принятие решения относительно целесообразности реструктуризации;
- 4) выделение бизнес-процессов;
- 5) инжиниринг (реинжиниринг) бизнес-процессов (собственно, процесс реинжиниринга необходим, если требуются кардинальные изменения, так как реинжиниринг полностью изменяет существующую организационную структуру предприятия);
- 6) разработка новой организационной структуры;
- 7) формирование проекта реструктуризации с определением ресурсов и сроков;

8) анализ экономической эффективности и оценка проекта реструктуризации.

Содержание этапов рассмотрим более подробно. Методы диагностики финансово-хозяйственного состояния предприятия рассмотрены в [3].

Быстроизменяющаяся внешняя среда требует постоянной корректировки планов развития предприятия фирмы с учетом этих изменений. Таким образом, предприятие нуждается в непрерывном планировании или проектировании. Такое непрерывное проектирование предполагает введение понятия «бизнес-процесс».

Под бизнес-процессом понимают заранее обусловленную целями деятельности предприятия последовательность хозяйственных актов (заданий, работ, взаимосвязей), имеющую входящий продукт, прибавляющую стоимость к нему и обеспечивающую выходящий продукт для внутреннего или внешнего потребителя.

Оценка эффективности проекта реструктуризации предприятия, как и любое инновационное решение, должна быть проведена в соответствии с методикой оценки инвестиционных проектов, т. е. должны быть рассчитаны и оценены основные показатели финансовой эффективности инвестиционных проектов; чистая приведенная стоимость, внутренняя норма доходности, срок окупаемости проекта на основании дисконтированного денежного потока.

Исходя из вышеизложенного, сделаем выводы:

1) в связи с динамичностью изменений внешней среды, ужесточением конкуренции на рынках отечественные предприятия вынуждены прибегать к стратегическим изменениям. Такого рода стратегические изменения должны носить системный характер и охватывать все направления деятельности предприятия, оптимизацию его организационной структуры, преодоление отставания в технико-технологическом аспекте, что и предполагает проведение реструктуризации предприятия;

2) алгоритм проведения реструктуризации должен включать

в себя следующие этапы: стратегическая диагностика; оперативная диагностика; выявление признаков неуправляемости; принятие решения относительно целесообразности реструктуризации; выделение бизнес-процессов; инжиниринг (реинжиниринг) бизнес-процессов (собственно, процесс реинжиниринга необходим, если требуются кардинальные изменения, так как реинжиниринг полностью изменяет существующую организационную структуру предприятия); разработка новой организационной структуры; формирование проекта реструктуризации с определением ресурсов и сроков; анализ экономической эффективности и оценка проекта реструктуризации.

Список литературы

1. *Александров Г. А.* Антикризисное управление: теория, практика, инфраструктура: Учебн.-практ. пособие / Г. А. Александров. – М.: БЕК, 2002. – 544 с.
2. *Белых Л. П.* Реструктуризация предприятия: Учеб. пособие для вузов / Л. П. Белых, М. А. Федотова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 399 с.
3. *Данько Н. И.* Экспертная диагностика финансово-хозяйственного состояния предприятия при его реструктуризации / Н. И. Данько, Г. В. Довгаль // Вчен. зап. Харк. гуманіт. ін-ту «Нар. укр. акад.». – Х., 2002. – Т. 8. – С. 400–406.
4. *Банкрутство і санація підприємства: теорія і практика кризового управління* / Т. С. Клебанова, О. М. Бондар, О. В. Мозенкова та ін.; За ред. О. В. Мозенкова. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2003. – 272 с.
5. *Мазур И. И.* Реструктуризация предприятий и компаний: Справ. пособие / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро; Под ред. И. И. Мазура. – М.: Высш. шк., 2000. – 587 с.: ил.
6. *Реформирование и реструктурирование предприятий. Методика и опыт.* – М.: ПРИОР, 2001. – 320 с.

Резюме

У статті розглянуто і проаналізовано причини порушення керуваності, а також підходи, що існують, до проведення реструктуризації на вітчизняних підприємствах. Розглянуто досвід проведення

реструктуризації на вітчизняних підприємствах. Автором запропоновано алгоритм проведення реструктуризації підприємств із позицій системного підходу.

Summary

The reasons of manageability disorder and existing approaches to restructure of Ukrainian companies are studied in this paper. The experience of Ukrainian companies restructure is reviewed. Author suggests algorithm of the companies restructuring based on the systematic approach.

УДК 330.16

В. В. Іваниченко, А. Д. Огиенко

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ: ИХ КЛАССИФИКАЦИЯ И ПРОЯВЛЕНИЕ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Ключевые слова: экономические интересы, стимулы, мотивация, рыночная экономика, заработная плата, конкурентоспособность продукции.

Необходимость удовлетворения экономических потребностей порождает у людей и общества экономические интересы. Последние столь же многообразны, как и потребности. Проблема экономического интереса давно привлекает к себе внимание ученых. Экономические интересы, характер их влияния на производство, распределение и обмен получили широкое отражение в исследованиях. В экономической литературе советского периода нашли достаточно глубокое освещение многие стороны материальных интересов как экономической категории и проблемы интересов в целом.

Различают индивидуально-частные (личные), коллективные и общественные интересы, интересы региона, социального слоя, профессиональной группы и т. д. Их соотношение, роль

неодинаковы в разных экономических системах. В командно-административной системе ведущую роль государство отводило общественным (точнее, государственным) интересам, а коллективным и частным (личным) – подчиненную роль.

Вместе с тем в отечественной научной литературе недостаточно исследованы возможные виды экономических интересов. Присутствует лишь описание некоторых из них в различных источниках (1; 3; 4; 5; 7; 9). Проведенные исследования в данной области позволяют выделить следующие классификационные признаки и виды экономических интересов (см. рис. 1).

Экономическим интересам присуща строгая персонификация: экономический интерес связан с определенным хозяйствующим субъектом. Поэтому, благодаря этой особенности, производственными отношениями хозяйствующих субъектов можно управлять через их экономические интересы [1, с. 59].

В обществе с рыночной экономикой следует более обоснованно подходить к использованию экономических интересов, которые присущи таким участникам производственных отношений, как государство, предприятие и потребитель [2, с. 163]. Появление категории «национальные экономические интересы» (национальные интересы в экономической сфере) связано с получением страной независимости. Как объективный фактор, национальные экономические интересы являются одновременно категорией экономической теории и политологии, тесно переплетаются с категориями экономического суверенитета, экономической безопасности, экономической сферы страны и ее составляющими [3, с. 18].

Главная движущая сила рыночной экономики видится в стимулировании личного интереса: каждая экономическая единица стремится делать то, что выгоднее ей самой. Вот почему предприниматели ставят своей целью максимизацию прибылей своих фирм или, как вариант, минимизацию своих убытков. А владельцы материальных ресурсов, при прочих равных условиях, пытаются получить возможно более высокие цены при продаже или сдаче в аренду своих ресурсов. Наемные работники также

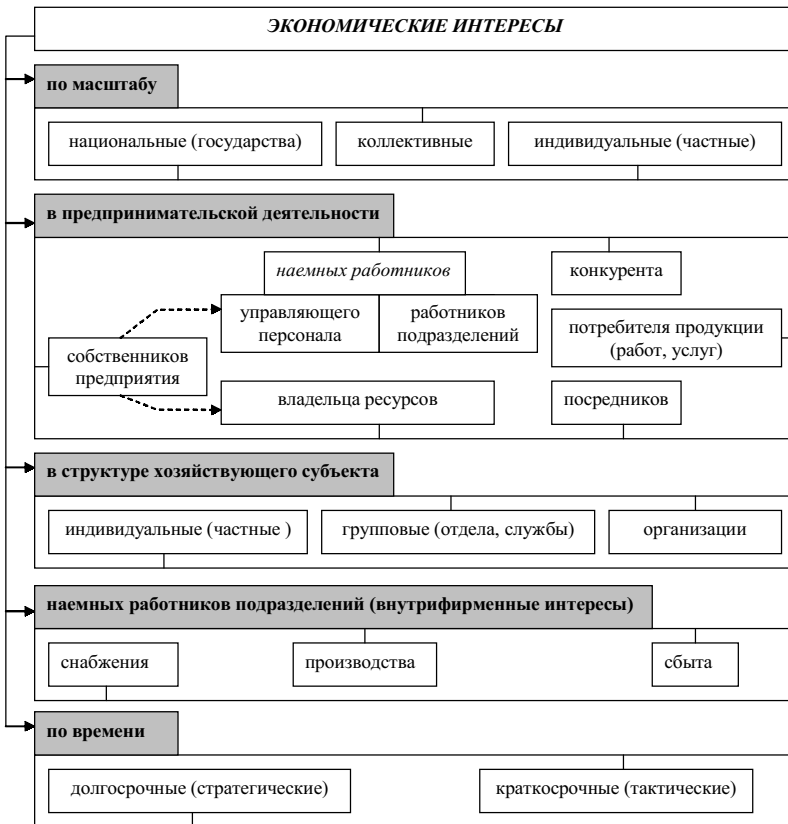


Рис. 1. Классификация экономических интересов

стремятся получить возможно больший доход. В свою очередь и потребители, покупая определенный продукт, стараются приобрести его по самой низкой цене. Потребитель, принимая решение о приобретении определенного товара, также руководствуется своим экономическим интересом. Последний представляет собой набор выгод, которые стремится получить потенциальный покупатель в результате обмена своих денег на

товар. Таким образом, общий интерес потребителя можно представить как совокупность его частичных интересов в таких сферах: качество товара, цена товара, условия платежа и сервиса, территориальное расположение магазина, информация о товаре. Как видим, в виде носителей экономических выгод выступают атрибуты товара, которые и составляют содержание частичных интересов рыночного субъекта [4, с. 49].

Итак, рыночные отношения предполагают, что личный интерес формирует фундаментальный образ действий различных экономических единиц, когда они реализуют свой свободный выбор [5, с. 24]. Мотив личного интереса придает направление и упорядоченность функционированию экономики, которая без такого интереса оказалась бы чрезвычайно хаотичной. Следует отметить, что в рыночной экономике отношения производителей и потребителей устанавливаются на основании законов спроса и предложения, приводящих к равновесию соблюдения интересов [6, с. 28].

Таким образом, интересы фирм доминируют над общественными (государственными). Граждане и фирмы через демократически избранные органы государства решают, как распределять национальный доход. Учет интересов граждан и компаний зависит от степени демократизации государственной и общественной жизни. При этом одна из задач управления в настоящее время заключается в оптимальном сочетании индивидуальных, коллективных и общественных интересов [7, с. 29].

На уровне отдельно взятой компании необходимо исследовать свои экономические интересы, в основе которых – совокупность стремлений ее структурных подразделений, которые в идеале должны демонстрировать четкую и согласованную работу. Однако, как показывает практика, в любой организации существует, как правило, конкуренция между отделами, когда каждый из них считает свои цели первоочередными. Следовательно, для согласования оптимальных интересов компании это требует специальных усилий, в числе которых традиционно применяется стратегическое планирование [8, с. 45].

Успех фирмы зависит прежде всего от эффективности труда персонала, что, в свою очередь, определяется системой стимулов труда организации и уровнем мотивированности труда [9, с. 85]. При этом интересы проявляются на поверхности экономической жизни также через систему стимулов трудовой активности. Стимулы вызывают у людей материальную заинтересованность в работе, повышении ее эффективности в целях удовлетворения своих потребностей. В сфере общественного производства, особенно в рыночной экономике, ведущую роль играют материальные (экономические) стимулы: заработная плата и премия, прибыль и дивиденды, ссудный процент и т. д.

Таким образом, существует следующая последовательность мотивационного процесса (см. рис. 2).

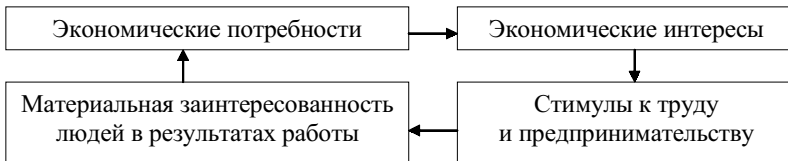


Рис 2. Стимулирование к труду как основа формирования и развития экономических потребностей

Стремление получать и умножать доходы побуждает субъектов хозяйствования, людей, к трудовой, предпринимательской, финансовой деятельности.

В настоящее время очевидной для отечественного производства представляется необходимость перехода к политике повышения заработной платы, что способствовало бы увеличению платежеспособного спроса, стимулирующего, в свою очередь, производство продукции и услуг.

Политика «развивающегося роста» заработной платы должна стать предметом договорного регулирования на всех уровнях и особенно на уровне предприятий, где определяются конкретные цели и разрабатывают меры по их достижению. В данном

аспекте цілесобразно виділити проблему підвищення конкурентоспособності продукції підприємства. В цих умовах потребується якісно нова концепція взаємодій роботодавця і працівників, спільно беручих участь в виробничо-господарській діяльності. Така концепція повинна базуватися на взаємодії відповідних економічних інтересів. Достиження певного рівня конкурентоспособності продукції може сприяти збільшенню маси прибутку і надає реальну можливість переходу до політики зростання зарплати.

Висновок можна зробити наступний, що розвиток промислового виробництва неможливо без точного обліку всієї сукупності економічних інтересів учасників виробничих відносин, без їх оптимального поєднання, без формування нового типу економічного мислення, націленого на ініціативу і підприємливість, на досягнення при найменших витратах ресурсів найкращих кінцевих результатів. Розмова йде про створення таких умов, які стимулювали б якісний виробничий труд, зростання ефективності використання ресурсів і сприяли, в кінцевому підсумку, – підвищенню конкурентоспособності продукції.

Список літератури

1. *Белюсова С. В.* Економічний інтерес як форма проявлення виробничих відносин / С. В. Белюсова, Е. А. Савчук // *Вісн. Херсон. гос. ун-та.* – Херсон, 1998. – № 1. – С. 59–60.
2. *Іваниченко В. В.* Економічні інтереси виробництва конкурентоспособної продукції: стимули і супереччя / В. В. Іваниченко // *Вісн. Харк. нац. ун-ту ім. В. Н. Каразіна.* Екон. серія. – Вип. 480.–Х., 2000. – С. 163–173.
3. *Єрмошенко М. М.* Національні економічні інтереси: реалізація і захист / М. М. Єрмошенко // *Акт. пробл. економіки.* – 2001. – № 1–2. – С. 18–24.
4. *Кочкіна Н. Ю.* Маркетингові дослідження економічних інтересів споживачів / Н. Ю. Кочкіна // *Акт. пробл. економіки.* – 2002. – № 11. – С. 49–53.

5. *Носова С. С.* Экономическая теория: Учебник для вузов / С. С. Носова. – М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2000. – 520 с.
6. *Райзберг Б. А.* Основы экономики и предпринимательства / Б. А. Райзберг. – М.: Просвещение, 1995. – 208 с.
7. *Экономическая теория: Учеб. пособие / Е. М. Воробьев, А. А. Гриценко, М. Н. Ким и др.* – Х.: «Фортуна-Пресс», 1997. – 412 с.
8. *Кочкіна Н. Ю.* Як провести дослідження економічних інтересів компанії? / Н. Ю. Кочкіна, В. В. Журило // Маркетинг в Україні. – 2002. – № 3. – С. 45–48.
9. *Белкин В.* Работник и работодатель: логика взаимного притяжения / В. Белкин, Н. Белкина // Человек и труд. – 2003. – № 5. – С. 84–85.

Резюме

У статті розглянуто сутність економічних інтересів, їх місце у мотиваційному процесі. Наведено класифікаційні ознаки та види економічних інтересів в умовах ринкової економіки. Відображено необхідність взаємодії економічних інтересів на рівні підприємства з метою випуску конкурентоспроможної продукції.

Summary

The essence of economic interests, their place in the motivation process are considered in the article. Classification properties and kinds of economic interests under the conditions of market economy are given. The necessity of an interaction between the economic interests at the level of the enterprise and the purpose of producing competitive goods has been grounded.

УДК 314.17:33

Л. И. Комир

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ПОСТРОЕНИЮ ЭКОНОМИКО-ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ

Ключевые слова: экономический рост, валовой внутренний продукт, потребление ресурсов, демографическая нагрузка, демографический переход.

Изучение взаимосвязи экономического развития и численности населения имеет глубокие корни и связано с осознанием значимости демографического фактора в общественном развитии. Изменение численности населения характеризуется неодинаковыми темпами и противоположными тенденциями в различных подсистемах мирового хозяйства.

Проблема соотношения населения и ресурсов была центральной в работах древних мыслителей – Конфуция, Платона, Аристотеля – и остается актуальной до настоящего времени.

Демографическая компонента рассматривается как часть целостной системы жизнедеятельности человека. Численность и структура населения представляют собой факторы экономического развития наряду с такими показателями функционирования экономики, как валовой внутренний продукт и совокупные доходы населения. Экономико-демографические модели представляют собой математически формализованную концепцию функционирования экономической системы как единого целого. Экономико-демографические модели показывают, в какой степени взаимодействие демографического фактора с другими переменными экономического процесса определяют темпы роста экономики, что позволяет получить количественную оценку роли отдельных переменных в тенденциях развития экономической системы. Механизм взаимосвязи населения и экономики и опосредующие его факторы могут быть формализованы с помощью моделей разной степени сложности.

Авторами таких моделей, ставших уже классическими, являются Р. Харрод, Е. Доммар, А. Коул, Э. Гувер, Р. Нельсон и др. [3; 4] В 1998 г. опубликована работа российского ученого С. П. Капицы «Рост населения и его математическая модель» [1], в которой автор приходит к выводу о независимости глобального роста населения от внешних условий.

В условиях демографического кризиса, характерного для современной Украины, особую значимость имеют факторы, способствующие скорейшему выходу из сложившейся ситуации. Распространенным считается мнение о том, что экономический

уровень определяет уровень демографических показателей. В частности, низкий уровень рождаемости рассматривается как следствие снижения уровня жизни населения (уровня среднегодового дохода). Анализ статистических данных позволяет выявить противоположные тенденции в динамике экономико-демографических показателей (см. рис.).

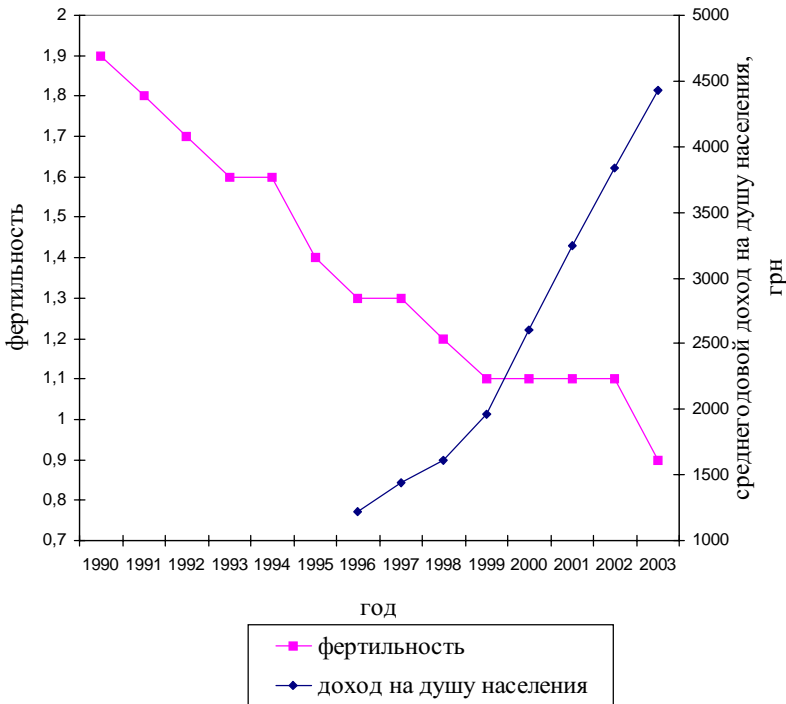


Рис. Диаграмма экономико-демографических показателей Украины

Целью данной статьи является анализ теоретических подходов к изучению взаимосвязи экономико-демографических процессов и выбор модели, отражающей современную ситуацию в Украине.

Концептуально анализ взаимосвязи между демографической динамикой и экономическим развитием основан на следующих подходах.

Первый из них – мальтузианский (теория Т. Мальтуса), в основе которой лежит следующая схема. Быстрое увеличение численности населения понижает рост сбережений и накоплений, увеличивает рост рабочей силы и затрудняет ее использование. Качество трудовых ресурсов снижается за счет снижения уровня расходов на образование и здравоохранение. Кроме того, увеличение численности населения сокращает объем ресурсов на одного человека и, в конечном итоге, замедляет рост валового внутреннего продукта на душу населения. Последователи мальтузианской теории, опираясь на два ключевых положения его теории – «закон убывающей производительности в сельском хозяйстве» и «принцип демографического давления на средства существования», а также теорию накопления, сделали вывод о том, что экономика и население стремятся к стационарному состоянию. Таким образом, демографическая переменная является существенным фактором социально-экономического равновесия.

Другой подход состоит в том, что демографические факторы выступают функцией социального и экономического развития. Этот подход соответствует положениям А. Смита, который считал, что увеличение численности населения может ускорять экономическое развитие. Экономический аспект роста населения, связанный с проблемой соотношения колебаний численности населения и воспроизводства рабочей силы, определяет содержание сформулированного А. Смитом экономического закона роста населения. Богатство может вести к увеличению числа детей, но использование их труда может перекрывать расходы на их содержание и воспитание. В то же время состоятельные люди склонны иметь меньше детей, в то время как бедность часто сопровождается не только высокой рождаемостью, но и высокой смертностью. Увеличение численности населения не понижает жизненные стандарты.