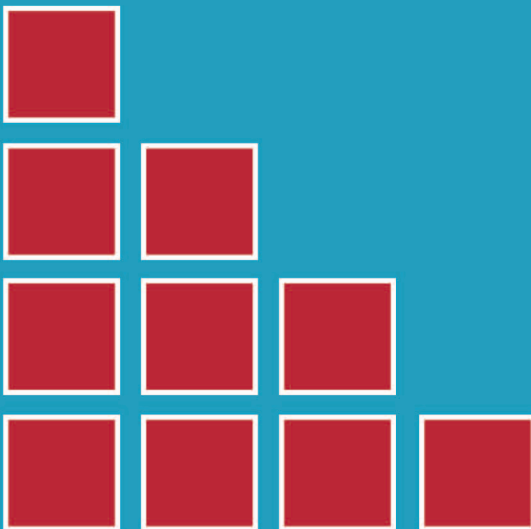


БЕРДЯНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ПЕДАГОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ПРОСТОРОВОГО РОЗВИТКУ

Монографія



Бердянськ 2015

БЕРДЯНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ПЕДАГОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

**СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ
ПРОСТОРОВОГО РОЗВИТКУ**

Монографія

Бердянськ – 2015

ISBN 978-617-7291-04-5

УДК 332.1:332.145

ББК 65.2/4

С 70

**Рекомендовано вченою радою факультету економіки та управління
Бердянського державного педагогічного університету**

(протокол №6 від 17 лютого 2015 р.)

С 70 Соціально-економічні проблеми просторового розвитку :
Монографія / За заг. ред. В. Дучмала, Т. П. Несторенко. – Бердянськ:
Видавець Ткачук О. В., 2015. – 344 с.: табл., іл.

Редакційна колегія :

Гонда В. – PhD, професор, інженер, заст. зав. кафедри економічної теорії Економічного університету в Братиславі (Словацька Республіка);

Дубровіна Н. – CSc, кафедра фінансів Економічного університету в Братиславі (Словацька Республіка);

Дучмал В. – PhD, проректор Вищої школи управління та адміністрації в Ополе (Республіка Польща);

Жигірь А. А. – к. е. н., доцент, декан факультету економіки та управління Бердянського державного педагогічного університету;

Замятін П. М. – д. м. н., професор кафедри хірургії № 1 Харківського національного медичного університету, ДУ «Інститут загальної та невідкладної хірургії ім. В. Т. Зайцева НАМН України»;

Захарченко П. В. – д. е. н., професор, зав. кафедри економічної кібернетики та фінансів Бердянського державного педагогічного університету;

Несторенко О. В. – к. е. н., доцент кафедри економіки підприємства та економічної теорії Бердянського державного педагогічного університету;

Несторенко Т. П. – к. е. н., доцент кафедри економіки підприємства та економічної теорії Бердянського державного педагогічного університету;

Пеліова Я. – PhD, інженер, заст. декана міжнародного відділу народногосподарського факультету Економічного університету в Братиславі (Словацька Республіка);

Сидорченко Т. Ф. – к. е. н., зав. кафедри економіки підприємства та економічної теорії Бердянського державного педагогічного університету;

Шліва С. – PhD, заст. декана педагогічного факультету Вищої школи управління та адміністрації в Опوله (Республіка Польща).

Рецензенти :

Польовий В. П. – доктор медичних наук, професор, завідувач кафедри загальної хірургії Буковинського державного медичного університету;

Расвнєва О. В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри статистики та економічного прогнозування Харківського національного економічного університету Харківського національного економічного університету;

Сосницька Н. Л. – доктор педагогічних наук, професор, завідувач кафедри методики викладання фізико-математичних дисциплін та інформаційних технологій у навчанні Бердянського державного педагогічного університету.

Монографія є колективною науковою працею українських та закордонних вчених в області просторового розвитку складних соціально-економічних систем.

У монографії розглядаються сучасні концептуальні підходи до просторового розвитку складних соціально-економічних систем, а також перспективні напрями досліджень таких систем. Обґрунтовується системна методологічна концепція і конструктивні принципи ведення просторових досліджень, а також математичні методи моделювання просторового розвитку соціально-економічних систем. Окремо приділено увагу питанням сучасних освітніх та медичних технологій в просторовій економіці.

Для фахівців в області аналізу, моделювання та управління складними просторовими соціально-економічними системами, а також викладачів, докторантів, аспірантів і студентів економічних, педагогічних та медичних спеціальностей.

УДК 332.1:332.145
ББК 65.2/4

© В. Дучмал, Т. П. Несторенко, 2015 р.

© Автори статей, 2015 р.

© Видавець Ткачук О.В., 2015 р.

ISBN 978-617-7291-04-5

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА	9
-----------------	---

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ ПРОСТОРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

1.1. Влияние экономики знаний на развитие регионов <i>О.П. Коюда</i>	11
1.2. Проблеми монетарної політики в системі державного регулювання економіки <i>А.А. Жигірь, М.Є. Гладка</i>	19
1.3. Проблеми на шляху інтеграції України до Європейського Союзу: ретроспективний погляд <i>О.В. Несторенко, В.В. Буженіца</i>	26
1.4. Optimalizácia daňovo-transferového mechanizmu v Slovenskej Republike v kontexte krízových vplyvov <i>E. Neubauerová, N. Dubrovina, J. Péliová</i>	33
1.5. Etika a ekonómia u vybraných predstaviteľov inštitucionalizmu, neoinštitucionalizmu a novej inštitucionálnej ekonomie <i>M. Vohgřej</i>	41
1.6. Вплив економічних теорій ролі людини, людських ресурсів, людського капіталу на управління виробничими системами та процесами <i>Ю.Д. Костін, К.В. Ущановський</i>	48
1.7. Social economy and professional and social integration of socially excluded people <i>W. Duczmal, S. Śliwa</i>	55

РОЗДІЛ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПРОСТОРОВИМИ СИСТЕМАМИ

2.1. Трансформаційні процеси в економіці курортно-рекреаційних систем <i>П.В. Захарченко, Д.І. Савушкін</i>	64
2.2. Управління інноваційним розвитком національного курортно-рекреаційного комплексу <i>П.В. Захарченко, С.А. Жваненко</i>	74

2.3. Сучасний стан економічного розвитку сільськогосподарського підприємництва в умовах ринку <i>А.А. Жигір</i>	82
2.4. Соціально-економічні інструменти регулювання зрівноваженого розвитку сільських територій <i>Г.В. Черевко</i>	90
2.5. Індустріальний парк як шлях розвитку земельно-майнових відносин <i>Т.Ф. Сидорченко</i>	96
2.6. Ranking of Ukraine regions according to their investments <i>A. Zubalova, K. Gurova, A. Shulga</i>	103
2.7. Clustering institutional support in Poland from 2004 up to 2020 <i>M. Kwietniewska</i>	110
2.8. Використання економіко-математичних методів та моделей для оцінки й прогнозування рівня фінансової безпеки підприємства <i>О.Л. Шелест, В.А. Дубровіна, С.В. Белоусова</i>	119

РОЗДІЛ 3. ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ СТРАТЕГІЇ ПРОСТОРОВОГО РОЗВИТКУ

3.1. Економічні інструменти регулювання розвитку агрохолдингів як нової форми господарювання у АПК України <i>І.М. Дроздяк</i>	128
3.2. Особливості процесів формування та розвитку інноваційного потенціалу промислових підприємств <i>І.С. Ладунка</i>	134
3.3. Теоретичні основи масштабування соціальних підприємств <i>К.Б. Павлик</i>	141
3.4. The coevolution of technology and institutions: Silicon Valley <i>O. Sikora, D. Cherevko</i>	152
3.5. Marketing Research <i>D. Cherevko</i>	158

РОЗДІЛ 4. ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ОСВІТИ В УМОВАХ ПРОСТОРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

4.1. Сучасний стан розвитку вищої економічної освіти в Україні <i>А.Є. Спіцина</i>	166
4.2. Узагальнена дидактична задачна технологія: історія, розвиток, теоретичні основи <i>А.П. Павленко</i>	174
4.3. Система медичної освіти в США: особливості організації у ХХІ ст. <i>А.К. Куліченко</i>	182
4.4. Rozwój prywatnego szkolnictwa wyższego w Polsce: przykład – Wyższa Szkoła Techniczna w Katowicach <i>A. Ostenda</i>	190
4.5. Фактори і умови становлення вищої художньо-педагогічної освіти в Україні на початку ХХ століття <i>Т.В. Паньок</i>	199
4.6. Методологічна основа формування загальнокультурної компетентності майбутніх учителів гуманітарних спеціальностей <i>І.Ф. Шумілова</i>	210

РОЗДІЛ 5. ОСВІТНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОСТОРОВОГО РОЗВИТКУ

5.1. Врахування закономірностей перебігу інноваційних процесів у підготовці майбутніх вчителів математики до інноваційної педагогічної діяльності <i>В.В. Ачкан</i>	215
5.2. Экспериментальная апробация стратегии упреждения мотивационных барьеров учебной деятельности студентов <i>И.Я. Глазкова</i>	223
5.3. Умовля формування готовності майбутніх учителів к самосовершенствованию <i>С.Н. Хатунцева</i>	232

5.4. Profilaktyka zachowań ryzykownych młodzieży na Ukrainie <i>Ju. Shcherbiak</i>	240
5.5. Teacher personality in the view of high-school students <i>D. Stanuchowski</i>	249
5.6. Digital school and the development of emotional and social competence of students – neruopedagogic and social-pedagogic aspects <i>S. Kania</i>	262

РОЗДІЛ 6. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ ЗДОРОВ'Я В УМОВАХ ПРОСТОРОВОГО РОЗВИТКУ

6.1. Проблемы повышения качества медицинского обслуживания в Украине <i>В.В. Бойко, П.Н. Замятин, Н.А. Дубровина, Д.П. Замятин</i>	273
6.2. Механизмы финансирования здравоохранения в странах ОЕСР <i>Н.А. Дубровина, Т.П. Несторенко, Е. Бенева, В.В. Бойко, П.Н. Замятин</i>	285
6.3. Моделирование спроса на медицинские услуги на примере игровой имитационной модели в условиях олигополистической конкуренции <i>А.А. Дубровин, Н.А. Дубровина, П.Н. Замятин, А.В. Несторенко, Е.В. Высоцкая, В.В. Вьюн, В.А. Дубровин</i>	295
6.4. Dynamical models of hydrobiocenoses as a tool for addressing the issues of life quality and biosafety water consumption <i>G. Zholtkevych, K. Nosov, Y.G. Bepalov, M. Miranovich, N. Shovkoplyas, E. Vysotskaya, N. Dubrovina, S. Chapikova</i>	303
6.5. Становление репродуктивной функции у девочек-подростков, проживающих в экологически неблагоприятном регионе <i>А.К. Жумалина, Б.Т. Тусупкалиев, М.Б. Жарлыкасинова, А.Б. Илиясова</i>	310
6.6. Disability in the family <i>J. Czepczarz</i>	317
6.7. Correlates of psychological well-being in context of the modern world <i>K. Błońska</i>	328

ПЕРЕДМОВА

Просторова економіка порівняно недавно отримала визнання як самостійна область світової економічної думки. Її предметом є не лише регіони та регіональні системи, але і всі просторові форми господарства та розселення, включаючи безліч просторових мереж. Місія просторової економіки в сучасній науці полягає в подоланні стереотипів точкової макроекономіки та теоретичному обхваті широкої області просторових феноменів. Просторовий підхід приніс якісно нові результати в теоріях загальної економічної рівноваги, оптимізації економіки, економічного зростання, ціноутворення, міжнародної торгівлі, не говорячи вже про спеціальні проблеми просторової організації (освіту, медицину і т.п.). Розрахунки Всесвітнього банку показують, що лише із-за неефективної просторової організації держави можуть втрачати 2-3% ВВП щорік.

Поняття «просторовий розвиток» затвердилося в західному public administration на початку 70-х рр. минулого століття і відразу ж придбало досить широкий спектр значень. Тим часом, ключовий його сенс полягає в позначенні комплексу заходів по гармонізації на території різноспрямованих процесів і оптимізації змін, що відбуваються. Цілком зрозуміло, що якість життя людини багато в чому залежить від умов його проживання, від якості простору, що оточує його. Відповідно, підвищуючи якість простору, ми підвищуємо і якість життя. А на це якраз і направлені теорія та практика просторового розвитку, які вже довели свою ефективність в багатьох країнах світу.

Поняття «просторовий розвиток» міцно входить в міжнародний лексикон. Як відомо, у вересні 2000-го року в Ганновері Європейською Конференцією міністрів регіонального планування був прийнятий документ «Зasadничі принципи стійкого просторового розвитку європейського континенту». Його завданням є визначення заходів просторового розвитку, прийняття яких допомогло б людям у всіх державах Ради Європи досягти прийнятних умов існування.

У сучасних умовах питання просторового розвитку придбали особливе значення: по-перше, в умовах постіндустріального суспільства провідну роль стали грати наука і освіта, а простір став інформаційним, з єдиною світовою системою комунікацій; по-друге, завдання соціально-економічного розвитку, що стоять перед країнами, на основі модернізації та інновацій заставляють приділяти особливу увагу проблемам просторового розвитку, визначенню стратегічного курсу на пошук і облік переваг всіляких територій.

У монографії розглядаються сучасні концептуальні підходи до просторового розвитку складних соціально-економічних систем, а також перспективні напрями досліджень таких систем. Обґрунтовуються системна методологічна концепція і конструктивні принципи ведення просторових досліджень, а також математичні методи моделювання просторового розвитку соціально-економічних систем. Особливо приділено увагу питанням сучасних освітніх та медичних технологій в просторовій економіці.

Перший розділ монографії присвячений дослідженням в області теоретичних та методологічних проблем просторової економіки. В ньому розглянуті питання, пов'язані з впливом економіки знань на розвиток регіонів, проблеми монетарної політики в системі державного регулювання економіки, оптимізація податково-трансферного механізму тощо.

Другий розділ присвячений дослідженням в області економіки та управління просторовими системами. У ньому досліджуються питання, пов'язані з управлінням інноваційним розвитком національного курортно-рекреаційного комплексу, економічним розвитком сільськогосподарського підприємництва в умовах ринку та інше.

У третьому розділі розглядаються питання розробки стратегій інноваційно-інвестиційного просторового розвитку. Зокрема, в ньому досліджено особливості процесів формування та розвитку інноваційного потенціалу промислових підприємств, теоретичні основи масштабування соціальних підприємств, маркетингові дослідження.

Четвертий та п'ятий розділи монографії присвячені дослідженням в області розвитку освіти в умовах просторової економіки. В ньому розглянуті питання, пов'язані з сучасним станом розвитку вищої економічної освіти в Україні, системою медичної освіти у США, розвитком приватної вищої освіти в Польщі тощо.

У шостому розділі розглядаються актуальні проблеми економіки здоров'я в умовах просторового розвитку. Зокрема, в ньому досліджено проблеми підвищення якості медичного обслуговування в Україні, механізми фінансування охорони здоров'я в країнах ОЕСР, моделювання попиту на медичні послуги та інше.

Монографія є колективною науковою працею українських та закордонних вчених в області просторового розвитку складних соціально-економічних систем.

*П.В.Захарченко
академік Академії економічних наук України,
доктор економічних наук, професор*

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ ПРОСТОРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

1.1. Влияние экономики знаний на развитие регионов

На сегодня большая часть развитых стран идет по пути формирования экономики знаний, когда происходит постепенная смена индустриальной экономики, которая базируется на использовании природных ресурсов, на экономику – основной особенностью которой является использование информационных ресурсов, обладающих рядом специфических черт, отличающихся от традиционных. «Экономика знания», согласно концепции экспертов Организации экономического сотрудничества и развития (1996 г.), – «это экономика, основанная на производстве, обновлении, циркуляции, распределении и применении знаний» [1]. По мнению большинства исследователей [2, 3] только экономика знаний создает, использует и распространяет знания для роста конкурентоспособности и конкурентных преимуществ на основе динамического прироста, накопления, обновления знаний в пользу творческой и интеллектуальной деятельности. Феномен экономики знаний проявляется, во-первых, в приоритетности знаний в системе производства, т.е. знание, становится полноценным товаром, главным производственным стратегическим ресурсом, решающим фактором формирования прибавочной стоимости; во-вторых, экономика знаний способствует ускорению и интенсивности инноваций, благодаря чему знания становятся движущей силой экономического роста и социально-культурного развития общества; в-третьих, знания становятся более доступными, так как облегчается процесс их накопления, обмена, использования и диффузии.

Процесс формирования экономики знаний является неотделимым от глобализации мировой экономики. Знания не привязаны к одному географическому месту и по мере развития интернета и других средств коммуникации быстро передаются, распространяются и потребляются в любой точке земного шара. Благодаря этому, потенциально, при выходе на уровень экономики знаний всех стран, их общий уровень социально-экономического развития будет выравниваться, и конкуренция приобретет

новые качественные признаки и особенности. В отраслях экономики, основанных на знаниях, последнее обеспечивает возрастающую отдачу от экономических активов, что материализуется в положительной динамике показателей экономического роста фирм, регионов-лидеров национального экономического роста и развития страны в целом.

Цель статьи – рассмотрение влияния различных аспектов и факторов экономики знаний на развития регионов в том числе на их инновационное развитие и оценка влияние различной степени «неявности» знания на возможности его применения, распространения и перетока в другие регионы.

Знание имеет определенные характеристики, которые обуславливают влияние на размещение, осуществление и интенсивность инновационного процесса. Поскольку знание является одним из главнейших факторов производства для инноваций, эмпирический анализ позволяет сделать вывод о неявном характере знания и влиянии знания для размещения инновационного процесса [4]. Процесс преобразования теории регионального развития под влиянием парадигмы экономики знаний, характерный для мировой региональной науки последнего двадцатилетия, привел к тому, что ее основные современные концепции и понятия (категории), например, теория размещения, понятие системы, кластеров, предпринимательства, видов экономической деятельности, обязательно включают теперь «знаниевое» измерение и императив инновационного развития предприятия, отрасли, регионов, страны.

Результаты проведенных исследований свидетельствуют, что современное понимание роли, значимости и необходимости нового знания в региональном экономическом развитии существенно изменилось, по сравнению с тем, каким оно было еще в 80-е годы XX века. Прежде всего, это было связано с детализацией изучения и расширением содержательности и реальности знания как многомерного, эволюционного и системного феномена, проникающего и трансформирующего каждый элемент современной экономической системы регионов. Институциональные и культурные границы, которые ранее нередко становились барьерами на пути потоков знания, в современной глобальной экономике подвергаются эрозии [5, 6] и устраняются, что свидетельствует о тесном взаимодействии глобального, национального и регионального знания. И именно на региональном уровне осуществляется конструктивная

интеграция глобального и локального знания, их соединение с региональным знанием. Поэтому инновационное развитие регионов сегодня основывается на процессе глобального и локального поиска нового знания ключевыми агентами региональной экономики. После приобретения нового знания в результате такого поиска, на разных пространственных уровнях, возникает вопрос о его конвертации в экономическое знание, пригодное для коммерческого использования, в конкретных местных условиях, что, на сегодня, является наиболее актуальной проблемой для экономической системы региона.

Традиционные факторы регионального развития обретают новую «знаниевую» природу, кроме того, формируются новые задания (задачи) создания и развития региональной инновационной системы. Появляются и принципиально новые факторы развития, напрямую связанные с новым знанием и инновациями, а именно: креативный потенциал региона, эффективность региональной инновационной системы, кластеризация экономики региона, наличие урбанистического центра, инновационные возможности и инвестиционная привлекательность региона [3, 7-9].

Рассмотрим эти факторы подробнее. Так именно в регионе создается среда, которая активизирует и стимулирует креативные способности населения и привлечение иностранных специалистов, ускоряет интеграцию в глобальные информационно-коммуникационные и производственные сети. Модель регионального развития предусматривает разработку стратегии конкурентного лидерства регионов на основе интенсивного использования интеллектуальных и социально-коммуникационных способностей именно местного населения.

Повышение научно-технологической конкурентоспособности региона обеспечивается инновационной системой, как на национальном, так и на региональном уровне. Создание развитой инфраструктуры для активизации инновационного предпринимательства в регионе должно обеспечить системно-комплексный подход управления инновационной деятельностью и способствовать интенсивному развитию. В связи с этим возникает потребность в постоянном обмене информацией в рамках инновационного процесса. Инновационная модель развития экономики в стране должна базироваться на интеллектуальной составляющей инновационной системы региона, а ее эффективность зависит от

комплексно-системных взаимодействий предприятий, организаций – интеллектуальных провайдеров и сферы управления.

Ключевым конкурентным преимуществом для развития регионов является организация интерактивной системы циркуляции знаний, когда в результате конструктивных взаимоотношений экономических субъектов, в регионе, осуществляется постоянный процесс диффузии знаний и продуцирование новых идей, а на их основе создание инноваций. В эпоху глобальной конкуренции кластерные инициативы преобразовались в действенный и эффективный механизм повышения конкурентоспособности и приобретения конкурентных преимуществ, как в регионах, так и в стране.

В крупных городах, как центрах притяжения, сосредотачивается креативный класс (при значительной доли молодежи), формируется диверсифицированная структура урбанистической экономики, а наличие высокообразованных квалифицированных сотрудников способствует развитию элементов и институтов инновационной инфраструктуры. И в итоге ускоряется наращивание конкурентного потенциала за счет положительного влияния внешних эффектов функционирования урбанистических экономических систем и действий эффекта расширения.

Инновационная способность субъектов экономики становится ключевым фактором развития, как регионов, так и стран. Ресурсный потенциал отдельных компаний и фирм способен обеспечить реализацию современных темпов проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ во многих сферах производства. Инновационная деятельность как комплексный коллективный процесс требует использования знаний, ноу-хау и идей специалистов из разных стран мира.

Таланты, идеи, инвестиции определяют стратегическую конкурентоспособность в условиях экономики знаний, а индикатором этого является количество патентов зарегистрированных совместно отдельными субъектами и изобретателями из других стран, а через развитие инновационно-производственных сетей, межрегиональные конкурентные отношения трансформируются в системную экономическую интеграцию и взаимовыгодное сотрудничество. Регионы в условиях глобализации одновременно получают конкурентные преимущества от совместного использования активов, а активы приобретают общедоступный характер их использования.

Объемы и динамика вложений инвестиционных ресурсов прямо пропорциональна эффективности и привлекательности региональной экономики. Вместе с привлечением инвестиций важным моментом является стабильность венчурного финансирования, как одного из ключевых факторов развития регионов и практической реализации конечной фазы инновационного цикла – коммерциализации инноваций. Именно венчурное финансирование является определяющим фактором обеспечения непрерывности инновационного цикла в рамках инновационной системы.

Общеизвестно, что знания различаются по степени «неявности». Знания с низкой степенью неявности могут быть легко стандартизированы, кодифицированы, и переданы к использованию через различные носители. В противоположность этому, неявное знание имеет более высокую степень неопределенности, а его точное значение подвергается различным толкованиям и не так легко передается в привычной нам среде и географически сконцентрировано. Как следствие, когда знание более неявно по своей природе, очень важна личная, непосредственная коммуникация, а географическая близость способствует коммерческой деятельности [4]. Результаты исследований свидетельствуют, что чем более неявным, менее кодифицированным является знание, тем больше будет степень ее географической и административной централизации. С другой стороны, функция производства знаний подразумевает, что инновационная деятельность должна концентрироваться в тех регионах, где сосредоточено наибольшее число факторов, влияющих на генерацию знаний и, следовательно, их перетоки являются наиболее масштабными. Знания не представляют собой непрерывный поток и зависят от новых научных открытий, прорывов и результатов интеллектуальных усилий личностей, которые предоставляют различные возможности для реализации технологического прогресса и инноваций. Jaffe [6] утверждает, что масштабы распространения знаний одновременно зависят от скорости устаревания новых идей и распространения знаний среди пользователей.

Изложенное выше следует учитывать, как средство комбинирования нового знания, для генерации и его использования в практической деятельности человека. Формирование и комбинирование новых знаний [3, 5] обуславливается ключевыми аспектами рационального развития и эффективного сочетания их особенностей: разная природа знаний на

пространственном уровне инновационного процесса; глобальное знание как правило формализовано, имеет кодифицированный характер и постоянно пополняются через современные источники; региональное знание в большой степени являются неявным существует в неформальных сетях и передается через доверительное общение; взаимозависимость знаний и факторов развития обуславливает их неравномерность в регионах, а организации, участвующие в процессе формирования знаний способствуют их концентрации.

Таким образом, особенности знаний, как стратегического ресурса и их взаимосвязи с факторами регионального развития, позволяют обосновать механизм комбинирования знаний на основе комплекса взаимодействий в пространстве и во времени. Переток знаний в регионах проявляется, как при проведении фундаментальных и прикладных исследованиях, так и при совершенствовании технологий. Функция производства знаний, согласно теории перетоков знаний, предполагает, что концентрация инновационной деятельности будет максимальной в тех отраслях, где важную роль играет неявное знание, потому что именно неявное знание, в противоположность информации, может передаваться только неформально и обычно требует непосредственных контактов, общения лицом к лицу. Как подчеркнули Breschi и Lissoni [10], роль неявного знания в генерировании инновационной деятельности наиболее велика на ранних стадиях цикла развития отрасли, до установления производственных стандартов. Именно инновационная деятельность стимулирует перетоки знаний, происходящие в рамках отдельного географического региона, особенно на ранних стадиях отраслевого жизненного цикла, но с переходом отрасли в стадию зрелости и спада такая деятельность может стать рассредоточенной в результате дополнительного роста концентрации производства в пределах этого же региона [5, 6, 10].

Переток знания может происходить, например, путем производственного реинжиниринга, а также и более опосредованными способами. Так, при отказе от конкретного направления исследований одной фирмой это сигнал для других о том, что такую деятельность осуществлять непродуктивно и позволяет сэкономить расходы. При извлечении выгоды из перетоков, новое знание может использоваться для копирования (или имитации) коммерческих товаров (или процессов

новатора), или может стать ресурсом научно–исследовательской деятельности, в результате которых создаются новые товары (или процессы).

Общепризнанным является то, что центральная роль перетоков знания принадлежит появившейся сети неформальных институтов. Так знания, полученные в рамках университетов, имеют большую способность и вероятность распространяться и тем самым обеспечивают большую отдачу. Результаты исследований свидетельствуют, что регионы с большими знаниевыми факторами разрабатывают больше инноваций, а перетоки знания, как правило, географически локализованы в регионах, где создается новое экономическое знание, что обусловлено существованием условных границ для этого процесса в пространстве.

Региональные инновации становятся центральным фактором, источником современного экономического развития регионов, которые обеспечивают эффект возрастающей отдачи. В регионах, успешных в продуктовых инновациях наблюдается быстрый рост количества рабочих мест и производительности оборудования, а регионы, успешные в процессных инновациях, уменьшают рабочие места, но повышается производительность труда за счет интеллектуальной составляющей.

Регион – это «остров» не только для новых знаний, но и для коммерциализации в результате их перетока. Пространственный парадокс инновационной деятельности заключается в том, что происходит переток знаний от создающего их источника к объекту, который их коммерциализирует. Перетоки знания локализованы и быстро угасают по мере передачи через географическое пространство, объединяющее различных агентов как участников инновационного процесса в единое целое. Знания, как и практически все другие факторы регионального развития, распределяются в пространстве регионов очень неравномерно, а знаниевые организации способствуют его концентрации. Регионы с большими знаниевыми производственными факторами разрабатывают больше инноваций, а перетоки знания, как правило, географически локализованы там, где создается новое знание и существуют условные границы их перетоков в пространстве. И как следствие инновационную деятельность стимулируют перетоки знаний, происходящие в рамках отдельного региона.

Основными факторами перетока знания являются, наличие научно-исследовательского сектора, где сосредоточена значительная совокупность общенаучных и технологических знаний и совокупности знаний субъектов хозяйствования, а также компетентного подхода квалифицированных работников, специалистов.

Ключевым фактором географического размещения и сосредоточения производства является степень относительной важности (востребованности) новых экономических знаний в той или иной отрасли. Инновации в большей степени склонны к кластеризации в тех отраслях производства, в которых проводятся научно-исследовательские работы, имеются университетские исследования и высококвалифицированные кадры.

Литература

1. Li Tein. (2003) *The Search for Areas of Reform and Openness Policy*. V.2. Moscow: Publishing House of Social Sciences Documentation.
2. Untura G. (2010) Human Capital as a Basic Factor in the Knowledge Economy. *Innovation policy and problems of NIS*, pp.193-208.
3. Коюда В.О. Знання як інноваційний ресурс економіки знань / В.О.Коюда, О.М.Костіна // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: Зб. наук. праць. – Маріуполь: ДВНЗ "ПДТУ". – 2013. Вип. 1, Т. 3. – С.367-374.
4. Von Hippel, E. (1994) Sticky Information and the Locus of Problem Solving: Implication for Innovation. *Management Science* 40, pp. 429-439.
5. Griliches, Z. (1992) The Search for R&D Spillovers. *Scandinavian Journal of Economics* 94 (Supplement), pp. 29-47.
6. Jaffe, F., M. Trajtenberg, et al. (1993) Geographical Localization of Knowledge Spillovers by Patent Citations. *Quarterly Journal of Economics*, pp. 77-98.
7. Концепція розвитку регіональної інноваційної системи Харківщини / Під наук. ред. д-ра екон.наук, проф. В.С.Пономаренка. – Х.: ВД "ІНЖЕК", 2011. – 142 с.
8. Регіональна інноваційна система: теорія і практика: [Монографія] / Під наук. ред. д-ра екон. наук, проф. В.С.Пономаренка. – Х.: ВД „ІНЖЕК”, 2011. – 688 с.
9. Коюда В.О. Визначальні фактори розвитку економіки знань на регіональному рівні / В.О.Коюда, О.М.Костіна // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: Зб.наук.праць. – Маріуполь: ДВНЗ "ПДТУ". – 2013. – Вип. 2, Т. 1. – С. 249-263.
10. Breschi, S. and Lissoni, F. (2001), Localised Knowledge Spillovers vs. Innovative Milieux. *Industrial and Corporate Change*. Vol.10. №4. pp. 975-1005.

1.2. Проблеми монетарної політики в системі державного регулювання економіки

Сучасний етап розвитку економіки України висуває нові вимоги до економічної політики держави, які полягають у необхідності зміщення акцентів із зовнішньої орієнтації економіки на активізацію та стимулювання розвитку внутрішнього ринку.

Однією з причин активного просування досліджень процесів у монетарній сфері останнім часом є надзвичайна важливість їх впливу на економічне зростання, рівень цін та добробут населення. Майже в усьому світі монетарна політика стала найбільш вживаним та дієвим засобом державного управління процесами економічного відтворення. Набуття знань щодо того, як за допомогою монетарної політики ефективно регулювати економіку, тобто в слушні моменти часу вживати дій щодо запобігання рецесії або стимулювання зростання, здатне врятувати від мільярдних збитків або на суми такого ж порядку збільшити національне багатство. Кілька десятиріч існування макроекономічного аналізу все ще не призвели до розробки ясних та дієвих правил грошово-кредитного регулювання економіки. Причиною цього є надзвичайна складність взаємозв'язків в економічній системі. Одним із напрямів макроекономічного аналізу, де досягнуто значного прогресу, є економетричне моделювання та прогнозування впливу регулюючих імпульсів на економіку. Як результат цього, дослідниками постійно пропонуються різноманітні методи визначення слушного відгуку монетарної політики на поточні та сподіванні збурення в економічній системі.

В Україні грошово-кредитні показники традиційно плідно аналізувалися в рамках загальноекономічних та галузевих моделей реального відтворення, наприклад, у роботах Ю.В.Баженова [1], О.А.Гнатів [2], Н.Гребеник [3], О.А.Данилишин [4], В.Ю.Попов [5]. Теоретичні та практичні результати вищеназваних досліджень є головними для українського макроекономічного аналізу. Кожна мить економічного розвитку породжує нову ситуацію, отже, зосередження уваги на реальних чинниках як єдиному джерелі економічного відтворення вже не відповідає потребам поточному моменту. Ці об'єктивні умови породжують необхідність постійного розвитку аналітично-прогнозного апарату з метою

найбільш повного задоволення потреб органів державного регулювання економіки в підтримці ухвалення рішень на етапі радикальних економічних реформ.

Метою дослідження є визначення основних проблем грошово-кредитного регулювання в Україні та пошуки шляхів розв'язання.

Монетарний аналіз охоплює практичні дослідження у галузі макроекономіки з наголосом на питаннях, пов'язаних з монетарною політикою. Його головною метою є поліпшення розуміння взаємозв'язку між діями центрального банку та економікою, спрямовану на підтримку збалансованого економічного зростання.

За радянських часів монетарна (грошово-кредитна) політика полягала лише у спільному пристосуванні планових рішень щодо розподілу ресурсів та ціноутворення. Між тим у країнах з ринковою економікою монетарна політика спрямовується на підтримку цінової стабільності, а головна роль у розподілі ресурсів надається ринкові. Зміна ролі монетарної політики в Україні потребувала значних зусиль. Крім того, необхідно було створити нові фінансові установи або адаптувати до ринкових реалій старі заклади одночасно зі стабілізацією економіки.

У колишньому Радянському Союзі монетарна політика виконувала дві основні функції: забезпечення виконання економічного (народногосподарського) плану та контроль купівельної спроможності домогосподарств. Економічний план визначав, скільки необхідно виробити кожного товару та встановлював його ціну. Економічний план слугував основою кредитного плану, який в свою чергу встановлював ліміти кредитних ресурсів кожному виробникові. Таким чином, аналіз потоків кредитного плану слугував засобом моніторингу виконання економічного плану. Відсоткові ставки були адміністративно зафіксовані, а інвестиції розподілялися галузевими міністерствами. Підприємства розраховувалися одне з одним через банківські заліки, а готівку могли використовувати тільки для виплати зарплат. Банківські рахунки підприємств могли використовуватися тільки для цілей, передбачених кредитним планом.

Що стосується контролю купівельної спроможності домогосподарств, то вони могли тримати ліквідні кошти або готівкою, або на ощадних депозитах, відсоткові ставки яких були низькими.

Держбанк СРСР емітував гроші, провадив кліринг господарських платежів, а також розробляв і виконував кредитний та касовий плани.

Держбанк так само фінансував бюджетний дефіцит. Система планування також охоплювала валютний курс. Радянський карбованець був неконвертованим. Обмінні курси до іноземних валют встановлювалися адміністративно, система податків і субсидій нівелювала різницю між зовнішніми та внутрішніми цінами. Отже, особливої потреби у розвитку монетарного аналізу для спеціальної наукової галузі за радянських часів не спостерігалось.

За роки незалежності Україна досягла певного прогресу у розбудові засобів та методів монетарної політики. Однак, незважаючи на певний прогрес, банківському сектору України ще притаманно багато вад, що є наслідком недосконалості державної політики реформування банківського сектору, гальмування ринкових перетворень. Висока вартість фінансового посередництва, обмеженість кількості послуг, олігополістична структура банківського сектору, відсутність необхідної фінансової інфраструктури, стимулів заощаджувати та розміщувати тимчасово вільні кошти, низька життєздатність фінансових інститутів, повільний процес створення банківського нагляду утворюють коло проблем, що потребують вирішення шляхом державного регулювання банківської діяльності (рис.1).

Монетарна політика разом з фіскальною є головними засобами, за допомогою яких у ринковій економіці уряд впливає на темпи і напрям загальноекономічної активності, включаючи сукупний випуск, зайнятість та рівень цін, впроваджує монетарну політику через спеціальні заклади – центральні банки, управляючи пропозицією повних грошових вимог до центрального банку (звідси термін «монетарний»), що дозволяє економічним агентам підтримувати їхні щоденні господарські функції.

Головною метою сучасної монетарної політики звичайно є збалансоване економічне зростання, яке досягається підтримкою стабільності загального рівня цін та відсоткових ставок у країні, тобто запобіганням як інфляції, так і дефляції. Іншими загальноновизнаними цілями монетарної політики є підтримка максимального рівня виробництва та зайнятості, балансу міжнародної торгівлі країни, збереження стабільності фінансових ринків, заохочення інвестицій для подальшого економічного зростання. За виключенням збереження стабільності фінансових ринків, що звичайно вважається вторинною, всі вище зазначені цілі стосуються нефінансової економічної активності. Попри це, операції монетарної політики мають місце виключно на фінансових ринках.

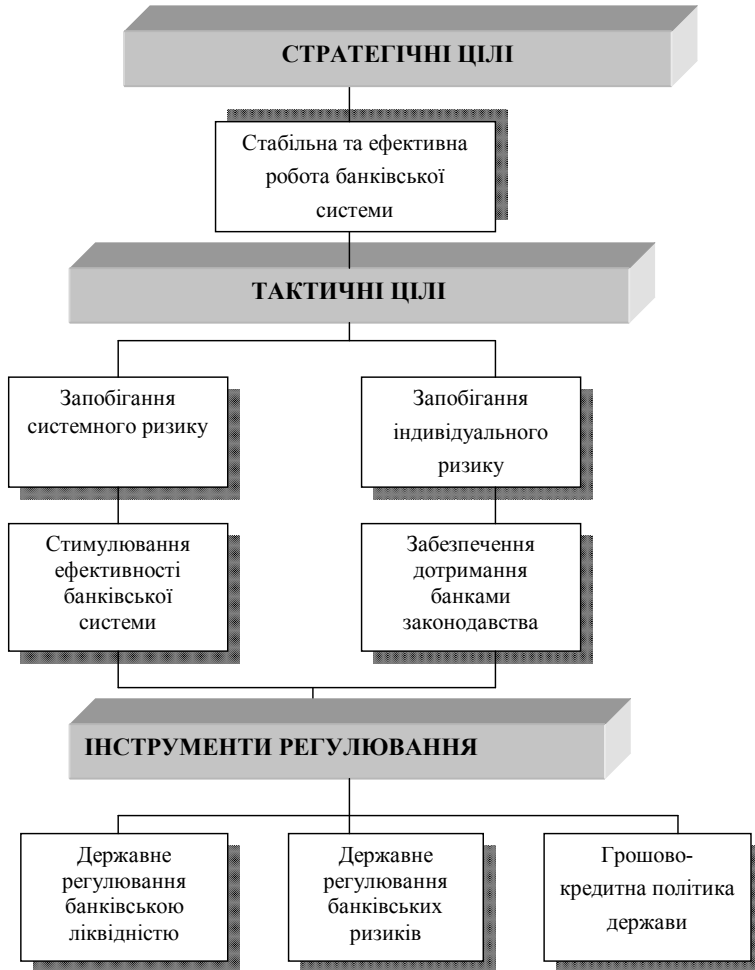


Рис.1. Цілі та інструменти державного регулювання банківської діяльності

Якою є загальна структура монетарної політики, в чому полягає фундаментальна розбіжність між її цілями та інструментами? Рис.2 висвітлює ці питання, відбиваючи відмінності між стратегічним і тактичним рівнями цілей, які переслідує монетарна влада.

Монетарна влада несе відповідальність за досягнення певних кінцевих цілей. Їх макроекономічна сутність може визначатися різноманітними засобами, включаючи такі елементи як довгострокові темпи зростання та зайнятість.

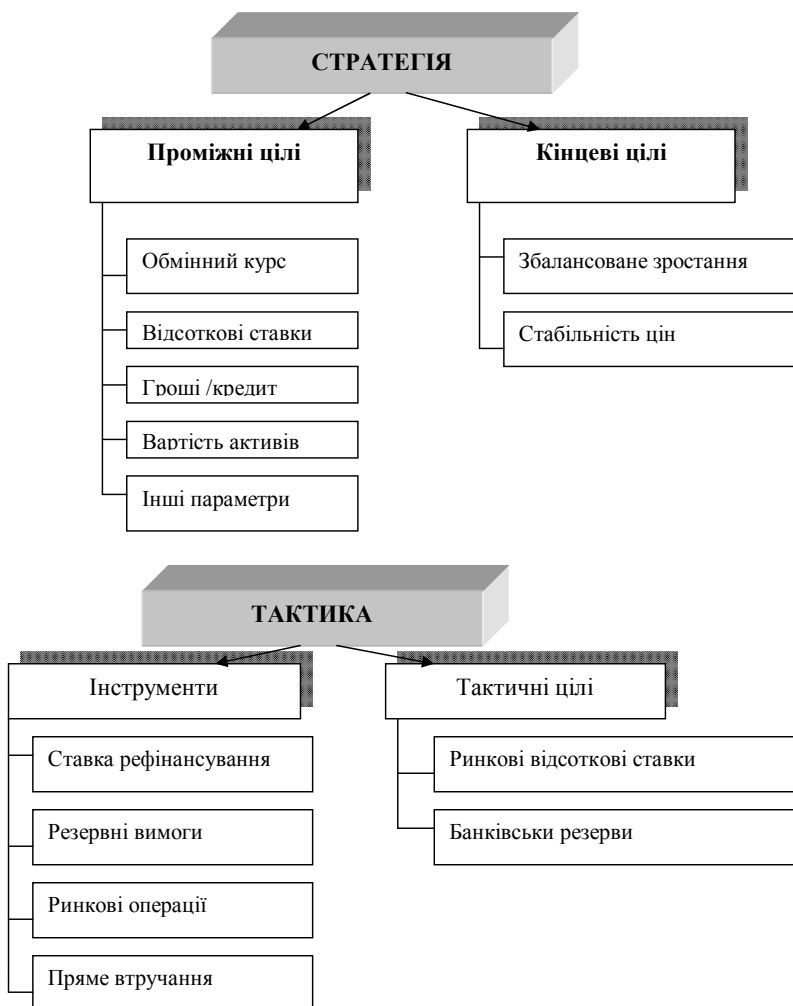


Рис.2. Структура монетарної політики [6]

На стратегічному рівні досягнення кінцевих цілей залежить від послідовності дій на основі деякої множини інформації, що використовується як базис для короткострокових і довгострокових коригувань політики, включаючи питому вагу та специфічні ролі, які пов'язуються з важливістю різноманітних економічних величин. Це стосується таких питань, як обрання режиму обмінного курсу та інших проміжних цілей, механізмів прогнозування, які можуть надавати перевагу інформаційному змісту певних економічних індикаторів, визначення ступеня довіри до монетарної політики та загальних економічних умов.

Структура монетарної політики в окремих країнах значно відрізняється в цих питаннях. Фінансові змінні, які є важливими на стратегічному рівні, в загальному випадку не знаходяться під контролем центрального банку, і відповідні політичні рішення звичайно стосуються періоду, який більше одного місяця. Типовими прикладами релевантних фінансових змінних є грошова маса, кредит і вартість активів.

На відміну від цього, операційні процедури, які знаходяться на тактичному рівні, є основою впровадження монетарної політики. Вони охоплюють обрання як самих інструментів, так і їх значень – тактичних цілей. Ці зміни безпосередньо пов'язані з причинно-наслідковими важелями, які власне і контролює центральний банк. Прикладом таких інструментів є ставка рефінансування, операції на відкритому ринку, резервні вимоги та ін. Звичайно обираються інструменти, які найбільш тісно пов'язані з банківськими резервами та ринковими ставками по короткостроковим кредитах, тобто зі стратегічними цілями. Це робиться головним чином через визначення умов, які врівноважують ринок банківських резервів [7].

Це є дуже специфічним ринком. Центральний банк виступає на ньому як монополіст з боку пропозиції, який також може прямо впливати на попит. Він впливає на попит, встановлюючи резервні вимоги або ключові характеристики системи міжбанківських розрахунків. Крім того, спосіб, яким центральний банк досягає своїх цілей, звичайно спирається на розмаїту суміш писаних правил, умов та комунікаційних стратегій, які часто незрозумілі стороннім особам. Для міжбанківського ринку не є незвичайним явищем домінування невеликої кількості гравців з боку попиту. Це може мати значний вплив на процес визначення рівноважних значень відсоткових ставок на кількості резервів. Зростає значення стратегічних взаємодій між центральним банком та гравцями міжбанківського ринку, а також роль угод та інших неринкових механізмів.

Проблеми монетарної політики полягають не тільки в тому, що цілі центрального банку іноді є суперечливими – наприклад, запобігання інфляції проти збільшення виробництва та зайнятості, але й тому, що різноманітні механізми, за допомогою яких центральний банк впливає на нефінансовий сектор економіки, більшою частиною діють з істотною затримкою, відповідні лаги вимірюються роками та кварталами, а не

місяцями або тижнями. Ось чому значна кількість досліджень з монетарної політики останніх років присвячена тому, як структурувати впровадження монетарної політики, щоб найліпше досягти бажаних цілей, працюючи в рамках вище зазначених обмежень.

У процесі розробки монетарної політики важливо визначити, що центральний банк може робити, а що – ні. Безперечно, завдяки своїй монопольній позиції він може зафіксувати кількість резервів або монетарну базу. Це вплине на ринкову рівновагу відсоткових ставок всієї сукупності боргових інструментів. Як альтернативу центральний банк може встановити відсоткову ставку на один клас боргових інструментів шляхом пропозиції такої кількості резервів, яка утримає ринкову рівновагу біля обраного рівня відсоткової ставки. Варіантом останньої стратегії є встановлення центральним банком обмінного курсу своєї валюти знову пропонуючи таку кількість резервів, щоб ринкова рівновага встановилася біля обраного рівня обмінного курсу. Діяльність центрального банку впливає на створення банками депозитів та кредитів, що в свою чергу справляє вплив на виробництво та ціни нефінансового сектору. Звичайно, це є головним напрямом свідомого застосування монетарної політики.

Для центрального банку зобов'язаного впроваджувати монетарну політику держави, навіть досконале знання кількісного процесу функціонування монетарної політики не є достатнім. Також нагально необхідне певне уявлення, наскільки збільшити або зменшити резерви, наскільки підняти або знизити відсоткові ставки для досягнення поставленої цілі у визначений час. Таке знання може бути не більше ніж статистичною оцінкою, схильною до невизначеності. Але володіння такими оцінками разом зі знанням міри невизначеності є вирішальним.

Головною мотивацією проведення монетарної політики є збереження цінової стабільності. Для деяких центральних банків, головним чином для Німецького Бундесбанку та Європейського центрального банку, цінова стабільність – єдина економічна ціль, формально затверджена статутом банку. Для інших, на зразок Федеральної Резервної Системи США, цінова стабільність є лише однією з кількох поставлених цілей. Ст. 99 Конституції України декларує, що основною функцією центрального банку держави є забезпечення стабільності саме грошової одиниці, а не рівню цін та відсоткових ставок.

Таким чином, державне управління економікою взагалі й банківським сектором зокрема повинно спиратися на жорсткий аналіз ефективності схвалюваних рішень та прогнозування їх наслідків. Стабільна та ефективна робота банківської системи у поєднанні з науково обґрунтованою державною економічною політикою забезпечує оптимальне функціонування економіки країни.

Отже, тільки єдина та узгоджена, ефективна та дієва монетарна політика, спрямована на підтримку збалансованого економічного зростання в довгостроковій перспективі може найбільшою мірою сприяти підвищенню життєвих стандартів українських громадян.

Література

1. Баженова Ю.В. Моделювання впливів монетарної та фіскальної політики на економіку України за допомогою відкритої динамічної стохастичної моделі загальної рівноваги / Ю.В.Баженова // Економіка та держава. – 2009. – №7. – С.33-36.

2. Гнатів О.А. Таргетування інфляції як оптимальний режим монетарної політики в Україні / О.А.Гнатів // Регіональна економіка. – 2009. – №2. – С. 119-125.

3. Гребеник Н. Основні віхи у формуванні та проведенні грошово-кредитної (монетарної) політики в Україні. Стаття 2. Розвиток і оптимізація механізмів та інструментів монетарної політики / Н.Гребеник // Вісник Національного банку України. – 2010. – №2. – С. 10-15.

4. Данилишин О.А. Сучасні засади монетарної політики в Україні / О.А.Данилишин // Регіональна економіка. – 2008. – №3. – С. 120-126.

5. Попов В.Ю. Монетарна політика в реаліях української економіки / В.Ю.Попов // Фінанси України. – 2008. – №12. – С. 66-75.

6. Сігайов А.О. Монетарна політика в перехідному періоді. Вісник сумського національного аграрного університету. Серія: Фінанси і кредит. – 2009. – №2(11).

7. Сігайов А.О. Державне регулювання ціноутворення на кредитному ринку України. / А.О.Сігайов // Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць. Випуск 17. – Наук.ред. І.К. Бондар. – НДЕІ, 2007.

1.3. Проблеми на шляху інтеграції України до Європейського Союзу: ретроспективний погляд

Актуальність даної проблеми обумовлена як геополітичним положенням України, так і бажанням політичної еліти безпосередньо брати участь у процесі формування європейської системи міжнародних відносин. Таким чином, державотворення, підвищення рівня соціального

забезпечення, економічна незалежність, приведення державних стандартів відповідно до міжнародних є важливої складової процесу інтеграції України в Європейський Союз.

Метою статі є аналіз перспективи інтеграції України до ЄС, визначення місця України у торгівлі з країнами ЄС та визначення проблемних питань на шляху інтеграції.

Дослідження проблеми інтеграції та співпраці України з ЄС знайшли своє відображення у роботах таких авторів, як І.Бережнюк, С.Боротничек, А.С.Гальчинський, О.А.Корнієвський, В.Опришко, Н.Пирець, П.Пашко, В.Посельський, М.Тонєв, Є.Д.Холстїніна, О.Дугїна, З.Бжезинський, О.Лєдяєва, С.Хантїнгтона.

Європейська інтеграція – це магістральний напрям розвитку континенту, який визначить як ситуацію в самій Європі в третьому тисячолїтті, так і її місце у світі. Основними політичними вигодами послїдовної європейської інтеграції є змїцнення стабїльностї демократичної політичної системи та її інститутів, модернізація правового поля і забезпечення прозоростї національного законодавства, поглиблення культури демократії і повага до прав людини [1].

Європейське інтеграційне об'єднання – це об'єднання груп розвинутих країн, які взаємодїють, торгують та перемїщують в серединні угруповання товари, послуги, фактори виробництва та робочу силу. Тобто це є зоною вільної торгівлі, але не просто зоною вільної торгівлі а розширеною, оскїльки саме розширена зона вільної торгівлі пропонує такий спектр мобїлізації.

Розвиток інтеграційних процесів в Європі є звичайним явищем, що визначає теперїшній та майбутній її розвиток, місце в системі міжнародних економічних відносин. Що ж до інтеграційного руху України до Європейського Союзу, то тут, на жаль, ситуація не втїшна. Головним здобутком України є лише визнання всіма учасниками та владними органами євроїнтеграції як основного напрямку розвитку держави та тїсне співробітництво з деякими країнами – учасницями Євросоюзу [7]. Взагалї відносини України ЄС були започаткованї послїя здобуття незалежностї України. Тодї вперше і пролунав заклик Євросоюзу до України пїдтримувати їз державами-членами відкритий дїалог та відкритї стосунки.

Позиція України щодо Євросоюзу була сформована вперше на законодавчому рївнї в «Основних напрямках зовнїшньої політики

України», що були схвалені Верховною Радою України 2 липня 1993 р. Ось починаючи із цього моменту Україна почала тяжіти до європейського інтеграційного об'єднання і від того моменту намагалась все ж таки приєднатись до ЄС, ці намагання ми можемо спостерігати і до сьогоднішнього дня.

Слід також підкреслити вигоди для України після вступу до ЄС.

1. Політичні вигоди: будучи членом ЄС, Україна буде залучена до Спільної європейської політики безпеки та оборони (СЄПБО), яка гарантуватиме Україні державний суверенітет та територіальну недоторканість.

2. Економічні вигоди: перш за все, це макроекономічна стабільність, додаткові інвестиції в економіку країни, надання субсидій сільському господарству та отримання позитивного сальдо торговельного балансу.

Щодо макроекономічної стабільності, то у цьому випадку мається на увазі, що при вступі до ЄС Україна має підтягнути свої економічні показники до європейських стандартів, створити досить розвинений ринок, закріпити тенденції до економічного зростання і саме по собі принесе Україні уже позитивні результати. Україна також отримає переваги від запровадження єдиної валюти при вступі в ЄС.

Щодо додаткових інвестицій в економіку України, то європейський ринок є великим ринком збуту виробів та джерелом задоволення потреб.

Слід зазначити, що за підсумками 2011 року об'єм прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в Україну із країн ЄС склав 4 млрд. дол. США. Значний об'єм прямих інвестицій із країн ЄС зосереджений на підприємствах промисловості – 33,4%, в фінансових установах акумульовано – 33,1% прямих інвестицій від загального обсягу надходжень до України.

Об'єм інвестицій в ЄС з України на кінець 2011 року склав 517,5 млн. дол. США, або 94,5% від загального обсягу інвестицій з України [8].

Щодо надання субсидій сільському господарству, то після вступу до ЄС Україна долучиться до ефективної спільної сільськогосподарської політики ЄС

Отримання позитивного сальдо торгівельного балансу матиме місце за рахунок збуту українських товарів на ринках ЄС. Загальне зниження середньозваженого тарифу в результаті розширення ЄС матиме позитивну роль для українських імпортерів. Окрім цього ЄС максимально сприятиме

інтеграції українських енергетичних, транспортних та телекомунікаційних мереж в європейську інфраструктуру.

3. Соціальні вигоди передбачають ефективний захист прав людини в інституціях ЄС, відкриття кордонів для вільного пересування населення, тобто шенгенська зона, яка передбачає вільне пересування осіб в межах ЄС, забезпечення високого рівня життя населення та інше (табл.1) [2].

Таблиця 1. Аналіз вступу України до ЄС

Сила	Слабкість
<p>1. Політичні вигоди:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Європейська колективна безпека <p>2. Економічні вигоди:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Макроекономічна стабільність - Додаткові інвестиції в українську економіку - Надання субсидій сільському господарству - Отримання позитивного сальдо торговельного балансу - Спільні митні тарифи - Кількісні обмеження імпорту - Антидемпінгова політика - Протекціонізм і контроль експорту <p>3. Соціальні вигоди:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ефективний захист прав людини в інституціях ЄС - Відкриття кордонів для вільного пересування населення - Забезпечення високого рівня життя населення 	<p>1. Політичні недоліки:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Часткова втрата суверенітету - Невизначеність стратегій розвитку ЄС - Погіршення відносин з країнами СНД <p>2. Економічні недоліки:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Втрата конкурентоспроможності певних галузей - Складність переходу на європейський рівень цін - Квотування певних видів товарів <p>3. Соціальні недоліки:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ускладнення візового режиму із східними сусідами
Можливості	Загрози
<p>1. Політичні перспективи:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Встановлення стабільної політичної системи - Сприйняття України як важливого суб'єкта політичних відносин <p>2. Економічні перспективи:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Забезпечення розвитку малого та середнього бізнесу - Упровадження стандартів ЄС у виробництві <p>3. Соціальні перспективи</p> <ul style="list-style-type: none"> - Формування середнього класу: - Реформування освіти, охорони здоров'я, соціального захисту 	<p>1. Політичні загрози:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Небезпека втягнення України в конфлікт цивілізацій між Заходом і мусульманським світом <p>2. Економічні загрози:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Можливе переміщення до України шкідливих виробництв - Використання України як сировинного приладку - Використання України як дешевої робочої сили <p>3. Соціальні загрози:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Поглиблення демографічного спаду - Незаконна міграція та вплив кадрів

Слід відзначити наступні перспективи та можливості від вступу до ЄС.

1. Політичні перспективи передбачають стабільність політичної системи, прийняття України як важливого суб'єкта політичних відносин.

2. Економічні перспективи передбачають забезпечення розвитку малого та середнього бізнесу, а також впровадження стандартів ЄС у виробництві.

3. Соціальні перспективи мають на меті формування середнього класу та проведення реформування освіти, охорони здоров'я, соціального захисту.

Разом з тим можна прогнозувати наступні суттєві недоліки внаслідок вступу України до ЄС.

1. Політичні недоліки несуть із собою часткову втрату суверенітету та підпорядкування територій органам ЄС, невизначеність стратегії розвитку, що також не дуже добре вплине на економічний стан, оскільки між країнами ЄС існує в деякій мірі висока конкуренція в деяких галузях, тому потрібно буде переорієнтуватись на менш конкурентні галузі, а також негативним чинником буде погіршення взаємин із країнами СНД, а особливо із Росією, оскільки на сьогоднішній день перед Україною стоїть також питання про співпрацю із Митним Союзом Росії, Білорусії та Казахстану.

2. Економічні недоліки передбачають втрату конкурентоспроможності певних галузей, складність переходу на європейський рівень цін, квотування певних видів товарів

3. Соціальні недоліки – це ускладнення візового режиму із східними сусідами

До загрози від вступу України до ЄС можна віднести наступні загрози.

1. Політичні загрози – це небезпека втягнення України в конфлікт цивілізацій між Заходом і мусульманським світом.

2. Економічні загрози передбачають можливе переміщення до України шкідливих виробництв, використання України як сировинного придатку, використання України як дешевої робочої сили.

3. Соціальні загрози несуть на меті поглиблення демографічного спаду, незаконна міграція та відплив кадрів (табл.1).

Але, на жаль, за прогнозами економістів, Україна до 2020 р. не стане членом ЄС, оскільки на даний момент ЄС переживає кризу. Також вступ України до цього інтеграційного об'єднання унеможливлується тим, що до ЄС приєднається країна, яка потребуватиме дуже серйозних компенсацій від закриття цілих галузей промисловості. Оскільки в ЄС діє строго квотована планова економіка, яка передбачає, що кожна держава, яка вступає в Європейський Союз, повинна включатись у спільний ринок і відповідно вона повинна запроваджувати квоти на виробництво тієї чи іншої продукції. Тому для ЄС на даному етапі не вигідно приймати Україну до себе і це і є однією із проблем інтеграції України.

Ще однією проблемою інтеграції України до ЄС є не гармонізоване до європейських стандартів українське законодавство. Повинна здійснитись адаптація українського законодавства із європейським. Це має здійснюватись за рахунок реформування української правової системи та поступового приведення її у відповідність із європейськими стандартами. Ця адаптація повинна охопити приблизно усі сфери права, такі як: приватне, митне, трудове, фінансове, податкове законодавство, законодавство про інтелектуальну власність, охорону праці, життя та здоров'я, навколишнього середовища та багато іншого. Але на даному етапі для України здійснення таких заходів є неможливими [3].

Економісти з різних країн ЄС заявляють, що нещодавнє парафування угоди про асоціацію і створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС все одно не дасть швидкого залучення України до європейського об'єднання. Парафування – це є фактично технічним узгодженням угоди. Після нього йде підписання, а потім і ратифікація. Україна першою ратифікує цю угоду, яка діятиме в односторонньому порядку. І це може завдати дуже серйозних збитків. За підрахунками – від 2-х до 5-и млрд. євро на рік. А ця сума є дуже великою для українського бюджету [4].

Незважаючи на перешкоди, інтегративні процеси будуть відбуватися, бо не тільки Україна зацікавлена в ЄС, а і ЄС певною мірою зацікавлений в українському ринку, але за умови вирішення проблеми бідності, яка нині є дуже гострою.

Європейська інтеграція є найбільш визначальним фактором як міжнародної діяльності України, так і її внутрішньої політики на тривалу перспективу, закріплює безпеку та позитивно впливає на відносини України з усіма країнами світу. Невідхильна реалізація курсу на інтеграцію

у Європейський Союз забезпечить гарантії прав людини, розвиток в Україні громадянського суспільства, побудову соціально орієнтованої ринкової економіки та величезну матеріальну підтримку з боку ЄС [5].

Отже, для прискорення інтеграції України до ЄС слід здійснити такі першочергові заходи:

- 1) зупинення подальшого соціального розшарування;
- 2) забезпечення справжнього, а не декларованого розвитку підприємництва;
- 3) виведення економіки з тіні;
- 4) вільний доступ до кредитних, матеріальних та інформаційних ресурсів, ринків збуту продукції;
- 5) ефективно втілення законодавства з питань боротьби з шахрайством та корупцією;
- 6) посилення фінансового контролю за структурними фондами та фондами розвитку;
- 7) реформа судової системи, захист прав власності та прав людини;
- 8) розробка нової зовнішньоекономічної стратегії з урахуванням позитивних та негативних факторів від інтеграції України в Європу [6].

Узагальнюючи результати дослідження щодо інтеграційних процесів України слід розуміти, що європейська інтеграція для України є шляхом покращення та модернізації економіки, залучення іноземних інвестицій і новітніх технологій, підвищення конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника, вільний рух в середині інтеграційного об'єднання кваліфікованої робочої сили, товарів, послуг, факторів виробництва, а також це все передбачає вихід на єдиний спільний ринок. Співробітництво України з ЄС сприятиме наближенню нашої держави до високих європейських стандартів, підвищенню рівня життя та добробуту населення.

Література

1. Шевченко О.О. Вплив євроінтеграційного курсу України на стан і перспективи інноваційного розвитку національної економіки / О.О.Шевченко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №5 (95).
2. Пироженко О.В. Європейська інтеграція України як проблема економічної діяльності / О.В.Пироженко. – Електронний ресурс.– Режим доступу: <http://www.vkontexte.ru>.
3. Украина и Европейский Союз: концепция экономического сотрудничества // Тезисы докладов региональной конференции «Проблемы и

перспективы формирования цивилизованного общества в Украине». – Донецк, 1995.

4. Науменко С.В. Стратегія забезпечення зовнішньоекономічної безпеки України за умов інтеграції до Європейського Союзу / С.В.Науменко // Регіональна економіка. – 2007. – № 4. – С.30.

5. Чебаненко О. Основні результати і проблеми виконання плану дій Україна – ЄС // О.Чебаненко / Політика і час. – 2007. – №3. – С.24.

6. Шпек Р. Україна – ЄС: крок до членства / Р.Шпек // Політика і час. – 2007. – № 5.

7. Малик Я. Європейський Союз / Я.Малик, О.Киричук, І.Залуцький. – Львів, 2006. – 610 с.

8. Чалый В. Перспективы евроинтеграции Украины / В.Чалый // Аргументы и факты. – 2007. – № 25. – С.6-10.

1.4. Optimalizácia daňovo-transferového mechanizmu v Slovenskej Republike v kontexte krízových vplyvov

Jedným z dôležitých problémov fiškálnej politiky krajín EÚ je zlepšiť transparentnosť a účinnosť daní a rozpočtových systémov ako prostriedkov na realizáciu hlavných sociálnych a ekonomických funkcií štátu a samosprávnych celkov [3, 8, 12, 15, 18, 19]. Idea finančnej decentralizácie v krajinách EÚ je populárna a je postupne realizovaná v niektorých krajinách, kde sa v minulosti centralizovali finančné a administratívne systémy [3, 8, 12, 18, 31]. Črty finančnej decentralizácie sú v jednotlivých krajinách úzko spojené s verejnou správou a v rámci nej so samosprávou. To znamená, že počet samosprávnych celkov determinuje mieru finančnej decentralizácie. Avšak mechanizmus zdanenia a transferov sa v krajinách EÚ líši, čo odráža historické tradície a rôznorodú štruktúru administratívnych systémov. Rozdiely v štruktúre verejných a miestnych finančných mechanizmov sú popísané v prácach S.Owsiak, P.Swianiewicz, E.Žárska, D.Kozovský, atď. [25, 29, 31]. Reformy administratívnych systémov a zavádzanie nástrojov pre finančnú decentralizáciu sú realizované v mnohých krajinách EÚ, a táto tendencia odráža predstavu o daňovej harmonizácii a zblížení sociálneho a ekonomického rozvoja v rámci krajín EÚ [17, 20]. Ale ako je to uvedené v publikáciách autorov, akými sú napr. Barro, Sala-i-Martin, Lopez-Rodriguez, atď., rozdiely môžeme pozorovať pri podmienenej konvergencii – HDP na obyvateľa a príjem na obyvateľa vo vybraných krajinách EÚ [33]. Vzhľadom k týmto výsledkom môžeme predpokladať, že pre rôzne skupiny krajín EÚ môžu existovať rôzne trajektórie ich sociálneho a ekonomického rozvoja, teda absolútna konvergencia hdp a

příjmov a daňovej harmonizácie v rámci krajín EÚ je možná iba v dlhodobom horizonte. Vážnym problémom v mnohých krajinách EÚ sú regionálne disparity a rastúce rozdiely medzi viac a menej rozvinutými regiónmi. V krajinách višegrádskej štvorky, a to najmä na slovensku, problém regionálnych rozdielov je akútnejší [5, 14, 16, 26, 28, 30]. V regiónoch týchto krajín sme zistili absenciu hospodárskej konvergencie [33]. Tieto významné regionálne disproporcie v sociálnom a ekonomickom rozvoji môžu mať negatívny dopad na rozpočtový systém, jeho finančnú stabilitu a efektivitu. Regionálne časti hrubého domáceho produktu (hdp/gdp), tvorba hrubej pridanej hodnoty (hph/gva) v regiónoch a príjmy miestnych obyvateľov tvoria základňu pre zdanenie a vyberanie rôznych daní pre rozpočtovú sústavu. Najmä nutnosť reforiem verejnej správy a rozpočtových systémov je jasne viditeľná v bývalých socialistických krajinách EÚ, kde tradície centralizovaných systémov a kontroly boli významné a skúsenosti z finančnej decentralizácie sú krátkodobé [12, 15, 17, 24, 23, 28].

Súčasná globálna hospodárska a finančná kríza mala negatívny vplyv na sociálny a ekonomický rozvoj celej EÚ, najmä však na krajiny strednej a východnej Európy. V týchto krajinách boli počas obdobia krízy problémy regionálnych disparít a nepriaznivé prostredie pre ekonomické aktivity veľmi ostré. Negatívne sociálne a ekonomické dôsledky sa kumulovali a viedli k finančným rizikám pre štátne a miestne rozpočty [1, 2, 4]. Negatívny vplyv krízy bol pozorovaný u podnikateľských aktivít miestnych podnikov, veľký počet podnikov trpí stratami a očakávané príjmy z daní boli nižšie [1, 2, 7]. Na druhej strane, rastúci počet nezamestnaných bol ďalšou záťažou pre bežný rozpočet výdavkov na sociálne záležitosti.

Slabé stránky miestneho hospodárskeho a finančného potenciálu vyžadujú pre zlepšenie východiskových podmienok sociálneho a hospodárskeho rozvoja v niektorých najchudobnejších regiónoch dodatočné finančné zdroje ako sú dotácie, rôzne formy štátnej podpory, pôžičky, apod. To vedie k problému zhromažďovania finančných prostriedkov a ich prerozdelenia na podporu menej rozvinutých regiónov. Ďalším problémom je efektívna alokácia finančných prostriedkov medzi rôzne sociálne a ekonomické inštitúcie podporované zo štátneho a miestnych rozpočtov. Je dôležité spomenúť, že problém efektívneho prerozdelenia finančných prostriedkov medzi sociálne a ekonomické inštitúcie na rôznych vládnych úrovniach nie je v mnohých krajinách EÚ jednoznačne riešený. Na slovensku je tento problém tiež výrazný, je to zdôraznené v mnohých domácich správach a výskumných prácach [3, 8, 18

19, 22]. Mechanizmus daňového systému a v rámci neho jednotlivých daní, perspektívy ich vývoja, sú prezentované v publikáciách autorov ako A.Schultzová, A. Zubaľová, E. Beňová, K. Morvaj, atď. [3, 27, 32]. Títo autori analyzovali typy daní a štruktúru daňového systému v slovenských podmienkach, a podľa ich názoru daňový systém na slovensku nie je efektívny a mal by byť zmenený. Územné a správne reformy od roku 1993 sú postupne realizované a tieto procesy vyžadujú primerané finančné, ekonomické, ľudské zdroje a inštitucionálne kapacity. Nový finančný systém bol zavedený na slovensku v roku 2005 a hlavnou myšlienkou tejto reformy bola rozsiahla finančná decentralizácia. V rámci tejto reformy boli prenesené kompetencie štátu na miestnu úroveň. Avšak niektoré z riešení neboli úspešné, finančný potenciál miestnych samospráv bol veľmi citlivý na negatívne dôsledky krízy (zníženie miestnych príjmov, predovšetkým z daní, spomalenie ekonomických aktivít, nepriaznivé podmienky pre podnikanie, rast nezamestnanosti, atď.). Miestne samosprávy trpia nedostatkom vlastných finančných zdrojov, stále potrebujú dotácie a štátne prostriedky na plnenie svojich základných sociálnych, ekonomických a administratívnych kompetencií [21, 22, 24, 31], čo nie je celkom v súlade s cieľmi pôvodnej finančnej decentralizácie, ktorá by mala prispievať k rozvoju slovenska v tom zmysle, že miestne samosprávy by mali byť motivované k racionálnejšej realizácii svojich právomocí a efektívnejšiemu využívaniu interných a externých finančných zdrojov.

Z uvedeného vyplýva, že problém optimalizácie daňovo-transferového mechanizmu v slovenskej republike v nadväznosti na krízové vplyvy je dôležitý a mala by mu byť venovaná pozornosť v odborných štúdiách.

Cieľom tohto výskumu je analyzovať štruktúru a hlavné funkcie daňovo-transferového mechanizmu v slovenskej republike na rôznych úrovniach (štátnej, regionálnej a miestnej) a rozvíjať modely a algoritmy pre koordináciu a kontrolu finančných tokov, ktoré udržujú optimálne fungovanie daňovo-transferového mechanizmu v slovenskej republike na rôznych vládnych úrovniach v rámci vybraných kritérií a scenárov.

Parciálnymi cieľmi tohto výskumu sú:

Preštudovať legislatívu Slovenskej Republiky, druhy daní a transferov, štruktúru štátneho rozpočtu a jeho vzťahy s regionálnymi rozpočtami a rozpočtami miestnych územných celkov (miest a obcí);

Analyzovať princípy finančnej decentralizácie v Slovenskej Republike a v ostatných krajinách EÚ;

Porovnať mechanizmus finančnej decentralizácie v slovenskej republike a ostatných krajinách EÚ;

Analyzovať vplyv globálnej ekonomickej a finančnej krízy na finančnú stabilitu, hospodársku výkonnosť a verejné financie v slovenskej republike a ostatných krajinách EÚ;

Analyzovať štruktúru a funkcie daňovo-transferového mechanizmu ako hierarchického komplexu s využitím systémového prístupu a teórie veľkých systémov;

Rozvíjať formálne matematické modely a algoritmy pre opis daňovo-transferového mechanizmu fungujúceho v SR;

Vybrať a zdôvodniť (argumentovať) kvalitatívne a kvantitatívne socio-ekonomické, finančné a administratívne kritériá pre optimalizáciu daňovo-transferového mechanizmu fungujúceho v SR v podobe hierarchického komplexu;

Pomocou priestorových ekonometrických nástrojov analyzovať sociodemografický, ekonomický a finančný potenciál rôznych územných jednotiek a analyzovať ich kapacity pre zabezpečenie finančnej stability a realizáciu hlavných samosprávnych funkcií;

Pomocou ekonometrických metód a simulácie vytvoriť dynamický model finančných tokov príjmov a výdavkov v rámci daňovo-transferového mechanizmu v SR;

Analyzovať vonkajšie a vnútorné rizikové faktory a vytvoriť krátkodobé a dlhodobé predpovede finančných tokov daňovo-transferového mechanizmu v SR podľa rôznych scenárov;

Použitím rôznych matematických prístupov k optimalizácii daňovo-transferového mechanizmu v SR nájsť optimálne a racionálne riešenie pre distribúciu a koordináciu finančných tokov pre rôzne vybrané územné jednotky za podmienok uvedených v rôznych scenároch;

Naformulovať odporúčania v rámci rozhodovacích procesov pre tvorbu miestnych rozpočtov a sociálno-ekonomickej stratégie nie len pre miestne samosprávne orgány, ale aj pre verejnú správu ako celok.

V tomto výskume sa pre potreby ekonomickej a finančnej analýzy použijú metódy komparatívnej analýzy pre opis daňových a rozpočtových systémov v Slovenskej republike a ostatných krajinách EÚ.

Pre formálny popis daňovo-transferového mechanizmu v Slovenskej republike ako hierarchického komplexu budú použité systémový prístup a teórie

veľkých systémov. Dynamické matematické modely pre uvedené mechanizmy budú prostriedkom pre ekonometrické a simulačné prístupy [9, 10, 13, 35]. Bude vykonaná analýza časových radov príjmov a výdavkov rozpočtových systémov na rôznych vládných úrovniach, skonštruovaný bude simulačný model finančných tokov.

Priestorové ekonometrické nástroje [11, 34] a zhuková analýza budú využité pri klasifikácii územných jednotiek SR podľa ich sociálno-demografického a finančného potenciálu, kapacity pre finančnú stabilitu a plnenie funkcií verejnej správy s osobitným zameraním na samosprávu. Kombinácia kvalitatívnych a kvantitatívnych metód bude realizovaná pre scenáre a predpovede. Stanovisko odborníkov a prieskumy budú použité pre analýzu možných rozhodnutí pre kontrolu miestnych finančných tokov podľa priorít a potrieb miestnych samospráv. Kvantitatívne metódy, a to ekonometrie a simulácie, budú použité pre predikciu a rozdelenie finančných tokov. Špeciálne metódy pre optimálne riešenie matematických problémov [6, 35] budú použité a demonštrované na vybraných príkladoch pre zvýšenie účinnosti rozpočtových systémov na úrovni rôznych územných celkov v Slovenskej republike. Pre kvantitatívnu analýzu budú použité tiež ďalšie špecifické programy (Excel, R, Eviews, Vensim, Statistica, Matlab).

Podľa témy a kontextu tohto výskumu predpokladáme, že sa objavia niektoré dôležité problémy na budúcu diskusiu. Prvým z nich je, ako merať efektívnosť finančnej decentralizácie v Slovenskej republike a ďalších krajinách EÚ. Ďalší uzavretý problém je vzťah medzi finančnou decentralizáciou, rozpočtovými systémami, daňovo-transferovými mechanizmami v jednotlivých krajinách a štruktúrou ich inštitúcií vo verejnej správe, ich funkciami, kompetenciami, schopnosťami, apod. Tieto problémy vedú k otázke, či je možné kreovať univerzálny racionálny model finančnej decentralizácie vo vybraných skupinách krajín EÚ s rovnakými východiskovými podmienkami a úrovňou sociálno-ekonomického rozvoja, alebo či je efektívnejšie rozvíjať pôvodný mechanizmus pre každú krajinu zvlášť v kontexte jej špecifik? Ďalšou otázkou na diskusiu sú počiatkové inštitucionálne a sociálno-ekonomické podmienky pre realizáciu reforiem, ktorých cieľom je finančná decentralizácia v bývalých socialistických krajinách v strednej a východnej Európe. Stabilita finančného potenciálu na miestnej územnej úrovni, výkonnosť a efektívnosť riadenia finančných tokov závisí od sociálno-ekonomického rozvoja územných celkov, ich inštitucionálnej kapacity a schopnosti plniť funkcie a ciele pri spravovaní

verejných záležitostí. Okrem rozdielneho finančného, ekonomického, socio-demografického potenciálu vykazuje väčšina krajín EÚ a CEE značné regionálne disproporcie. To znamená, že by sme mali brať do úvahy priestorové vlastnosti tvorby hospodárskej a finančnej základne pre dane, ich výber a ciele.

Ak vezmeme do úvahy zložitost' problémov, ktorými je potrebné sa zaoberať v kontexte analýzy rozpočtových systémov na rôznych vládnych úrovniach, ich štruktúry a fungovania, hodnotenia ich výkonu a pod., pre štúdium daňovo-transferového mechanizmu v Slovenskej republike je potrebné použiť pokročilé matematicko-štatistické metódy. Tak, vďaka kombinácii kvalitatívnych a kvantitatívnych metód je možné navrhnúť odporúčania pre optimalizáciu daňovo-transferového mechanizmu v Slovenskej republike.

Porovnávacia analýza finančnej decentralizácie v Slovenskej republike a ďalších krajinách EÚ umožní posúdiť pozíciu Slovenska, budú definované výhody a nevýhody tohto mechanizmu na Slovensku. Sociálno-ekonomický a finančný potenciál rôznych územných celkov Slovenska bude analyzovaný pomocou dát Štatistického úradu Slovenskej republiky, Ministerstva financií SR, informačných zdrojov miestnych samosprávnych celkov, a to v kontexte posúdenia schopnosti plniť verejné úlohy, realizovať vymedzené funkcie a ciele. Pre posúdenie sociálno-ekonomickej a finančnej výkonnosti daňovo-transferového mechanizmu na Slovensku v rámci jednotlivých vládnych úrovní budú využité štandardné sociálno-ekonomické a finančné ukazovatele.

Matematické modely, ktoré by mali byť použité v tomto výskume, umožňujú popísať a analyzovať možné varianty tvorby rozpočtu, rozdeľovania a prerozdeľovania finančných tokov na rôznych hierarchických úrovniach. Použitím ekonometrického prístupu, simulácie a vychádzajúc z názorov odborníkov bude definovaný možný scenár a najlepšie riešenie, ktoré budú výsledkom posúdenia základných sociálno-ekonomických a finančných kritérií v rámci navrhnutých scenárov.

Vzhľadom na komplexnosť výskumu v tejto oblasti rozhodovania, zameranej na riadenie finančných tokov a ich distribúciu v rámci rôznych hierarchických vládnych úrovní (problémy s vertikálnou a horizontálnou koordináciou vo veľkom systéme), budú formulované odporúčania pre riadenie finančných tokov a ďalšie racionálne využitie hospodárskeho a finančného potenciálu územných jednotiek, čo môže priniesť užitočné informácie a podnety inštitúciám verejnej správy.

Literatúra

1. Bartošová, V., Kicová, E. 2011: Vplyv krízy na hodnotu podniku. In: Globalizácia a jej sociálno-ekonomické dôsledky '11 [elektronický zdroj]: zborník z medzinárodnej vedeckej konferencie : Rajecké Teplice 4.-5. október 2011. – ISSN 1336-5878. Žilina: Žilinská univerzita v Žiline, 2011. s. 219-224.
2. Bartošová, V., 2011: Manažment rizika. In: Štofková, J. a kol.: Manažment podniku. 2. preprac. vyd. Žilina: Žilinská univerzita v Žiline, 2011. 391 s., ISBN 978-80-554-0148-9
3. Beňová E. a kolektiv. Financie verejnoprospešných subjektov. Bratislava, 2005.
4. Bondareva, I., Zatrochová, M. Podnikové financie – teória a praktické aplikácie. Bratislava,
5. Buček M., Rehák Š., Tvrdoň J. Regionálna ekonómia a politika. Bratislava, 2010.
6. Chocholatá M. a kolektiv. Operačná analýza. Bratislava, 2008.
7. Chodasová, Z., 2010: Influence of financial crisis on development organizations in Slovakia. In Financial crisis,/ Analysis of consequences of financial crisis and perspectives for further trends, International Scientific Conference, Copyright SŠ a DS jún 2010, ISBN 978-80-88946-54-0
8. Cibákova V. a kolektiv. Ekonomika verejného sektora. Bratislava, 2012.
9. Dubrovina N. Labour Markets and Employment Tendencies in Slovakia // Egbert H., Esser C. (eds.). Aspects in Varieties of Capitalism: Dynamics, Economic Crisis, New Players. Saarbruecken: Lambert Academic Publishing (LAP). INFER Series in Applied Economics, Vol. 3. 2009., P.91-118.
10. Hatrák M. Ekonometria. Bratislava, 2007.
11. Kopczewska K. Ekonometria i statystyka przestrzenna. Wydanie I, Warszawa, 2006.
12. Kozovsky D.: Otvorené otázky fiškálnej decentralizácie v SR. In: Decentralizácia verejnej správy Slovenskej Republiky – otvorené otázky. Zborník príspevkov. Bratislava.
13. Laščiak A., Chajdiak J. Pohľady na ekonomiku Slovenska. Bratislava, 1999.
14. Mach P. Regions of Slovakia. Bratislava, 2004.
15. Morvay K a kolektiv. Aktuálne otázky fungovania verejných financií SR. Bratislava, 2002.
16. Morvay K. a kolektiv. Hospodársky vývoj Slovenska v roku 2009. Bratislava, 2010.
17. Neubauerová E. A kol. Vplyv kohéznej politiky Európskej Únie na konkurencieschopnosť slovenskej ekonomiky. Bratislava, 2010.
18. Neubauerová E. Finančne aspekty decentralizácie verejnej správy. Bratislava, 2003.
19. Neubauerova E., Dubrovina N. Verejná sprava v Slovenskej republike – aktualne problémy / Verejná sprava. Sbornik príspevku. Univerzita Pardubice. 2010. – 156-163.

20. Neubauerova E., Dubrovina N., Valisova D. Selected aspects of European Union regional policy//Regionalizacija globalizaciji T.2. – Wroclaw, 2008.
21. Neubauerová E., Zubařová A. Rozpočet a zdroje finansování obce. Příručka pro zastupitele měst a obcí. Územní samospráva v ČR, SR a Rakusku. Brno, 1999.
22. Neubauerová, E.: Finančné aspekty decentralizácie verejnej správy. Bratislava.
23. Neubauerová, E., Borza M. Financovanie obcí a regiónov Slovenskej republiky v nových ekonomických podmienkach. In Nová ekonomika: vedecký časopis Národohospodárskej fakulty Ekonomickej univerzity v Bratislave. – Bratislava : Národohospodárska fakulta EU, 2011. ISSN 1336-1732, Marec 2011, roč. 4, č. 1, s. 5-16. ITMS 26240120032, VEGA 263.
24. Neubauerová E., Dubrovina N. Implikácia teórie fiškálneho federalizmu v podmienkach Slovenskej republiky. In Financie a riziko : zborník príspevkov z XIII. ročníka medzinárodnej vedeckej konferencie, ktorá sa konala 28. novembra 2011 na pôde Ekonomickej univerzity v Bratislave pod záštitou rektora EU v Bratislave Dr. h. c. prof. Ing. Rudolfa Siváka, PhD. [elektronický zdroj]. – Bratislava : Vydavateľstvo EKONÓM, 2011. ISBN 978-80-225-3278-5, s. 120-129. ITMS 26240120032.
25. Owsiak S. Finanse publiczne. Teoria i praktyka. Warszawa, 2005.
26. Pauhofova I. a kolektiv. Paradigmy zmien v 21 storoci. Európa, Slovensko – súvislosti globálneho ekonomického a mierového potenciálu. Bratislava, 2013.
27. Schultzova A. a kolektiv. Daňovníctvo: daňová teória a politika. Bratislava, 2009.
28. Šikula M. Dlhodobá viziya rozvoja slovenskej spoločnosti. Bratislava, 2009.
29. Swianiewicz P. Finanse lokalne. Teoria i praktyka. Warszawa, 2004.
30. Tirunen M., Radvanský M. Trendy regionálnych disparít Slovenska. Bratislava, 2009.
31. Žárska, E. – Kozovský, D.: Teoretické a praktické aspekty fiškálnej decentralizácie. Bratislava.
32. Zubařová A. a kolektiv. Daňové teórie a ich využitie v praxi. Bratislava, 2008.
33. Дубровина Н.А. Применение моделей пространственной эконометрики для исследования процессов конвергенции ВВП на душу населения в регионах Центральной и Восточной Европы / Н.А.Дубровина, П.Охотницкий // Просторова економіка: концепції, моделі та регіональні аспекти: Монографія / За заг. ред. П.В.Захарченка, Т.П.Несторенко. – Бердянськ: вид. А.В.Ткачук, 2012. – С. 40-55.
34. Дубровина Н.А. Применение методов пространственной эконометрики в региональных исследованиях / Н.А.Дубровина // Сб. матер. Междунар. науч.-практ. конф. 27-28 мая 2010 г. – Бизнес Информ. – Харьков: ИД «ИНЖЭК». – 2010 – № 5 (2). – С.12-16.
35. Клебанова Т.С. Математичні методи і моделі ринкової економіки. Навч. посібник / Т.С.Клебанова, Л.С.Гур'янова, К.А.Стрижиченко, Н.А.Дубровіна. – Х.: ВД «Інжек», 2010.

1.5. Etika a ekonómia u vybraných predstaviteľov inštitucionalizmu, neoinštitucionalizmu a novej inštitucionálnej ekonómie¹

Technický pokrok, štrukturálne zmeny a nástup veľkých korporácií mali na konci 19. storočia v Spojených štátoch amerických vplyv na skúmanie úlohy a významu inštitúcií v hospodárskom živote. Neexistuje jednotná definícia pojmu inštitúcia, no zo všeobecného hľadiska ide o „špecifické organizácie alebo pravidlá, ktoré kontrolujú alebo obmedzujú ľudské chovanie.“²

Inštitucionalizmus zastáva názor, že ekonómia patrí k socio-politickej a kultúrnej podmienenej entite, ktorá sa neustále mení a vyvíja. Takáto „holistická podstata inštitucionalizmu umožňuje hodnotné úvahy o interakciách kultúry, kolektívnych akcií, systému výroby a ľudskej psychológie“.³ Predstavitelia inštitucionalizmu chápali etickú stránku ekonómie v úlohe a rozvoji kultúry, zvykov, tradícií, hodnôt a „úlohu myslenia a mentálnych faktorov pri dosahovaní blahobytu (uspokojenia)“.⁴

Inštitucionalizmus a po druhej svetovej vojne *neoinštitucionalizmus* odmietal neoklasickú koncepciu racionálneho *homo economicus*, kvôli statickosti a absencii etického, sociálneho a kultúrneho kontextu. Ako alternatívu k neoklasickému *homo economicus* sa začali používať pojmy *homo culturalis*, resp. *homo institucionalis*. Inštitucionálny prístup je založený na metodologickom kolektivismu, vychádzajúci z nemeckej historickej školy, kým neoklasický na metodologickom individualizme. Od 90. rokov 20. storočia sa *nová inštitucionálna ekonómia* nesnažila neoklasického človeka ignorovať, avšak na rozdiel od predošlých dvoch, usilovala sa včleniť ho do sociálneho prostredia metodologickým individualizmom, a tak ho doplniť o novú dimenziu.

Inštitucionalizmus, neoinštitucionalizmus a nová inštitucionálna ekonómia – ich hlavní predstavitelia a ich pohľad na etiku v ekonomickej teórii a praxi⁵. Inštitucionalisti sa snažili stáť na strane záujmov spotrebiteľov, zamestnancov, či malých podnikateľov a farmárov, oproti záujmom veľkých

¹ Príspevok vznikol v rámci riešiteľskej úlohy pre project VEGA (1/0889/13) „Význam novej inštitucionálnej ekonómie v súčasnom období“.

² Volejníková, J.: *Korupce v ekonomickej teórii a praxi*. Praha : Profess Consulting, 2007, s. 97.

³ Petričová, J.: Úloha kultúrnych inštitúcií, vrátane etiky, v súčasnej spoločnosti z pozícií inštitucionalizmu. In: *Ekonomické rozhľady*, roč. 35, 2006, č. 3/2006, s. 357.

⁴ Taktiež, s. 357.

⁵ Medzi najvýznamnejších predstaviteľov inštitucionalizmu patria v USA napr. R. T. Ely (1854–1943), jeho žiaci T. Veblen a J. R. Commons, ich pokračovatelia W. C. Mitchell (1874–1948), J. M. Clark, C. E. Ayers (1891–1972), A. Berle (1895–1971), G. C. Means (1896–1988) či K. Polanyi (1886–1964), v Anglicku J. A. Hobson (1858–1940) a Švéd žijúci v USA G. K. Myrdal (1898–1987), hlavný predstaviteľ neoinštitucionalizmu J. K. Galbraith a noví inštitucionalisti najmä R. H. Coase a D. C. North.

korporácií, záujmových skupín, či samotnému laissez-faire. Viacerí inštitucionalisti stáli za americkými sociálno-ekonomickými reformami (napr. kolektívne vyjednávanie či zákon o sociálnom zabezpečení).

Inštitucionalisti vychádzali zo spôsobu myslenia, zvaného pragmatizmus (z gréc. *pragma* – konanie, čin, prax), ktorý sa v Amerike rozvinul koncom 19. storočia. Filozof John Dewey (1859-1952) ho chápal „ako teóriu, ktorá zahŕňa aj logickú a etickú analýzu. Vo svojich úvahách sa nechal inšpirovať vedou. Veda a technológia boli podľa neho najúspešnejšie oblasti za posledných tristo rokov. Prostredníctvom nich získalo ľudstvo najlepšie a najspoľahlivejšie poznatky a podrobilo si prírodu“.⁶ Dewey svoju mienku odôvodňoval tým, že veda (okrem iného) „pomohla ľuďom cítiť sa vo svojom prostredí a vo svete doma“.⁷

Na sociálno-psychologické zdroje ľudského správania sa sústreďoval ekonóm a sociológ Thorstein Veblen (1857-1929). Vo svojom diele *Teória záhalčivej triedy* (1899) kritizuje materialistické kritériá úspechu a odsudzuje životný štýl vysokých spoločenských vrstiev, ktorých predstavitelia veľakrát neprišli k bohatstvu prirodzeným spôsobom a v spotrebe a voľnom čase sa výstredne správajú preto, aby ich za to spoločnosť obdivovala. To, že trh poskytuje a realizuje bohatým ľuďom ich záujmy ešte neznamená, že tieto statky a služby sú nevyhnutné pre bežný život. Svojím dopytom vnucujú menej majetným ľuďom myšlienku ich dôležitosti a vytvárajú zdanlivú potrebu vlastníctva týchto produktov všetkými občanmi. Cieľom takéhoto typu spotreby je neprímerané ukazovanie vlastného spoločenského postavenia (statusu) pred inými ľuďmi kvôli obdivu. Táto idea tvorí základ tzv. Veblenovho (demonštračného) efektu, kde pri poklese ceny statku môže dôjsť k poklesu jeho dopytu z toho dôvodu, že bohatšie sociálne skupiny posudzujú tento statok inferiórne a prestávajú mať oň záujem. Nazdávajú sa, že poklesom jeho ceny došlo aj poklesu jeho kvality. Sociálna skupina snobskej „záhalčivej triedy“ neprispieva k produktívnej výrobe, čo považuje Veblen za škodlivý faktor rozvoja spoločnosti i hospodárstva.

V diele *Teória podnikania* (1904) rozlišoval pojmy industria a biznis. Inštitúcia industrie napomáha k výrobe statkov pre úžitok, podporuje riešenie praktických problémov a využíva potenciál ľudského kapitálu. Na druhej strane inštitút biznisu vyrába podľa Veblena len pre zisk, čo brzdí v hospodárstve rozvoj produktivity. V nasledujúcom diele *Ekonomická teória v prepočítateľnej*

⁶ Raeper, W., Smith, L.: *Myslenie západnej civilizácie*. Bratislava: Porta libri, 1998, s. 391.

⁷ Taktiež, s. 391.

budúcnosti (1925) sa domnieval, že postupným inštitucionálnym vývojom technologického pokroku prevýši biznis industriu, čo bude viesť k neustálym konfliktom a brzdiť ďalší (ekonomický) rozvoj. Navrhol, aby predstavitelia inštitúcie priemyslu (industrie) kontrolovali inštitúciu biznisu (tzv. sociálna kontrola, ktorá sa ako červená niť tiahne celým inštitucionalizmom). Súčasným príkladom tohto konfliktu môže byť aj finančná kríza, ktorej jednou z príčin vzniku a prejavu sa, sú „nasilu“ poskytnuté rôzne úvery a hypotéky, ktoré odzrkadľovali skôr obchodné záujmy finančných inštitúcií, ako reálne potreby obyvateľov spojené s ich platobnou solventnosťou.

Spoločnosť a ekonomiku vnímal John Rogers Commons (1862-1945) ako svet kolektívnych pravidiel z pohľadu práva. V správaní jednotlivcov pozoroval značnú silu hodnôt a „videl, že ľudské zvyky sa sformovali pod vplyvom kultúry, kde je hodnota zakódovaná s normatívnymi cieľmi“.⁸ Videl neustály vnútorný konflikt medzi záujmami jednotlivca a verejnými záujmami. Bol toho názoru, že trhový mechanizmus nedokáže riešiť tieto záujmové konflikty a preto by mal ako sprostredkovateľ medzi protichodnými potrebami spotrebiteľov a záujmami výrobcov, (resp. zamestnancami a zamestnávateľmi) vystupovať štát. Trhovej sile neprináleží ani vytvárať cenu, pretože podľa jeho teórie rozumnej ceny, sa cena vytvára vyjednávaním resp. dohodami.

Podobne ako Veblen, aj Commons rozlišoval výrobu pre maximalizáciu zisku (firma) a úžitkovú výrobu (podnik).

J. M. Clark (1884-1963) dával dôraz na tú skutočnosť, „že ekonomická veda sa nemôže izolovať od iných oblastí poznania, kam patrí okrem psychológie a sociológie aj etika. Blahobyť treba chápať v širokom rámci tak, aby sa vytvoril most medzi výrobnými možnosťami súčasnej spoločnosti a etickou základňou pri organizovaní civilizácie“.⁹

Na Veblena v jeho kritike sociálnych a ekonomických pomerov v USA paralelne nadviazal po druhej svetovej vojne neoinštitucionalista John Kenneth Galbraith (1908-2006). V diele *Spoločnosť hojnosti* (1958) označuje americkú spoločnosť ako nerovnovážnu z hľadiska uspokojovania individuálnych a verejných potrieb. Veľké korporácie svoju dominanciu dokazujú tým, že dokážu pomocou masívnej reklamy vnútiť spotrebiteľom ich produkty a služby. Vidíme tu akési (umelé) vytváranie dopytu samotnou ponukou, presadzovanie suverenity výrobcov, pretože slabý spotrebiteľ reklamou podvedome stráca

⁸ Petričová, J.: Úloha kultúrnych inštitúcií, vrátane etiky, v súčasnej spoločnosti z pozícií inštitucionalizmu. In: *Ekonomické rozhlady*, roč. 35, 2006, č. 3/2006, s. 354.

⁹ Taktiež, s. 354.

svoju „dopytovú“ suverenitu nad rozhodovaním a ovplyvňovaním toho, čo a koľko statkov vyrábať. Na základe tejto problematiky vidí Galbraith nutnú intervenčnú úlohu štátu v hospodárstve, čo proklamuje aj v jeho ďalších dielach *Nový industriálny štát* (1967) a *Ekonomika a verejné ciele* (1973). Upozorňuje v nich na riziko narastajúceho vplyvu korporácií na úkor malých a stredných podnikov, čo má neblahý dopad na spoločenské potreby a kvalitu životného prostredia.

Ku kritike veľkých (nadmárodných) korporácií sa pridáva napr. i Naomi Kleinová (*1970), ktorá v diele *Bez loga* (2000) poukazuje na negatívne stránky konzumného spôsobu života, ničenia životného prostredia nadmernou spotrebou, nadvlády korporácií či „tyranie kultúry značkových výrobkov“.¹⁰ V diele si kladie kľúčovú otázku ohľadom „kontroly“ veľkých korporácií, ktoré pri presadzovaní vlastných záujmov sú mnohokrát silnejšie a vplyvnejšie ako akýkoľvek národný štát. Táto skutočnosť podľa nej „vyvoláva potrebu rozvoja nadnárodnej politickej integrácie i regulačných rámcov a mechanizmov“.¹¹

Nová inštitucionálna ekonómia na rozdiel od inštitucionálnej a neoinštitucionálnej vo svojom ekonomickom skúmaní vychádza primárne z jednotlivca, na základe princípu neoklasického homo economicus.

Žiaden inštitucionálny poriadok nemôže „dlhodobo prežiť“ bez podpory hodnôt a viery. Kultúrna teória analyzuje inštitucionálny poriadok s ohľadom na hodnoty a vieru, ktorú predpokladajú. Hodnoty a viera nemôžu byť len historickým dedičstvom, vzťahujúcim sa na náboženské tradície, ale sú rovnako zakorenené v konkrétnom inštitucionálnom poriadku, čo predpokladá, že ak sú inštitúcie transformované a reformované, hodnota a viera (kréda, názory) sa budú prispôsobovať novým okolnostiam (napr. budú viac trhovo orientované).¹²

Analýza dichotómie pozitívneho i normatívneho skúmania ekonómie spočíva v tom, že dáva obidvom prístupom svoju dôležitosť. „Pozitívna je prezentovaná ako objektívna, založená na faktoch a normatívna ako subjektívna, založená na hodnotách. Pozitívna je vo sfére vedy a normatívna vo sfére etiky.“¹³ Je dôležité uvedomovať si normatívnu podstatu aktu „a či normatívne účinky aktu sú prospešné alebo škodlivé jednotlivcovi a spoločnosti“.¹⁴ Preto by

¹⁰ Sirůček, P., a kol.: *Hospodárske dejiny a ekonomické teorie*. Praha : Melandrium, 2007, s. 472.

¹¹ Taktiež, s. 472.

¹² Petričová, J.: Úloha kultúrnych inštitúcií, vrátane etiky, v súčasnej spoločnosti z pozícií inštitucionalizmu. In: *Ekonomické rozhľady*, roč. 35, 2006, č. 3/2006, s. 354.

¹³ Taktiež, s. 355.

¹⁴ Taktiež, s. 356.

mal každý jednotliviec používať akýsi „prospešný normatívny kompas“. Tento kompas by mal len napomáhať k rozhodovaniu, ukazovať „smer prospešnej aktivity“ a nie aktivitu vykonávať. Ideu určitého normatívneho kompasu používa aj M. Novak. Morálny kompas by mal byť podľa neho u človeka nasmerovaný „k tomu, aby jednal charakterne a čestne, a usmerňoval svoje pocity tak, aby jeho potešenie plynulo najprv z podstaty jednania a až potom z pocitov“.¹⁵

Veľká časť prác nových inštitucionalistov má normatívny charakter. Jednajúci človek vždy vstupuje do formálnych či neformálnych vzťahov. Hlavný predstaviteľ novej inštitucionálnej ekonómie Ronald Harry Coase (1910-2013) tvrdí, že človek jedná vždy zámerne, aj napriek veľkej neistote. Preto v neistom prostredí sa snaží človek úspešne riešiť problémy vytváraním dohôd, kontraktov, čím sa každý jednotliviec stáva akýmsi „človekom zmluvných vzťahov“. Pre efektívne fungovanie zmluvných vzťahov musia v spoločnosti vrátane ekonomiky, existovať určité pravidlá, ktoré sa na základe pokusov a omylov historicky a kultúrne vyvíjajú z generácie na generáciu. Ako kľúčovú oblasť záujmu vidia noví inštitucionalisti transakčné náklady, štruktúru vlastníckych práv a fungovanie tzv. katallaktických pravidiel¹⁶, od ktorých závisí ekonomický pokrok akejkoľvek krajiny.

Coaseho transakčné náklady sú také náklady, ktoré vznikajú pri vymieňaní vlastníckych práv, vynucovaní si práv plynúcich zo zmluvy alebo kontroly dodržiavania práv.

V prípade, ak štát zavedie fungujúce a reálne vymožiteľné zákonné normy, má to kladný dopad na transakčné náklady, pretože budú klesať, čo spôsobí rozvoj obchodu a hospodárstva. Podľa niektorých má zase na zvyšovanie transakčných nákladov podstatný vplyv technický pokrok. Podľa teórie transakčných nákladov vzniká na trhu zvláštna situácia, pri ktorej primárne nedochádza pri výmene statkov k obchodovaniu s fyzickými predmetmi, no s vlastníckymi právami.

R. Coase patrí k popredným predstaviteľom teórie transakčných nákladov a ekonomického smeru *Law & Economics* (Právo a ekonómia), ktorý prisudzuje vlastníckym právam kľúčovú hospodársku úlohu. Jej hlavným cieľom je „vrátiť koncept vlastníctva do ekonómie, ktorá v podobe svojho povojnového hlavného

¹⁵ Novak, M.: *Filosofie svobody*. Praha : Vyšehrad, 1998, s. 60.

¹⁶ Katallaktické pravidlá sú také písané pravidlá, ktoré zabezpečujú nedotknuteľnosť súkromného vlastníctva, garantujú jeho prenos dohodou, dodržiavanie sľubov a sú i právne sankcionované.

prúdu vlastníctvo vo svojej analýze úplne ignorovala¹⁷. Pri nedokonalom určení vlastníckych práv dochádza k záporným externalitám a pri narušení vlastníckych práv k medziľudským i spoločenským konfliktom: „kedykoľvek spoločnosti začali vlastníctvo pošliapávať či ignorovať, spoločenský poriadok sa rozpadol a spoločnosť sa priblížila historickému štandardu – chudobe.“¹⁸

Keď si porovnáme najvyspelejšie ekonomiky s najchudobnejšími, jedným z hlavných atribútov vyspelosti je (legislatívne) rešpektovanie práva na súkromné vlastníctvo: „Vytvorenie vlastníckeho práva je kľúčové pre rozvoj civilizácie, a tam, kde takéto právo nie je uznané a chránené, začína vládnuť barbarizmus a bieda“.¹⁹ Druhé nebezpečenstvo môže nastať v prípade, keď sa o vlastníctvo prestanú ľudia starať, čím dochádza k jeho funkčnej degradácii a k postupnému zničeniu. Dokonca, podľa niektorých prívržencov Law & Economics je právo na súkromné vlastníctvo spolu so slobodou neoddeliteľnou súčasťou podstaty človeka, čo vyúsťuje do princípu vlastníctva seba samého, teda vlastného ľudského tela (tzv. self-ownership): „Ak má byť mier medzi všetkými ľuďmi, musí sa rešpektovať fyzická integrita (telesná integrita) tiel iných ľudí. Ak sa nebude toto pravidlo dodržiavať, nutne vznikne konflikt – niekto bude zabitý, unesený, znásilnený či zotročený“.²⁰

Držiteľ Nobelovej ceny za ekonómiu Douglass C. North (*1920) vysvetľuje vývoj vlastníckych práv tým, že vládcovia museli pri svojich ekonomických záujmoch brať do úvahy záujmové skupiny a tým vznikali neefektívne vlastnícke štruktúry, ktoré v konečnom dôsledku nevedli k zdravému hospodárskemu rastu. Okrem formálnych podôb inštitúcií dáva nesmiernu dôležitosť práve neformálnym inštitucionálnym vzťahom.

Čech Václav Klusoň (*1926) spojil etiku a transakčné náklady zaujímavým spôsobom. Ak by sa dalo „priradiť k agregátnym ukazovateľom ekonomického rastu i agregát transakčné náklady a viesť akýsi „národný účet transakčných nákladov“ (čo v praxi nie je samozrejme možné), potom by sa ukázala zreteľná súvislosť medzi morálkou, zodpovednosťou a ekonomikou; agregát NTN (národné transakčné náklady) by potom vyjadrovali mieru,²¹ do akej je vlastný záujem doplnený „morálkou, zodpovednosťou a potrebnou dávkou altruizmu“.²²

¹⁷ Šíma, J.: *Ekonomie a právo*. Praha : Oeconomica, 2004, s. 25.

¹⁸ Taktiež, s. 11.

¹⁹ Taktiež, s. 12.

²⁰ Šíma, J.: *Ekonomie a právo*. Praha : Oeconomica, 2004, s. 51.

²¹ Klusoň, V.: *Institute a odpovědnost*. Praha : Karolinum, 2004, s. 54.

²² Taktiež, s. 54.

V príspevku sme sa venovali etickým aspektom vybraných predstaviteľov inštitucionálnej, neoinštitucionálnej i novej inštitucionálnej ekonómie (T. Veblen, J. R. Commons, J. M. Clark, J. K. Galbraith, N. Kleinová, R. H. Coase, D. C. North, V. Klusoň). Na potrebu etického hodnotenia mikro a makroekonomických rozhodovacích procesov reaguje inštitucionalizmus. Predstavitelia inštitucionalizmu tvrdia, že ekonómia sa nemôže dištancovať od iných spoločenských vied, ako napr. od sociológie alebo psychológie, a teda ani od etiky. Pod pojmom inštitúcia označuje inštitucionalizmus rôzne formalizované vzory správania, ktoré obmedzujú vzájomné interakcie medziľudského správania a spadajú pod písané i nepísané pravidlá. Nová inštitucionálna ekonómia dopĺňa neoklasického človeka pojmom „človekom zmluvných vzťahov“, kde zohráva kľúčovú úlohu funkcia dodržiavania zmlúv medzi obchodníkom a zákazníkom, či celkovo medzi ľuďmi navzájom.

V každom období ľudského života sa objavujú skutočnosti, ku ktorým musí človek zaujať stanovisko. Tým, že má človek slobodnú vôľu, môže sa rozhodovať, ako bude konať v určitých situáciách. Jeho rozhodnutia môžu byť v konečnom dôsledku pre neho, blízkych a spoločnosť nie vždy šťastné. S dôsledkami morálneho (príp. nemorálneho) konania sme sa stretávali a stretávame denno-denne. Morálne správanie predstavuje aj v súčasnosti jednu z kľúčových oblastí záujmu každého jednotlivca.

Literatúra

1. Dušková, I., Džbánkova, Z.: Etická dimenze institucionálních změn. Praha : Oeconomica, 2005. 123 s. ISBN 80-245-0961-X.
2. Holman, R. a kol.: Dejiny ekonomického myšlení (3. vydání). Praha : C. H. Beck, 2005. 539 s. ISBN 80-7179-380-9.
3. Holman, R.: Vývoj ekonomického myšlení. Praha : Liberální institut, 2003. 58 s. ISBN 80-86389-08-1.
4. Klusoň, V.: Institute a odpovědnost: k filozofii ekonomické vědy. Praha : Karolinum, 2004. 319 s. ISBN 80-246-0722-0.
5. Lisý, J. a kol.: Dejiny ekonomických teórií. Bratislava : Elita, 2002. 393 s. ISBN 80-89047-60-2.
6. North, D. C.: Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge, U. K. : Cambridge University Press, 1990. 151 s. ISBN 0-521-39734-0
7. Novak, M.: Filosofie svobody. Praha : Vyšehrad, 1998. 240 s. ISBN 80-7021-264-0.
8. Petričová, J.: Úloha kultúrnych inštitúcií, vrátane etiky, v súčasnej spoločnosti z pozícií inštitucionalizmu. In: *Ekonomické rozhľady*. roč. 35, 2006, č. 3/2006, s. 354-362.
9. Raeper, W., Smith, L.: Myslenie západnej civilizácie. Bratislava : Porta libri, 1998. 460 s. ISBN 80-967954-1-4

10. Sirůček, P., a kol.: Hospodářské dějiny a ekonomické teorie (vývoj – současnost – výhledy). Praha : Melandrium, 2007. 511 s. ISBN 978-80-86175-03-4.
11. Sojka, M. a kol.: Dějiny ekonomických teorií. Praha : Karolinum, 2000. 298 s. ISBN 80-7184-991-X.
12. Šíma, J.: Ekonomie a právo. Praha : Oeconomica, 2004. 207 s. ISBN 80-245-0749-8.
13. Veblen, T.: Teorie záhalčivé třídy. Praha : Slon, 1999. 344 s. ISBN 80-85850-71-0.
14. Volejníková, J.: Korupce v ekonomické teorii a praxi. Praha : Profess Consulting, 2007. 392 s. ISBN 978 80-7259-055-1.

1.6. Вплив економічних теорій ролі людини, людських ресурсів, людського капіталу на управління виробничими системами та процесами

В умовах сучасного розвитку економіки та суспільства людські ресурси та людський капітал стають одними з найважливіших джерел конкурентоздатності країни. На думку провідних фахівців економічної теорії та за даними емпіричних досліджень спостерігається сильний взаємозв'язок економічного зростання та підвищення ролі людського капіталу в національній економіці, що демонструє одні із найголовніших закономірностей розвитку світової господарської системи. Так, за даними Всесвітнього банку в структурі національного багатства багатьох розвинених країн домінує людський капітал, який складає 2/3 від сумарної величини [2].

Підходи до управління людськими ресурсами й удосконалення управлінських рішень у цій сфері на макро та мікро рівнях, відображують еволюцію розвитку економічної думки, формування різних економічних теорій та їх пристосування до реалій та потреб економічної системи, її стану в тому чи іншому часовому періоді.

Тому для характеристики розвитку теорії управління людськими ресурсами, формування різних підходів до прийняття управлінських рішень, слід провести огляд еволюції наукової економічної думки та ролі людини в процесі виробництва та змін соціально-економічного стану суспільства.

Метою дослідження у даній роботі було проведення аналізу розвитку різних економічних теорій щодо ролі людини, людських ресурсів та людського капіталу та визначення впливу цих концепцій на управління

виробничими системами та процесами, особливо на сфері прийняття рішень щодо персоналу та кадрової політики.

Як свідчить аналіз праць відомих вчених-економістів, чиннику робочої сили як важливому фактору виробництва приділялась увага вже в працях У.Петті, А.Сміта, Д.Рікардо, К.Маркса та ін. основоположників економічної теорії [3, 10], проте тільки з початку ХХ сторіччя відбувається значне переосмислення ролі людини в процесі соціально-економічного розвитку господарчих систем та суспільства.

Важливість поняття людських ресурсів стала наголошуватися економістами вже в першій половині ХХ сторіччя, коли поступово відходили від концепції робочої сили та поглядів тейлористської школи, де насамперед, розглядалася одна функція праці та здатності до неї з точки зору фізичних та розумових можливостей працівників [1, 3, 4, 5]. Цей спрощений підхід Ф.Тейлора та його послідовників до робочої сили відповідав рівню розвитку виробництва на початку ХХ сторіччя, у працях дослідників – представників цієї школи вже представлено спроби наукового обґрунтування організації праці. Проте, ця течія в науковій економічній теорії не могла пояснити складність управління трудовими ресурсами, на стан яких впливали й різні соціально-психологічні фактори. Отже повстали нові наукові школи, які розвивали підходи до вивчення трудових ресурсів з урахуванням психологічних та соціальних особливостей окремої людини або їхніх груп, які задіяні у процесі праці. В цих школах вже акцент зміщується на використання соціологічних та психологічних методів при дослідженні працівників, їхньої поведінки, мотивації та ін. Створюються концепції людських відносин та людських ресурсів, відомими представниками цих напрямків були А.Маслоу, Д.Мак-Клеланд, Д.Мак-Грегор, Ф.Герцберг, В.Врум та ін. [1, 3, 5, 6, 10, 11]. Розвиток цих концепцій мали подальший вплив на процеси управління персоналом, проте однією з черт цих концепцій є переважне використання соціологічно-психологічних, якісних методів, а формальні аспекти праці, вимір її результатів, планування персоналу, удосконалення організаційних аспектів праці та ін. не були важливим предметом досліджень в працях послідовників “школи поведінкових наук” [11].

З початку 60-х років ХХ століття відокремлюється визнання людини як особливого виду капіталу. Основи теорій людського капіталу починається у працях Т.Шульца, Г.°Беккера, Х.°Боуена, Дж.°Кендрика,

Л.°Туроу, М.°Блауга [1, 2, 11]. Роль людського капіталу та його місце у формуванні стійкої та зростаючої економіки представлена у працях таких науковців, як Д.°Белл, С.°Міллер, Е.°Денісон, М.°Кастельс, Р.°Солоу, Р.°Лукас, П.°Бурд'є, Дж.°Коулман, Ф.°Фукуяма та ін. [6, 10, 11].

За визначенням Г.°Боуена [11], що людський капітал складається з набутих знань, навичок, мотивацій та енергії, якими наділені людські істоти і які можуть використовуватися протягом певного часу з метою виробництва товарів та послуг.

В ряді праць сучасних економістів людський капітал визначають як сукупність продуктивних знань, вмінь та професійної підготовки, якими володіє окрема людина. При оцінці людського капіталу у вартісному вимірі, враховується вартість, створювана в результаті витрат на навчання, освіту, зміцнення здоров'я [2, 6, 7, 10, 11].

Людський капітал знаходиться у тісних взаємовідносинах з іншими важливими категоріями, такими як “трудові ресурси” та “трудовий потенціал”.

У 60-ті та 70-ті роки ХХ сторіччя почала розвиватися концепція управління трудовими ресурсами [1, 4, 5, 9, 11], яка мала на меті збільшення ефективності використання трудового потенціалу. Ця концепція набула поширення в економічно розвинутих країнах та в країнах з плановою економікою. В рамках цієї концепції людина розглядалася як найважливіший ресурс виробництва. В цій концепції для управління трудовими ресурсами розглядалися як формалізовані, так й соціально-психологічні методи. Проте переважала перша група методів, моделі поведінки трудових ресурсів були обмежені їх формальними компетенціями та повноваженнями, при аналізі реального виробництва розглядалися лінійні та ієрархічні структури управління підприємствами.

Концепція управління трудовими ресурсами стала перехідною теорією на шляху від індустріальної економіки до нової економіки. Концепція управління трудовими ресурсами доповнювалася й розвитком інших теорій та напрямків, таких як глобалізація та конкурентоспроможність національних економік; нова роль знань, технологій та інформації – економіка, заснована на знаннях; визначний вплив різних інститутів на формування та розвиток економік та суспільства – інституціональна економіка; роль комунікацій, спілкування та взаємодій у суспільстві та в

економічних системах – теорія соціального капіталу та мультиагентна економіка [9, 10, 11].

Втім, базовим поняттям для багатьох сучасних теорій управління трудовими ресурсами, є поняття трудового потенціалу та його роль у соціально-економічному розвитку.

У статті Полоуса О.В. [8] визначається структура та характеристика трудового потенціалу на рівні підприємства або організації. Так, згідно з його визначенням структура трудового потенціалу організації враховує три компоненти: “ресурси”; “резерви” та “потенції”.

Взаємодія цих компонент призводить, що трудовий потенціал організації виступає в єдності просторових та часових характеристик та концентрує в собі одночасно три рівня зв'язків та відносин. На першому рівні (“ресурс”) відображається минуле, що узагальнює сукупність властивостей, накопичених системою в процесі її становлення та таких, що обумовлюють її можливість функціонування та розвитку. Другий рівень (“резерв”) характеризує нереалізовані на практиці здібності персоналу, але вони можуть бути виявлені, оцінені та використані у подальшому практичному застосуванні. Третій рівень (“потенції”) характеризує можливість використання вже реалізованих навичок та здібностей персоналу, а також тих нових або латентних, що можуть бути використані. Третій рівень поєднує минулий, теперешній та майбутній стан розвитку трудового потенціалу.

Як зазначаються в працях О.В.Полоуса, важливим фактором є якість сформованого трудового потенціалу, мірою якої є ступінь збалансованості професійно-кваліфікаційних характеристик робітника з вимогами господарства, що динамічно розвивається [8]. Тобто, використання трудового потенціалу – реалізація трудових та кваліфікаційних здібностей та навичок робітника, трудового колективу та суспільства в цілому.

Виклики майбутнього, які зв'язані з дуже швидкими темпами розвитку науки, техніки і технологій, де важливим чинником є глобалізація економічних процесів, доступності капіталу, мобільності трудових ресурсів, необмежених можливостей використання накопичених знань завдяки Інтернету, методам обробки інформації, цифровим депозитаріям, засобам мобільної комунікації та ін., створюють потреби у швидкому реагуванні як національних економік на макрорівні, так і підприємств й їхніх працівників на мікрорівні.

Створення високоефективної економіки потребує стратегічного підходу до формування і використання трудових ресурсів, раціонального використання трудового потенціалу, посилення мотивації працівників до продуктивної праці, постійного удосконалення ними своїх компетенцій та навичок.

Сучасний стан теорій управління людьми та ефективного використання їхнього трудового потенціалу в першу чергу характеризується дослідженнями стратегічних проблем розвитку людських ресурсів. Так, дослідження компанії boston consulting group, яке проводилося у 2011 р. та охоплювало 39 країн, показало, що головними трендами у сфері управління людьми виступали такі проблеми, як: управління талантами; розвиток лідерства; трансформація системи управління персоналом у стратегічне партнерство [11]. У працях я.повналла на підставі аналізу даних amazon приводиться дослідження найбільш актуальних проблем прийняття рішень, серед яких є лідерами такі напрямки, як управління навичками та менеджмент людських ресурсів [12]. Втім, у вітчизняних дослідженнях серед найбільш актуальних проблем для українських підприємств визначаються, насамперед, проблеми формування та використання трудового потенціалу [12].

Для підвищення ефективності використання трудового потенціалу необхідне впровадження глибоких змін як на рівні національної економіки, так й на рівні окремих підприємств. Розробка й реалізація ефективної кадрової політики на всіх рівнях буде сприяти пошуку резервів і факторів економії праці, забезпечить більш повну активізацію й використання людських ресурсів.

Сучасний кадровий менеджмент та реалізація кадрової політики представляють втілення різних наукових та практичних підходів, результати теоретичних напрацювань різних шкіл та передового досвіду окремих фірм, корпорацій та підприємств.

Врахування розвитку сучасних теорій та підходів до управління персоналом, до кадрової політики, знайшло безпосереднє втілення у формуванні управлінських рішень та процесів їх прийняття.

З урахуванням розвитку напрямків економічних теорій, присвячених проблемам ролі людини в процесі виробництва, оцінки людського капіталу й стану трудових ресурсів, в результаті огляду різних напрямків

теорії прийняття рішень, специфіки управлінських рішень щодо управління персоналом та реалізації кадрової політики, нами була запропонована наступна класифікація, представлена у табл.1.

Таблиця 1. Класифікація управлінських рішень щодо управління персоналом та реалізації кадрової політики

Ознаки	Класифікація
Складність	Прості, складні
Час реалізації управлінського рішення	Оперативні, тактичні, стратегічні
Ступінь періодичності	Одноразові, багаторазові (періодичні, неперіодичні)
Ступінь об'єктивності	Суб'єктивні (інтуїтивні, без формального осмислення), об'єктивні (обґрунтовані за допомогою різних методів)
Забезпечення інформацією	Повна інформація, неповна інформація, відсутня інформація
Кількість осіб, що приймають рішення	Одноособові, Колективні
Приналежність до підсистем функціонального управління персоналом	Управлінські рішення щодо: підсистеми розвитку організаційної структури; підсистеми забезпечення умов праці; підсистеми найму та обліку кадрів; підсистему управління соціальним розвитком персоналу; підсистеми управління трудовими відносинами; підсистеми управління мотивацією персоналу; підсистеми професійного розвитку та навчання персоналу
Критерії	Однокритеріальні, багатокритеріальні
Концепції прийняття рішень	Системний підхід, ситуаційний підхід, психологічний підхід, економіко-математичний підхід, експертний підхід
Методи прийняття рішень	Формалізовані (економіко-математичні, статистичні); слабоформалізовані (методи нечітких множин, ранжування, експертні методи)
Ступінь ефективності за критерієм або критеріями	Оптимальні, субоптимальні, допустимі
Виконання ресурсних обмежень	Допустимі, недопустимі
Форма представлення	Накази, розпорядження, інструкції, правила, плани з цільовими показниками, рекомендації

Джерело: розроблено автором на підставі аналізу літературних джерел

Врахування розвитку сучасних теорій та підходів до управління людськими ресурсами, персоналом, до кадрової політики, знайшло безпосереднє втілення у формуванні управлінських рішень щодо виробничих систем та процесів.

Управлінська діяльність щодо виробничих систем та процесів націлена на знаходження таких рішень, які би сприяли досягненню

найкращих результатів. При цьому реалізація управлінських рішень може здійснюватися за допомогою різних форм, методів, інструментів та засобів. Тобто в процесі розробки управлінських рішень можливе формування досить великої кількості різних варіантів, які дозволяють досягнути поставлену ціль або цілі.

Якість управлінського рішення у сфері виробництва, ступінь його наукового обґрунтування, відповідність до ситуацій, що склалися на макро- та мікрорівнях, мають сильний вплив на ефективність діяльності підприємства, його конкурентоспроможність, перспективи розвитку підприємства у відповідності до глобальних та локальних викликів.

Таким чином, проведений аналіз напрямків еволюції економічної теорії, присвячених ролі людини в процесі виробництва, формуванню людського капіталу, ефективного використання трудових ресурсів показав, що відповідно до глибини вивчаємих явищ та процесів, стану та потреб соціально-економічних систем, відбувався розвиток напрямків теорії прийняття рішень, його методологічного та інструментального забезпечення. Якщо для аналізу відносно простих проблем аналізу трудових процесів колись вистачало використання простих методів прийняття рішень, то з поглибленням складності досліджуваної проблеми, врахуванням людського чинника, швидких змін станів зовнішнього й внутрішнього середовища підприємства, з розширенням масштабів діяльності підприємства, проблема використання адекватного апарату при прийнятті управлінських рішень набуває нового розвитку, що безпосередньо відображується на підходах до управління персоналом та впровадження відповідної кадрової політики у виробничих системах.

Література

1. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами / М.°Армстронг. – СПб.: Питер, 2009. – 848 с.
2. Бородина О. Людський капітал як основне джерело економічного росту / О.°Бородина // Економіка України. – 2003. – № 7. – С.°48-53.
3. Економіка праці і соціально-трудова відносини / За заг. ред. В.°М.°Ковальова. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 256 с.
4. Замора О.°І. Основні тенденції формування і використання трудових ресурсів / О.°І.°Замора // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 4. – С.°85-91.
5. Кочеврин Ю.Б. Эволюция менеджизма / Ю.°Б.°Кочеврин. – М.: Наука. – 1985. – С.°224.

6. Крушельницька О.В. Управління персоналом. Навч. пос. / О.В.°Крушельницька, Д.°П.°Мельничук. – К.: Кондор. 2005. – 308 с.
7. Методология управления трудовыми ресурсами: моногр. / А.°П.°Егоршин, И.°В.°Гуськова. – Н.°Новгород: НИМБ, 2008. – 352 с.
8. Полоус О.°В. Комплексна оцінка процесів формування і використання трудового потенціалу / О.°В.°Полоус // Кримський економічний вісник. Науковий журнал. Сімферополь. 2013. – № 2(03). – С.°98-101.
9. Радько С.°Г. Трудовой потенциал как социально-экономическая система и риски его управления / С.°Г.°Радько // Управление риском. – 2006. – № 1. – С. 55-62.
10. Хміль Ф.°І. Управління персоналом / Ф.°І.°Хміль. – К.: Академвидав, 2006. – 488°с.
11. Manmohan J. Human Resource Management. 1st Edition. Bookboon. 2013. – 88 p.
12. Pownall J. Effective Management Decision Making: An Introduction. Bookboon. 2012. 236 p.

1.7. Social economy and professional and social integration of socially excluded people

Introduction

Activation (also social integration), which is most commonly aimed at reducing social exclusion – at least in theory – is combined with professional activation (or re-integration). Work is a matter of vital importance for most people. It is primarily a source of income, which allows people to purchase goods and services deemed crucial for meeting both the basic and more sophisticated needs. However, work also often constitutes in itself a source of security, affiliation, recognition and self-fulfilment. An unemployed person is not only at risk of poverty but is also deprived of important social environment¹.

Organized cooperative movement was established in Europe in the mid-19th century as a movement of self-defence and mutual aid of poor and moderately rich social groups due to the negative effects of developing capitalism. The cooperative forms derived from traditions of economic cooperation which for centuries had been exercised in all agricultural and urban communities, as well as from mutual aid in case of needs and dangers emerging occasionally or cyclically².

¹ K. Cibor, „Aktywizacja zawodowa i społeczna” [in:] *Nowy standard działania w zakresie współpracy międzyinstytucjonalnej przy wykorzystaniu narzędzi ekonomii społecznej*, K. Cibor ed., FISE, Warszawa 2014, s.47.

² <http://www.krs.org.pl/as/of16.02.2014/>

Social economy is defined as a sphere of civic activity, through which economic and public benefit activity serves: professional and social integration of people at risk of social marginalization, job creation, provision of social services of general interest³. Social economy combines two seemingly contradictory mechanisms, i.e., logic of a for-profit enterprise and of an organization geared towards helping marginalized people. Actions undertaken as part of the economy prove that social objectives can be included in the activity of at least some of the enterprises⁴.

Social economy should be perceived primarily from the perspective of enterprise, here understood as readiness and ability to take responsibility for one's fate, as well as from the perspective of civic commitment, which stands for taking responsibility for a given community. Thus, responsibility becomes a keyword as crucial as self-organization. Responsibility in the economic sphere stands for, in fact, actions geared towards possibly highest level of self-reliance and economic sovereignty (briefly defined as "economic empowerment"). In the context of social economy this means that efforts are made with regard to the ability of specific people, organizations or communities to make, more than before, independent decisions concerning the purpose and form of their activity⁵.

According to J. Hausner, social economy should be an open segment of economy because, in this case, its role in inclusion and integration can be best-fulfilled, this means it can support social cohesion. In modern economy, social economy should not be perceived as an alternative sector, but rather as a complementary segment. Complementarity entails otherness and specificity as well as autonomy, but at the same time it denotes capability to cooperate and to be interdependent. Social economy is not a notion and a solution which is aimed at abolition and replacement of market and market economy, however, functional otherness and autonomy of social economy enterprises shall constitute a barrier against taking control over the social economy enterprises by private and public entities and against pushing them on to social and economic side-lines. Social economy should not be a substitute for market economy and it cannot constitute its margin, but it should be an important and complementary

³ Krajowy Program Rozwoju Ekonomii Społecznej, Warszawa 2013, p. 20.

⁴ B. Pielniński, „O granicach samonaprawiającego się społeczeństwa. Ekonomia społeczna a wykluczenie społeczne” [in:] *Nowe priorytety i tendencje w polityce społecznej – wokół integracji i aktywacji zawodowej*, K. Wódcz, K. Faliszek, A. Karwacki, M. Rymśza eds., Wydawnictwo Edukacyjne „Akapit”, Toruń 2012, s. 121.

⁵ K. Wygański, *O ekonomii społecznej – podstawowe pojęcia, instytucje i kompetencje*, Zachodniopomorska Biblioteka Ekonomii Społecznej, Szczecin 2009, p. 5.

segment; it should be both a vital factor and a stimulus for innovation and development⁶.

Contemporary social economy is searching for its own room, being stimulated, at grass-roots level, by unresolved social problems and unfulfilled needs of excluded groups and marginalized communities. It is the political agenda where the place and the role of social economy are created, innovative ideas and solutions come up, potential and dynamism of social economy are formed. This best proves its necessity and natural, organic development⁷.

There are both utilitarian and axiological benefits in the sphere of social economy. The following opportunities can be found in social economy⁸:

creation of workplaces for people who are afflicted with or are at risk of being socially excluded,

formation of well addressed public services of high quality, particularly social public services,

building up social capital,

rationalizations of public expenditures,

evolutionary modernization of classical principles of welfare state at grass-roots level.

Whereas the potential of social economy in the axiological dimension is as follows⁹:

formation of participatory democracy,

redefinition of citizens' role and their community within the scope of formation and provision of public services.

Countering of social exclusion is a crucial function of social economy. Entities of social economy consider particularly the following groups to be at risk of social exclusion: long-term unemployed people, homeless, addicts and isolated people. Their activation and inclusion into the market economy

⁶ J. Hausner, „Ekonomia społeczna a państwo”, in *Ekonomia społeczna*, p. 5. The text comes from the publication entitled *Ekonomia społeczna*, prepared as part of the project: „Zintegrowany system wsparcia ekonomii społecznej” partially financed by the European Social Fund <http://www.brpo.gov.pl/sites/default/files/13220530160.pdf> /last accessed on 25 May.2014/.

⁷ A. Gizak-Poleszczuk, J. Hausner, „Wprowadzenie – ekonomia społeczna i rozwój” in *Ekonomia społeczna w Polsce, osiągnięcia, bariery rozwoju i potencjał w świetle wyników badań*, A. Giza-Poleszczuk, J. Hausner (eds.), Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa 2008, p. 14.

⁸ M. Frączek, J. Górniak, K. Keler, N. Lauriusz, S. Mazur, J. Perek-Białas, A. Małodzińska-Strzebońska, B. Worek, „Trudno zatrudniałni”: *Identyfikacja grup docelowych dla działań w obszarze ekonomii społecznej w Małopolsce*, [in:] A. Giza-Poleszczuk, J. Hausner (eds.), *Ekonomia społeczna w Polsce, osiągnięcia, bariery rozwoju i potencjał w świetle wyników badań*, Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa 2008, p. 234.

⁹ Ibidem, p. 234.

contribute to a raise in social cohesion and it is made in the areas of marginalization that are difficult to be managed by public administration¹⁰.

It should be kept in mind that social economy does not stand for enterprise only. Enterprise is an effect of social change which is carried out through the implementation of the Polish National Programme for the Development of Social Economy. The change is aimed at the activation of local communities and at refocusing civic activity for development of self-government communities. Every community shall provide citizens with access to services which will guarantee a normal, safe life. Market and competition may be important, but so are the needs of citizens, who have a right to access high-quality services at affordable prices at every stage of their life: from their childhood, through forming a family, to the old age. A self-government community should identify those needs and fulfil them to the greatest possible extent¹¹.

The role of the Social Economy Support Centres in social and professional re-integration

The Social Economy Support Centres are the instruments of social economy in Poland. They are intended to back actions connected with supporting social enterprises, as well as to incubate new entities in social economy and to economize old ones.

The Social Economy Support Centres are the main institutions that support social enterprises in Poland. They provide existing entities of social economy with consultancy services and train people who are interested in setting up a social enterprise or in economization of own non-governmental organization¹².

The Social Economy Support Centres (SESCs) are the entities which initiate and coordinate social enterprise on the local basis. Their objective is to create a social-economy-friendly surrounding, thus, it is socio-professional activation of people at risk of social exclusion or people who have been already socially exclude. The institutions should search for and initiate cooperation with a client who is afflicted by long-term unemployment and by negative social effects that are connected to unemployment¹³.

¹⁰ J. Hausner, *Ekonomia społeczna. Konceptualizacja*, [in:] *Ekonomia społeczna a publiczne służby zatrudnienia w Polsce – zasady, perspektywy, kierunki współpracy*, red. S. Mazur, A. Pacut, Warszawa 2008, p. 20.

¹¹ K. Cibor, *Usługi użyteczności publicznej a ekonomia społeczna*, FISE, Warszawa 2014, p. 2.

¹² M. Guć, „Wspieranie ekonomii społecznej przez administrację publiczną”, [in:] *Ekonomia społeczna teksty*, vol 5/2007, p. 26.

¹³ *Ibidem*, p. 26.

Addressees of the SESCOs' influence in the local environment are as follows:

1) homeless people who carry out an individual programme of getting out of homelessness, as defined by the provisions on social welfare,

2) people addicted to alcohol who completed a psychotherapy programme at the addiction treatment centre,

3) people addicted to narcotics or other intoxicants who completed a therapy at the health care centre,

4) people who are mentally ill, as defined by the provisions on mental health care,

5) unemployed people, as defined by the provisions on promotion of employment and labour market institutions,

6) people who have been released from prison and who have difficulties in integration with environment, as defined by the provisions on social welfare,

7) refugees who carry out an individual programme of integration, as defined by the provisions on social welfare,

8) people with disabilities, as defined by the provisions on occupational and social rehabilitation and employment of people with disabilities,

9) people who were sentenced for imprisonment in a form of electronic surveillance systems,

10) people who attend schools for adults or who study in extramural mode, who are registered at a competent Labour Office, who are socially excluded and, with regard to their real-life circumstances, they are unable to meet their basic needs and remain in a situation that leads to poverty and prevents them from participating, or limit the participation, in professional, social or family life.

Moreover, the action of SESCOs are directed to individuals, entities of social economy (charities and associations, cooperatives, social cooperatives, Centres of Social Integration, Vocational Development Centres, Mutual Insurance Companies), local government entities and enterprises.

The main forms of SESCOs' influence in the local environment are as follow:

Activation of local environment;

Promotion of social economy;

Financial support for setting up social cooperatives;

Trainings and workshops in the field of social economy;

One-to-one and group-based counselling.

The SESC's support the development of social economy primarily through activation of local environment. The activation is directed to entities of social economy and to institutions of social economy environment, as well as to other entities which are crucial for social economy and which are interested in opportunities arising from formation of the network of collaboration. The activation is aimed at a formation of local partnerships in order to support social economy. These partnerships are aimed at cooperative problem solving.

There is a number of platforms which are formed as a part of the activation, and where social cooperatives can promote their services and build networks of collaboration.

The local partnership is a platform of collaboration between partners who represent different areas of socio-economic life in order to plan and carry out specific activities which enhance development of local communities and facilitate social and professional inclusion of people being at risk of social exclusion¹⁴.

The promotion of Social Economy is carried out, for instance, through:

briefings,

workshops,

sector-oriented meetings,

local debates,

conferences and seminars,

promotion using websites, leaflets and posters,

bulletin issue,

development and issue of catalogue of services carried out by social economy entities (*Polish: Podmioty Ekonomii Społecznej, PES*) in a particular subregion,

development and issue of a publication in the field of social economy,

study visits,

promotion of good practices,

an information campaign in media and on websites,

social economy festivals and fairs,

The SESC's also offer financial support for start-up social cooperatives. The support consists of both start-up and a transitional supports.

¹⁴ L. Węsierska-Chyc, „Metodologia budowania partnerstw lokalnych”, [in:] *Partnerstwa lokalne jako istotny element rozwoju przedsiębiorczości społecznej*, ed. B. Sadowska, T. Sadowski, Poznań 2013, p. 19.

From the unemployed peoples' point of view, this is the most vital form of support, particularly at the start. The financial subsidies can help new entrepreneurs develop their businesses.

Trainings carried out at the SESCOs primarily concern:

social economy law;

enlisting external sources of funding by social economy entities;

creation and functioning of social economy entities;

accounting and finance of social economy entities;

promotion and acquirement of clients by social economy entities;

duties towards a review bodies (The Tax Office, The Social Insurance Institution, The National Labour Inspectorate, The Sanitary and Epidemiological Station, The National Commercial Inspectorate);

economic and social insurances;

human resources management in an organization;

a role of social economy entities in the socio-professional re-integration of people at risk of social exclusion;

formation of local partnerships and a role the local government units in supporting social economy entities;

a team formation and collaboration between its members, identification of economic and marketing base with regard to activity of a cooperative, running a cooperative, creation of business plans, identification of market's needs;

finance in an organization – creations of business plans and marketing strategies;

legal and organizational regulations regarding creation of social cooperatives;

market analysis, marketing and obtaining external means;

problem solving;

activation of local partnerships.

Trainings and workshops constitute an essential part of the activity of the SESCOs. These types of activities provide the beneficiaries with knowledge and skills in the scope of social economy, particularly in relation to cooperative enterprise. This form of support is necessary, not only with the regard to the opportunity of gaining new qualifications by recipients, but also because of the promotion of social economy among self-governments and non-governmental organizations.

The SESCOs also offer one-to-one and group-based consulting services.

The consultancy covers aspects such as legal regulations in terms of establishment and functioning of a cooperative, bookkeeping, accounting, marketing, writing up business plans, strategies of development of social economy entities, as well as innovation and technologies in business. We should emphasize the fact that some centres provided the consulting services online.

Conclusion

Social economy, which consists of set of rules, institutions and tools that are used by different excluded groups in order to come back into the social mainstream through work, calls for investigating social economy entities (be it social cooperatives or social enterprises) in two different ways. From the perspective of employees, whose productivity may not compete against harsh market standards, but who can step-by-step acquire different skills and competence and are able to build up their independent position on the market. Additionally, on the side of business functioning of such an entity, which requires a leader, good management and business plans that fits a company into market expectations. Social economy provides an opportunity and a need for a meeting of a world of excluded people with a world of contemporary economic challenges¹⁵.

The Social Economy Support Centres play a special role in social and professional re-integration. These centres act in favour of people suffering from or being at risk of social exclusion. Their activity primarily consists of consultancy, organizing trainings, activation of a local environment, promotion of social economy and incubating new workplaces.

Due to their activity, self-governments, non-governmental organizations and enterprises become aware of social economy. It should be emphasized that the services of SESCOs are incorporated into the process of aid and social and professional integration of people at risk of social exclusion.

Development of social economy in Poland is significant for a number of reasons. First of all, there is a substantial proportion of people who are socially excluded or are at risk of exclusion, which is often a consequence of long-term unemployment. Furthermore, public institutions and organizations of a non-governmental sector are not able to face up the “new social problems” – caused mainly by the financial deficit¹⁶.

¹⁵M. Boni, *Konteksty ekonomii społecznej*, [w:] *Ekonomia społeczna, Perspektywa rynku pracy i pomocy społecznej*, red. J. Starega-Piasek, Instytut Rozwoju Służb Społecznych, Warszawa 2007, s. 47-48.

¹⁶ A. Szczudlińska-Kanoś, *Wspólnoty lokalne wobec rozwoju ekonomii społecznej*, „Ekonomia społeczna” 3/2013, p. 40.

References

1. Boni M., "Konteksty ekonomii społecznej", [in:] *Ekonomia społeczna, Perspektywa rynku pracy i pomocy społecznej*, ed. J. Staręga-Piasek, Instytut Rozwoju Służb Społecznych, Warszawa 2007.
2. Cibor K., "Aktywizacja zawodowa i społeczna", [in:] *Nowy standard działania w zakresie współpracy międzyinstytucjonalnej przy wykorzystaniu narzędzi ekonomii społecznej*, ed. K. Cibor, FISE, Warszawa 2014.
3. Cibor K., *Usługi użyteczności publicznej a ekonomia społeczna*, FISE, Warszawa 2014.
4. Frączek M., Górniak J., Keler K., Lauriusz N., Mazur S., Perek-Białas J., Małodzińska-Strzebońska A., Worek B., in: Gizak-Poleszczuk A., Hausner J., *Ekonomia społeczna w Polsce, osiągnięcia, bariery rozwoju i potencjał w świetle wyników badań*, Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa 2008.
5. Gizak-Poleszczuk A., Hausner J., *Wprowadzenie – ekonomia społeczna i rozwój*, [in:] *Ekonomia społeczna w Polsce, osiągnięcia, bariery rozwoju i potencjał w świetle wyników badań*, ed. Gizak-Poleszczuk A., Hausner J., Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa 2008.
6. Guć M., "Wspieranie ekonomii społecznej przez administrację publiczną", [in:] *Ekonomia społeczna teksty*, vol. 5/2007.
7. Hausner J., "Ekonomia społeczna a państwo", [in:] *Ekonomia społeczna*, p. 5. The text comes from the publication entitled. "Ekonomia społeczna", prepared as part of the project: „Zintegrowany system wsparcia ekonomii społecznej” partially financed by the European Social Fund <http://www.brpo.gov.pl/sites/default/files/13220530160.pdf> /last accessed on 10 Feb.2015/.
8. Hausner J., "Ekonomia społeczna. Konceptualizacja", [in:] *Ekonomia społeczna a publiczne służby zatrudnienia w Polsce – zasady, perspektywy, kierunki współpracy*, eds. S. Mazur, A. Pacut, Warszawa 2008.
9. <http://www.krs.org.pl> /as of 16 Feb 2014/
10. Krajowy Program Rozwoju Ekonomii Społecznej, Warszawa 2013.
11. Social Employment Act of June 13th, 2013 r. (Dz. U. 2003, No 122, item 1143).
12. Pielniński B., "O granicach samonaprawiającego się społeczeństwa. Ekonomia społeczna a wykluczenie społeczne", [in] *Nowe priorytety i tendencje w polityce społecznej – wokół integracji i aktywacji zawodowej*, eds. K. Wódz, K. Faliszek, A. Karwacki, M. Rymśa, Wydawnictwo Edukacyjne „Akapit”, Toruń 2012.
13. Szczudlińska-Kanoś A., *Wspólnoty lokalne wobec rozwoju ekonomii społecznej*, „Ekonomia społeczna” 3/2013, p. 40-52.
14. Węsierska-Chyc L., "Metodologia budowania partnerstw lokalnych", [in:] *Partnerstwa lokalne jako istotny element rozwoju przedsiębiorczości społecznej*, ed. B. Sadowska, T. Sadowski, Poznań 2013, p. 19-28.
15. Wygański K., *O ekonomii społecznej – podstawowe pojęcia, instytucje i kompetencje*, Zachodniopomorska Biblioteka Ekonomii Społecznej, Szczecin 2009.

РОЗДІЛ 2

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПРОСТОРОВИМИ СИСТЕМАМИ

2.1. Трансформаційні процеси в економіці курортно-рекреаційних систем

Реформування національної економіки пов'язане з глибокими структурними перетвореннями у всіх сферах суспільного життя, трансформацією господарського комплексу України, здійсненням ефективної регіональної політики та іншими важливими напрямами соціально-економічного розвитку. Одним з найважливіших завдань цього процесу залишається пошук раціональних методів і способів активізації розвитку тих видів діяльності, для яких існують всі необхідні умови і які по своїй соціальній результативності та економічній віддачі можуть скласти гідну конкуренцію традиційним галузям господарства. Серед таких своєрідних «ядер зростання» пріоритетне місце займає курортно-рекреаційна сфера.

У сучасній світовій економіці курортні рекреації – одна з самих високоприбуткових сфер господарства, а також одна з тих, що найбільш динамічно розвивається. Багато країн мають в їх особі не лише постійно зростаюче джерело фінансових надходжень, але і за рахунок залучення мільйонів туристів активно розвивають інфраструктуру територій, створюють додаткові робочі місця. Україна володіє потужним курортно-рекреаційним потенціалом, ефективне освоєння якого може забезпечити не лише повне задоволення потреб населення в рекреаційних послугах, але і принести реальну економічну вигоду. Тому рекреаційна сфера в процесі ринкової трансформації економіки повинна зайняти одне з провідних місць в структурі господарського комплексу [1].

Комплексний характер національних курортно-рекреаційних комплексів, особливості їх функціонування в сучасних економічних умовах, високий рівень конкуренції як на ринку рекреаційних продуктів, так і з іншими галузями економіки за здобуття тих або інших видів ресурсів, – всі ці та інші особливості сучасних українських курортно-рекреаційних комплексів визначають необхідність вирішення проблем обґрунтування

ефективних методів по їх розвитку як в короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі. Таким чином, ринкову орієнтацію національних курортно-рекреаційних комплексів покликано забезпечити відповідні методології, засновані на сучасних концепціях дослідження складних економічних систем, і, перш за все, на методах системного дослідження та економіко-математичного моделювання.

Проведені дослідження ґрунтуються на фундаментальних працях вчених у галузі теорії економіко-математичного моделювання та її застосуванні в реальній економіці – К.О.Багриновського, В.В.Вітлінського, В.М.Гейця, Т.С.Клебанової, П.В.Захарченка, О.І.Черняка та багатьох інших; роботах із дослідження проблем розробки та впровадження системних методів трансформації економіки – Л.Берталанфі, В.М.Вовка, Д.Кліланда, Е.Крейда, С.Янга та ін.; дослідженнях економічних процесів в курортно-рекреаційній сфері – М.М.Амірханова, М.А.Бокова, В.Н.Василенка та інших [2, 3, 4].

Відаючи належне науковій та практичній значущості праць названих авторів, необхідно підкреслити, що певне коло завдань концептуального, методологічного та методичного характеру є недостатньо розвинутим. Так, потребують подальшого дослідження: методологія системної трансформації економічних механізмів діяльності курортно-рекреаційних комплексів, яка повинна передбачати врахування нелінійного характеру перебігу економічних процесів; зміну стану, структури та адаптивних властивостей суб'єктів рекреаційної діяльності відповідно до розвитку світових процесів; суттєве підвищення впливу та непередбачуваності конкурентного середовища нашої країни, в якому розвиваються курортно-рекреаційні системи, і т. ін. Особливої актуальності набувають задачі розробки та вдосконалення інструментальних засобів трансформації економічних процесів в курортно-рекреаційній сфері тобто комплексу механізмів, моделей та технологій, які дають змогу на практиці розв'язувати виникаючі динамічно змінні задачі функціонування вітчизняних курортно-рекреаційних комплексів, забезпечують їх цілеспрямований рух у рамках обраних пріоритетів розвитку та дозволяють суттєво знизити різноманітні втрати на підставі прийняття обґрунтованих економічних рішень.

Цілісне сприйняття складних і неоднозначних явищ сучасної економіки, формування комплексної системної концепції економічного розвитку курортно-рекреаційної сфери, її закономірностей значною мірою

обумовлено осмисленням економічного середовища функціонування. Тенденція системних трансформацій, економічних криз, гіперконкуренція, дисипативні явища, збільшення ризиків супроводжуються зміною внутрішніх механізмів функціонування курортно-рекреаційних систем. Базисом для таких змін виступають трансформації економічних процесів, властивих курортно-рекреаційної економіці. Таким чином виникає необхідність розробки інструментарію для аналізу та практичного застосування цього механізму в економіці курортно-рекреаційних систем.

Мета дослідження полягає в розробці методологічного підходу до дослідження динамічних процесів в курортно-рекреаційній економіці, де трансформація з'являється як їх внутрішня і необхідна частина. Це дозволяє розробити концепцію моделювання трансформаційних процесів розвитку економіки і вибрати ефективний математичний інструментарій.

Курортно-рекреаційна економіка є важливою складовою частиною економічного потенціалу країни. Як частина цілого рекреаноміка випробовує на собі економічний вплив держави, у свою чергу, впливаючи при цьому на розвиток національної економіки в цілому. Таким чином, спостерігається тісна взаємодія процесів розвитку економічних і курортно-рекреаційних систем. Причому ця взаємодія носить системний характер, що виражається у взаємозалежності, взаємовпливі і взаємообумовленості таких систем.

Введемо наступне визначення курортно-рекреаційної системи. Під курортно-рекреаційною системою будемо розуміти сукупність впорядкованих взаємодіючих, взаємозв'язаних і взаємозалежних елементів, яка має властивості, що не зводяться до властивостей окремих елементів, і призначена для виконання певних спеціалізованих функцій. Таке визначення рекреасистеми відображає можливість представлення курортної рекреації як різноманіття зв'язків, властивостей, відношень, що виявляються в процесі виробництва і реалізації курортно-рекреаційного продукту різними організаціями, які володіють рекреаційними ресурсами.

Математичне визначення такої системи представимо у вигляді кортежу

$$S = \langle \Psi_a, \Psi_b, P(\Psi_a, \Psi_b) \rangle,$$

де Ψ_a – підмодель, яка визначає поведінку системи; Ψ_b – підмодель, яка визначає структуру системи; $P(\Psi_a, \Psi_b)$ – предикат цілісності, який визначає призначення системи.

Підмодель Ψ_a також може бути представлена у вигляді наступного кортежу

$$\Psi_a = \langle x, y, z, f, g \rangle,$$

де $x = x(t)$ – вхідний сигнал, тобто кінцева множина функцій часу $t : \langle x_0(t), \dots, x_k(t) \rangle$; $y = y(t)$ – вихідний сигнал, який є кінцевою множиною функцій $y = \langle y_1(t), \dots, y_m(t) \rangle$; $z = z(t)$ – змінна стану моделі Ψ_a , яка також характеризується кінцевою множиною функцій $z = \langle z_1(t), \dots, z_n(t) \rangle$, задання яких в певний момент часу дозволяє визначити значення вихідних характеристик моделі Ψ_a ; f та g – функціонали, які задають поточні значення вихідного сигналу $y(t)$ і внутрішнього стану $z(t)$

$$y(t) = g(z(t), x(t)), \quad z(t) = f(z(t_0), x(\tau)), \quad \tau \in [t_0, t].$$

Представлені співвідношення є рівняннями стану системи. Такий підхід дозволяє розглядати систему як сукупність моделей, і головне, відображати семантику предметної області.

Курортно-рекреаційні системи характеризуються наступними основними ознаками: цілісністю, впорядкованістю, стійкістю, мінливістю і рухливістю. Ознака цілісності в рекреасистемах проявляється в наявності взаємозв'язків між курортно-рекреаційною діяльністю, природним середовищем, суспільством і економікою, що дозволяє зберегти їх системну стійкість. Порушення будь-якого з цих зв'язків приводить до виникнення хаотичних процесів, які ведуть до розпаду системи.

Функціонування курортно-рекреаційної системи в зовнішньому середовищі спирається на певну впорядкованість її елементів, відношень і зв'язків. Впорядкованими системами зазвичай називають такі системи, для яких істотний порядок їх елементів [5]. Стосовно курортних рекреацій ця властивість виявляється в строгій послідовності різних технологій лікувального, відновлювального і туристичного характеру, які складають сутність спеціалізованого курортно-рекреаційного продукту. Структурно і функціонально різні аспекти впорядкованості утворюють основу для виділення в рекреасистемах її підсистем.

Ознака стійкості функціонування рекреасистеми означає здатність адаптуватися до умов, що змінюються, а також здатність зберігати необхідні властивості в умовах збурень. При цьому передбачається взаємодія соціальних, економічних і екологічних аспектів. Принцип ефективності, що є внутрішньо властивим стійкості, має на увазі

оптимальне використання ресурсів, включаючи біологічну різноманітність; зведення до мінімуму негативних екологічних, культурних і соціальних наслідків; і максимальне збільшення переваг для охорони довкілля.

У діяльності курортно-рекреаційних систем відбуваються постійні зміни. Ознака мінливості визначає здатність таких систем змінювати свою просторово-часову організацію як реакцію на умови довкілля. При цьому сутність курортно-рекреаційної системи не змінюється, – змінюється лише структура і поведінковий характер її функціонування. Також, під впливом екстремальних чинників довкілля, в курортно-рекреаційних системах можуть виникнути нестационарні процеси, що приводять до виникнення катастроф або сценаріїв розвитку хаосу. Такі процеси розглядаються теорією еволюції як основний чинник еволюції [6].

Рухливість – одна з важливих властивостей курортно-рекреаційної системи, яка полягає в здатності швидко реагувати на зміни в довкіллі. Методи її діагностики включають прийоми визначення швидкості і легкості зміни всіляких процесів, характерних для курортних рекреацій, на процеси того ж або протилежного знаку, а також – швидкості виникнення і припинення процесу [7]. Особливість ознаки рухливості курортної рекреації як системи в даний час обумовлюється двома суперечливими тенденціями, характерними для сучасного суспільства. З одного боку, спостерігається соціальна інтеграція, з іншої – прагнення до індивідуалізації. Ці чинники, разом з економічними процесами, можуть привести до виникнення нової властивості рекреасистем – елітаризму, тобто переходу від групового споживчого попиту до індивідуального споживання.

Дослідження еволюційного розвитку рекреасистем неодмінно натрапляє на проблему життєвого циклу курортно-рекреаційного продукту, який має багато спільного з поняттям «трансформаційний цикл». Найбільш відомим підходом в цьому напрямі є модель життєвого циклу туристичної дестинації Р.В.Батлера [8] з подальшими її модифікаціями. Спираючись на концепцію життєвого циклу продукту американського економіста Р. Вемона, він виділив шість послідовних стадій еволюції туристичної (курортно-рекреаційної) дестинації: розвідка, залучення, розвиток, зміцнення, стагнація, занепад або оновлення. Головним показником переходу від однієї стадії до іншої служить зміна кількості прибутку (попиту) і, крім того, враховується стан природного середовища та

курортної інфраструктури, а також відношення населення до рекреативістів (рис.1).

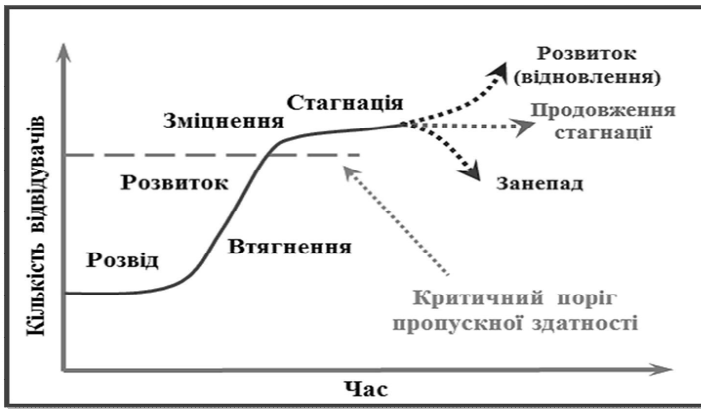


Рис.1. ЖЦД на основі моделі Р.Батлера

Результати моделювання на основі моделі Батлера дозволяють сформулювати два підходи до управління ЖЦД. Перший підхід, який задається пропозицією (рис. 2а), полягає в наступному: поріг пропускної спроможності залишається на колишньому рівні, підтримка кількості рекреативістів передбачається нижче за цей поріг за рахунок укороченої стадії розвитку. Таким чином, довга стадія залучення при повільному зростанні відвідувань переходить в стадію зміцнення, минуючи стадію розвитку.

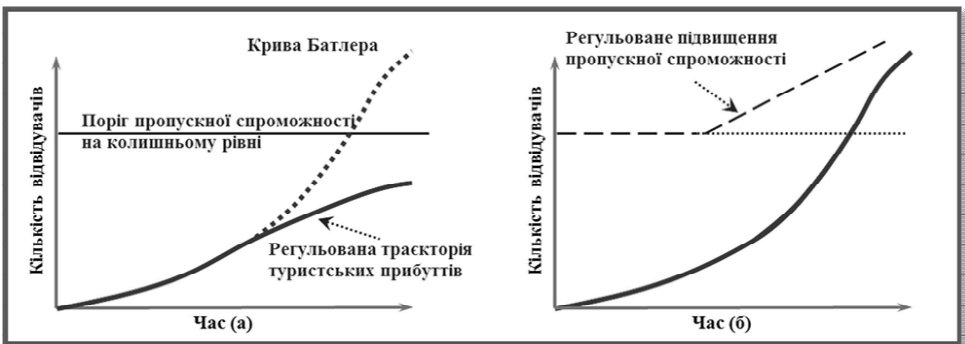


Рис.2. Альтернативні сценарії ЖЦД на основі моделі Батлера

Стратегії для реалізації сценарію, що задаються пропозицією, передбачають: введення обмежень або квот на допустиму кількість відвідувачів; впровадження сучасних стандартів обслуговування; введення обмеження на розміри та кількість засобів розміщення; виділення окремих зон для розвитку курортів; заборона експансії, розширення інфраструктури; підвищення плати за в'їзд в дестинацію, тим самим знизивши попит.

Інший підхід, що задається попитом (рис. 2б), передбачає традиційну послідовність стадій. Проте при цьому приймаються заходи по підвищенню порогу пропускної спроможності разом із збільшенням числа відвідувань. Реалізувати такий сценарій можливо за допомогою роботи з соціально-культурним впливом курортних рекреацій та запуском освітньо-ознайомлювальних програм для рекреативістів і населення. Понизити вплив на довкілля допоможе посилення регулювання природоохоронної діяльності, впровадження «зеленого маркетингу». Економічний вимір рекреацій необхідно корегувати за допомогою активізації місцевого бізнесу та його експансії.

Таким чином, сценарій (рис. 2б) передбачає збільшення пропозиції для задоволення попиту, тоді як сценарій (рис. 2а) – стратегію управління зниженням попиту відповідно до існуючої пропозиції дестинації.

Слід зазначити, що існуючи в сучасній економіці тенденції системних трансформацій, економічних криз, гіперконкуренція, дисипативні явища, збільшення ризиків супроводжуються зміною внутрішніх механізмів функціонування курортно-рекреаційних систем. Базисом для таких змін виступають трансформації економічних процесів, властивих курортно-рекреаційної економіці. Модель процесу трансформації курортно-рекреаційних систем може бути представлено на основі теорії графів. Досвід дослідження складних систем [9] показує, що на початковому етапі аналізу їх елементи доцільно представляти у вигляді вершин графа, наділених певними властивостями, а взаємодію описувати за допомогою ребер.

Будемо вважати тотожними такі поняття, як: граф системи та структура системи, вершина графа та елемент системи, ребро графа та зв'язок між елементами системи. Для всякого кінцевого графа будемо використовувати позначення: $G = (V, E)$, де $V = \{v_i\}$, $i, j = \overline{1, n}$ – множина вершин, а $E = \{e = (v_i, v_j) | i \neq j\}$ – множина його ребер. Розповсюдження

збурення від одного елемента системи до іншого на графі системи будемо задавати орієнтованим ребром – ребром із заданими початком і кінцем. Орієнтоване ребро часто називають дугою, а граф з дугами – оргграфом. На оргграфі $G = (V, E)$ системи для вершини $v_i \in V$, $i \in \overline{1, n}$, вагою $0 < w_i(t) \leq 1$ є величина показника якісного стану елемента системи, відповідного до вершини v_i . А вагою $w(v_i, v_j) = \xi_{ij}$ дуги $(v_i, v_j) \in E$ є число $0 < \xi_{ij} \leq 1$ рівне збереженої частці переданого збурення, при переході від вершини v_i до вершини v_j і назване коефіцієнтом опірності. Процес зміни ваг вершин графа системи, можна відобразити наступним правилом, названим трансформаційним збуренням. Воно полягає в наступному: трансформаційне збурення визначається впливом $z_j(t)$, $j \in (1, 2, \dots, n)$ в дискретному часі $t = 0, 1, \dots, n$, яке задається відношенням $z_j(t) = \frac{w_j(t)}{w_j(t-1)}$, при $t > 0$. Тоді, при $t \geq 0$ для i вершини графа G визначимо трансформаційне збурення:

$$w_i(t+1) = w_i(t) \prod_{i=1}^{Lv_i} \xi_{ji} z_j(t)$$

або

$$w_i(t+1) = w_i(t) \prod_{i=1}^{Lv_i} (1 - \xi_{ji} z_j(t))$$

вважаючи при цьому, що Lv_i – кількість дуг, що входять до вершини v_i .

Наведені співвідношення задають зміни ваг вершин графа $G = (V, E)$, тим самим, визначаючи динаміку поширення зовнішніх збурень по курортно-рекреаційній системі. Перша формула відповідає зростаючим трансформаційним збуренням, які збільшуються при переході від однієї вершини до іншої. Друга формула – затухаючим, які зменшуються при переході від однієї вершини до іншої. Автономне трансформаційне збурення на зваженому оргграфі G визначається відповідно введеним правилам по вектору початкових значень $W(0) = (w_1(0), w_2(0), \dots, w_n(0))$ і вектором впливів $Z(0) = (z_1(0), z_2(0), \dots, z_n(0))$, що задає вплив $z_j(0)$ в кожній вершині v_j в момент часу $t = 0$.

Автономне трансформаційне збурення спільно з вектором початкових значень описує стан системи в початковий момент часу, коли під вплив зовнішніх збурюючих впливів потрапляють всі елементи курортно-рекреаційної системи. Відповідно із описаним процесом

трансформаційного збурення на орграфі можна ввести різні критерії трансформаційних змін системи. Зокрема, можна вважати, що курортно-рекреаційна система перебуває в стані трансформаційних змін, якщо показник якісного стану хоча б одного з найбільш значущих елементів системи нижчий деякого допустимого рівня. Цей рівень будемо називати критичним рівнем якісного стану елемента v і будемо позначати, як $R(v)$. Якщо показник якісного стану елемента нижчий за критичний рівень, то елемент не в змозі виконувати покладених на нього функцій, або функціонувати необхідний час. Елемент, що знаходиться в такому стані, не передає поширююче по системі трансформаційне збурення.

Іншим важливим критерієм трансформаційних змін є структурна нестійкість $S(u)$ та вершини u . Структурною нестійкістю будемо називати число шляхів, кінцем яких є вершина u . Структурна нестійкість елемента дає якісну оцінку його розташування в структурі системи. Вона дозволяє судити про те, наскільки безпечно розташування елемента в структурі курортно-рекреаційної системи щодо інших елементів в період трансформаційних впливів. Структурна нестійкість елемента визначає вигідність його розташування в структурі системи, при розповсюдженні по системі збурень. Але структурна нестійкість не дає кількісної оцінки погіршення ефективності елемента при попаданні системи в умови трансформаційних впливів. Такою оцінкою може служити параметр, який назовемо граничним показником вершини, і який є доповненням структурної нестійкості.

Граничним показником вершини u назовемо величину показника якісного стану відповідного їй елемента системи на момент закінчення часу збурюючого впливу, який позначимо через $\Theta(u)$. Можна підрахувати суму довжин усіх шляхів, кінцем яких є вершина u . Позначимо цю суму через $Q(u)$ і назовемо її мірою структурної нестійкості вершини u . Тоді:

$$\Theta(u) = W_u z_0^{S(u)+1} \xi^{Q(u)},$$

де W_u – показник якісного стану вершини u в початковий момент автономного трансформаційного збурення.

Представлення досліджуваної курортно-рекреаційної системи у вигляді зваженого за правилом графа $G=(V,E)$ і формалізація зовнішнього впливу на систему, як автономного трансформаційного збурення, визначає модель розповсюдження трансформаційних впливів по

всій системі. Таким чином, трансформація курортно-рекреаційних систем означає всілякі якісні їх перетворення в контексті економічного розвитку. Такий підхід відрізняється рядом спільних переваг. По-перше, він передбачає розгляд об'єкта трансформації як системного утворення, а не як сумативного цілого або простої сукупності різних елементів, позбавлених єдності функціонального призначення. По-друге, дозволяє досліджувати трансформації курортно-рекреаційних систем в динаміці їх розвитку, а високий рівень невизначеності кінцевого результату передбачає необхідність моделювання трансформаційних процесів, зокрема, методами теорії хаосу і катастроф. По-третє, такий підхід передбачає пошук певних закономірностей у формуванні вектора трансформації курортно-рекреаційних систем відповідно до критеріїв цілісності системи.

Таким чином, проведене дослідження дозволило сформулювати наступні висновки:

показано, що у сучасній світовій економіці курортні рекреації – одна з самих високоприбуткових сфер господарства, а також одна з тих, що найбільш динамічно розвивається. Функціонування таких систем передбачає існування постійно зростаючих джерел фінансових надходжень, за рахунок залучення мільйонів туристів активно розвивати інфраструктуру територій, створювати додаткові робочі місця;

розроблено та обґрунтовано концептуальні засади системного дослідження функціонування економіки курортно-рекреаційних утворень, які містять сукупність положень про сутність і дослідження процесу розвитку таких систем, як сукупності трансформаційних перетворень;

з метою дослідження проблеми економічної трансформації курортно-рекреаційних систем побудовано математичну модель, яка дозволяє здійснювати опис трансформаційних стратегій у вигляді трансформаційного циклу.

Література

1. Боков М.А. Стратегическое управление рекреационными предприятиями в условиях переходной экономики / М.А.Боков. – СПб: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 368 с.
2. Амирханов М.М. Экономические проблемы развития рекреационных регионов / М.М.Амирханов, А.А.Татаринов. – М.: Экономика, 2009. – 142 с.
3. Захарченко П.В. Модели экономики курортно-рекреационных систем / П.В.Захарченко. – Бердянск: Издательство Ткачук, 2010. – 392 с.
4. Inskeep E. National and Regional Tourism Planning: Methodologies and Case Studies / E. Inskeep. – New York: Routledge, 2004. – 249 p.

5. Квейд Э. Анализ сложных систем / Э.Квейд; пер. с англ. И.И.Андреева, И.М.Верещагина. – М.: Советское радио, 1989. – 520 с.
6. Нельсон Р.Р. Эволюционная теория экономических изменений / Р.Р.Нельсон, С.Дж.Уинтер; пер. с англ. А.Н.Нестеренко. – М.: Дело, 2002. – 536с.
7. Лукинов И.И. Эволюция экономических систем / И.И.Лукинов. – М.: Экономика, 2012. – 568 с.
8. Butler R. The Concept of a Tourist Area Cycle of Evolution: Implications for Management of Resources // Canadian Geographer. – 1980. V. 24. – P. 5-12.
9. Лоскутов А.Ю. Основы теории сложных систем / А.Ю.Лоскутов, А.С.Михайлов. – М. – Ижевск: НИЦ «Регулярная и стохастическая динамика», 2007. – 612 с.

2.2. Управління інноваційним розвитком національного курортно-рекреаційного комплексу

Трансформаційний розвиток економіки України зумовив появу перших напрямів інноваційної діяльності, орієнтованих на створення і використання інтелектуального продукту, доведення новацій до реалізації у вигляді готового товару (послуги) на ринку. Зростає роль науково-технічного прогресу у вирішенні глобальних проблем, особливо комплексу соціальних, економічних та екологічних проблем, які накопичилися в результаті негативних дій на економіку з боку структурних диспропорцій і ускладнень. Сьогодні інноваційний процес, інноваційна діяльність визнані в світі як найважливіший чинник економічного розвитку. За словами відомого американського економіста Д. Брайта, інноваційний процес – єдиний своєрідний процес, об'єднуючий науку, техніку, економіку, підприємництво та управління [1].

Згідно з даними Державного комітету статистики України [2], частка інноваційних товарів, робіт і послуг в загальному обсязі реалізованої продукції складала на Україні останніми роками близько 5%, а частка знов впроваджених або таких, що піддавалися значним змінам інноваційних товарів, нових для ринку, – менше 0,5%. У той же час витрати на НДКР в провідних світових економіках складають 2-3% ВВП, зокрема, США – 2,7%, Японія, Швеція, Ізраїль витрачають 3,5-4,5% ВВП. В Україні цей показник складає приблизно 1% ВВП [3].

Не отримала в Україні належного розвитку і курортно-туристична сфера. Тим часом тенденції світового економічного розвитку показують, що в даний час у сфері послуг виробляється більше половини валового

внутрішнього продукту. Понад 40% розміщених в світовій економіці прямих інвестицій припадає на торгівлю, банківські і фінансові послуги, курортну індустрію і туризм. Світова практика свідчить, що курортно-туристична індустрія по прибутковості і динамічності розвитку поступається лише видобутку та переробці нафти і газу. За даними Всесвітньої туристської організації (UNWTO), курортно-туристичний бізнес забезпечує 10% обороту виробничо-сервісного ринку, на його частку припадає 7% загального обсягу світових інвестицій і 5% всіх податкових надходжень [4]. Тому національна курортно-туристична сфера повинна розглядатися як одна з основних бюджетоутворюючих складових, що сприятиме розвитку інноваційних процесів, створенню нових курортно-туристичних продуктів і технологій.

Поняття «інновації» як економічної категорії ввів в науковий обіг австрійський економіст Й. Шумпетер. Він вперше розглянув питання нових комбінацій виробничих чинників і виділив п'ять змін в розвитку, тобто питань інновацій. Дослідження інновацій, інноваційної діяльності проводилося такими вченими як М.Д.Кондратьєв, Р. Менш, А. Кляйкнехт, Д. Фрімен, Р. Нельсон, С. Уінтер, В.С.Яковец та ін. [5].

В цілому необхідно зазначити, що аналіз цих концепцій дає досить широку методологічну основу для визначення місця і ролі інновацій, інноваційної діяльності та інноваційного процесу в економічному розвитку. В той же час, незважаючи на значне число досліджень, присвячених економіці курортно-рекреаційних систем, уявлення про механізми здійснення інноваційної діяльності як в цілому, так по окремих її аспектах носить абстрактний характер, і не відрізняється системністю. Практично відсутні дослідження, що базуються на застосуванні моделей і комп'ютерній аналітиці. Ситуація, що склалася, зумовила необхідність створення сучасного інструментарію моделювання для проведення подальших досліджень і практичного його застосування у зв'язку з безперечною значущістю проблеми впровадження інновацій для розвитку національної економіки

В умовах сучасної інноваційної економіки виробничий і економічний потенціал національного курортно-рекреаційного і туристичного комплексу не може ефективно використовуватися і відтворюватися, якщо не буде сформований ефективний механізм управління його інноваційною діяльністю. Ринкові економічні відносини в Україні зумовили корінні

зміни в підході до інноваційної діяльності в курортній індустрії. Якщо раніше курортно-рекреаційні комплекси були орієнтовані на масове оздоровлення населення, то зараз основний напрям в їх діяльності – ефективність оздоровчого процесу, базується на нових методиках лікування, реабілітації, оздоровлення, впровадженні новітніх технологій діагностики і лікування і використання нетрадиційних методів.

Слід також відзначити, що специфіка сучасного туристичного попиту проявляється в підвищенні інтересу саме до лікувальної складової курортно-рекреаційного продукту. Попит на бальнеологічні курорти за останні три роки виріс більш, ніж на 50%, на пансіонати з лікуванням – на 15%. Сьогодні курортно-рекреаційний попит має тенденції зміни у бік індивідуалізації відпочинку, підвищення потреби в лікувальній складовій і зменшення терміну перебування на курорті [6].

Всі ці чинники змушують підприємства курортно-рекреаційної сфери міняти відношення до принципу організації курортної діяльності, звертати увагу на вдосконалення санаторно-курортного обслуговування, надання якісних лікувально-оздоровчих послуг, психологічного комфорту, що практично неможливе без використання інновацій. Таким чином, інноваційний аспект економіки курортно-рекреаційних комплексів в сучасних умовах набуває особливої актуальності, що, у свою чергу, вимагає розробки відповідних підходів і інструментарію досліджень таких процесів, заснованого на системних методах і моделях.

У сучасній курортно-рекреаційній економіці роль інновацій значно зростає. Зростаюча роль інновацій обумовлена, по-перше, самою природою ринкових відносин, по-друге, необхідністю глибоких якісних перетворень в курортно-туристичній сфері України з метою виходу на траєкторію стійкого зростання. Без застосування інновацій зараз практично неможливо створити конкурентоздатні продукти, що мають високу міру наукоємності та новизни.

Існує досить велика кількість визначень категорії «інновація». Для цілей нашого дослідження введемо наступне визначення: курортно-рекреаційні інновації це застосування результатів інтелектуальної діяльності для створення нових курортно-рекреаційних продуктів, лікувальних методів та технологій, курортно-туристичних послуг, що мають завершений вигляд і готових до реалізації. Цим визначенням підкреслюється зв'язок таких інновацій з попитом, тобто з

платоспроможною потребою, що є необхідним для реалізації нових досягнень в умовах ринкової економіки. Інновація – це нова цінність для споживача, вона повинна відповідати його потребам і бажанням.

Одним з ключових питань сучасної економічної теорії є розуміння механізмів народження і поширення інновацій. Поява інновацій в курортно-рекреаційній сфері обумовлена наступними обставинами:

1) потребою ринку, тобто наявним попитом на певні курортно-рекреаційні продукти;

2) інтелектуальною діяльністю фахівців рекреаційного напрямку для створення нового курортно-рекреаційного продукту, направленою на задоволення попиту, який відсутній на ринку, але може з'явитися з появою цього нового продукту.

За причинами виникнення курортно-рекреаційні інновації можна класифікувати як адаптивні інновації, що забезпечують виживання курортно-рекреаційних комплексів, як реакція на нововведення, здійснювані конкурентами; стратегічні інновації – це інновації, реалізація яких носить попереджуючий характер з метою здобуття конкурентних переваг в перспективі.

Інноваційна діяльність в курортно-рекреаційній економіці пояснюється двома гіпотезами [8]. Згідно з першою, в основі інноваційної діяльності, інноваційного процесу лежить технологічний поштовх, а з точки зору другої – тиск ринкового попиту. Гіпотеза технологічного поштовху базується на ідеї автономного розвитку науки, що не надає значення зворотному зв'язку між економічним середовищем і спрямованістю технічного прогресу.

У другій гіпотезі формування потреби в інноваційній діяльності опосередковується необхідністю економічних агентів зіставляти розмір вживаних ресурсів (сукупних витрат) на інновації з результатами їх освоєння в курортно-рекреаційній діяльності. Співвідношення результатів і витрат, що зумовлює здійснення інноваційної діяльності, відбувається в наступних ситуаціях:

попит і пропозиція рівновеликі – джерелом прибутку стає зниження витрат курортної діяльності, а інновації для максимізації прибутку використовуються курортно-рекреаційними комплексами недостатньо;

перевищення попиту над пропозицією, що приводить до залучення у курортній діяльності резервів та інновацій, зростання додаткових витрат,

які покриваються збільшенням обсягів виробництва курортно-рекреаційних продуктів і їх продажів;

попит нижчий за пропозицію – зменшуються ціни і засоби на інноваційну діяльність, з обігу вилучаються неефективні чинники курортної діяльності за допомогою їх консервації. Оптимальний рівень прибутку стримується лише за рахунок зниження витрат.

Отже, інновації активно залучаються в курортно-рекреаційну діяльність лише тоді, коли зростання попиту вимагає різкого збільшення обсягу виробництва курортно-рекреаційних продуктів, тобто пріоритетними для здійснення інноваційної діяльності є економічні умови. Таким чином, гіпотеза ринкового попиту зв'язала зростання інноваційних можливостей курортно-туристичної економіки з вимогами ринку.

Початковим рівнем зародження інновацій, на наш погляд, є окрема курортно-рекреаційна структура. У теорії Р. Нельсона і С. Уінтера також робиться акцент на зародження інновацій на рівні окремих фірм. При цьому інновації на такому рівні продукують інноваційні процеси в національній курортно-туристичній сфері. У зв'язку з цим, для кожного курортно-рекреаційного комплексу створюються нові умови їх функціонування і утворюються нові стимули для подальшої зміни їх поведінки.

Розглянемо процес переходу на інноваційний продукт курортно-рекреаційним комплексом при існуючих традиційних продуктах. Такий перехідний процес зазвичай пов'язаний з порушенням рівноважного стану виробництва продуктів, тобто

$$\int_0^{\Theta} [z_s(t) - z_n(t)]y(t)dt = Q, \quad (1)$$

де $y(t)$ – обсяг виробництва продуктів курортно-рекреаційним комплексом; $z_s(t)$ – питомі поточні виробничі витрати, відповідні традиційним продуктам; $z_n(t)$ – питомі поточні виробничі витрати, відповідні інноваційному продукту; Q – капітальні витрати, здійснювані на розробку та закупівлю компонент інноваційного продукту; t – час функціонування; Θ – період часу, протягом якого комплекс передбачає окупити вироблені капітальні витрати.

У випадку, коли має місце рівність прибутку і витрат, має місце продуктова рівновага, при якій жодному з курортно-рекреаційних продуктів не можна віддати явної переваги. Передбачимо, що приріст

обігу комплексу постійний в часі і рівний $\varphi = \frac{1}{y} \frac{dy}{dt}$. Тоді $y(t) = y_0 e^{\varphi t}$, де y_0 ,

z_{s_0} , z_{n_0} – початкові значення відповідних параметрів. В цьому випадку виробничий план курортно-рекреаційного комплексу задається параметрами φ та Θ , а умова продуктової рівноваги (1) набирає вигляду

$$(z_{s_0} - z_{n_0})(e^{\varphi\Theta} - 1) = \frac{\varphi\Theta}{y_0}. \quad \text{Тоді поява інноваційного курортно-рекреаційного}$$

продукту задається нерівністю

$$(z_{s_0} - z_{n_0})(e^{\varphi\Theta} - 1) > \frac{\varphi\Theta}{y_0}. \quad (2)$$

Якщо нерівність (2) виконується, то курортно-рекреаційний комплекс переходить на виробництво інноваційного продукту. Проте умова (2) може і не виконуватися; тоді комплекс залишається в рамках виробництва традиційних продуктів. Якщо ж умова (2) порушується систематично, то в таких випадках говорять про виникнення технологічної пастки, тобто про перебування курортно-рекреаційного комплексу в неефективному технологічному стані, не дивлячись на наявність прогресивних курортно-рекреаційних продуктів [9, 10].

Нехай деякий курортно-рекреаційний комплекс i розробляє інноваційний продукт і несе витрати на здійснення цієї діяльності. Якщо x_i – обсяг інвестицій комплексу i у розробку інноваційного продукту, то інтенсивність цієї діяльності h_i буде функцією обсягу інвестицій в інноваційні розробки $h_i = h(x_i)$. Ефективна інтенсивність такої роботи h_i може бути представлена у вигляді $g_i = h_i + \alpha h_j$, $0 \leq \alpha \leq 1$. Коефіцієнт α є параметром, що характеризує наявність конкурентів, які розробляють аналогічний інноваційний продукт з інтенсивністю h_j .

Передбачатимемо, що момент \mathcal{G}_i створення комплексом i інноваційного продукту визначається випадковою величиною, що характеризується розподілом Пуассона $P(\mathcal{G}_i \leq t) = 1 - e^{-g_i t}$. Функція, що визначає витрати курортно-рекреаційного комплексу на інноваційну діяльність $z(h)$, має позитивні першу і другу похідні. При некооперативній поведінці курортно-рекреаційних комплексів в здійсненні інноваційної діяльності і на курортно-туристичному ринку комплекс i вибирає

інтенсивність розробки h_i з метою максимізації очікуваного дисконтованного прибутку

$$P_i^N = \int_{t=0}^{\infty} \exp[-(r + g_1 + g_2)t] (p_N(c) - z(h_i) + \frac{g_i p_i + g_j (p_i - p_k)}{r}) dt, \quad (3)$$

де p_N – рівноважний прибуток, p_i, p_k – постінноваційні функції прибутку відповідно комплексу i та конкурентів, c – питомі виробничі витрати.

Підінтегральний вираз включає наступні складові. Щільність ймовірності того, що жоден з курортно-рекреаційних комплексів в момент часу t не досягне успіху в розробці інновацій, складає $\exp[-(g_1 + g_2)t]$, і в цьому випадку комплекс i отримує прибуток $p_N(c) - z(h_i)$.

Щільність ймовірності того, що комплекс i першим досягне успіху в розробці інновацій, складає $g_i \exp[-(g_1 + s_2)t]$, і в цьому випадку він отримує прибуток p_i/r .

Щільність ймовірності того, що конкуруючий комплекс j першим досягне успіху в розробці інновації, складає $g_j \exp[-(g_1 + s_2)t]$, і в цьому випадку комплекс i з моменту інновації отримує прибуток $(p_i - p_k)/r$.

Всі очікувані прибутки дисконтуються множителем e^{-rt} . Виконуючи інтегрування, отримуємо наступний вираз для очікуваного дисконтованного прибутку в умовах інноваційної діяльності

$$P_i^N = \frac{p_N(c) - z(h_i) + \frac{h_i(p_i + \alpha(p_i - p_k)) + h_j(\alpha p_i + (p_i - p_k))}{r}}{r + (1 + \alpha)(h_i + h_j)}. \quad (4)$$

У кінці дослідження хотілося б зупинитися на наступній недостатньо дослідженій проблемі. Більшість теорій економічного розвитку, що існують на сьогоднішній день, відводять головну організуючу роль екзогенним чинникам ринкової економіки, які забезпечують економічне зростання. В той же час Й. Шумпетер одним з перших показав значення ендогенних чинників економічного розвитку, тим самим, вводячи в нього такий часовий принцип як дискретність [11]. Основною рушійною силою розвитку, згідно шумпетеріанської теорії, є інноваційний процес. При цьому підході процес розвитку економіки володіє принципом дискретності, а не безперервності, як за умовчанням передбачалося в більшості досліджень, присвячених розвитку. За інноваційним розвитком економіки признається два важливі принципи: по-перше, наявність внутрішніх хаотичних процесів, властивих появі інновацій; по-друге,

дискретний характер інноваційних процесів.

Функціонування такої економіки володіє принципом безперервності, а її розвиток володіє принципом дискретності. У нашому розумінні, дискретність розвитку курортно-туристичної економіки – це принцип розвитку рекреаційної системи, при якому її розвиток характеризується розрізняваними тривалими часовими періодами, в яких система функціонує у відносно стійких станах; при цьому перехід між даними станами здійснюється стрибкоподібно. Даний стрибкоподібний перехід в розвитку курортно-туристичної економіки є дискретним стрибком, під яким слід розуміти перехід через нестійкі стани до стійкого перебування економіки на вищому якісному рівні, тобто перехід від хаосу до порядку. Причиною дискретних змін є виникнення і застосування інновацій.

Поява курортно-рекреаційних інновацій сприяє появі нових реабілітаційних способів і лікувальних технологій, збільшенню попиту на курортно-рекреаційні продукти, а, отже, і зародженню нової хвилі розвитку, що характеризується життєвим циклом даних інновацій. В процесі розвитку курортно-рекреаційної економіки одні інновації і відповідні їм хвилі змінюють інші інновації і нові хвилі. Перехід від однієї хвилі до іншої викликає дискретний стрибок в розвитку.

Аналізуючи з цих позицій стан курортно-рекреаційної сфери України, слід зазначити, що нині чинна хвиля розвитку на базі деякої сукупності традиційних інновацій вичерпала свій потенціал розвитку, руйнування старого стану вже активізувалося і почалося очищення економічного простору від старих неефективних елементів, але при цьому інноваційні процеси ще не сформували нові елементи для заміщення. В цьому випадку реалізувався тривалий перехідний нестійкий період в курортно-рекреаційній економіці, що супроводжується депресією і кризою. Академік В.М.Полтерович назвав такий період – «інноваційною паузою» [12].

Таким чином, дослідження в рамках проекту моделювання інноваційних процесів в курортно-туристичній економіці дозволило отримати наступні результати: запропоновано теоретико-методологічний підхід до модельного аналізу впливу інновацій на розвиток курортно-туристичної сфери в умовах трансформаційної економіки, який дозволяє адекватно реагувати на динаміку змін економічного середовища; побудовано модель переходу на інноваційний продукт курортно-

рекреаційним комплексом при існуючих на ринку традиційних продуктах; виконано дослідження умов переходу на інноваційний рівень; побудовано модель отримання дисконтованого прибутку в умовах інноваційної діяльності з врахуванням конкуренції та спільного існування на ринку інноваційних та традиційних продуктів; виконано дослідження такої моделі та отримано сценарій інноваційного розвитку.

Література

1. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями / Б.Твисс. – М.: Экономика, 2009. – 271 с.
2. Матеріали Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.links.i.ua/>
3. Санто Б. Инновация как средство экономического развития / Б. Санто. – М.: Прогресс, 2005. – 376 с.
4. Статистика UNWTO [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.unwto.org/index.php>.
5. Шараев Ю.В. Теория экономического роста / Ю.В. Шараев. – М.: ГУ ВШЭ, 2006. – 298 с.
6. Гварлиани Т.Е. Развитие курортов Азово-Черноморского побережья: проблемы и приоритеты / Т.Е.Гварлиани, Н.С.Семкина, В.В.Екимова. – Сочи: СИБИП, 2010. – 336 с.
7. Теория и механизм инноваций в рыночной экономике / под ред. Ю.В.Яковца. – М: Международный фонд Н.Д.Кондратьева, 1997. – 183 с.
8. Краснов А.Г. Теория инновационной экономики / А.Г.Краснов. – Чебоксары: Логос, 2007. – 292 с.
9. Норт Д. Понимание процесса экономических изменений / Д.Норт. – М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2010. – 256 с.
10. Глазьев С.Ю. Инновации: теория, механизм, государственное регулирование / С.Ю. Глазьев. – М.: РАГС, 2000. – 232 с.
11. Шумпетер Й. Теория экономического развития: пер. с англ. / Й. Шумпетер. – М.: Эксмо, 2007. – 864 с.
12. Полтерович В.М. Гипотеза об инновационной паузе и стратегия модернизации / В.М.Полтерович // Вопросы экономики. – 2009. – № 6. – С.4-22.

2.3. Сучасний стан економічного розвитку сільсько-господарського підприємництва в умовах ринку

Сучасний стан світового економічного розвитку характеризується посиленням прагнення держав до забезпечення сталого, збалансованого і взаємозумовленого функціонування усіх сфер життєдіяльності національних спільнот.

Забезпечення сталого розвитку агропродовольчої діяльності через її порівняно більшу вразливість пов'язане з певними труднощами навіть для країн, що досягли високих рівнів розвитку. Агропродовольча сфера України, послаблена роками кризи, потребує для свого відновлення значної кількості ресурсів і зусиль, які мають застосовуватися на всіх рівнях, оскільки формуючи підґрунтя продовольчої безпеки країни, вона є однією з провідних ланок національної безпеки держави.

Політика держави в аграрній сфері протягом 2000-2010 рр. не сприяла нарощуванню темпів її ринкового реформування, а навпаки, тривалий час консервувала їх відставання, порівняно з іншими галузями народногосподарського комплексу, у тому числі, харчовою промисловістю.

З 1990 р. держава ввійшла в затяжну "громадянську війну" за переділ власності, у тому числі і в аграрній сфері. Метою аграрної реформи 2000-х років стало "захоплення" прав власності на існуючі та потенційні фінансові потоки. Законодавче забезпечення процесу реформування не передбачало прямої передачі з державної (або колективної) форми власності у приватну. Формувалося деяке абстрактне середовище, що мало на меті створити видимість роздержавлення основних економічних процесів у галузі. Але, на жаль, це була лише фікція: деколективізація йшла насильницьким шляхом і тому тривалий час не мала логічного завершення.

Таким чином, передбачалося на перших етапах формування сурогатних власників в аграрній сфері: власники без відповідальності за власність (тіньові власники) та власники без права розпоряджатися нею (сільські власники).

Реформування колективних сільськогосподарських підприємств і створення на їх базі агроформувань з приватною формою власності на землю та майно, передбачене Указом Президента України "Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки", було майже завершено у 2000 р. Внаслідок цих заходів не сталося значного подрібнення земельно-майнових комплексів, що дало певні позитивні зрушення у подальшому розвитку аграрної сфери.

Відзначимо той чинник, що при створенні у процесі реорганізації КСП приватних підприємств управління власністю на землю та майно передано в основному колишнім керівникам господарств. Понад 75% приватних формувань очолили колишні голови колгоспів, а решту –

фахівці-аграрії та фермери. Майже дві третини нових господарств стали правонаступниками попередніх підприємств.

Одним із соціально-економічних результатів реформування аграрних відносин є розширення (поява нових укладів) та поглиблення (наповнення їх новим соціально-економічним змістом) процесів розвитку різноукладності. Формування системи підприємств з різними організаційно-правовими формами сприяло підвищенню конкуренції на товарно-сировинному агропродовольчому ринку. Зростання кількості сільськогосподарських підприємств в період формування нових майнових відносин забезпечувалося в основному за рахунок невеликих господарств.

Найбільш поширеними в Україні є господарства, розмір сільськогосподарських угідь яких становить 20,1-50 га, тобто переважно фермерські господарства. Дані по Запорізькій області також підтверджують цей висновок, так 44,3%, а це 1309 підприємств мають площу угідь до 50 га. Взагалі підприємств Запорізької області, які мають більше 1000 га землі 370, що складає 12,5% від всієї кількості сільгосппідприємств (табл.1).

Таблиця 1. Розподіл діючих сільськогосподарських підприємств за розміром сільськогосподарських угідь у 2012 р. по Запорізькій області

	Кількість підприємств	% до загальної кількості	Площа с/г угідь, тис.га	% до загальної площі с/г угідь підприємств
Підприємства, що мали сільськогосподарські угіддя площею, га	2957	100,0	1422,2	100,0
до 50	1309	44,3	37,8	2,7
51–100	352	11,9	25,9	1,8
101–500	552	18,7	136,6	9,6
501–1000	169	5,7	124,4	8,7
1001–1500	92	3,1	113,8	8,0
1501–2000	69	2,3	119,0	8,4
2001–2500	50	1,7	112,1	7,9
2501–3000	43	1,5	117,0	8,2
3001–4000	44	1,5	153,2	10,8
4001–5000	24	0,8	107,5	7,6
5001–8000	33	1,1	204,9	14,4
8001–10000	7	0,2	63,0	4,4
більше 10000 га	8	0,3	107,0	7,5
Підприємства, що не мали сільськогосподарські угіддя	205	6,9	–	–

Реорганізація АПК України здійснювалася у декількох напрямках. Перетворення в аграрному секторі економіки, включаючи земельну реформу, роздержавлення й реорганізацію радгоспів і колгоспів, галузей і підприємств, які постачають ресурси сільському господарству, а також суб'єктів переробної індустрії, правомірно виділити як головний напрям проведених реформ. Їх основу становлять перетворення відносин із приводу земельних ресурсів – приватне землеволодіння, надане в країні усім формам власності й організації виробництва.

Як свідчать дані, протягом 2000-2012 рр. радикально трансформувалася соціальна структура землекористувачів. Питома вага державного сектора в загальній структурі скоротилася з 25,6% до 5,6%, а частка приватних форм землекористування як колективних, так і індивідуально-сімейних, зросла з 76,0% до 96,0%. У процесі реформування АПК на 1.01.2013 р. було роздержавлено понад 90% підприємств харчової і переробної промисловості та підприємств системи агросервісу.

По Запорізькій області в 2012 р. кількість державних підприємств склала 24, що складає в цілому 0,8% до загальної кількості підприємств, найбільшу частину підприємств складають фермерські господарства – 2088, або 70,6%.

Інтенсивне використання орних земель забезпечує позитивне зростання в сільгоспвиробництві. У 2012 році майже 85% ріллі було зайнято під посівами сільськогосподарських культур. Але якщо з 1995 до 2000 року посівні площі країни залишалися порівняно стабільними (суттєвого зменшення не було з початку 80-х років), то для 2000-х характерним є певне скорочення посівів. Так, у звітному 2012 році вся посівна площа становила 27,5 млн. га, що було на 4,9 млн. га менше, ніж у базовому (2000) році, при цьому виявлялась тенденція до скорочення. Інформаційно-аналітична інформація за 2012 р. [93, с.182] показує, що ця тенденція продовжує зберігатися й зараз. Стосовно Запорізької області також наявна ця тенденція, в 1990 році коли посівна площа складала 1734 тис. га в 2012 році – 1589,8 тис.га.

Площі під кормовими культурами за 2000-2012 рр. зазнали найбільшого скорочення (на 51,2%). На 8,6% збільшились посіви технічних культур. Проте внутрішні структурні зміни площ культур цієї групи не є цілком однозначними. Регресивні процеси поєднуються з висхідними при перевазі останніх. Тут спостерігається стійке нарощування

посівів соняшнику (на 73,2%) при одночасному зменшенні посівів цукрових буряків (на 44,2%). Але особливо значним є скорочення посівних площ льону-довгунцю: у звітному році вони становили лише 16,9% значення базового року і його регресивна тенденція є стійкою. При деяких відхиленнях в окремі роки в цілому відбувається розширення посівів зернових культур, картоплі, овочів відкритого ґрунту. Міжгрупові та внутрішньогрупові структурні зміни свідчать про здійснюваний пошук найбільш прийняттого поєднання сільськогосподарських культур в умовах становлення вітчизняного агропродовольчого ринку. А загальне безкомпенсаційне скорочення посівів вказує на домінування в цілому руйнівних процесів щодо цієї бази аграрного виробництва.

Стрімка регресивна тенденція стосовно площі групи кормових культур свідчить, що при формуванні ринкових відносин особливо несприятливі умови складаються для галузі, яка має відносно низьку товарність продукції та використовується переважно для внутрішньогосподарських потреб, її найбільш уразливі місця показують внутрішньогрупові зрушення. Важливо враховувати той факт, що руйнування кормовиробництва підриває базу функціонування тваринництва. Адже природні кормові угіддя займають низьку питому вагу в структурі сільськогосподарських угідь країни, і основою кормової бази є польове кормовиробництво. Воно не зменшилось ще більше тільки за умови, що при розрахунках за сільськогосподарськими паями – застосовують один з видів оплати – кормові культури.

Стан аграрного виробництва значною мірою визначається рівнем розвитку його матеріально-технічної бази. Будучи матеріальною основою сільського господарства, засоби виробництва і предмети праці є також важливою умовою його розвитку, тому що саме вони визначають можливості використання досягнень науково-технічного прогресу й переходу до нового, сільськогосподарського виробництва вищої якості, що відповідатиме сучасним вимогам

У структурі основних виробничих фондів сільськогосподарського призначення 65-75% становили будівлі та споруди, відображаючи до певної міри надмірність пасивної частини над активною, тоді як частка робочої та продуктивної худоби в останні роки дорівнює лише 1-2%, багаторічних насаджень – 1,5-2,2%.

Визначаючи соціально-економічну форму функціонування цієї частини продуктивних сил, можна зробити висновок, що за багато років у вітчизняному сільському господарстві був накопичений досить потужний виробничий потенціал. Особливо це стосується великих агротоваровиробників, якими були колективні господарства. Разом із міжгосподарськими підприємствами їх частка в основних виробничих фондах становила майже 80%.

Однак лише натуральні показники дають змогу оцінити рівень забезпеченості засобами виробництва та їх реальну динаміку. Наявний парк тракторів, зернозбиральних комбайнів та вантажних автомобілів сільськогосподарських підприємств показує, що в аграрній сфері все ще зберігається значний арсенал техніки. Разом з тим аналіз динаміки технічної оснащеності сільського господарства показує, що розвиток цієї складової матеріально-технічної бази в цілому та по окремих її частинах має негативні тенденції.

З 2000 року спостерігається стійка тенденція до скорочення парку тракторів та зернозбиральної техніки. Процес деіндустріалізації галузі триває і нині, у десятки і сотні разів зменшується виробництво в Україні тракторів, комбайнів та інших сільськогосподарських машин.

Дані Запорізької області в цілому підтверджують загальні тенденції, так кількість тракторів в 1990 році становила 23064, а в 2012 р. маємо 7321, що в середньому дає 2-2,5 трактора на підприємство. Кількість зернозбиральних комбайнів також зменшилась з 4838 в 1990 р. до 1755 в 2012 р. Кількість кукурудозбиральних комбайнів зменшується більшими темпами порівнюючи з зернозбиральними, так кількість кукурудозбиральних комбайнів зменшилась майже в 7 раз, з 743 до 104, а зернозбиральних приблизно в 2,8 рази.

Відновлення матеріально-технічної бази АПК має об'єктивні передумови стати однією з найбільш пріоритетних форм його державного фінансування. За період проведення економічних реформ технічна оснащеність підприємств значно погіршилася. Аналіз оснащеності основними засобами підприємств АПК свідчить що для його розвитку на сьогодні практично відсутні об'єктивні постулати: насиченість ринку сучасної техніки й устаткування за прийнятними цінами, платоспроможного попиту споживачів матеріально-технічних ресурсів і

агросервісних послуг: конкуренція серед виробників і постачальників цих товарів.

В умовах ринку, що формується, агропромислові виробники повинні мати реальну можливість вибору технічних засобів. Незважаючи на значні фінансові проблеми і високі ціни, багато регіонів України закуповують техніку й устаткування за кордоном, тому що тільки при високопродуктивних технічних засобах існує можливість перейти на принципово нові технології і підвищити конкурентоспроможність виробництва. Необхідна принципово нова технічна політика, що, можливо, вимагатиме залучення іноземного капіталу за допомогою, наприклад, створення спільних виробництв із наданням відповідних гарантій іноземним партнерам по агробізнесу.

Такий самий небезпечний характер мають і процеси, що відбуваються у тваринницькій галузі.

Різке скорочення поголів'я худоби вказує на повне панування руйнації в галузі тваринництва. Вона охоплює всі базові галузі: скотарство, свинарство, вівчарство. У 2012 р. поголів'я великої рогатої худоби та свиней зменшилось більше ніж на половину, а овець залишилося лише чверть від кількості поголів'я в 2000 р. Слід відзначити, що, на відміну від приватного сектора, суспільний сектор зазнав значних втрат.

Розвиток тваринництва особистих підсобних господарств формально характеризується певним прогресом: кількість поголів'я корів зросло на 51,6%, а свиней та овець і кіз на – 8,5% та 29,5% відповідно.

Регресивна тенденція розвитку тваринництва суспільного сектора зростає і не може бути компенсована збільшенням приватного сектора. І ця динаміка має місце тоді, коли споживання людиною м'яса та молока в нашій країні є значно меншим, ніж це передбачено науково обґрунтованими нормами харчування, а продуктивне тваринництво, будучи головним постачальником цінної сировини для харчової та переробної промисловості, є базою розвитку вітчизняної промисловості. Крім цього, поставляючи органічні добрива рослинництву, галузь визначає рівень результативності використання землі в сільському господарстві. Вона ж забезпечує рівномірне надходження фінансових коштів до агросфери.

Регрес тваринництва і, відповідно, руйнація харчової та економічної основи суспільства свідчать про значний вплив на галузь негативних

факторів, тобто сучасні умови функціонування галузі призводять до скорочення і цих базових елементів сільськогосподарського виробництва, хоча і спостерігається незначне збільшення поголів'я в тих підгалузях, де можлива швидка репродукція: свинарство, кролівництво та птахівництво – за останні два роки спостерігається стале зростання поголів'я на 15-20%.

Найбільш значні зрушення відбулися в господарствах населення. За досліджуваний період їх частка в загальному обсязі виробництва зросла на 32,3%. Особливо велика частка господарств населення у виробництві картоплі – 98,6%, овочів – 85,9%, плодів і ягід – 85,5%: продуктів тваринництва: м'яса – 72,9%, молока – 75,5% і меду – 95,7%. Аналіз показує, що між цими категоріями господарств формується галузевий поділ праці. Причому на виробництві трудомісткої продукції спеціалізуються господарства населення.

Характерним для цього процесу є та обставина, що темпи зростання частки господарств населення у виробництві сільськогосподарської продукції непорівнянні з темпами збільшення їх питомої ваги в структурі землекористування. Отже, розширення економічного потенціалу господарств населення відбувається переважно не за рахунок земельного компоненту, а за рахунок розширення самоексплуатації їх власників – родин і інших факторів, найбільш істотний з яких, зафіксований офіційною статистикою, прихований перерозподіл ресурсів і продукції колективних підприємств на користь господарств населення.

Слід зазначити: збільшення виробництва в особистих господарствах населення було б ще більш значним, якби не виник ряд обмежень. По-перше, кількість сільських родин і резерви інтенсифікації їх праці в умовах слабкої технічної оснащеності господарств виявилися практично вичерпаними. По-друге, кожне домогосподарство справляється із завданнями, що стоять перед ними, зазвичай поодиночці чи з елементарною сусідською (родинною) допомогою. Постачальницькі, збутові, агротехсервісні, кредитні й інші кооперативи власників домогосподарств населення не функціонують і не розвиваються, а зв'язки із заготівельними організаціями і Споживчим союзом виявилися порушеними. По-третє, дотепер залишається дуже розпливчастий правовий статус господарств населення, цілком відсутня їх цільова підтримка з боку держави. З боку колективних сільськогосподарських підприємств, що зазнають величезних економічних труднощів, також зменшується допомога.

Господарства населення Запорізької області також виробляють більшість яловичини і телятини, молока області. По м'ясу птиці виробництво сільськогосподарських підприємств області та приватних господарств приблизно рівні.

Дуже суперечливі тенденції відзначені у функціонуванні й розвитку селянських (фермерських) господарств. У цілому по Україні кількість фермерів з кожним роком збільшується, зростає й загальна площа фермерського землекористування. У цій категорії господарств переважно розвиваються підгалузі рослинництва – худобу, як правило, їх власники утримують для особистого споживання. Лише незначна частина господарств має товарні ферми. У зв'язку з обмеженою матеріально-технічною базою і дефіцитом фінансових ресурсів фермерські господарства ведуть, як правило, екстенсивне землеробство.

Література

1. Статистичний щорічник Запорізької області за 2012 рік. Головне управління статистики у Запорізькій області. – Запоріжжя, 2013.
2. Запорізька область в цифрах 2013. Короткий статистичний збірник. Головне управління статистики у Запорізькій області. – Запоріжжя, 2013.

2.4. Соціально-економічні інструменти регулювання зрівноваженого розвитку сільських територій

Окремі аспекти зрівноваженого розвитку сільських територій досліджувались ще класиками економічної науки, серед яких на особливу увагу заслуговують А.Сміт, Д.Рікардо, У.Петті, Дж.Кейнс, К.Маркс, В.Мірабо, Ж.Сей, А.Тюрго. Свого часу причинами недостатності розвитку сільських територій у контексті нерозвиненості земельних відносин займались В.Каразін, М.Туган-Барановський, С.Подолінський, В.Докучаєв. Серед сучасних вчених, що досліджують економічні аспекти зрівноваженого розвитку сільських територій в Україні займаються В. Амбросов, Б. Данилишин, В. Зіновчук, П. Макаренко, П. Саблук, М. Ступень, М. Хвесик, І. Червен, В. Шебанін, В.Юрчишин та низка інших вчених. Екологічні аспекти зрівноваженого розвитку сільських територій достатньо представлені у працях таких вчених як Д.Добряк, Н.Зіновчук, Л.Новаківський, П.Тархов, О.Царенко, В.Щербань. Питанням розвитку

матеріально-технічної бази села як основи зрівноваженого розвитку сільських територій присвячені праці Я.Білоуська, Є.Бойка, І.Бурковського, П.Денисенка, В.Ковриги, В.Котелянця, М.Лобаса, Ю.Лузана, В.Месея-Веселяка, М.Ревенка, П.Саблука, Л.Суліменко, О.Шпичака, В.Щербаня. Грунтовні і важливі результати проведених досліджень проблеми зрівноваженого розвитку сільських територій містяться у працях польських вчених-аграрників М.Адамовича, Б.Клепацького, Ф.Томчака, Є.Вількіна, В.Зентари, Р.Бялобжескої, Р.Кіселя, М.Клодзінського, М.Маєвського, А.Радецького, А.Чудеца, які в якості основного чинника зрівноваженого розвитку сільських територій виділяють багатофункційний розвиток сільського господарства. Результати розробок наведених та цілої низки інших вчених формують зміст концептуальних засад зрівноваженого розвитку сільських територій стосовно їх різних аспектів. Однак факти засвідчують поки що явно низький рівень життя в українському селі. «Українське село продовжує залишатись у глибокому соціально-економічному занепаді, селяни – у безнадійній ситуації» [2, с.153]. «Слід мати на увазі, що українське село – це не тільки виробництво аграрної продукції, це соціально-економічний уклад нації, це спосіб життєдіяльності третини мешканців держави» [1, с.5]. З другого боку, «кінцевий результат функціонування агропродовольчого сектора економіки безпосередньо залежить від того, як спрацює в цьому відношенні кожна сільська територія» [4, с.4]. Така ситуація обумовлює необхідність подальших досліджень вказаної проблеми у напрямі пошуку можливих соціальних та економічних інструментів регулювання її вирішення.

Оскільки сучасний стан агропромислового комплексу є наслідком дії великої сукупності факторів – об'єктивних, об'єктивно-суб'єктивних, суб'єктивних, то вихід з цього стану можна знайти в одночасному, взаємоузгодженому, цілеспрямованому, всесторонньому, комплексному і збалансованому подоланні всіх наявних причин, що спровокували цей сучасний стан. Такий напрямок вирішення проблеми у світі отримав назву, що в англійській мові звучить як *sustainable development of rural areas* і яка на українську мову з відповідним ступенем адекватності перекладається як зрівноважений розвиток сільських територій.

Стабільний зрівноважений розвиток означає кількісні і якісні зміни між чинниками при дотриманні пропорційності змін і намаганні

одержання максимального ефекту в довготривалому періоді. Рівновага між системами: суспільною, економічною і природною є особливо важливою в тих сферах людської діяльності, де вона безпосередньо стикається з природою, де форма цієї діяльності і її результати безпосередньо залежать від природи. Саме такою сферою діяльності є сільське господарство, а областю прояву її є сільські території. Представлений підхід є основою методики проведених з метою вирішення поставлених завдань досліджень.

Питання взаємовідносин суспільства і природи та використання природних ресурсів стають дедалі актуальнішими. І це зрозуміло, бо з розвитком виробництва вилучаються все нові багатства природи, зростає вартість сировини, збільшується кількість відходів, що викидаються у навколишнє середовище. Однак, і це очевидно, було б неправильно вирішувати проблеми збереження ресурсів і середовища шляхом припинення росту або навіть скорочення обсягів виробництва. Такі припущення суперечать закономірностям розвитку людського суспільства і практично нездійсненні [3, с.5]. Проблема полягає в тому, що господарська діяльність практично завжди відбувається у природному середовищі і пов'язана з використанням його засобів, які становлять умову її здійснення, тому вона не може бути спрямована лише на максимізацію прибутку. Господарська діяльність, яку здійснюють в рамках концепції зрівноваженого розвитку, тому ця діяльність повинна враховувати потреби навколишнього природного середовища, необхідність підтримування його розмаїтості та реалізації засад соціальної справедливості. Концепція зрівноваженого розвитку передбачає можливість здійснення господарської діяльності з одночасним обмеженням її негативного впливу на природне середовище та сприянням соціального розвитку села.

Основним завданням у процесі реформування і відповідної трансформації аграрної економіки України повинно стати створення умов для усестороннього задоволення інтересів сільськогосподарського виробника. Інакше кажучи, визначальними в аграрній реформі повинні бути інтереси селянина, а похідними вже від них – інтереси держави. Йдеться не про протиставлення інтересів держави і селян, а про те, що в умовах трансформації аграрного сектора економіки і його реформування державні інтереси в цій сфері можуть бути реалізовані на практиці лише через задоволення інтересів селянства. Власне врахування цих інтересів і

може становити суть можливих інструментів регулювання процесів формування умов для зрівноваженого розвитку сільських територій.

Соціально-економічні інтереси аграріїв, які визначають основні економічні стимули і повинні бути пріоритетними в системі господарського механізму апк регіонів, недостатньо враховувались при виборі стратегічної мети і розробці напрямів загальної економічної політики.

Результатом цих суперечливих процесів ще в кінці 90-х років для досліджених регіонів виявились проблеми невідрегульованості права власності на землю, нерозвиненість виробничої, соціальної і ринкової інфраструктури на селі, катастрофічно низькі рівні доходів і зайнятості сільського населення, виникнення загрози порушення екологічної рівноваги у сільській місцевості.

Згадані інтереси селянства можна в цілому класифікувати за окремими напрямами:

Фінансово-матеріальні – одержування доходів на рівні працівників у місті, можливість реалізації підприємницької ініціативи в сільській місцевості, відповідне банківське і кредитне обслуговування, сприятлива система оподаткування, створення умов для формування і розвитку виробничої інфраструктури; державне регулювання ринку аграрної продукції;

Соціально-культурні – створення нормальних умов праці, проживання і відпочинку (бібліотеки, будинки культури, заклади санаторно-медичного обслуговування, громадського харчування, житлово-комунальна інфраструктура);

Еколого-середовищні – збереження екологічної чистоти навколишнього середовища та природних ландшафтних комплексів.

Подальша трансформація аграрної економіки України на основі його реформування об'єктивно повинна здійснюватись шляхом оптимального поєднання її напрямів в контексті реалізації концепції зрівноваженого розвитку сільських регіонів з врахуванням існуючих на сьогодні основних проблем українського села, наявних вже на сьогодні його сильних сторін та перспективних параметрів, що в принципі також можуть утворювати відповідні групи регулятивних інструментів розвитку процесів зрівноваженого розвитку сільських територій.

Основні проблеми сучасного села: низький рівень професійної освіченості, „старіння” населення внаслідок міграції молоді до міста, низька загальна культура (проживання і виробництва), відсутність соціальної інфраструктури, неефективність сільськогосподарської праці, низький рівень доходів сільського населення, низький рівень його зайнятості, зношеність засобів виробництва, відсутність ринку землі і виробничої інфраструктури, низький рівень використання місцевих ресурсів, роздрібненість виробництва.

Сильні сторони українського села на сьогодні: приватна власність на засоби виробництва; свобода підприємництва; працелюбність і наявність досвіду підприємництва; наявність досвіду зарубіжної культури проживання і виробництва; наявність невикористаних місцевих ресурсів.

Основні риси майбутнього українського села: збалансованість розвитку економічної, екологічної і соціальної сфери села; наявність виробничої і соціальної інфраструктури; диверсифіковане підприємництво, розвиток позасільськогосподарської сфери підприємництва, в т.ч. агротуризму і зеленого туризму; наявність розвинутих осередків культури і житлових масивів; ліквідація принципових негативних відмінностей між містом і селом із збереженням сільських переваг.

На сьогоднішньому етапі розвитку науки, знань, цивілізації, стану середовища і зростання рівня усвідомлення потенційних загроз, концепція стабільного (зрівноваженого) розвитку з виділенням як пріоритетних екологічних його аспектів є відповіддю на глобалізацію наростаючих проблем і утворює основи засад економіки природокористування [5]. Головні засади цієї концепції полягають в наступному:

- дотримання компатибельності, тобто поєднання цілей економічних, екологічних, політичних і суспільних;

- запропоновані розв’язання повинні бути можливими до практичного впровадження, тобто, цілі діяльності повинні бути реальні і зрозумілі;

- повинна враховуватись здатність суспільства чи спільноти (якщо мова про сільські території) до включення в цей процес зрівноваженого розвитку (існуючі суспільно-культурні вимоги, норми, способи поведінки);

- дотримання принципу поверненості дій на випадок появи нових знань щодо зрівноваженого розвитку;

- повинна існувати значна еластичність в сфері зміни цілей, засобів і способів діяльності;

прийняті цілі повинні ефективно досягатись, згідно встановлених термінів;

витрати на зрівноважений розвиток повинні характеризуватись високою продуктивністю: економічною, суспільною і технічною;

потрібно обмежити прагнення до сталого зростання обсягів виробництва однорідної (такої самої) продукції і створити умови для розширення її асортименту (включаючи послуги) з метою підвищення добробуту і якості життя;

розвиток сільського господарства як об'єктивної основи розвитку сільської економіки повинен мати багатофункційний характер.

Таким чином, основою формування перспективи села України повинна бути оптимізація пріоритетних напрямів зрівноваженого розвитку сільських регіонів в умовах дальшого реформування аграрної економіки на базі трансформування організаційно-правових форм господарювання та системи економічних взаємовідносин в цій сфері, усестороннього врахування різнобічних інтересів селянства, диверсифікації підприємницької діяльності на селі та надання сільськогосподарському виробництву багатофункціонального характеру при збереженні екологічно чистого сільського довкілля і розвитку соціальної інфраструктури.

В якості основних інструментів реалізації концепції зрівноваженого розвитку об'єктивно повинні бути органічне поєднання інтересів селян, територій і держави, а також врахуванням існуючих на сьогодні основних проблем українського села, наявних вже на сьогодні його сильних сторін та перспективних параметрів можливого поступу на основі підвищення рівня загальної і професійної освіченості селян; підвищення підприємницької освіченості самоврядування; розробки проектів зрівноваженого розвитку регіонів на рівні сільських рад; розширення університетської мережі служби дорадництва; диверсифікації сільськогосподарського виробництва; розвитку позасільськогосподарської сфери підприємництва, в т.ч. агротуризму і зеленого туризму; державного регулювання процесів розвитку всіх сфер села на основі науково обґрунтованих підходів та ліквідації диспаритету цін з використанням ринкових та адміністративних механізмів; розвитку кооперації і агропромислової інтеграції; вдосконалення кредитного і банківського обслуговування, їх адаптації до реальних потреб і конкретних динамічних умов.

Література

1. Саблук П.Т. Концептуальні аспекти модернізації аграрного виробництва та розвитку сільських територій / П.Т.Саблук // Економіка АПК. – 2010. – №8. – С.3-9.
2. Федорюк М.Д. Організаційно-економічні основи розвитку соціальної інфраструктури сільських територій за умов інтеграції в СОТ» / М.Д.Федорюк, Н.С.Григанич, І.В.Дубель // Інноваційна економіка. – 2009. – №3. – С.153-159.
3. Черевко Г.В. Економіка природокористування / Г.В.Черевко, М.І.Яцків. – Львів: Світ, 1995. – 208 с.
4. Юрчишин В.В. Сільські території як системоутворюючі фактори розвитку аграрного сектору економіки / В.В.Юрчишин // Економіка АПК. – 2005. – №3. – С.3-9.
5. Klepacki B. Zrównoważony rozwój terenów wiejskich – wybrane aspekty teoretyczne / B.Klepacki //Roczniki Naukowe SERIA.T.II.Z1. Warszawa-Poznań-Zamość, 2000. – S.8-13.

2.5. Індустріальний парк як шлях розвитку земельно-майнових відносин

В даний час в Україні гостро позначився комплекс земельно-майнових проблем, які зачіпають інтереси інвесторів, міської влади і промисловців. Пов'язаний він з використанням територій промислових зон в ув'язці з політикою перепрофілювання і перебазування ряду промислових підприємств з престижних районів великих міст. Це питання настільки актуальне для усіх зацікавлених сторін, що вимагає глибшого вивчення і пошуку шляхів його рішення. На наш погляд, проблема може бути розв'язана через оптимізацію територіального розміщення підприємств з одночасним їх переходом на інноваційний шлях розвитку.

При вирішенні задачі оптимізації територіального розміщення об'єктів необхідно враховувати сучасні тенденції в цій області, пов'язані з наявністю великої кількості інтересів суб'єктів економічних відносин. Інвестори прагнуть вкладати не в промисловість, а у більше високорентабельні сегменти економіки, серед яких найпривабливішими є будівництво і здача в оренду бізнес-центрів.

Для формування інноваційно-промислового потенціалу розвитку міста заходів по збереженню «старих» підприємств в колишньому виді недостатньо. Нині потрібне не просте відновлення промисловості міста до колишнього рівня і його збереження, а її реформування, формування нової економіки у рамках інноваційної моделі. Йдеться про те, як зберегти в

місті необхідні йому підприємства і робочі місця у рамках інноваційної моделі розвитку. При цьому передбачається збереження ділянок землі для виробничої діяльності, потрібної місту, а не застарілих виробництв. Є підприємства, які необхідно вивести з центра міста з екологічних міркувань. Це буде сприяти зростанню якості життя населення. Але є і такі, котрі вигідніше ущільнити на їх же території (раніше підприємствам часто виділяли землю, не зважаючи на економічну доцільність). Приклади такого ущільнення вже є.

Мета дослідження – розгляд індустріальних парків як шляхів розвитку земельно-майнових відносин.

При вирішенні питання про використання колишніх промислових територій необхідно врахувати безліч інтересів. Рішення по виведенню промислових підприємств і створенню на територіях, що звільнюються, соціально значущих або високорентабельних об'єктів передбачають розвиток інфраструктури промислової діяльності і розширення інноваційного сектора.

З метою використання земельного чинника для прогресивних змін в структурі господарства, у тому числі на користь наукомістких виробництв і інноваційної діяльності, слід застосувати наступні регулятори.

По-перше, це пільги по земельних платежах, стимулюючі необхідні місту інноваційні процеси. Налагодження цивілізованого земельного обороту, оцінка земельних ресурсів, вдосконалення на цій основі оподаткованої бази приводять до зростання земельних платежів; це змушує підприємства інтенсифікувати виробництво, позбавлятися від зайвої землі, ефективніше використовувати обмежений земельний ресурс. У цих умовах можливості залучення інвестицій, що відкриваються, для освоєння потенційно дуже цінних, але зайнятих промисловими зонами територій, місто повинне узяти під свій контроль і виробити оптимальний варіант поєднання інтересів усіх сторін, зацікавлених в придбанні територій.

По-друге, це перепрофілювання виробництв в необхідному для регіону напрямі, по-третє, раціональне розміщення нових об'єктів.

Розв'язати проблему формування інноваційно-розвиненої економіки міста без комплексної програми розвитку території міста неможливо. Важливою є інноваційно-промислова політика, що проводиться [1].

Для України, яка також зацікавлена в залученні інвестицій, одним із

шляхів використання її земельно-майнових ресурсів є індустріальні парки. Вони дають змогу не лише розвивати бізнес усередині країни та підняти економічний рівень, а й залучати іноземні інвестиції.

Індустріальні парки є одними з найпоширеніших видів спеціальних економічних зон (СЕЗ), які створені як в економічно розвинутих країнах, так і в країнах, що розвиваються. Існує значний позитивний досвід, за якого вони стають вагомим чинником залучення до регіонів потужних інвесторів, передових технологій, завдяки чому створюються нові робочі місця та збільшуються надходження до бюджетів.

Індустріальні (промислові) парки є юридично відокремленими цілісними земельними ділянками, призначеними для розміщення промислового виробництва. На них досить часто (але не обов'язково) поширюються спеціальні режими економічної діяльності, в окремих випадках – і особливий податковий режим, відмінний від загального.

Поширеність індустріальних парків у світі обумовлена такими чинниками:

а) вони дозволяють підвищити інвестиційну активність в економіці, адже сама суть функціонування індустріальних парків полягає в залученні інвестицій, до того ж, як правило, у виробництво високотехнологічної продукції. Крім того, додатковим джерелом інвестицій є держава, яка фінансує розвиток інфраструктури;

б) вони дозволяють залучити іноземних інвесторів з їхніми капіталом та технологіями в економіку країни шляхом надання певних субсидій у спосіб, що не суперечить міжнародним нормам. Завдяки впровадженню індустріальних парків держава отримує легітимну можливість (з точки зору норм і правил СОТ) «субсидувати» інвестиційну діяльність, знижуючи реальні витрати бізнесу, що створює інвестиційний клімат, привабливий для іноземних інвесторів.

в) розвиток індустріальних парків дозволяє економічно, екологічно та естетично структурувати населені пункти, «очистивши» міста від промислового виробництва. Концентрація промислового виробництва на обмежених площах за межами житлових, історико-культурних та рекреаційних територій не лише робить економіку громади більш ефективною через зниження транзакційних витрат, але й дозволяє покращити якість життя та екологічний стан у відповідному населеному пункті. Для України, міста якої являють собою конгломерат з житлових

масивів та екологічно шкідливих підприємств, цей аспект є вкрай важливим.

Площа індустріальних парків, як правило, коливається від кількох десятків до кількох сот гектарів у межах однієї територіально-адміністративної одиниці, що виділена для промислового розвитку. В останнє десятиліття існує тенденція до розширення середньої площі індустріальних парків, що пов'язано з бажанням органів влади сконцентрувати в них як нові, так і діючі промислові підприємства (фактично, винести їх за територію населеного пункту).

Разом з тим, відмітимо, що на практиці багато індустріальних парків, особливо в країнах, що розвиваються, або взагалі незадіяні, або мають значний обсяг вільних площ. Це обумовлено:

профіцитом створених потужностей – якщо ініціатором створення індустріального парку є місцеві громади, то виникає ситуація, коли кожна громада зазвичай намагається створити власний індустріальний парк, незважаючи на те, що поруч вже може функціонувати подібний парк;

Як правило, ініціатором створення індустріального парку стають органи місцевої влади, які зацікавлені в стимулюванні інвестиційної активності на своїй території. Вони краще обізнані з її географічним, технологічним та інфраструктурним потенціалом, тому компетентніше можуть створити бізнес-план індустріального парку, ніж спеціалісти центральних органів влади. Для облаштування території індустріального парку та подальшого його обслуговування створюється окрема юридична особа – управляюча компанія.

В більшості випадків в кожному індустріальному парку діє власна окрема керуюча компанія. Водночас, існує практика, коли управляюча компанія обслуговує декілька СЕЗ. Зокрема, в Росії в 2006 р. була створена управляюча компанія ВАТ «Особливі економічні зони», у веденні якої знаходяться діючі і новостворювані особливі економічні зони Росії. Єдиним акціонером компанії є держава. Компанія також здійснює пошук та залучення інвесторів з числа найбільших міжнародних і російських корпорацій або незалежних спеціалізованих компаній середнього розміру.

В країнах Центрально-Східної Європи (Словаччина, Польща, Угорщина) діє дещо відмінна система, яка, на наш погляд, ефективніша за відсутності чіткої адміністративної вертикалі, що притаманна Росії. Оскільки ініціатором створення індустріального парку є муніципалітет, то

в статутному капіталі управляючої компанії йому належить контрольний, або найбільший міноритарний пакет акцій. Центральний уряд, проводячи політику стимулювання інвестицій, може викупити частину акцій для підтримки розвитку проекту, якщо вважатиме його ефективним. Інша частина акцій розподіляється між учасниками індустріального парку з метою забезпечення можливості впливати на діяльність керуючої компанії. Такий механізм зручний тим, що через інструменти додаткової емісії дозволяє здійснювати підтримку управляючої компанії з метою реалізації нових заходів щодо якіснішого забезпечення діяльності індустріального парку. Для стимулювання приходу бізнесу в індустріальні парки держава застосовує широкий перелік інструментів підтримки. Передусім, підтримка діяльності індустріальних парків з боку держави полягає в здійсненні інженерної підготовки ділянки, забезпеченні постачання газу, електричної та теплової енергії, води, функціонування системи водовідведення, проведення та налагодження транспортних комунікацій (автомобільні дороги, доступ до портів, аеропортів, залізничних колій), розбудові прикладної інфраструктури (адміністративні будівлі, складські приміщення тощо).

Індустріальні парки, або «технопарки», чи *science parks*, – випробуваний у світі метод стимулювання високотехнологічних виробництв та відродження економічно занепалих територій. Головна ідея в тому, щоби частково розвантажити інвестора нового проекту від витрат на інфраструктуру. Тобто на процес вибору та оформлення земельної ділянки, облаштування території й інженерних мереж, вивезення сміття, обслуговування залізничних колій тощо. Все це умовно-постійні непрофільні затрати «старт-апу», нового бізнес-проекту. Це значні витрати, особливо коли врахувати ще й бюрократичні процедури.

Зараз у США діє 400 подібних парків, в Чехії – близько 140, у Польщі – більше 60, в Туреччині – 262 індустріальні парки. У В'єтнамі, де створено близько 200 індустріальних парків, на них припадає 25% ВВП і 40% залучених інвестицій [2].

Чимало дискусій викликає здійснення капіталовкладень у виробничу інфраструктуру парків з місцевого та державного бюджетів через попередній досвід розбудови інфраструктури спеціальних економічних зон без передбаченого держфінансування.

Наприклад, львівський експерт Олег Доскач вважає, що за кордоном

індустріальні парки створюються передусім для випуску певної продукції або для цільового розвитку визначених галузей. Індустріальні парки не створюють інвестиційного клімату, це є урбанізаційний захід, орієнтований на досягнення екологічного та соціального балансу, простіше – відділення місць праці від місць проживання людей. У вітчизняному законі індустріальний парк – певні виробництва, зібрані на одній території, які мають спільну інфраструктуру. Звідси постає низка запитань, основне з яких – хто вкладатиме мільйони в розвиток інфраструктури на територіях, що належать територіальним громадам, часто – різним? [3].

Створювати індустріальні парки приватний бізнес може не лише заради «прямого» заробітку. Навпаки, в тій же Росії він частіше вкладається в них від безвиході. Індустріальні парки часто створюють компанії, що є власниками старих виробничих активів, говорить В'ячеслав Холопов.

Як правило, після оптимізації або закриття виробництва звільняється велика частина площ. Але продати усю землю із старою забудовою не так і просто. А тому, щоб актив не простоявав, багато російських власників, говорить Холопов, пропонують частину приміщень і земель з готовими комунікаціями іншим компаніям – в оренду і на продаж.

Саме так створюються багато парків, побудованих за принципом brownfield, – створених на території, на якій раніше проводилася промислова або комерційна діяльність, де вже існує інфраструктура і підведені необхідні комунікації.

Приміром, ще в 2003 р. компанія російського бізнесмена Олексія Ереничева придбала в Орловській обл. колишній сталепрокатний завод. Провівши спеціалізацію виробничих майданчиків, компанія звільнила декілька цехів. Спочатку думала їх продати, але потім переглянула своє рішення. Самостійно оновила інфраструктуру, виробничі площі і запросила до себе резидентів. І тепер у своєму індустріальному парку "Орел" виступає одночасно і резидентом, і девелопером, і компанією, що управляє. Окрім неї в парку "мешкають" компанії по деревообробці, виробництву меблів, у тому числі для ІКЕА.

Сьогодні в Росії працює або запускається вже більше 240 індустріальних парків. Холопов підходить до цифри скептично, кажучи, що параметрам класичного ІІІ реально відповідає не більше 50 – інші користуються цим в маркетингових цілях. Але навіть з цих 50-ти половина

були створені саме руками приватного бізнесу. По тому ж шляху розвивалися і світові легенди – приміром, найбільший приватний індустріальний парк Європи, Slough Trading Estate, був створений в 1925 р. на території колишнього депо по ремонту армійського транспорту.

У великому масштабі досвід російського ІП "Орел" або британського Slough Trading Estate в Україні повторити, можливо, і не вдасться. Згідно з ухваленим законом, ІП може бути внесений в Реєстр індустріальних парків тільки за умови, що в його межах відсутній цілісний майновий комплекс, який дозволяє здійснювати випуск продукції.

Ця норма була прописана для того, щоб на пільги, передбачені законом про індустріальні парки, не могли претендувати вже працюючі підприємства. "Створення індустріальних парків за принципом Brownfield буде можливе на територіях, які не використовуються, як виробничі" [4].

Згідно Закону України «Про індустріальні парки» від 21 червня 2012 року № 5018-VI: «Індустріальний (промисловий) парк (далі – індустріальний парк) – визначена ініціатором створення індустріального парку відповідно до містобудівної документації облаштована відповідною інфраструктурою територія, у межах якої учасники індустріального парку можуть здійснювати господарську діяльність у сфері промислового виробництва, а також науково-дослідну діяльність, діяльність у сфері інформації і телекомунікацій на умовах, визначених цим Законом та договором про здійснення господарської діяльності у межах індустріального парку.

Згідно із документом, індустріальним парком є земельна ділянка, якою розпоряджається обрана на конкурс керуюча компанія [5].

Таким чином, інвестування на території індустріальних парків є найбільш прийнятною для інвестора формою ведення бізнесу. Закон "Про індустріальні парки" гарантує та захищає права інвестора, передбачає суттєве спрощення процедур доступу до земельних ділянок на території індустріальних парків. Одержання інвестором земельної ділянки з необхідним інженерно-технічним оснащенням дасть можливість суттєво скоротити час від початку інвестування до випуску продукції ("час до ринку") з 2-3 років до 6-9 місяців. Індустріальні парки – це нова індустрія, яка дасть змогу створити понад 300 тис. робочих місць. Створення індустріальних парків дасть змогу за 3-4 роки залучити в українську економіку близько 8 мільярдів доларів інвестицій. Також це відкриє нові

можливості для економічного розвитку регіонів України та стане фундаментальною основою для приходу у країну потужних виробників.

З урахуванням того, що приріст прямих іноземних інвестицій на 1% (за даними МВФ) стимулює приріст ВВП на 0,4%, то тільки завдяки цьому показник ВВП в Україні зросте на 7-8%. Загалом же, економічний ефект для економічного зростання та розвитку соціальної сфери буде набагато вагомішим", вважає В. Каськів [2].

Отже, створення індустріальних парків відкриє нові можливості для економічного розвитку регіонів України. Згідно із законом, суб'єкти господарювання на території індустріальних парків реєструватимуться в межах відповідних адміністративно-територіальних одиниць, що створить умови для сталого економічного розвитку регіонів і наповнення місцевих бюджетів.

Література

1. Развитие земельно-имущественных отношений в городах / С.В.Козлова; Ин-т экономики РАН. – М.: Наука, 2007. – 182 с.

2. Діяльність індустріальних парків дозволить створити понад 300 тисяч робочих місць. – Владислав Каськів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=245068412

3. «Реіндустріалізація» країни чи годівничка для своїх? «Василь Худицький. 5 жовтня 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://gazeta.dt.ua/ECONOMICS/reindustrializatsiya_krayini_chi_godivnichka_dlya_svoyih.html]

4. Стоит ли бизнесменам вкладывать деньги в индустриальные парки [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://forbes.ua/nation/1336404-stoit-li-biznesmenam-vkladyvat-dengi-v-industrialnye-parki>].

5. Закон України «Про індустріальні парки» (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2013, № 22, ст.212) [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5018-17>.

2.6. Rating of Ukraine regions according to their investments

The major direction of the country budgetary policy is the estimation and increase of regions investment attractiveness level. A number of scientific works are devoted to these questions. In our opinion the works by: Kolot [5], Vnukova [5], Koyuda [2], Lepejko [2], Kosareva [5], Umanets [6], Blank [4], Gorlenko [4], Kolosova [3], Gurova [3] are the most interesting from practical point of view.

Let's consider the given researches more closely. In work by Kolot, Vnukova, Kosareva [5] eight regional zones are distinguished on the basis of number of labor work force and commodity output production:

1 zone – Lutsk, Lvov, Ternopol, Ivano-Frankovsk, Rovno, Uzhgorod, Chernovtsy;

2 zone – Kiev, Chernigov, Zhitomir;

3 zone – Khmel'nitskiy, Vinnitsa, Cherkassy, Kirovograd;

4 zone – Nikolaev, Odessa, Kherson;

5 zone – Crimea;

6 zone – Kharkov, Poltava, Sumy;

7 zone – Dnepropetrovsk, Zaporozhye;

8 zone – Lugansk, Donetsk.

Investment appeal of regions is the highest in 8 zones, and is the lowest, accordingly, in 1 zone.

Umanets T.V. [6] used a method of an index integrated indicator for an estimation of regions investment attractiveness. This method provides the construction of group and partial integrated indexes of investment advantages (indicators), which characterize certain aspects of live activity in regions of Ukraine.

Umanets T.V. gave the following factors as indicators:

Industrial potential of the region: average-annual cost of the fixed assets, quantity of innovatively active enterprises, volume of direct foreign investments into the region, volume of investments into the fixed capital, employment level, monthly average wages per one worker others;

Labor potential: rate of unemployment, demographic factor-the number of children and pensioners in the region;

Educational potential: number of students who have got education in higher educational institutions both of II, and III-IV levels of accreditation, numbers of the trained qualified workers in professional and technical institutions;

Financial potential: incomes of local budgets, relative density of profitable enterprises and others;

Market infrastructure: the consumer and credit market, tax system.

According to study of reports from period of 2000-2013 and result of research carried out in this period the groups of investment attractiveness have been determined: 1) Regions of priority investment attractiveness: Donetsk,

Kharkov, Dnepropetrovsk, Lvov, Odessa 2) Regions of high level of investment attractiveness: Zaporozhye, Crimea, Kiev, Vinnitsa. 3) Regions of average level of investment attractiveness: Zhitomir, Chernigov, Volynsk, Zakarpatye, Nikolaev, Cherkassk, Ternopol, Kherson, Khmelnytskyi. 4) Regions of low level of investment attractiveness: Chernovitsky, Sumy, Kirovograd, Ivano-Frankovsk, Lugansk.

Koyuda [2], Lepeiko [2] have distinguished 3 groups of regions on level of their investment attractiveness on the basis of integrated estimation according to the following indicators:

Level of general economic development (proportional rate of the region in the gross domestic product and the national income, volume of production per capita, level of region provision with the basic foodstuff, an average level of wages in the region, volume and dynamics of capital investments in the region per head, quantity of companies and firms of all patterns of ownership, relative rate of unprofitable enterprises);

The level of development of the region investment infrastructure (the number of the contract building companies of all patterns of ownership, volume of local manufacture of main types of building materials, manufacture of power resources per capita, density of railways, density of highways with firm covering);

The demographic characteristic (ratio of the region population to the total population of Ukraine, proportion of urban and rural population, the number of those employed in public production, the qualification of those engaged at profitable enterprises);

Level of criminal economic and other risks (level of economic crimes per 100 thousand populations, relative volume of harmful industrial emissions which exceed the maximum permissible level, an average radiation background in the region cities, relative proportion of uncompleted building objects for the last 3 years).

There synthetic the estimated indicators of regions appeal and their average value in different regions of Ukraine were calculated and established according to their importance: level of economic development of the region – 35%; level of the investment infrastructure development – 15%; the demographic characteristic of the region – 15%; level of market relations and commercial infrastructure development – 25%; level of criminal economic and other risks 10%.

According to the given calculations the authors formed some groups of investment attractiveness:

1) priority group – with highest investment attractiveness: Kiev and the Kiev area, Donetsk, Dnepropetrovsk, Kharkov, Zaporozhye and Poltava;

2) the group of high enough attractiveness – Lvov, Sumy, Nikolaev, Odessa, Lugansk, Chernigov;

3) average and low attractiveness – Khmelnytskyi, Kherson, Ternopol, Cherkassk, the Crimea Autonomous republic.

This approach was used by Blank [4], Gorlenko [4], Gurova [3] and Kolosova [3] give the most well-known methods of regions' rating. The above-mentioned authors made an estimation of regions appeal by five synthetic parameters: level of natural potential, the demographic characteristic of regions, level of market relations and commercial infrastructure development of the region, level of criminal, ecological and other kinds of risks. The integrated indicator of economic potential was determined by estimation of these factors' proportional ratio and significance in formation of the given indicator. K.Gurova has suggested some additions in the ranging procedure of regions with regard for the use of their potential depending on criteria of efficiency and risk. In this work instead of synthetic indicators used one of the most generalizing and significant analytical indicator, giving it a functions of the group characteristic [3].

The indicator of updating of the basic production assets has been applied for an estimation of production condition property. For profitability of manufacture and production output the factor of profitableness of realized production was used. For the capital circulation an indicator of all assets value turnover was used. For the estimation of regions market activity – the volume of market goods turnover per capita, financial stability of regions – the relation of borrowed and internal funds – an indicator of balance liquidity. According to the received results, Kiev, Zaporozhye, Kharkov, Donetsk, Lvov, Dnepropetrovsk areas were included into the group of regions of priority investment appeal. The research results have shown that on average the efficiency of investments in this group of regions is by 35-40% higher, than that in the country.

The rating of estimation of regions investment potential in Ukraine, carried by CAIB Securities was based on such group of factors as: manpower, manufacture, institutional potential, level of an infrastructure development and financial potential. Indicators, which characterize an investment risk level in the

regions, have also been subdivided into a number of groups: financial, political, legislative and economic risks. The analysis of the rating results has shown considerable differentiation of investment potential in different regions of Ukraine. The maximum indicator in Kiev has surpassed the minimum indicator in the Kirovograd area by 6.2 times. As for the risk the lower variation of the received results – 1.7 times has been noted. Accordingly the potential of most of the regions (15 areas) has been estimated as below an average. It should be added that there was a certain decrease in investment potential in the direction from East to West and the tendency of the risk increase from North to South. It has confirmed the differentiation deepening between hospitable and inhospitable regions in economy of Ukraine. More than half (15) of Ukraine regions have been defined as having low potential, and 4 regions have received the maximum potential. The minimum risk has been found only in 11 regions, which represented less than half of the regions estimated by investment potential rating.

In spite of the considerable scientific contribution the considered techniques, have a number of drawbacks: the calculations are time-consuming and a number of factors has no direct influence on the region investment flows. Our approach to estimation of investment attractiveness level of the region is based on the calculation of an integrated indicator as the average value of four factors:

The share of total regional product per head in total domestic product of the country;

The size of the region population compared to the total population of the country;

The share of incomes per head in the region compared to the total profits per head in the country;

The share of the region unprofitable enterprises in total number of the unprofitable enterprises.

The statistical data in 25 regions for nine years were used for calculation. All data have been processed taking into account stimulating and destimulating influences of the factors according to formulas 1 and 2.

Stimulators:

$$\frac{X - X_{\min}}{X_{\max} - X_{\min}} = X_n, \quad (1)$$

where X , X_{\max} , X_{\min} – values of factors which are stimulators;

For dissimulators we have:

$$\frac{X_{\max} - X}{X_{\max} - X_{\min}} = X_n, \quad (2)$$

The substantiation of close connection between the chosen factors was made by means of the correlation analysis. Calculation of an integrated indicator was made by the following formula:

$$I = a_1 X_1 + a_2 X_2 + a_3 X_3 + a_4 X_4$$

or
$$I = 0,49 \cdot X_1 + 0,39 \cdot X_2 + 0,09 \cdot X_3 + 0,03 \cdot X_4, \quad (3)$$

where a_1, a_2, a_3, a_4 – weight factors estimated by experts.

X_1 – The share of total regional product per head in total domestic product of the country;

X_2 – The size of the region population compared to the total population of the country;

X_3 – The share of incomes per head in the region compared to the total profits per head in the country;

X_4 – The share of the region unprofitable enterprises in total number of the unprofitable enterprises.

Results of calculation of an integrated indicator values are given in table 1. For estimation of investment attractiveness rating of the regions of Ukraine it is recommended to use the Harington's scale [7], the results were summarized in table 2.

The approach offered to estimation of regions' of investment appeal rating in Ukraine by the authors is rather simple in application and makes it possible to receive authentic results. It estimates investment attractiveness of regions as a whole makes it possible to reveal factors, which influence the decrease in its level. The greatest influence has sector factor. Therefore it is recommended to carry out calculations of branches investment attractiveness in each region of the country. The application of the approach is especially effective, when it is used by government and local authorities for distributing budgetary transfers, grants and subventions.

Table 1. Dynamics of investment appeal level of the regions of Ukraine

Region	The size of an integrated indicator by years								
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
AP Crimea	0,3	0,34	0,3	0,32	0,3	0,35	0,33	0,32	0,31
Vinnitsa	0,28	0,27	0,25	0,24	0,23	0,23	0,23	0,19	0,19
Volynsk	0,18	0,17	0,14	0,14	0,14	0,17	0,15	0,14	0,13
Dnepropetrovsk	0,7	0,74	0,72	0,72	0,7	0,8	0,8	0,83	0,89
Donetsk	0,89	0,88	0,87	0,87	0,9	0,91	0,94	0,92	0,87
Zhitomir	0,22	0,2	0,16	0,16	0,16	0,16	0,15	0,14	0,13
Zakarpate	0,1	0,15	0,24	0,28	0,34	0,36	0,36	0,45	0,47
Zaporozhye	0,94	0,79	0,68	0,68	0,61	0,64	0,56	0,57	0,47
Ivano-Frankovsk	0,3	0,3	0,28	0,3	0,31	0,3	0,28	0,25	0,24
Kiev	0,81	0,71	0,67	0,68	0,71	0,73	0,7	0,7	0,7
Kirovograd	0,17	0,2	0,2	0,2	0,19	0,18	0,18	0,15	0,14
Lugansk	0,63	0,4	0,39	0,38	0,41	0,42	0,45	0,43	0,44
Lvov	0,39	0,4	0,39	0,4	0,38	0,36	0,38	0,36	0,36
Nikolaev	0,34	0,32	0,31	0,29	0,3	0,29	0,3	0,26	0,26
Odessa	0,34	0,39	0,44	0,45	0,43	0,44	0,47	0,54	0,66
Poltava	0,62	0,6	0,58	0,55	0,63	0,64	0,65	0,62	0,61
Rovno	0,28	0,26	0,22	0,22	0,21	0,22	0,22	0,2	0,2
Sumy	0,40,34	0,26	0,23	0,2	0,21	0,21	0,2	0,2	0,17
Ternopol	0,12	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Kharkov	0,55	0,5	0,5	0,54	0,54	0,52	0,54	0,56	0,55
Kherson	0,17	0,18	0,16	0,16	0,16	0,13	0,13	0,1	0,09
Khmelnitskiy	0,22	0,23	0,17	0,19	0,19	0,18	0,17	0,17	0,16
Cherkassk	0,27	0,2	0,2	0,19	0,21	0,23	0,23	0,2	0,2
Chernivetsky	0,04	0,08	0,07	0,07	0,05	0,051	0,06	0,0419	0,03
Chernigov	0,3	0,24	0,22	0,23	0,2	0,2	0,19	0,18	0,19

This mechanism of budgetary transfers distribution was not efficient in Ukraine. The lack of transparency, in one hand, and the corruption were lead to violations the economical relations between regions and significant regional disproportions were grown.

Table 2. Rating of investment attractiveness of regions of Ukraine (2000-2008)

Range the integrated indicator value	Level of investment appeal	Region
1,00-0,8	Very high	Donetsk
0,8-0,63	high	Dnepropetrovsk, Zaporozhye, Kiev
0,63-0,37	Average	Lugansk, Lvov, Odessa, Poltava
0,37-0,2	insignificant	AP Crimea, Vinnitsa, Zakarpate, Ivano-Frankovsk, Rovno
0,2-0,0	the unattractive for investors	Volynsk, Zhitomir, Kirovograd, Sumy, Ternopol, Kherson, Khmelnitskiy, Cherkassk, Chernivetsky, Chernigov.

Now, according to current very complicated and dramatic situation in Ukraine the former well-developed regions as Donetsk and Lugansk lost extremely their investment attractiveness due to serious political conflicts and military actions in these territories. Even if these completely destroyed territories will be renewed, the long-term period of trust, political and social stability are need for normal implementation of these territories in economic relations with other regions of Ukraine.

References

1. Буткевич С.А. Инвестиционная привлекательность аграрного сектора экономики. – К.: Изд-во Елроп. Ун-та, 2003. – 251 с.
2. Гриньова В.М., Коюда В.О., Лепейко Т.І. Проблеми розвитку інвестиційної діяльності. Монографія. / За заг. ред. Гриньової В.М. – Харків: Вид. ХДЕУ, 2002. – 464 с.
3. Гурова К.Д. Экономическая реформа (некоторые аспекты реализации). – Харьков: Фолио, 2000. – 388 с.
4. Мамуль Л.О., Чернявська Т.А. Нові методичні підходи до аналізу інвестиційної привабливості регіонів // Вісник економічної науки України. – 2005. – № 1(7). – С. 83-89.
5. Колот І.П., Внукова Н.М., Косарева І.П. Регіональна інвестиційна політика: проблеми і перспективи: Х.: ТОВ «Модель Всесвіту», 2000. – 175 с.
6. Уманець Т.В. Оцінка інвестиційної привабливості регіону за допомогою інтегральних індексів, електронний доступ – <http://ief.org.ua>.
7. Шкалирование входной информации Д.А. Скороходов, Е.А. Бубнов // Грида, 2000 г., електронний доступ – <http://grinda.info>.

2.7. Clustering institutional support in Poland from 2004 up to 2020

In recent years a development in the establishment and implementation of policies based on clusters which aim at facilitating regional economic growth can be observed. Clusters have become one of the key elements of regional and national strategies in numerous EU member states. The growing importance of clusters in fostering regional economic growth necessitates the adjustment of local policies in order to promote these structures and develop a suitable business environment for their establishment.

The present chapter presents an analysis of the contemporary directions of and operations as regards development of clusters and clustering initiatives in Poland. Poland has adopted the model in which national reference frameworks for the implementation of particular regional development policies are developed. Main thesis says that Poland is at the beginning of its way to work

out effective cluster-based policy implementation model because of the lack of universal and proven CBP implementation model.

Clustering institutional support in 2004-2006 programming period

In the framework of the Integrated Regional Operational Programme, measure 2.6 played the most fundamental function aimed at the development of Regional Innovation Systems' potential. The aim of the measure was the improvement of the regions' potential in terms of innovation by fostering cooperation between R&D sector and the economy. Projects related to the following areas qualified for support: establishment and development of cooperation networks among R&D sector, businesses and other local and regional entities as regards innovation, transfer of know-how and technologies and the establishment of structures supporting cooperation networks – clusters.

The following entities qualified as beneficiaries: local government units, higher education institutions, research units, institutions supporting regions' innovation development (technology transfer centres, science and technology and industrial parks, business and industry incubators, regional and local development agencies), non-governmental organisations, business and professional self-governments and entrepreneurs. Among all projects implemented in the framework of measure 2.6 of the IROP, approximately 40 targeted clustering support¹.

Measure 2.3 *Development of human resources for modern economy*, programme path b) “Promotion of systemic solutions as regards adaptive capacity and knowledge-based economy” constituted a further form of clustering support. Polish Agency for Enterprise Development's (PARP) project titled “A programme of trainings for clustering promotion” was realised in the framework of the measure. The objective of the project was to present opportunities of clustering cooperation to businesses and local government units. The project was of promotion-training type. Among others, it encompassed the following activities: popularisation of clustering ideas, training for 1300 participants from 590 companies, organisation of conferences, establishment of new clusters and development of existing ones. Besides structural funds, clusters were eligible for financing from the national budget, local government units' budget and from the EU. On 17th August 2007, an amendment to 2nd December 2006 Ordinance of the Minister of Economy on PARP's financing, non-related to

¹ Pander W., Stawicki M., Guidelines and directions of clusters and clustering initiatives' support in Poland in the new financial framework (2007-2013), [in:] Pander W., Stawicki M. (Ed.), Evaluation methods of clusters' financing from structural funds, Warsaw 2008, pp. 50-51.

operational programmes, for SMEs submitting inventions, young, hi-tech companies and businesses forming clusters was introduced².

One of the initiatives undertaken in its framework was a 2007 pilot programme titled “Support for Cluster Development”. The programme targeted foundations, associations, joint stock companies, limited liability companies or business organisations. The programme was the starting point for Priority V of 2007-2013 Operational Programme Innovative Economy³.

The objective of the programme consisted of the development and facilitation of competitiveness of existing cluster structures influencing directly or indirectly the economic and public development of the region. Submitted projects could pertain to national or international cooperation, promotion, improvement of cluster coordinator's skills or skills of clustered entities and activities fostering cluster's innovation. Cluster coordinator was eligible to apply for funding. The coordinator could be represented by a legal entity such as a foundation, registered association, joint stock company, limited liability company or a business organisation⁴.

2007-2013 operational programme innovative economy

The Operational Programme Innovative Economy (OP IE) constitutes a reference to stipulations of the renewed 2005 Lisbon Strategy, whose aim is seen in sustainable growth and the Community Strategic Guidelines on Cohesion. Stipulations of the OP IE make reference to priorities related to innovation and knowledge-based economy defined in 2020 Europe Strategy as well⁵.

The national document the OP IE refers to is 2007-2013 National Strategic Reference Framework. The strategic goal of the framework is viewed as: “the development of conditions for improvement of the state, knowledge-based economy's competitiveness and entrepreneurship which would ensure employment growth and improve the level of social, economic and spatial cohesion”⁶.

The main objective of the programme is defined as “The development of Polish economy on the basis of innovative enterprises”⁷. At the same time,

² Sosnowska A., Łobejko S., PARP, Study: Effective model of clusters' operations in the country and the regions, Radom 2007, pp. 20-21.

³ Sosnowska A., Łobejko S., PARP, Study: Effective..., p. 56.

⁴ <http://www.parp.gov.pl/index/more/1216>, [access: 08.05.2013].

⁵ Ministry of Regional Development, 2007-2013 Operational Programme Innovative Economy, 2007-2013 National Strategic Reference Framework, Appendix 1 to the Commission's decision, December 2011, p.62-63, <http://www.poig.gov.pl/>, [access: 7.05.2013].

⁶ Ministry of Regional Development, 2007-2013 National Strategic Reference Framework supporting economic growth and employment, National Cohesion Strategy, Warsaw 2007, p. 40, <http://www.mrr.gov.pl/>, [access: 7.05.2013].

⁷ Ministry of Regional Development, 2007-2013 OP IE ... p. 64, <http://www.poig.gov.pl/>, [access: 10.05.2013].

objectives of the OP IE were coherent with the detailed horizontal objective of the framework: “improvement of competitiveness and innovation of enterprises, especially those representing production sector with high added-value and development of services sector”. The achievement of the goal was to be facilitated by directing structural resources to objectives aiming at the improvement of competitiveness of national economy and stimulation of the development of institution-wise conditions for growth⁸.

Clusters in early phases of development and those expanding their operations to other regions could benefit from financing in the European Regional Development Fund in the framework of measure 5.1 of Priority 5 “Diffusion of Innovation”: “Development of transregional cooperation relations. Early-phase cooperation relations support. Development of transregional cooperation relations”. The Ministry of Economy acted as the intermediate body in the framework of the project⁹. The objective of the measure was to provide enterprises with high quality services fostering their potential for innovation and developing favourable conditions for cooperation. Projects aiming at creation and development of transregional cooperation relations qualified for funding. Promotion activities were to raise awareness as regards benefits of cooperation with research units. In addition, grants were also available for business environment institutions strengthening relations between enterprises and research units by popularisation of knowledge and expanding availability of infrastructure required for running a business with the use of novel solutions¹⁰.

As a result of realisation of the priority, owing to the increase in the number of cooperation relations and improvement of the quality of services, a growth in the number of innovative enterprises is expected¹¹.

2007-2013 operational programme development of eastern Poland

The Operational Programme Development of Eastern Poland (OP DEP) constitutes one of the instruments of the regional policy ratified by the European Commission on 7th May 2007. The OP DEP is also an instrument of the renewed Lisbon Strategy¹². The programme's scope encompassed 5 voivodeships: Warmian-Masurian, Podlaskie, Lublin Voivodeship, Świętokrzyskie and

⁸ Ibid., p. 68.

⁹ Ministry of Regional Development, Detailed description of the priorities of 2007-2013 Operational Programme Innovative Economy, 2007-2013 National Strategic Reference Framework, October 2012, Warsaw, <http://www.poig.gov.pl/>, p. 98, [access: 14.05.2013].

¹⁰ Ministry of Regional Development, 2007-2013 OP IE, p. 117, [access: 14.05.2013].

¹¹ Ibid., p. 117, [access: 14.05.2013].

¹² Ministry of Regional Development, 2007-2013 Operational Programme Development of Eastern Poland, 2007-2013 National Strategic Reference Framework, updated in June 2012, Warsaw, <http://www.polskawschodnia.gov.pl/>, p. 7.

Podkarpackie. Measure 1.4 “Promotion and cooperation-cooperation component” in the framework of Priority 1 “Modern Economy” financed development of clusters. The objective of the measure was to establish a lasting platform of cooperation among regions in Eastern Poland. The priority emphasised the development and strengthening of cooperation among businesses, science and administration in the framework of cooperation network and clustering initiatives, considering these as a stimulus for growth of innovation and improvement of competitiveness of regional economy¹³.

The target group for *the establishment and development of clusters* consisted of enterprises and cluster members. Cluster coordinator- a foundation, registered association, Joint Stock Company, Limited Liability Company, research unit, higher education institution or a business organisation- became the beneficiary. As regards *establishment of regional development policy*, local government units, associations and unions of such units and government administration authorities counted among beneficiaries¹⁴.

In case of clusters, projects whose members represented two voivodeships of the region at the minimum, qualified for financing.

*A reference to 2007-2015 national development strategy*¹⁵

The main objective of implementation of the national strategy is the improvement of the level and quality of residents' life in Poland: both individual citizens and families. Among others, the objective is to be achieved by the policy allowing for rapid, sustainable economic long-term growth which would be based upon the development of human resources, improvement of innovation and competitiveness of the economy and regions including investments in research and development. Operations leading to the achievement of the main objective are defined by the strategy's priorities.

Measure b) *Enterprise Development* in the framework of Priority 1 assumes stimulation of the economy's competitiveness and changes in the economic structure by supporting enterprises as regards development and implementation of innovations in products, processes and organisation. The development of enterprises is to be facilitated by cooperation with R&D institutions and greater availability of and accessibility to online public services.

¹³ Ministry of Regional Development, Detailed description of the priorities of 2007-2013 Operational Programme Development of Eastern Poland, 2007-2013 National Strategic Reference Framework, document devised on the basis of 2007-2013 Operational Programme Development of Eastern Poland, approved by the European Commission on 1st October 2007, Warsaw 2008, updated on 22nd May 2013, p. 36, www.polskawschodnia.gov.pl/, [access: 20.05.2013].

¹⁴ *Ibid.*, p. 39.

¹⁵ National Development Strategy, Ministry of Regional Development, Warsaw 2006, <http://www.mrr.gov.pl/>, [access: 08.05.2013].

In addition, the development of cooperation, both on national and international scale, and economic cooperation networks will be propagated. As a result, cooperation as regards the development of producer groups (cooperatives and other agricultural producer groups), cooperative groups, distribution groups, corporate groups, enterprise associations and local government units will be supported. Moreover, assistance in common initiatives of businesses, research and development institutions and regional development institutions will be offered.

Owing to involvement of small enterprises, development of rural areas is predicted in the framework of Priority 5 “Development of Rural Areas” measure a) *Development of enterprises and extra-rural activities* and measure b) *Improvement of competitiveness of agricultural farms*. The opportunity for the improvement may result from operations of both clusters or producer groups and small enterprises' clusters of production and service providing companies.

Priority 6 “Regional Development and Improvement of Territorial Cohesion” aims at the improvement of economic competitiveness of individual regions and the whole country as well. In addition, the priority is to facilitate growth opportunities for regions which, without assistance from the state, would be marginalised or would experience long-term growth difficulties. Apart from attracting foreign investors, the following activities can be enumerated in the framework of measure a) *Improvement of regions' competitiveness*: improvement of R&D, educational and scientific infrastructure, development of business environment institutions, technology transfer. In addition, stimulation of regional enterprises and industrial clusters, expansion of metropolitan areas of cities aspiring to become a metropolis can also be supported in the framework of the measure.

The main directions of development are defined in development strategies of individual voivodeships which have been drafted by local government units and implemented by means of regional operational programmes.

Directions and stipulations of clustering policies in Poland up to 2020

In order to pursue the European Commission's guidelines on the development of conditions for facilitation of clustering initiatives in Europe and in order to take into account both OECD's guidelines and the EU's economic policy outlined in 2020 Europe Strategy, the Ministry of Economy has declared it was working on 9 strategies forming a basis of a new strategic configuration

of the national development policy management¹⁶. Due to the fact that clustering is a horizontal activity and constitutes a building block of several fields of the economic policy including: innovation, science and technology, region and industry, an interministerial group of experts working on the directions of clusters' development in Poland was formed in order to facilitate effective formation and implementation of clustering support system¹⁷. In case of Poland, however, a separate national policy of economic development based on clusters cannot be singled out. In the coming years, its development will be supported via coordinated activities in the framework of numerous programmes connected with innovation policies and smart specialisation concept on the basis of a competitive process. The greatest support will be directed to clusters constituting growth poles for the state or individual regions. Clusters have been qualified for support in strategic documents for the coming years. Among these documents, "Strategy of Innovation and Economic Efficiency 2020 Dynamic Poland" and "2020 Enterprise Development Programme" seem to be the most crucial. On the regional level, Regional Innovation Strategies constitute the main strategic documents defining support for clusters.

2020 enterprise development programme

In January 2013 the 2020 Enterprise Development Programme, developed by the Department of Innovation and Industry of the Ministry of Economy, was submitted to public and interministerial consultations. The document constitutes an executive programme for the Strategy of Innovation and Economic Efficiency. It is also the basis for the development of a new 2014-2020 operational programme as regards competitiveness, innovation, entrepreneurship and matching human resources with requirements of the economy. The programme will be financed both by the state and the EU. The main objective of the programme lies in high and sustainable growth of productivity in enterprises leading to increase of their competitiveness on international market¹⁸.

The programme focuses on SMEs. It attempts at establishing a favourable environment for business and stimulation of innovation and competitiveness of the target group. The proposed instruments focus on reinforcement of various forms of financing for R&D and innovation, improvement of the quality of human resources, fostering the cooperation between enterprises and science,

¹⁶ Ministry of Economy, Strategy of Innovation of Economy Dynamic Poland 2020, Warsaw 2012.

¹⁷ <http://www.mg.gov.pl/>, [access: 22.08.2014].

¹⁸ Ministry of Economy, Department of Innovation and Industry, 2020 Enterprise Development Programme, Outline, Warsaw January 2013, <http://www.mg.gov.pl/>, p. 4.

support for e-commerce and sustainable growth¹⁹. The main goal of prospective clustering initiatives outlined in the programme is the intensification of interactions and knowledge flows among clusters and support for strategic economic specialisations i.e. key clusters. Two forms of activities are to be pursued to achieve the objective. On the regional level, these will encompass financing for existing and newly-established cluster coordinators or clustering initiatives. This activity is coherent with the Regional Innovation Strategy as regards operations of key institutions concerning the development of interactions or knowledge flows among clusters²⁰. The second form of activities is to revolve around central public support for clusters of key importance and competitive economic potential and regional support for clusters of regional importance supplementing national and regional intelligent specialisations. Support for clusters of key importance would encompass a group of projects realised by consortia of entities associated in clusters: enterprises, education and science units, business environment institutions or cluster coordinators. Such entities are eligible for funding as regards R&D, investments in common educational and research infrastructure, human resources development or internationalisation. Integration and coordinated exploitation of various policy instruments are seen as the result of the above-mentioned activities²¹.

Conclusion The majority of clusters in Poland were established owing to 2004-2006 structural funds – Operational Programme Human Resources Development (OP HRD), Integrated Regional Operational Programme (IROP).

At the beginning, in order to implement individual regional policies, Poland made use of a model utilising national reference framework. Clusters and the development of networking and cooperational relations among businesses, academia and administration are all supported in the framework of regional operational programmes. 2007-2013 National Strategic Reference Framework provides the basis for the type of activities. In subsequent years, clusters became an element of innovation policies rooted in Regional Innovation Strategies, in accordance with identification of intelligent specialisations.

Reference

1. Bojar E., Kwietniewska-Sobstyl M., Cluster-based Policy – experiences of selected countries, [in:] Skawińska E. (ed.), Competitiveness Management, Technical University of Poznan, Poznan, 2010.

¹⁹ <http://www.mg.gov.pl/>, [access: 22.08.2014].

²⁰ Ministry of Economy, Department of Innovation and Industry, 2020 Enterprise... p. 71.

²¹ *Ibid.*

2. Kwietniewska M., The analysis of policies and instruments employed to support development of clusters in Poland, Management and finance, Journal of Management and finance, 2012, No. 1, vol 10, pp. 111-12.

3. Ministry of Economy, Department of Innovation and Industry, 2020 Enterprise Development Programme, Outline, Warsaw, January 2013.

4. Ministry of Economy, Strategy of Innovation of Economy Dynamic Poland 2020, Warsaw 2012.

5. Ministry of Regional Development Detailed description of the priorities of 2007-2013 Operational Programme Human Capital, updated in April 2013, Warsaw.

6. Ministry of Regional Development, 2007-2013 National Strategic Reference Framework supporting economic growth and employment, National Cohesion Strategy, Warsaw, 2007.

7. Ministry of Regional Development, 2007-2013 Operational Programme Innovative Economy, 2007-2013 National Strategic Reference Framework, Appendix 1 to the Commission's decision, December 2011.

8. Ministry of Regional Development, 2007-2013 Operational Programme Development of Eastern Poland, 2007-2013 National Strategic Reference Framework, updated in June 2012, Warsaw.

9. Ministry of Regional Development, Detailed description of the priorities of 2007-2013 Operational Programme Innovative Economy, 2007-2013 National Strategic Reference Framework, October 2012.

10. Ministry of Regional Development, Detailed description of the priorities of 2007-2013 Operational Programme Development of Eastern Poland, 2007-2013 National Strategic Reference Framework, document devised on the basis of 2007-2013 Operational Programme Development of Eastern Poland, approved by the European Commission on 1st October 2007, Warsaw 2008, updated on 22nd May 2013.

11. National Development Strategy, Ministry of Regional Development, Warsaw, 2006.

12. Pander W., Stawicki M, Guidelines and directions of clusters and clustering initiatives' support in Poland in the new financial framework (2007-2013), [in:] Pander W., Stawicki M. (Ed.), Evaluation methods of clusters' financing from structural funds, Warsaw, 2008.

13. Sosnowska A., Łobejko S., PARP, Study: Effective model of clusters' operations in the country and the regions, Radom, 2007.

Internet sources

1. <http://www.efs.gov.pl>
2. <http://www.mg.gov.pl>
3. <http://www.mrr.gov.pl>
4. <http://www.parp.gov.pl/index/more/1216>
5. <http://www.poig.gov.pl>
6. <http://www.polskawschodnia.gov.pl>

2.8. Використання економіко-математичних методів та моделей для оцінки й прогнозування рівня фінансової безпеки підприємства

У сучасних умовах нестабільності ринку успішний розвиток та функціонування будь-якого суб'єкта підприємницької діяльності в значній мірі залежить від надійної, якісної та ґрунтовної системи фінансової безпеки підприємства. Наукові дослідження доводять, що всі вітчизняні суб'єкти господарювання вимагають обґрунтованої та виваженої методики оцінки й управління фінансовою безпекою підприємства. Це обумовлено високим рівнем конкуренції, необхідністю постійної адаптації організаційно-економічного механізму управління підприємством до сучасних умов господарювання та досить великою кількістю в Україні збиткових і збанкрутілих підприємств.

Питання фінансової безпеки є системними, оскільки стосуються і пов'язують окремі країни, регіони, господарюючі суб'єкти, політику, економіку, фінанси тощо.

Фінансова безпека охоплює: фінансову безпеку окремого громадянина, домашніх господарств, населення в цілому, підприємців, підприємств, організацій, установ та їх асоціацій, галузей господарського комплексу, регіонів, окремих секторів економіки, держави та різноманітних міждержавних утворень, світового співтовариства в цілому.

Доцільно розглянути існуючі підходи до визначення поняття фінансової безпеки підприємства. Існує багато поглядів на тлумачення поняття «фінансова безпека підприємства», ці визначення значно відрізняються за змістом та різноманітністю підходів.

З позиції підходу, якого дотримуються такі автори, як В.Ярочкін та А.А.Шаваєв, фінансова безпека розглядається як діяльність підприємства по забезпеченню комерційної таємниці тобто заходи, спрямовані на захист інтересів підприємства [10]. Недоліком цього підходу є те, що не враховано повною мірою вплив зовнішнього середовища.

Стратегічний підхід є найбільш розповсюдженим. Прихильниками цього підходу є такі вчені, як В.Гусев, Б.Кузін, Ф. Євдокімов, Д.Ковальов, Т.Сухорукова, М.Бендіков, В.Шликов та ін. [1, 3, 4, 5]. Він базується на визначенні фінансової безпеки підприємства як захищеності його життєво важливих інтересів від внутрішніх і зовнішніх загроз, тобто захисту підприємства, його кадрового і інтелектуального потенціалу, інформації,

технологій, капіталу і прибутку, який забезпечується системою заходів спеціального правового, економічного, організаційного, інформаційно-технічного і соціального характеру.

Дослідники ресурсно-функціонального підходу намагаються уникнути вживання поняття "загроза" у визначенні фінансової безпеки підприємства. Згідно з ресурсно-функціональним підходом фінансова безпека підприємства розглядається як можливість забезпечення його стабільності в різноманітних, у тому числі й несприятливих умовах, які складаються у зовнішньому середовищі, поза залежністю від характеру його впливу на діяльність підприємства, характеру внутрішніх змін [7, 8, 9]. Основною перевагою цього підходу є комплексний характер – розглядається сукупність процесів на підприємстві з усіма їхніми характерними рисами й взаємозв'язками, які становлять єдину споріднену групу з погляду їхньої функціональної ролі в забезпеченні фінансової безпеки підприємства й відіграють важливу роль у забезпеченні фінансової безпеки підприємства [9]. Але недоліком такого підходу є те, що фінансова безпека підприємства розглядається дуже загально – як в аспекті забезпеченості підприємства ресурсами, такі в аспекті адаптації до зовнішнього середовища. Тому фінансова безпека ототожнюється із діяльністю підприємства та її ефективністю.

Найсучаснішим підходом у трактуванні сутності фінансової безпеки підприємства є гармонізаційний підхід, спрямований на результат, що забезпечує баланс інтересів підприємства та суб'єктів зовнішнього середовища.

Багато вчених дотримуються ринкового підходу, в основі якого лежить конкурентоспроможність як основний інструмент забезпечення фінансової безпеки, а також найбільш об'єктивний та інтегральний критерій життєзабезпеченості ринкової економіки в умовах мирного розвитку [4, 9]. Але сам факт наявності переваг потенціалу, без їх використання і реалізації, не гарантує підприємству фінансової безпеки.

Дослідники кримінального [1, 7] підходу дуже часто забезпечення фінансової безпеки підприємства зводять до протистояння, захисту від різного роду економічних злочинів (крадіжки, шахрайство, фальсифікації, промислове шпигунство та ін.). Поза сумнівом, ці загрози дуже важливі і повинні постійно аналізуватися і враховуватися, але зводити економічну безпеку підприємства лише до цього не можна.

Огляд джерел дозволяє стверджувати, що до теперішнього часу ще не сформовано єдиного підходу до розуміння фінансової безпеки підприємства, сутності впливу внутрішнього та зовнішнього середовища на діяльність підприємства та способів вимірювання і обмеження їхнього негативного впливу.

Більш того, в більшості робіт науковців відбувається ототожнення категорії фінансової безпеки з рівнем забезпеченості підприємства фінансовими ресурсами, не надаючи розкриття повного механізму її забезпечення. У той час як, на нашу думку, досліджувана категорія повинна уособлювати в собі потенціал корпорації щодо виживання в мінливих умовах зовнішнього конкурентного середовища. У науковій літературі іноземних авторів було також чимало спроб дати єдине та уніфіковане визначення фінансової безпеки. Але слід зазначити, що закордонні науковці зіткнулись у цьому процесі з аналогічною проблемою – більшість існуючих на даний момент визначень є спробами охарактеризувати категорію фінансової безпеки в розрізі лише певної теми, тобто за ситуативного підходу [7]. В основному суть фінансової безпеки підприємства вчені розуміють або як фінансову стійкість, або як захищеність від загроз, або як і одне, й інше.

Так, Н.Й.Реверчук вважає, що фінансова безпека підприємства – це захист від можливих фінансових втрат і попередження банкрутства підприємства, шлях до досягнення найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів. Саме вона, на її думку, є провідною і вирішальною, оскільки за ринкових умов господарювання фінанси є рушієм будь-якої економічної системи [1]. На окрему увагу заслуговує підхід Г.Шиназі, який визначає фінансову безпеку підприємства як «здатність сприяти та розширювати економічні процеси корпорації, управляти ризиками діяльності та нівелювати їх наслідки. Більш того, категорія фінансової безпеки – така категорія, яка характеризується ознакою безперервності у часі: вона може лише видозмінюватись, як похідна сукупності всіх елементів категорії фінанси [7, 9].

М.Ю.Погосова, В.С.Лебедева акцентують увагу на тому, що фінансова безпека підприємства – це складова економічної безпеки підприємства, яка являє собою такий стан підприємства, що: забезпечує оптимальне залучення та ефективне використання фінансових ресурсів підприємства; дозволяє самостійно розробляти та впроваджувати

фінансову стратегію; забезпечує оптимальне залучення та ефективне використання фінансових ресурсів підприємства; дозволяють ідентифікувати небезпеки та загрози стану підприємства та розробляти заходи для їх вчасного усунення; має бути оцінена якісними та кількісними показниками, які мають граничні значення [8].

На думку А.В.Гукової, І.Д.Анікіної сутність фінансової безпеки підприємства полягає в здатності підприємства самостійно розробляти й проводити фінансову стратегію, відповідно до цілей корпоративної стратегії, в умовах невизначеного й конкурентного середовища [3]. Тобто фінансова безпека представляє такий стан підприємства, що: дозволяє забезпечити фінансову рівновагу, стабільність, платоспроможність і ліквідність підприємства в довгостроковому періоді; задовольняє потреби підприємства у фінансових ресурсах для стійкого розширеного відтворення підприємства; забезпечує достатню фінансову незалежність підприємства; здатна протистояти існуючим і виникаючим небезпекам і погрозам, що прагнуть завдати фінансової шкоди підприємству, або змінити небажано структуру капіталу, або примусово ліквідувати підприємство; забезпечує достатню гнучкість при прийнятті фінансових рішень; захищає фінансові інтереси власників підприємства.

І.А.Бланк подає найбільш повне визначення поняття «фінансова безпека підприємства», що охоплює найважливіші аспекти процесу комплексного забезпечення високого рівня фінансової безпеки суб'єкта господарювання [2].

Різні визначення понятті «фінансова безпека підприємства» базуються не тільки на підході авторів до розуміння цього явища, але й на принципах розробки фінансової політики підприємства, його масштабів, специфіки економічної діяльності, наявності інформації щодо впливу зовнішнього та внутрішнього середовища, тощо.

Отже, різноманітність підходів до визначення «фінансової безпеки підприємства» дає можливість до використання різних класів економіко-математичних моделей. Більшість підходів до оцінки фінансової безпеки підприємства зв'язана з вимірюванням ризику погіршення фінансового стану підприємства внаслідок негативного впливу зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства. Крім того, існують підходи до оцінки фінансової безпеки підприємства за допомогою інтегральних або якісних характеристик як комплексної категорії [6].

Продемонструємо використання різних економіко-математичних методів та моделей для оцінки й прогнозування рівня фінансової безпеки підприємства. Для побудови моделей оцінки й прогнозування фінансової безпеки були використані дані підприємства «Айстермо». Основними видами діяльності приватного підприємства «Айстермо» є виготовлення: холодильного обладнання для підприємств харчової промисловості і торгівлі; виробів з пінополіуретану об'ємної заливкою; виробів з пластмас термовакuumной формуванням; порошкового фарбування металовиробів.

У табл.1 наведено дані щодо оцінки відносних показників фінансової стійкості підприємства «Айстермо».

Таблиця 1. Оцінка відносних показників фінансової стійкості підприємства

Показник	Роки			Відхилення, (+, -)	
	2010	2011	2012	2011 від 2010	2012 від 2011
Коефіцієнт співвідношення залучених та власних коштів	0,014	0,052	0,13	+0,038	+0,078
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,99	0,95	0,89	-0,04	-0,06
Коефіцієнт самофінансування	3,67	3,04	4,2	-0,63	+1,16
Коефіцієнт забезпеченості власними засобами	0,98	0,93	0,85	-0,05	-0,08
Коефіцієнт забезпеченості матеріальних запасів власними засобами (МЗ)	1,42	1,28	1,15	-0,14	-0,13
Коефіцієнт маневреності	0,73	0,67	0,76	-0,06	+0,09
Індекс постійного активу	0,27	0,33	0,24	+0,06	-0,09
Коефіцієнт зносу	0,3	0,36	0,44	+0,06	+0,08

На підставі розрахунків цих показників та оцінки фінансового стану можна зробити висновки, що в період 2010-2012 рр. на ПП «Айстермо» спостерігаються позитивні характеристики. Динаміка ключових фінансових індикаторів, свідчить про фінансову результативність та фінансову незалежність. Проте, наявні відхилення у сфері ділової активності, а саме: погіршення показників оборотності, що може свідчити про зменшення ефективності фінансово-господарської діяльності. Її покращення можливе тільки за умови відповідного підвищення рентабельності виробництва та вкладеного у виробництво капіталу.

З метою комплексної оцінки стану фінансової безпеки ПП «Айстермо» необхідним і дуже важливим є адекватний вибір методики його оцінки та системи показників, яка б найбільш повно і об'єктивно відображала всі аспекти фінансово-економічної діяльності підприємства – ефективність, прибутковість, захищеність і кредитоспроможність, ділову активність і т.д.

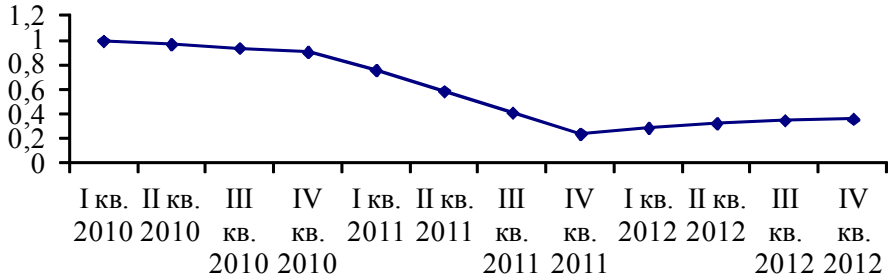
Для розрахунку інтегрального показника використаємо метод, запропонований польськими вченими Хельвігом та Плютою, та поширений у роботах таких українських вчених, як Т.С.Клебанова, М.О.Кизим, О.М.Трийд, Л.С.Гур'янова, Н.Л.Чернова, О.В.Посилкіна та ін. [6].

Для комплексної оцінки фінансового стану підприємства нами були обрані наступні показники: X_1 – коефіцієнт співвідношення кредиторської і дебіторської заборгованості; X_2 – коефіцієнт позичкового капіталу; X_3 – коефіцієнт поточної ліквідності; X_4 – коефіцієнт миттєвої ліквідності; X_5 – коефіцієнт оборотності активів; X_6 – рентабельність власного капіталу.

Серед показників, приведених у цьому переліку, слід вибрати – стимулятори та дестимулятори. Значення показників стимуляторів покращують стан фінансової безпеки, а дестимуляторів, навпаки, його знижують. За економічним змістом ясно, що показники X_1 та X_2 – дестимулятори, а показники X_4 - X_6 – стимулятори. Значення інтегрального показника змінюється у межах від 0 до 1. Тобто 0 відповідає ситуації, де рівень фінансової безпеки є найгіршим, а 1 відповідає ситуації, коли рівень фінансової безпеки є найкращим.

На рис.1 приведена динаміка показників фінансової безпеки ПП «Айстермо». З приведеного графіку видно, що найменші (найгірші) значення інтегрального показника, що відображує рівень фінансової безпеки, спостерігалися у IV кв. 2011, I кв. 2012 та II кв. 2012. Проте з III кв. 2012 ситуація щодо фінансової безпеки почала дещо покращуватися. На цьому рисунку видно, як стрімко знижувався рівень фінансової безпеки за період IV кв. 2010 – IV кв. 2011, і як поступово, незначними темпами, зростав рівень фінансової безпеки у I кв. 2012 – IV кв. 2012.

За допомогою пакету Statistica була побудована регресійна модель, що відображує залежність чистого прибутку від значення інтегрального показника рівня фінансової безпеки. Результати побудови моделі приведено у табл.2.



РРис. 1. Інтегральний показник фінансової безпеки ПП «Аїстермо»

Модель залежності чистого прибутку від значення інтегрального показника рівня фінансової безпеки має вигляд:

$$Ч.Пр. = 290,9688 + 1444,238 * I,$$

де Ч.Пр. – чистий прибуток, I – рівень фінансової безпеки.

Таблиця 2. Характеристика побудованої регресійної моделі залежності чистого прибутку від значення інтегрального показника фінансової безпеки

Залежна змінна: N_PR (new1.sta)						
Значення коефіцієнту кореляції R= 0,75 Значення коефіцієнту детермінації R _c =0,57						
Значення за критерієм Фішера F(1,10)=12,82 Ймовірність помилки p<0,05						
Стандартна помилка у моделі Std.Error of estimate: 398,45						
Фактори у моделі	Оцінка параметру у станд. моделі	Станд. квадрат. відхилення параметру у станд. моделі	Оцінки параметрів в при факторах	Станд. відхилення оцінок параметрів	Значення за критерієм Стьюдента	Рівень стат. значущості оцінки
	BETA	St. Err. of BETA	B	St. Err. of B	t(10)	p-level
Intercpt (Константа)			290,97	266,39	1,091	0,301
I (Рівень фінансової безпеки)	0,75	0,21	1444,24	403,44	3,58	0,01

Як видно з результатів побудови регресійної моделі, оцінка при змінній і є статистично значимою при рівні p<0,01. Тобто, зміна значення інтегрального показника рівня фінансової безпеки має суттєвий вплив на зміну показника чистого прибутку. Коефіцієнт кореляції у даній моделі

становить 0,75, що показує досить високий рівень придатності моделі для аналізу й прогнозування. Також модель має достатньо високе значення за критерієм фішера, що теж доводить придатність отриманої моделі.

На підставі використання цієї моделі було отримано прогнозні значення величини чистого прибутку від значень інтегрального показника рівня фінансової безпеки підприємства. Наприклад, якщо підприємство у 1 кв. наступного 2014 р. планує досягти очікуваний рівень чистого прибутку у 1662,995 тис. грн., рівень його фінансової безпеки повинен складати не менш, ніж 0,95, тобто у 2,5 рази підвищитися в порівнянні з 4 кв. 2012 р.

Для експрес-діагностики ситуації фінансової безпеки на підприємстві можна використовувати модель з дискретною змінною, яка приймає значення “1” – достатній рівень фінансової безпеки і “0” – недостатній рівень фінансової безпеки. Ці якісні оцінки проставляють експерти на підставі аналізу якісної та кількісної інформації щодо фінансового стану підприємства.

Модель оцінки фінансової безпеки підприємства може бути записана у вигляді логіт моделі, тобто: $y = \frac{e^{-z}}{1 + e^{-z}}$, де y – залежна змінна, що приймає значення 0 або 1, z – величина, що має лінійну залежність від факторних ознак, тобто: $z = b_0 + b_1 \cdot x_1 + b_2 \cdot x_2 + \dots + b_n \cdot x_n$. Результати оцінок параметрів для логістичної моделі приведені у табл.3.

Таблиця 3. Характеристика побудованої логіт-регресії для прогнозування ситуації фінансової безпеки (1) і фінансової загрози (0)

Модель: Логістична регресія (Logistic regression (logit))				
Кількість значень, для яких: N (0) =3 та N (1) =9				
Залежна змінна: Y Метод оцінки параметрів: Метод максимальної правдоподібності (Max likelihood)				
Значення допоміжної функції для оцінки параметрів: 0,835540577. Значення критерію Хі-квадрат $\chi^2(3)=11,825$. Значення ймовірності $p = 0,00801$ (рівень статистичної значущості)				
	Const.B0 Константа	Змінні у моделі		
		X1	X2	X5
Оцінки параметрів	-4,43377	4,11569	-48,3853	25,26758

На підставі прогнозних розрахунків було показано, що модель також добре розпізнає тип ситуації щодо оцінки рівня фінансової безпеки

підприємства. Використання побудованої логіт-моделі дозволяє спрогнозувати рівень фінансової безпеки і в разі необхідності його підвищення можливо розрахувати значення, які повинні приймати факторні ознаки X_1 , X_2 та X_5 . Тобто, можна на підставі використання цієї моделі визначити необхідні заходи щодо управління значеннями приведених у моделі фінансових коефіцієнтів X_1 , X_2 та X_5 . Ця модель є досить зручною у використанні для проведення експрес-аналізу й може бути застосована для поточного моніторингу рівня фінансової безпеки підприємства.

Таким чином, використання різних економіко-математичних підходів до побудови моделі діагностики фінансової безпеки надає можливість, систематизувавши всі показники, отримати цілісну систему, яка сприяє полегшенню процесів прийняття рішень у фінансово-економічній сфері діяльності підприємства.

Література

1. Бендиков М. Экономическая безопасность промышленного предприятия (организационно-методический аспект) / М.Бендиков // Консультант директора. – 2009. – №2. – С. 7-13.
2. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия. 2-е изд. / И.А.Бланк. – К.: Эльга, 2009. – 776 с.
3. Экономика и организация безопасности хозяйствующих субъектов / [Гусев В.С., Демин В.А., Кузин Б.И. и др.]. – СПб.: Очарованный странник, 2010. – 288 с.
4. Євдокимов Ф.І. Оцінка економічної безпеки підприємства та її планування / Ф.І.Євдокимов, Н.В.Федорова // Вісник Технологічного університету Поділля. – 2010. – № 4 (4.2). – С. 108-110
5. Ковальов Д. Економічна безпека підприємства / Д.Ковальов, Т.Сухорукова // Економіка України. – 2005. – № 10 – С. 48-56.
6. Куликов П.М. Економіко-математичне моделювання фінансового стану підприємства / П.М.Куликов, Г.А.Іващенко. – Харків: Інжек, 2009. – 152 с.
7. Фоменко А.В. Фінансова безпека підприємства: адаптація поняття до сучасних умов розвитку економіко-правової держави / А.В.Фоменко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 29. – С. 182-184.
8. Шелест В.В. Управління фінансовою безпекою довірчого товариства / В.В.Шелест // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 3. – С. 181-184.
9. Юсвалієва А.В. Планування фінансової безпеки як основа ефективного управління розвитком суб'єкта господарювання / А.В.Юсвалієва // Управління розвитком. – 2011. – № 4. – С. 129-131.
10. Ярочкин В.И. Система безопасности фирмы / В.И.Ярочкин. – М.: Ось-2000, 2006. – 185 с.

РОЗДІЛ 3

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ СТРАТЕГІЇ ПРОСТОРОВОГО РОЗВИТКУ

3.1. Економічні інструменти регулювання розвитку агрохолдингів як нової форми господарювання у АПК України

Перспективи ефективного розвитку економіки України в цілому у значній мірі об'єктивно залежать від успіхів у розвитку її аграрного сектора – без вирішення проблеми розвитку аграрної сфери економіки Україна з кризи не вийде. Існуючий стан справ у аграрному секторі економіки країни поки що зовсім не свідчить про наявність підстав для того, щоб зробити висновки про можливі швидкі позитивні зміни у цьому секторі. Проте у структурі аграрної економіки країни відбуваються досить динамічні зміни, які характеризуються еволюцією організаційно-правових форм господарювання та диверсифікацією видів аграрних підприємств, що проявляється у поляризації їх двох основних груп – крупних аграрних господарств типу агрохолдингів та індивідуальних господарств населення.

Оскільки агрохолдинги як нова організаційна форма господарювання у аграрному бізнесі в Україні виникли порівняно недавно, то й наукова думка вітчизняних економістів з цього приводу почала формуватись лише за останні роки. Серед вчених, що займаються проблемами розвитку агрохолдингів слід відзначити таких, як В.Андрійчук, О.Бородіна, А.Данкевич, С.Дем'яненко, М.Калінчик, М.Малік, Б.Пасхавер, І.Рибаков, П.Саблук, Г.Черевко, О.Шапуров, В.Юрчишин та ін. А.Є.Данкевич досить справедливо вважає, що «створення агрохолдингів – своєрідна відповідь аграрної економіки України вимогам ринку, спрямована на відновлення порушених міжгалузевих зв'язків і диспаритету цін між реалізованою сільськогосподарською продукцією та матеріально-технічними ресурсами промислового походження, відновлення самодостатньої кредитної системи» [2, с.139]. Він також підкреслює, що «специфічною особливістю агрохолдингів є здатність на основі синергетичних ефектів забезпечувати генерацію прибутку, запроваджувати у виробництво нові системи, охоплювати весь цикл виробництва, переробки та реалізації продукції й цілеспрямовано відтворювати галузь на новій технологічній,

організаційній та економічній основі» [1, с.141]. А тому, в юридичному плані, агрохолдинги «являють собою об'єднання капіталів підприємств під контролем управлінської компанії, в організаційному – це "держава в державі" з усіма притаманними їй функціями. В управлінському плані – це симбіоз стандартів планової економіки на новій технологічній, організаційній та інноваційній базі, в основу яких покладено автоматизовані системи управління, обліку й аудиту виробничої діяльності, а з економічного погляду – це дійовий інструмент посилення конкурентоспроможності національного виробництва й підвищення соціальних стандартів життя працюючих, благоустрою сільських територій та реалізації соціальних програм [1, с.142].

Одне із найважливіших завдань аграрної реформи – залучення реального інвестора – обернулось для української аграрної економіки експансією великого капіталу. А «деформована» ринкова економіка, що розвивається в Україні, з її високим рівнем корупції та мотивацію до одержання «швидких грошей», сформувала в нас досить оригінальну модель аграрного сектору економіки – у її організаційній структурі все більше виокремлюються два сектори виробників: корпоративний (агрохолдинги як вертикально інтегровані структури) та індивідуальний (фермери та господарства населення). Відносини між цими секторами все більше антагонізуються: корпоративний сектор все більше монополізує ринки ресурсів, особливо – фінансових, канали збуту продукції, вигідні ціни, інструменти державної підтримки, шляхи впливу на формування державної аграрної політики. Але господарства населення і сімейні ферми продовжують забезпечувати виробництво багатьох видів продукції сільського господарства, і зараз частки індивідуального та корпоративного секторів у структурі вартості цієї продукції співвідносяться приблизно як 3:2.

Впродовж трансформаційного періоду, що в часі збігається із періодом незалежності країни, державою створювались умови, найбільш сприятливі для функціонування і розвитку корпоративного сектору сільського господарства. В результаті поряд із промисловим птахівництвом з'явилося великотоварне виробництво комерційно привабливих експортоорієнтованих культур зернових, насіння соняшнику, ріпаку. Агрохолдинги, постійно нарощуючи виробництво цих культур, здобувають дедалі більше економічної і політичної влади, вміло

використовуючи податкові пільги і преференції, передбачені вітчизняним законодавством для сільського господарства. Вони охоплюють, як правило, весь цикл виробництва, переробку та реалізацію продукції й відзначаються цілеспрямованим відтворенням галузі на новій технологічній, організаційній і ресурсній основі [5, с.39]. На відміну від сільськогосподарських підприємств, в яких основну питому вагу (44,5%) у складі основних засобів мають будівлі та споруди, тобто пасивна їхня частина, в агрохолдингах понад 41% припадає на машини й обладнання – найбільш активну частину основних засобів, від яких залежить рівень продуктивності праці та інших показників. Як результат, в агрохолдингах фондвідача є майже в три рази вища, порівняно з іншими сільськогосподарськими підприємствами (2,3 грн. проти 0,8 грн. по сільськогосподарських підприємствах) [1]. В агрохолдингах зосереджено 14,5% поголів'я великої рогатої худоби, 15,7 корів, 23,1 свиней, 66% поголів'я птиці від загальної їх кількості в сільськогосподарських підприємствах. На частку групи основних за розмірами агрохолдингів вже у 2010 році припадало: 55% виробництва м'яса птиці у забійній масі, 10,6 – свинини, 4,8 – яловичини, 3,5% – молока. Агрохолдинги інвестують досить солідні суми коштів у модернізацію існуючих тваринницьких комплексів й осучаснюють виробничий процес шляхом впровадження у нього нових технологій.

З іншого боку, розвиток сімейного типу господарювання, представленого в основному особистими селянськими господарствами, гальмується консервуванням ставлення до них, як до «підсобних» і «неперспективних». Це відобразилось у формуванні ринкової інфраструктури і системи державної підтримки аграрного сектору, до яких селянські господарства практично не мають прямого доступу [4, с. 248].

Зростання в аграрному секторі, що відбувається завдяки концентрації землекористування, інтенсифікації сільськогосподарського виробництва та нарощенню його експортного потенціалу, трактується в Україні як безперечно позитивний процес, що сприяє виходу країни з кризи. Однак при цьому ігноруються суперечливість отриманих результатів, серйозні деформації й негативні тенденції розвитку аграрного сектору. Збільшення обсягів валового виробництва досягається за рахунок лише окремих видів продукції – комерційно привабливих, але землевиснажливих. Збільшення обсягів експорту зернових і олійних

культур закріплює імідж України як низькорозвиненої країни – постачальника сировини [4, с.248]. Із зростанням доходів агрохолдингів посилюється фінансове знекровлення сільського сектору суспільства, вичерпується потенціал його розвитку, саморозвитку сільських громад, а деградація його окремих сегментів сягає загрозливого рівня. Поширюється монокультуризація виробництва.

У вітчизняній аграрній науці та практиці сформувались стереотипні уявлення про те, що підвищення конкурентоспроможності можливе лише у секторі великотоварного виробництва та у разі нарощення його масштабів. Цим і користуються агрохолдинги для «вибивання» бюджетної підтримки та інших преференцій. При цьому ігнорується відомий факт про обмеженість дії ефекту масштабу у сільському господарстві, не беруться до уваги загрози і ризики для навколишнього середовища, людей та самого аграрного бізнесу, які створюються за великого зосередження оброблюваних площ і утримуваних в одному місці тварин тощо.

Тривалі перетворення в аграрній сфері не принесли очікуваних результатів поліпшення якості життя сільського населення – у сільськогосподарському виробництві залишається найнижчим рівень заробітної плати. Агрохолдинги як господарські структури приватновласницького типу працюють головним чином на себе, тому соціальної ефективності від їх функціонування наразі сподіватись годі. Частка витрат на оплату праці у собівартості сільськогосподарської продукції тут особливо знижується. Соціальні ефекти агрохолдингів практично обмежуються колом працівників цих структур. В силу своєї знову ж таки орієнтації на максимум одержання прибутку, використовуючи свої притаманні крупним структурам переваги, за рахунок сучасної потужної техніки та модерновим технологіям, агрохолдинги максимально знижують питомі витрати праці на виробництво продукції, що автоматично спричиняє ріст безробіття на селі [4, с.248]. Екологічних ефектів суспільного масштабу від функціонування агрохолдингів поки що очікувати марно, що також пояснюється максимальною орієнтацією цих господарських структур на одержання прибутку, а витрати на дотримання екологічної безпеки та збереження навколишнього природного середовища для них є непродуктивними [4, с.250].

Таким чином, основними негативними рисами розвитку

агрохолдингів наразі є:

недостатньо сприятлива державна політика, відсутність підтримки;

відсутність законодавчої бази діяльності;

зростання безробіття на селі та загострення соціальних проблем у сільських територіях;

відсутність зацікавленості у здійсненні довгострокових капітальних вкладень у сільськогосподарські угіддя внаслідок відсутності гарантій довготермінового використання земельних ділянок;

відсутність зацікавленості у раціональному і бережливому використанні земельних угідь;

переважно орендна форма використання земельних угідь.

Причому, якщо переваги агрохолдингів над іншими підприємницькими структурами у сфері аграрного бізнесу мають переважно економічний характер, то їх недоліки пов'язані як з економічними, так і (можливо, навіть у більшій мірі) з екологічними та соціальними аспектами їх функціонування [6, с.8].

Отже, справедливою видається думка з цього приводу М.Калінчика, про те, що «великі латифундії з використанням потужної зарубіжної техніки на виробництві сільськогосподарських культур тільки збільшують земельну ренту і зводять до нуля зарплатомісткість виробництва. Так, у зоні діяльності цих монстрів у кожному із сіл працюючими можуть бути 10-15 осіб, і не більше» [3, с.6]. Це дає підстави зробити висновок про доцільність законодавчого обмеження земельних латифундій і необхідність дієвої підтримки з боку держави розвитку організаційно-правових форм господарювання, які сприяють розвитку селянських традицій приватновласницького ставлення до землі в процесі її експлуатації [5, с.41].

Таким чином, існуюча модель аграрного виробництва дає змогу досягати економічного зростання та забезпечувати фінансові результати лише певному колу виробників чи власників. Водночас, суспільні блага, в т.ч. такі важливі, як продовольче самозабезпечення, економічна база життєдіяльності сільського населення, відтворення селянства та підтримання екологічної рівноваги, що повинні створюватись у процесі сільськогосподарського виробництва, продукуються недостатньо, а сімейний тип господарювання, який найголовніше зорієнтований на створення цих благ, не отримує належного розвитку. Тому існуюча модель

аграрного виробництва потребує всебічної модернізації, здійснюваної на соціоекономічних засадах. У світовій же практиці підтримання конкурентоспроможності означає формування рівних можливостей господарювання для різних за розмірами та видами сільськогосподарської діяльності виробників. При цьому заходи аграрної політики спрямовуються на підтримку тих виробників, які мають у конкретний період дещо менші конкурентні можливості [4, с. 250].

У ситуації крайньої нерівності різних агроінвесторів, особливої вразливості середніх і малих сільгоспвиробників, коли йдеться про фінансові можливості, доступ до ринків, кредитних ресурсів, технологій, надзвичайної ваги набуває регуляторна роль держави. Вона має сформувати сильну систему відповідальної землевласності і землекористування (зазвичай закріплюється пріоритет місцевих сільгоспвиробників), урегулювати конкуренцію між різними категоріями інвесторів, спрямовувати їх у різні сегменти ланцюга створення доданої вартості та в ті сільські регіони, які найбільше цього потребують, зокрема депресивні. При цьому зазначені заходи є неможливі без запровадження спеціального режиму регулювання діяльності агрохолдингів з метою обмеження їх ринкової влади [4, с. 249].

Дальший розвиток агрохолдингів у аграрному секторі економіки України, очевидно, буде найближчим часом інтенсифікуватись в силу дії наведених, до певної міри об'єктивних у даних умовах чинників. Однак, у зв'язку із наявністю у цьому розвитку певних негативних ефектів, процес цього розвитку повинен бути певним чином регульованим. Державне регулювання діяльності агрохолдингів з метою мінімізації їхнього дестабілізуючого впливу на економіку України та агросферу і запобігання її перетворенню на сировинний придаток інших країн має базуватися на економічних та адміністративних важелях впливу. Більшість видів надприбутків, які одержується і привласнюються агрохолдингами, мають бути вилучені і спрямовані на задоволення суспільних інтересів, формування рівних конкурентних умов в агросекторі та вирішення завдань зрівноваженого розвитку села.

В цих умовах подолання дії стримуючих чинників і підтримання позитивних тенденцій розвитку господарств населення як напрямок розвитку сільського господарства, протилежний корпоративному, потребуватимуть усвідомлення насамперед владними інституціями

неперехідного значення і незамінної ролі сімейного типу господарювання у забезпеченні сталого аграрного і сільського розвитку та реального визнання малотоварних сімейних господарств органічною складовою перспективної моделі вітчизняного аграрного сектору. Відповідно до цього державна аграрна політика має бути доповнена важелями, заходами і механізмами організаційно-економічного й інституційного характеру, скерованими на сприяння розвитку дрібнотоварних господарств, на їхню модернізацію, повноцінну інтеграцію в національну економічну систему та набуття ними рис найкращих світових зразків, що сприятиме створенню у аграрній сфері економіки вищого контрольованого рівня конкуренції, що, своєю чергою, впливатиме на характер розвитку і функціонування агрохолдингів та їх впливу на середовище цього функціонування.

Література

1. Данкевич А.Є. Організаційно-економічні засади розвитку агрохолдингів / А.Є Данкевич // Економіка АПК. – 2012. – № 1. – С.139-147.
2. Данкевич А.Є. Передумови та основні принципи розвитку агрохолдингів / А.Є Данкевич // Економіка АПК. – 2011. – №5. – С.137-145.
3. Калінчик М. Що буде, якщо запровадити ринок землі? / М.Калінчик // Пропозиція. – 2007. – № 4. – С.4-9.
4. Черевко Г.В. Дуалістична модель аграрного сектору економіки в Україні – оцінка і перспективи / Г. Черевко // Теоретичні основи і практичні аспекти використання ресурсоощадних технологій для підвищення ефективності агропромислового виробництва і розвитку сільських територій: матеріали Міжнар. наук.-практ. форуму, 18-20 вересня 2013 року. – Львів, 2013. – С.245-251.
5. Черевко Г. Агрохолдинги як нові організаційні форми крупнотоварного господарювання у агробізнесі України / Г.В.Черевко // Аграрна економіка. – 2012. – Т.5, № 1-2. – С.36-42.
6. Черевко Г.В. Агрохолдинги в агробізнесі України: шанси і загрози / Г.Черевко, А.Колодій// Аграрна економіка. – 2012. – Т.5, № 3-4. – С.3-9.

3.2. Особливості процесів формування та розвитку інноваційного потенціалу промислових підприємств

На сучасному етапі економічного розвитку інноваційна діяльність виступає основою довгострокового існування підприємств, формування їх конкурентних переваг як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Інноваційний розвиток є чинником підвищення ефективності виробництва, досягнення світових стандартів якості продукції, використання

прогресивних методів управління бізнесом. Саме інноваційна діяльність забезпечить стійкий розвиток підприємства. Світовий досвід засвідчує, що однією із умов успішної діяльності підприємств у конкурентному середовищі є їх орієнтація на інноваційну стратегію розвитку. Для сучасної України питання розвитку інноваційного потенціалу на макро- і мікроекономічному рівнях стають все більш актуальними. Це обумовлено головним чином розумінням позитивної ролі інновацій для виходу країни з складної економічної ситуації. Тому, дуже важливим є дослідження питання щодо процесів формування та розвитку інноваційного потенціалу підприємств.

Питанням, пов'язаним з дослідженням проблем формування інноваційного потенціалу присвячено роботи багатьох вчених та практиків. Провідними вітчизняними дослідниками інновацій на мікро- та макрорівні є: І.Алексєєв, В.Александрова, О.Алимов, Ю.Бажал, О.Барановський, П.Беленький, Є.Бойко, О.Василик, А.Гальчинський, А.Гойко, М.Долішній, Б.Кваснюк, О.Кириленко, О.Ковалюк, М.Козоріз, М.Крупка, О.Кузьмін, В.Опарін, А.Пересада, А.Поддєрьогін, В.Федосов, Л.Федулова, Д.Черваньов, А.Чухно, Н.Чухрай, Л.Шаблиста, С.Юрій та інші. Важливість інноваційного розвитку для сучасної економіки України переоцінити неможливо. Адже саме завдяки інноваціям може бути досягнутий економічне зростання вже в найближчій перспективі. Сприйняття інноваційного розвитку як основоположного чинника економічного підйому знайшло своє відображення у фундаментальних дослідженнях зарубіжних учених, таких як Р.Акоффа, П.Друкера, Ф.Портера, Б.Санто, Б.Твісса. Проте ще залишаються недостатньо розробленими проблеми розвитку інноваційного потенціалу на мікрорівні, який представлений підприємствами.

Метою дослідження є вивчення особливостей процесів формування та розвитку інноваційного потенціалу підприємств в контексті комплексного забезпечення економічної безпеки підприємства.

Для підприємства інноваційний розвиток означає забезпечення виробництва певних товарів і надання послуг на певних сегментах ринку. Реалізація таких завдань підприємств вимагає забезпечення всіма видами ресурсів і досягнення як найкращого їх використання. З цією метою необхідно сформувані відповідні стратегії управління розвитком інноваційного потенціалу, в яких необхідно передбачити різноманітні

аспекти вдосконалення всіх видів діяльності, врахувати критерії оцінки щодо менеджменту на підприємстві. Формування та розвиток інноваційного потенціалу підприємств є складовою частиною розвитку інноваційного потенціалу економіки і важливим аспектом відтворення виробничих відносин, які полягають в оновленні складу і побудові основних фондів, удосконаленні організації їх використання як на стадії формування, так і на стадії науково-технічної підготовки виробництва, в розвитку робочої сили, в удосконаленні відносин із зовнішнім середовищем, зокрема з органами державного управління і регулювання економіки, а також шляхом інституційних перетворень.

Аналіз економічних аспектів поняття „інноваційний потенціал” виявляє широкий спектр підходів до його вивчення. Так, А.Гальчинський визначає інноваційний потенціал як одна з трьох складових інноваційного простору, яка авключає в себе „особисті й ділові якості керівників, професійну й економічну підготовку, професійні досягнення (авторські посвідчення, винаходи тощо), матеріально-технічне і фінансове забезпечення [5, с.149].

О.Білорус вважає, що інноваційний потенціал є сукупністю різних видів ресурсів, включаючи матеріальні, фінансові, інтелектуальні, інформаційні та інші ресурси, необхідні для здійснення інноваційної діяльності [3, с.208].

О.С.Федонін розглядає інноваційний потенціал як сукупні можливості підприємства щодо генерації, сприйняття та впровадження нових (радикальних і модифікованих) ідей для його системного технічного, організаційного та управлінського оновлення [7, с.14].

Об’єктивними причинами формування інноваційного потенціалу підприємств є [5, с.56]: виготовлення нових предметів споживання, які мають платоспроможний попит; перехід до виготовлення товарів на основі матеріало- і енергозберігаючих технологій; існуючі в українській економіці диспропорції, які роблять незбіжними проведення структурних перетворень. Дуже незадовільний, а іноді і просто аварійний стан виробничої бази багатьох підприємств України обумовлює необхідність проведення корінної реконструкції на основі техніки нових поколінь. Як свідчить досвід роботи вітчизняних виробників, ринкова конкуренція вимушує диверсифікувати навіть підприємства-монополісти. Для багатьох підприємств диверсифікація і надалі буде являтися рятівним колом,

дозволяючим залишатися на плаву. Досконало видно, що освоєння виробництва нових для підприємства продуктів, які можуть бути затребувані ринком, обумовлює необхідність формування інноваційного потенціалу. Всі ці обставини будуть спонукати підприємства орієнтуватися на активізацію власної інноваційної діяльності.

Тому, підприємства повинні формувати інноваційний потенціал таким чином, щоб його реалізація забезпечувала появу та використання інноваційних продуктів. В разі відсутності власних наробіток, що дозволяють виробляти новітню техніку і товари, держава, мабуть, не буде запобігати проникненню високотехнологічної продукції зарубіжних фірм на національний ринок. Підприємствам потрібно буде засвоїти випуск нових виробів і орієнтуватися на постійне поновлення номенклатури, тобто займатися інноваційною діяльністю. Процеси реструктуризації підприємств зобов'язують їх формувати свій потенціал з урахуванням впровадження можливих інновацій. Постійна зміна податкового, інвестиційного, митного та інших розділів законодавства роблять вітчизняні підприємства вимушеними впроваджувати новинки. І це підприємства просто повинні урахувати при розробці свого інноваційного потенціалу.

Аналізуючи сучасний стан інноваційної діяльності промисловості України, необхідно звернути увагу на інерцію в організації наукових досліджень і розробок, прагнення зберегти діючі впродовж десятиліть інституційні структури, що відповідають вимогам адміністративно-командної економіки. Перетворення останніх років, не дивлячись на зміни у формах власності, ліквідацію більшості галузевих міністерств, виникнення нових організаційних структур і т.д., до теперішнього часу не торкнулися принципових основ тієї інституційної системи, яка була характерна для радянської науки [5, с.26].

Істотним аспектом розвитку економіки повинна стати зміна характеру стратегій окремих галузей і формування на їх основі нової економічної політики для галузей національної економіки в цілому. При цьому визначаючим є розвиток тих галузей, які виступають своєрідним локомотивом, забезпечують інші галузі прогресивними засобами виробництва.

Інноваційна діяльність вітчизняних промислових підприємств характеризується низькою активністю в порівнянні з розвинутими

країнами. Причинами неефективної інноваційної політики підприємств є високий рівень застарілих технологій, недолік грошових ресурсів, негативне інвестиційно-інноваційне середовище бізнесу, що зумовлене: обмеженістю джерел фінансування; складністю дозвільних процедур; недостатньою інформованістю про існуючі технології та можливості ринків. Необхідною є дієва політика уряду щодо стимулювання інноваційної діяльності підприємств, сприяння поширенню інновацій та зменшення факторів, що перешкоджають діяльності українських інноваційних підприємств. В цілому упровадження технологічних процесів за останні 10 років знизилося більш ніж в 5 разів, зокрема маловідходних і ресурсозберігаючих – більш ніж в 4 рази.

Серед причин надзвичайно низького рівня інноваційної активності підприємств основними є недолік засобів на фінансування нововведень, неповне використання підприємством своїх інноваційних можливостей, відстале матеріально-технічне і інформаційне забезпечення.

В Україні тільки починають формуватися найважливіші компоненти інфраструктури інноваційного ринку – система державної підтримки інноваційного підприємництва, сучасні форми кооперації інноваційного бізнесу, наприклад, технополіси і технопарки [7, с.29]. У цих умовах визначальна роль відводиться державному регулюванню інноваційного ринку, важливе місце серед елементів якого займає вдосконалення законодавчо-нормативної бази, направлене на активізацію інноваційної діяльності, розробка і здійснення інноваційно-інвестиційної політики, підтримка інформаційного середовища інноваційних процесів.

Принципами інноваційної політики та діяльності із забезпечення економічної безпеки має бути: стратегічна спрямованість, цілеспрямованість, комплексність, унікальність, плановість, інформаційна забезпеченість, ефективність. Врахування цих принципів при реалізації інноваційної стратегії гарантує забезпечення економічного росту підприємства та конкурентоспроможності, досягнення цільового рівня економічної безпеки.

Важливого значення набуває досягнення такої інтенсивності інноваційної діяльності, яка сприятиме зміцненню системи економічної безпеки підприємства в довгостроковому періоді.

Стимулювання розвитку інноваційного потенціалу підприємств може здійснюватися через своєрідний механізм стимулювання, що

передбачає комплексне формування зацікавленості всіх учасників виробничих відносин на підприємстві. По-перше, це є створення стимулу для власників (приватних або акціонерів) з погляду отримання підприємств додаткових прибутків, інвестицій, ринків збуту тощо унаслідок реалізації певної схеми розвитку і забезпечення конкретних видів діяльності підприємств. Поліпшення якості товарів або послуг, розширення ринків збуту, інші позитивні зміни у виробництві і забезпечення сприятливих умов в реалізації повинні принести підприємствам додаткові прибутки, а акціонерам – збільшення дивідендів. По-друге, це є створення мотивації для працівників підприємства з погляду забезпечення їх стабільними замовленнями, визначенням тимчасової перспективи функціонування підприємств і відповідно робочих місць в результаті виконання певної програми дій. І в цьому випадку кінцевим результатом є поява особистого інтересу працюючих, адже їх доходи можуть бути визначені як стабільні на триваліший відрізок часу, можуть вирости за рахунок екстенсивних чинників у разі розширення ринків збуту і інтенсивних чинників, якщо будуть здійснені інвестиції в оновлення основних фондів, в удосконалення устаткування, оснащення, організацію виробничого процесу тощо.

Інноваційний процес на підприємстві є одним з вирішальних чинників розвитку суб'єктів господарювання. Не слід говорити про інноваційний розвиток підприємства, якщо відсутні інновації, тобто відсутні самі ознаки позитивних змін, що і визначає процес такого розвитку.

Реалізація державної науково-технічної, промислової, аграрної політики і т.п. вимагає створення механізму стимулювання за межами підприємства. Цей механізм, що спирається на державні важелі впливу, швидше повинен визначати умови для функціонування підприємств певної галузі або виробників окремих видів продукції. На такі підприємства і направлено вплив держави через його зацікавленість або незацікавленість в розвитку таких виробництв. Зовнішній або державний механізм стимулювання інновацій повинен бути достатньо прозорим, щоб не викликати непорозумінь у сфері бізнесу, запобігати суб'єктивізму і звинуваченням в підтримці окремих товаровиробників з боку держави. Це повинне торкатися як вітчизняних, так і іноземних підприємців. Україн

важливо, щоб підприємцям був зрозумілий напрям дій уряду або місцевих органів влади.

Серед інших методів і інструментів стимулювання розвитку інноваційного потенціалу підприємств і її інформаційного обслуговування можна виділити наступні також формування і розвиток єдиного інформаційного простору за інноваційними проектами, підтримка і розвиток банків і баз даних по прикладних дослідженнях, НДДКР, об'єктам інтелектуальної власності; формування інфраструктури інноваційної діяльності щодо забезпечення її суб'єктів актуальною довідковою і консультативною інформацією нормативно-правового, маркетингового, фінансово-господарського, внутрішнього і зовнішньоекономічного характеру; організація допомоги в пошуку ділових партнерів; розвиток електронної пошти і електронної торгівлі; охорона прав інтелектуальної власності тощо [6, с.223].

Виходячи з наявних проблем, можна визначити наступні напрямки підвищення інноваційного потенціалу підприємств: активна співпраця з провідними національними та зарубіжними галузевими та науково-дослідними інститутами; удосконалення кадрової політики з метою мотивації інноваційної активності персоналу, підвищення кваліфікації, зростання його професійних здібностей та навичок; формування автоматизованої бази накопичення, обробки і систематизації інформації для ефективного її використання; активізація науково-технічних розробок шляхом накопичення об'єктів інтелектуальної власності, отримання нових ліцензій, патентів.

Таким чином, слід зазначити, що розвиток промисловості України безпосередньо залежить від формування та розвитку інноваційного потенціалу підприємств. Необхідним є формування відповідних стратегій управління інноваційним потенціалом. Підсумовуючи вищевикладене, можна зробити висновок, що визначальним елементом механізму державного регулювання разом з нормативно-законодавчою базою і пільговим оподаткуванням в Україні повинне стати інформаційне забезпечення інноваційних процесів з використанням сучасних комунікаційних і інформаційних технологій, в першу чергу мережі Інтернет. Достовірність і доступність інформації щодо ситуації в інноваційній сфері може стати дієвим стимулом активізації розвитку інноваційного потенціалу підприємств, базою формування системи

показників, які характеризують інноваційну діяльність, аналізу ефективності моделі розвитку інноваційного потенціалу України в цілому. Подальші дослідження доцільно проводити в напрямі визначення складових структури інноваційного потенціалу, їх ролі у цій структурі та впливу на розвиток підприємства.

Література

1. Ансофф И. Стратегическое управление: Сокр. пер. с англ. / И.Ансофф. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
2. Безуглий А. Про вилучення амортизаційних відрахувань підприємств / А.Безуглий // Економіка України. – 2002. – № 5. – С.36-43.
3. Білорус О. Імперативи стратегії розвитку України в умовах глобалізації / О.Білорус // Економіка України. – 2004. – № 11. – С.4- 3.
4. Бреус С.В. Аналіз інноваційної діяльності промислових підприємств в Україні / С.В.Бреус // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №5. – С.121-128.
5. Гальчинський А. Україна: наука та інноваційний розвиток / А.Гальчинський, В.Гесць, В.Семиноженко. – К.: Б.в., 2000. – 180 с.
6. Марюта А.Н. Экономико-математическое моделирование и оптимизация управления организациями: Монография / А.Н.Марюта, Н.Е.Бойцун. – Днепропетровск: Изд-во Днепропетр. ун-та, 2004. – 540 с.
7. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / О.С.Федонін, І.М.Репіна, О.І.Олексик. – К.: КНЕУ, 2003. – 316 с.

3.3. Теоретичні основи масштабування соціальних підприємств

Масштабування є одним з основних викликів як для комерційних, так і для соціальних підприємств. Як підтверджує практика соціальний франчайзинг може допомогти розширити не лише виробничу діяльність соціального підприємства, а й спричинити соціальні зміни в інших регіонах. Проте предметом дослідження соціальний франчайзинг став відносно недавно. Теоретичні і практичні аспекти соціального франчайзингу висвітлено лише у працях зарубіжних вчених (зокрема, Баркофа, Бартілсона, Бешела, Брудера, Герке, Хайнеке, Майєра МакНейла, Річі, Шайна, Ховкінса, Мейтер та Волера[1-10]). Метою даної статті є узагальнення та донесення до вітчизняного читача систематизованої інформації про підгрунття соціального франчайзингу. Опанувавши ці теоретичні напрацювання вітчизняні соціальні підприємці зможуть покращити роботу не лише власних підприємств, але і масштабувати їх діяльність та соціальний ефект.

Варто зазначити, що не існує єдиного підходу до трактування поняття соціальний франчайзинг. Зазвичай, соціальний франчайзинг розглядають як модифікацію комерційного франчайзингу, в якій розробник успішної соціальної концепції дозволяє іншим використовувати її для досягнення соціальної вигоди.

Соціальний франчайзинг передбачає взаємодію як мінімум двох сторін франшизодавця (франчайзер) та франшизоотримувача (франчайзіат). Франчайзер відповідальний за апробацію, впровадження та розвиток системи франчайзингу. Виділяють такі обов'язки соціального франчайзера: 1) чітке визначення місії, довго- та короткотермінових цілей соціального підприємства; 2) забезпечення економічної життєздатності системи франчайзингу; 3) обмін ноу-хау через систему соціального франчайзингу; 4) аналіз ринку та зовнішнього середовища для інформування франчайзіата; 5) якісне управління системою франчайзингу.

Соціальний франчайзіат – це незалежна економічна одиниця, що відповідальна за реалізацію проекту на новому місці. Можна виділити такі права соціального франчайзіата: 1) право отримати від франчайзера детальний опис реалізації соціальної та економічної концепції; 2) право використовувати торгову марку франчайзера; 3) право на навчання та підтримку зі сторони франчайзера. До обов'язків соціального франчайзіата можна віднести: 1) дотримання принципів і політики системи соціального франчайзингу; 2) співпраця з франчайзером; 3) розкриття інформації для франчайзера; 4) участь у навчальних курсах і семінарах; 5) реалізація регіональної маркетингової стратегії франчайзера.

На відміну від комерційного франчайзингу, в системі соціального франчайзингу часто існує ще один учасник – соціальний інвестор (венчурний філантроп). Оскільки соціальні підприємства не мають достатнього фінансування, існує потреба в залученні додаткових коштів. Їх отримують у вигляді державної допомоги, грантів, або венчурних інвестицій. Зазвичай саме венчурний філантроп надає найбільше коштів в розпорядження новоствореного соціального підприємства. У середньо- та довготерміновому періоді підприємство здатне само створювати дохід і тим самим зменшити залежність від венчурного філантропа.

Соціальний франчайзинг відрізняється від традиційного франчайзингу. Перша відмінність полягає в наявності різних цілей і бізнес-концепцій. Комерційні підприємства використовують франчайзинг з

метою максимізації прибутку. Соціальні підприємства використовують соціальний франчайзинг для підвищення соціального впливу на суспільство. По-друге, комерційний та соціальний франчайзинг відрізняється цільовими групами. Якщо в комерційному секторі франчайзинг спрямований на звичайних споживачів, то в соціальному франчайзингу споживачів розглядають як отримувачів певної соціальної послуги – бенефіціарів. При чому, соціальне підприємство не завжди може розраховувати на отримання оплати за свої послуги. Також воно залежить від допомоги волонтерів. По-третє, учасники соціального франчайзингу дотримуються інших цінностей. Так, соціальний франчайзер та франчайзіат намагаються отримати певний соціальний ефект. Комерційний франчайзинг такого не передбачає. По-четверте, в соціальному франчайзингу використовується інший підхід до сплати винагороди за франчайзинг. У комерційному франчайзингу франчайзіат повинен сплачувати франчайзеру відповідну винагороду за можливість використовувати його концепцію. Проте, в соціальному франчайзингу потенційний франчайзіат не завжди спроможний оплатити франчайзинг. Тому, франчайзер повинен бути готовий до того, що він не отримає винагороду в повному обсязі. Для того, щоб знизити ризик несплати винагороди, учасники франчайзингу можуть використати такі засоби, як зменшення розміру винагороди або використання способів альтернативних до грошових платежів (наприклад, надання франчайзіатом інформації, яка є важливою для франчайзера і яка принесе вигоду в майбутньому).

Варто зазначити, що реалізація системи соціального франчайзингу вимагає ретельної підготовки та аналізу. Успішне застосування системи соціального франчайзингу можливе лише за наявності відповідних передумов, які обґрунтовують необхідність його здійснення. Однією з таких передумов має бути достатній попит. Розширення діяльності соціального підприємства є обґрунтованим, лише тоді, коли існують відповідні потреби у товарах чи послугах цього підприємства на новому ринку. Це, наприклад, у випадку незадоволеного попиту через відсутність або погану якість існуючих некомерційних послуг. По-друге, соціальне підприємство повинне мати чітку бізнес-концепцію. Успішна система реалізації франчайзингу передбачає наявність концепції, яка б могла забезпечити діяльність підприємства в різних умовах. Також має бути достатня кількість потенційних франчайзіатів, завдяки яким розвиток

системи франчайзингу буде виправданий. Крім того, франчайзер повинен мати належну фінансову основу для того, щоб покрити усі витрати, пов'язані з реалізацією соціального франчайзингу. Варто врахувати також те, що франчайзер повинен координувати діяльність своїх франчайзіатів, забезпечити їхнє навчання, а також створити мережу за допомогою, якої буде передаватися інформація. Коли ці всі умови будуть враховані, соціальне підприємство може розпочати реалізацію соціального франчайзингу.

Соціальний франчайзинг передбачає низку переваг і ризиків. Проаналізуємо детальніше можливі переваги. Насамперед, це – більш швидке та ефективне поширення некомерційної концепції. Оскільки франчайзіат використовує вже перевірену концепцію, він зменшує до мінімуму витрати, пов'язані зі створенням та розвитком нової концепції, і може зосередитися на реалізації. По-друге, франчайзіат може ефективно адаптувати концепцію до місцевих особливостей. В той час як засновник концепції схильний зосереджувати увагу на національному, або ж міжнародному рівні діяльності, то франчайзіат створює відповідні цінності на місцевому рівні. Тому він здатен краще залучати місцеві ресурси.

Ще одною перевагою соціального франчайзингу є постійне розширення концепції шляхом передачі інформації, ноу-хау та проведення навчання. У соціальному франчайзингу франчайзер спеціалізується на подальшому розширенні та вдосконаленні як самої концепції, так і системи франчайзингу. Франчайзіат отримує від франчайзера вже готову концепцію, яку треба реалізувати, а також отримує постійну інформаційну підтримку.

Важливо також, що соціальний франчайзинг передбачає не лише зв'язок від франчайзера до франчайзіата, але і навпаки. Франчайзіат, беручи до уваги місцеві особливості, може створювати нові ідеї, які сприятимуть розвитку франчайзингової системи. Такі ідеї передаються до франчайзера, який буде їх випробовувати та оцінювати. У разі успіху ці ідеї будуть використовуватись усією системою франчайзингу. Можна стверджувати, що децентралізована генерація нових ідей франчайзіатом та систематична генерація ідей франчайзером прискорюють інноваційні процеси в франчайзинговій системі.

До переваг соціального франчайзингу можна також віднести управління якістю за рахунок стандартизації основних елементів. У

договорі про франчайзинг детально описують усі основні процеси, тому франчайзіат, який не має достатнього досвіду, може легко втілити концепцію в життя. Ще одна перевага стандартизації полягає у ефективному управлінні якістю послуг, тому що в такому випадку якість послуг краще піддається вимірюванню і перевірці.

Важливою перевагою є те, що соціальний франчайзинг полегшує доступ і покращує процес отримання фінансових ресурсів. Так, наприклад, франчайзер та франчайзіат можуть зробити певний поділ у зборі коштів. Франчайзер представляє собою систему, яка має авторитет на національному або навіть міжнародному рівні, він має кращий доступ до урядових грантів, міжнародних некомерційних установ чи до великих компаній. З іншого боку, франчайзіати часто мають хороші відносини з місцевими установами та приватними особами, і тому можуть використовувати місцеві ресурси краще. Загалом соціальний франчайзинг користується високим рівнем довіри як франчайзіатів, так і франчайзера, оскільки базується на принципі прозорості. Це забезпечує впевненість обох сторін, що кошти спрямовуються на досягнення соціального ефекту. Крім того, соціальний франчайзинг забезпечує взаємодію між багатьма учасниками. Так, передання досвіду між франчайзером франчайзіатом, чи між самими франчайзіатами забезпечує прискорене масштабування. Аналогічним чином, кожен з них має свою власну мережу місцевих і національних партнерів та венчурних філантропів, які можуть бути вигідними для всієї системи.

Незважаючи на численні переваги, які пропонує соціальний франчайзинг, йому притаманні й певні ризики. Так, перш за все, може виникнути ризик зміни початкової місії. Часто намагаючись адаптувати концепцію до місцевих особливостей, франчайзіати нехтують початковим призначенням. Відносна незалежність, що надається франчайзіату може призвести до діяльності, яка не відповідатиме концепції і таким чином може змінити місію. Тому, важливим при виборі франчайзіатів є те, щоб місії франчайзера та франчайзіата співпадали.

Крім того, непослідовна поведінка франчайзіатів може призвести не тільки до зміни початкової місії, але також може негативно вплинути на репутацію організації в цілому. Діючи під одним брендом, різні підрозділи в соціальній системі франчайзингу сприймаються як одна організація. Тому, якщо один з франчайзіатів відхиляється від напряму розвитку

концепції, це негативно впливає на всю систему франчайзингу. Отже, франчайзер повинен забезпечити відповідний рівень контролю над франчайзіатами та їх координацію. Координація франчайзингової системи відбувається через юридичні контракти, а також через соціальні механізми. Одним з таких соціальних механізмів є довіра (довіра до організації, до франчайзіата, довіра між франчайзіатами). Довіра є основою для колективного досягнення бажаного соціального ефекту. Спільна місія та цілі є основою довіри, породжують співпрацю франчайзера і франчайзіатів. Довіра підтримується професійною компетентністю усіх учасників. Також важливо, що результати діяльності франчайзіата не можна легко виміряти. Тому, щоб забезпечити достатній рівень якості, потрібно проводити відповідний моніторинг та оцінку продуктивності. Стандартизація може допомогти зберегти рівень якості, але знайти потрібний ступінь стандартизації може бути важко. Наприклад, надмірна стандартизація може призвести до негнучкості концепції, що робить неможливим її адаптацію до місцевих умов.

Крім того, соціальний підприємець повинен враховувати інтереси венчурного філантропа. Часто буває так, що венчурні філантропи мають свої власні програми та пріоритети, які можуть суперечити місії підприємства. Тоді перед соціальним підприємцем постає дилема. З одного боку, венчурний філантроп може забезпечити не лише необхідними фінансовими ресурсами, але і потрібними контактами. Вони часто мають високий рівень професійного досвіду, а також велику мережу, яку могли б використовувати франчайзіати. З іншого боку, соціальний підприємець повинен виконати соціальну місію. Тому перед ним постає важке завдання узгодити власну місію з інтересами венчурного філантропа.

Отже, при застосуванні соціального франчайзингу підприємець стикається з певними ризиками. Ці ризики з'являються як у відносинах між учасниками франчайзингу, так і в самій організації процесу соціального франчайзингу. Проте, якщо соціальний підприємець врахує всі ризики і зможе їх подолати, він отримає велику кількість переваг від застосування соціального франчайзингу. Серед них, швидке і ефективне розширення впливу на суспільство, зростання взаємозв'язків між франчайзером і франчайзіатами, а також ефективне передання інформації, що сприяє інноваційному розвитку системи соціального франчайзингу.

Соціальний франчайзинг проводять в декілька послідовних етапів. Перший етап – визначення придатності франчайзингу для поширення некомерційної концепції. Так, на першому етапі соціальний підприємець має дати відповідь на низку питань:

1. Чи підходить некомерційна концепція для франчайзингу? – потрібно визначити чи використання франчайзингу є виправданим і чи взагалі його можна використати. Для цього аналізують відповідність концепції поставленим цілям і можливість досягнення таких же цілей в іншому регіоні. Також враховують те, чи всі елементи концепції можуть бути ефективно використані в різних місцях і за різних умов.

2. Чи підходить вибраний ринок для франчайзингу? – потрібно перевірити чи ця концепція може задовольнити потреби, які існують на ринку.

3. Чи достатньо фінансових та організаційних можливостей для проведення франчайзингу? – реалізація системи соціального франчайзингу передбачає наявність різних управлінських навиків. Франчайзер повинен контролювати та навчати франчайзіата. Крім того, він відповідальний за маркетинг, фінанси. Не менш важливим є аналіз фінансової основи здійснення франчайзингу, оскільки підприємство повинне виконати всі свої фінансові зобов'язання.

Другий етап – етап планування. На цьому етапі створюється бізнес-план, тобто письмовий опис некомерційної концепції, яку будуть поширювати за допомогою франчайзингу. Він повинен містити інформацію про концепцію, бажаний ефект та стратегії його досягнення. Крім того, бізнес-план описує продукт або послугу з точки зору їх відмінності від інших існуючих на ринку.

Потім потрібно описати особливості ринку та маркетингову стратегію, тобто хто є цільовою аудиторією, які фактори впливають на їхнє рішення скористатися товаром чи послугою цього підприємства і які вигоди отримає франчайзіат від використання франчайзингу.

Наступною важливою частиною є опис колективу, який буде займатись імплементацією. Зокрема, вказуються необхідні навички та обов'язки кожного члена колективу. Також бізнес-план повинен містити оцінку можливих ризиків. Так, певні зміни в середовищі можуть вплинути на систему франчайзингу як позитивно, так і негативно. Тому має бути описано, як реагувати на відповідні зміни. У бізнес-план потрібно

включати і фінансовий план на найближчі 3-5 років. Має бути зрозуміло, якими коштами може розпоряджатися підприємство.

Третій етап – побудова системи франчайзингу. Перш ніж розробити відповідну систему франчайзингу, потрібно перевірити пілотний проект. Пілотні проекти дозволяють отримати перший досвід у франчайзингових відносинах, забезпечують більш глибоке розуміння місії. Вони є необхідними тому, що, незалежно детального і зрозумілого опису концепції на папері, тільки фактична її реалізація може надати інформацію про те, чи дійсно можна використовувати і розширити цю концепцію.

У більшості випадків пілотний проект здійснюється франчайзером, який відразу перевіряє концепцію. Проте, до пілотного проекту може залучатися і франчайзіат. У такому випадку перевіряється не тільки сама концепція, але і можливість координації між франчайзером та франчайзіатом.

Наступним кроком у побудові системи соціального франчайзингу є пошук та відбір франчайзіатів. Для цього франчайзер повинен створити опис основних критеріїв відбору франчайзіатів, наприклад, рівень кваліфікації, необхідної для вирішення соціальних проблем. Важливими є також морально-етичні цінності франчайзіата. Чим чіткіше визначено профіль франчайзіата, тим легше відібрати підходящого франчайзіата. Варто також зазначити, що профіль франчайзіата може змінюватися залежно від країни та регіону, тому франчайзер повинен бути досить гнучким щодо цього питання. Крім опису основних якостей франчайзіата, франчайзер повинен продумати структуру франчайзингу. Наприклад, можуть бути основні франчайзіати, які підпорядковуються безпосередньо франчайзеру, а також інші, які не мають прямих зв'язків з франчайзером.

Ще одним кроком в побудові системи соціального франчайзингу є визначення рівня стандартизації. Існує дві сфери, в яких проводиться стандартизація: якість продукції та процес управління. Крім того, потрібно визначити процес контролю та координації. Для того, щоб досягти необхідного соціального ефекту, потрібно, щоб франчайзіати реалізовували концепцію так, як це передбачив франчайзер. Проте, інколи франчайзіати можуть переслідувати власні цілі і тому нехтувати правилами проведення концепції. Для запобігання виникнення таких ситуацій франчайзер повинен продумати відповідну систему управління, контролю та координації. Система управління включає опрацювання

інформації про продуктивність франчайзіатів та аналіз їхніх сильних та слабких сторін. Контроль над діяльністю франчайзіатів може здійснюватися такими способами: дослідження задоволеності бенефіціарів; комплексна перевірка франчайзіата; регулярне подання звітності франчайзеру; проведення тестувань та сертифікацій якості; здійснення візитів до франчайзіатів.

Наступним кроком можна визначити укладання договору про франчайзинг. Він є основним документом, який регулює відносини між франчайзером та франчайзіатом. Договір про франчайзинг повинен містити такі елементи: детальний опис концепції; сторони договору; обов'язки франчайзера та франчайзіата; вимоги до інформації для франчайзіата; співробітництво в галузі реклами; визначення конкретних цілей партнерства; визначення санкцій; термін укладання договору; умови розірвання договору. Основою будь-якої системи франчайзингу є його ноу-хау, тому в договорі про соціальний франчайзинг прописуються умови передачі ноу-хау до франчайзіата. Ще одним важливим пунктом договору про франчайзинг має бути спільне використання бренду. Франчайзер та франчайзіат можуть опинитися в ситуації, коли їхню концепцію під тим же брендом використовуватимуть треті особи, при чому це використання суперечитиме цілям франчайзера та франчайзіата. Щоб запобігти таким ситуаціям, в договорі прописуються умови правового захисту бренду.

Слід зазначити, що як комерційний, так і соціальний франчайзинг передбачає плату за франшизу. В комерційному франчайзингу існує два види винагороди: початковий внесок, який сплачується при укладанні договору про франчайзинг, та регулярні платежі, розмір яких залежить від доходу франчайзіата. У соціальному франчайзингу франчайзіати не завжди спроможні заплатити за франшизу. Тому франчайзери погоджуються на інші альтернативні способи оплати. Процес оплати франшизи обов'язково повинен бути прописаний в договорі про соціальний франчайзинг.

Наступним кроком при побудові системи соціального франчайзингу є вимірювання ефективності франчайзіата. Оцінка ефективності є важливим чинником в соціальному франчайзингу, оскільки вона забезпечує прозорість системи франчайзингу для суспільства і для філантропів. А також перевіряє, чи діяльність франчайзіата відповідає соціальній місії.

Четвертим етапом соціального франчайзингу є поточне

обслуговування франчайзіата. На цьому етапі створюється практичний посібник (операційний підручник) для франчайзіата, в якому описані покрокові інструкції для реалізації концепції. Цей посібник повинен вмещувати повну інформацію про ноу-хау та всі процеси, які є необхідними для ефективного застосування концепції.

Як вже зазначалося, однією з переваг соціального франчайзингу є формування мережі, через яку можна обмінюватися інформацією. Кожен окремих франчайзіат може використати досвід інших франчайзіатів і тим самим поліпшити і пришвидшити інноваційний розвиток всієї системи. Система навчання може набувати різних форм: регулярні зустрічі (на національному та міжнародному рівні); щорічні конференції, призначені для обміну інформацією, навчання та спільного планування майбутніх заходів; інформаційні бюлетені, в яких франчайзер повідомляє про ринкові тенденції, дає практичні поради; інтернет-платформи, які дають доступ до різних баз даних. Навчання співробітників франчайзингових одиниць є також дуже важливим. Більшість з них є волонтерами, які ознайомлені лише з процесами того франчайзіата, на якого вони працюють. Потрібно забезпечувати подальше навчання волонтерів про усю систему франчайзингу, для того, щоб у них з'явилося бажання працювати в цій системі довше. На цьому етапі створюється відповідна маркетингова стратегія. Маркетинг має також велике значення і в некомерційній сфері, оскільки створення сильного бренду та хорошого іміджу всієї системи франчайзингу сприяє зміцненню довіри до усіх підприємств мережі.

Останнім п'ятим етапом соціального франчайзингу є забезпечення стійкості соціального франчайзингу. Як вже зазначалося, багато некомерційних організацій не можуть вижити без додаткового фінансування. Існування грантової системи у довготривалому періоді може призвести до появи організацій з аналогічними цілями. Як результат, приблизно та ж сума грантових коштів буде розподілена між більшою кількістю організацій, що приведе до розпорошення фінансових ресурсів та меншого соціального ефекту. Крім того, існує ще небезпека, що венчурний філантроп змінить свої пріоритети, внаслідок чого він зменшить фінансування або взагалі перестане фінансувати підприємство. Тому, щоб уникнути цих небезпек і забезпечити довготермінову стійкість системи франчайзингу, франчайзер та франчайзіат мають забезпечити достатнє фінансування системи франчайзингу.

Система франчайзингу може втратити довіру та підтримку, якщо більшість цілей не будуть досягнені. Тому франчайзер та франчайзіат повинні постійно забезпечувати належний ступінь якості за рахунок постійного навчання, стандартизації та контролю. Іншим важливим аспектом на цьому етапі є забезпечення довгострокової підтримки системи соціального франчайзингу. Франчайзер та франчайзіат повинні створити хорошу репутацію і стійкі взаємозв'язки з бенефіціарами.

Можна підсумувати, що соціальний франчайзинг – це послідовний процес, який складається з п'яти етапів: визначення придатності франчайзингу для поширення некомерційної концепції, планування, побудова системи франчайзингу, поточне обслуговування франчайзіата та забезпечення стійкості соціального франчайзингу. Кожен з цих етапів, у свою чергу, передбачає виконання великої кількості завдань. Ефективне здійснення всіх етапів франчайзингу забезпечить довготермінову життєздатність всієї системи соціального франчайзингу.

Отже, соціальний франчайзинг містить в собі елементи комерційного франчайзингу і вони становлять основу ефективного функціонування соціального підприємства франчайзіата. Проте, основою метою соціального франчайзингу є масштабування соціального ефекту. Тому, повинен бути тісний взаємозв'язок між тим, як соціальне підприємство функціонує і як воно виконує свою місію.

Література

1. Barkoff R. Social franchising: beyond traditional commerce // Режим доступу: <http://www.kilpatricktownsend.com/~media/Files/articles/2013/RBarkoff%20Social%20Franchising.ashx>
2. Bartilsson S. Social franchising. Obtaining higher returns from investments for jobs in social enterprises // Sweden, 2012. – Режим доступу: http://www.innovatoripa.it/sites/default/files/report_social_franchising.pdf
3. Beshel B. An introduction to franchising // Режим доступу: http://www.franchise.org/uploadedFiles/Franchise_Industry/Resources/Education_Foundation/Intro%20to%20Franchising%20Student%20Guide.pdf
4. Bruder R. The social franchise model works in times of uncertainty // Режим доступу: <http://blogs.hbr.org/2013/01/the-social-franchise-model-wor/>
5. Daley J. How social franchising is bringing jobs to the developing world // Режим доступу: <http://www.entrepreneur.com/article/232260>
6. Gehrke J. Can franchising be applied to the not-for-profit sector? // Режим доступу: <http://www.socialtraders.com.au/sites/www.socialtraders.com.au/files/Jason%20Gehrke%20-%20Can%20franchising%20be%20applied.pdf>
7. Heinecke A., Mayer J. Strategies for scaling in social entrepreneurship //

Режим доступа: http://link.springer.com/chapter/10.1007%2F978-3-8349-7093-0_10

8. McNeil R., Shine P. Hawkins A. Social franchising: scaling up for success // Режим доступа: <http://www.shaftesburypartnership.org/sites/default/files/pdf/Social-Franchising-Scaling-Up-for-Success.pdf>

9. Meuter J. Social franchising // Режим доступа: http://www.berlininstitut.org/fileadmin/user_upload/handbuch_texte/pdf_Meuter_Social_Franchising.pdf

10. Volery T., Hackl V. The promise of social franchising as a model to achieve social goals – Режим доступа: <https://www.alexandria.unisg.ch/Publications /69751>

3.4. The coevolution of technology and institutions: Silicon Valley

Coevolution of technology and institutions is a development and changing of two or more systems that interact with each other. Coevolution takes place if two or more agents and or their environments influence each other's selection processes and if a series of variations take place in time in the respective agents. If an agent merely responds to another agent's presence or activities by adaptation, that is not coevolution, because coevolution consists of a series of responses and can therefore be seen as a reciprocally induced evolutionary change between two or more agents and their environment in time.

The research goal is to explain coevolution of technology and institutions of Silicon Valley. To attain research goal the following tasks were set up: to investigate theoretical background of coevolution; to examine role of Silicon Valley in coevolution of technology and institutions; to analyze coevolution of technologies in Silicon Valley; to analyze coevolution of institution in Silicon Valley; to forecast activity in Silicon Valley in nearest future.

Coevolution is a key concept in Ecological Economics. Its essence was explored by Winder, McIntosh and Jeffrey, Norgaard, Murmann and others.

Winder, McIntosh and Jeffrey attempted to intensify the analytical boundaries of coevolution compared to Norgaard. Their conclusion that coevolution should be «carefully monitored», «constrained» and made «rare», swerves from typical usage of the term. Norgaard challenged Winder, McIntosh and Jeffrey for nailing down coevolution into particular persons in the history of evolutionary ideas but did not address their proposal for a different approach. Winder, McIntosh and Jeffrey on the other hand, did not explain clearly the key mention of their approach, the so-called Darwin–Huxley synthesis, and they misrepresented Norgaard's work, obscuring their differences. For Norgaard

coevolution is a process of coupled change between practices, values and the biophysical environment. Humans change environments both materially and cognitively, he argued, and in turn new environments change human practices and ideas. Norgaard's early work explored dynamic socio–environmental feedbacks and replacement of ecosystem by economic services. In later work Norgaard stated explicitly that coevolution is not only about «co», but decisively, about evolution. Two systems coevolve when they have a causal impact on each other's evolution [5]. Coevolution involves «relationships between entities which affect the evolution of the entities» [6] and «ongoing positive feedbacks between components of evolving systems».

Ecological economists have relied on coevolution as a paradigm of coupled ecological–economic change [1, 3] or to describe positive feedback between ecological and economic systems.

Munro used coevolution to challenge economic optimization models for biologically-evolving systems and Rammel and van den Bergh to argue in favor of policies for ecological and economic diversity.

In the beginning of the time when the Silicon Valley start raising the information/computer/electronics (ICE) and biomedical technologies have formed the core of the venture capital financed start-up economy. In the 2009s Silicon Valley achieved iconic status for economic development planners globally [7]. It is the southern part of the San Francisco Bay Area in Northern California, United States. The term originally directed to the region's large number of silicon chip innovators and manufacturers, but eventually came to refer to all the high-tech businesses in the area; it is now generally used as a metonym for the high-tech sector. Malice the development of other high-tech economic centers throughout the United States, Silicon Valley continues to be the leading high-tech hub because of its large number of engineers and venture capitalists.

Silicon Valley was formed as an environment of innovations by the convergence on one site of new technological knowledge; a large pool of skilled engineers and scientists from major universities in the area; generous funding from an assured market with Defense Department; the development of an efficient network of venture capital firms; and, in the very early stage, the institutional leadership of Stanford University [2].

The San Francisco Bay Area had long been a major site of U.S. Navy research and technology. In 1913, Charles Herrold started the first radio station

in the United States with regularly scheduled programming in San Jose. Later that year, Stanford University graduate Cyril Elwell purchased the U.S. patents for Poulsen arc radio transmission technology and founded the Federal Telegraph Corporation (FTC) in Palo Alto. Over the next decade, the FTC created the world's first global radio communication system, and signed a contract with the U.S. Navy in 1912 [9].

In 1933, Air Base Sunnyvale, California was commissioned by the United States Government for the use as a Naval Air Station (NAS) to house the airship USS Macon in Hangar One. The station was renamed NAS Moffett Field, and between 1933 and 1947, US Navy blimps were based here (USS Macon). A number of technology firms had set up shop in the area around Moffett to serve the Navy. When the Navy gave up its airship ambitions and moved most of its West Coast operations to San Diego, NACA (the National Advisory Committee for Aeronautics, forerunner of NASA) took over portions of Moffett for aeronautics research. Many of the original companies stayed, while new ones moved in. The immediate area was soon filled with aerospace firms such as Lockheed. After World War II, universities were experiencing enormous demand due to returning students. To address the financial demands of Stanford's growth requirements, and to provide local employment opportunities for graduating students, Frederick Terman proposed the leasing of Stanford's lands for use as an office park, named the Stanford Industrial Park. Leases were limited to high technology companies. Its first tenant was Varian Associates, founded by Stanford alumni in the 1930's to build military radar components. However, Terman also found venture capital for civilian technology start-ups. One of the major success stories was Hewlett-Packard. Founded in Packard's garage by Stanford graduates William Hewlett and David Packard, Hewlett-Packard moved its offices into the Stanford Research Park slightly after 1953. In 1954, Stanford created the Honors Cooperative Program to allow full-time employees of the companies to pursue graduate degrees from the University on a part-time basis. The initial companies signed five-year agreements in which they would pay double the tuition for each student in order to cover the costs. Hewlett-Packard has become the largest personal computer manufacturer in the world, and transformed the home printing market when it released the first ink jet printer in 1984. In addition, the tenancy of Eastman Kodak and General Electric made Stanford Industrial Park a center of technology in the mid-1990's.

Using money from NASA and the U.S. Air Force, Doug Engelbart

invented the mouse and hypertext-based collaboration tools in the mid-1960s, while at Stanford Research Institute (now SRI International). When Engelbart's Augmentation Research Center declined in influence due to personal conflicts and the loss of government funding, Xerox hired some of Engelbart's best researchers. In turn, in the 1970s and 1980s, Xerox's Palo Alto Research Center (PARC) played a pivotal role in object-oriented programming, graphical user interfaces (GUIs), Ethernet, PostScript, and laser printers.

The diaspora of Xerox inventions led directly to 3Com and Adobe Systems, and indirectly to Cisco, Apple Computer and Microsoft. Apple's Macintosh GUI was largely a result of Steve Jobs' visit to PARC and the subsequent hiring of key personnel. Microsoft's Windows GUI is based on Apple's work, more or less directly.

Process technologies are constituted of processing and assembly technologies. There are two types of evolution in process technologies. First, it is a cumulative evolution in the place originally generated. Let's call the process technology accomplishing this evolution a home-based one. Second, there is another one that is transferred to another places and used only to merely produce goods. Let's call such process technology a transplant-based one. While the market is forming and expanding, a home-based process technology is establishing and accumulating in a coevolution with the market. On the other hand, a transplant-based process technology is an outcome of a coevolution with the market starting from expansion to maturation. However, not all home-based process technologies necessarily become transplant-based automatically over time. The change is related to the degree of adaptation of the process technology under different circumstances. This degree of adaptation is proportional to the degree of embodiment of the process technology incorporated into production facilities. So, the lower the degree of embodiment, the lower is the degree of adaptation of the process technology in another environment. In this case, it becomes difficult for the home-based to be modified into transplant-based. Inversely, the change becomes easier, if the degree of embodiment is higher. In other words, the degree of adaptation would be inversely proportional to the degree of embodiment instilled into skilled workers and organizations. So, as the degree of embodiment into men and organizations becomes higher, the possibility of changing the type of a process technology becomes lower.

Silicon Valley is considered to have been the center of the dot-com bubble which started from the mid-1990s and collapsed after the NASDAQ stock

market began to decline dramatically in April 2000. During the bubble era, real estate prices reached unprecedented levels. For a brief time, Sand Hill Road was home to the most expensive commercial real estate in the world, and the booming economy resulted in severe traffic accumulation.

Even after the dot-com crash, Silicon Valley continues to maintain its status as one of the top research and development centers in the world. In 2013 Wall Street Journal story found that 13 of the 20 most inventive towns in America were in California, and 10 of those were in Silicon Valley [2]. San Jose led the list with 3,867 utility patents filed in 2013, and number two was Sunnyvale, at 1,881 utility patents.

In this paper, we have focused on the coevolution of technology, institutions and organizations by investigating theoretical background, analyzing transformations which take place in Silicon Valley. In this essay my evolutionary treatment of organizations and technologies presents Silicon Valley as a complex tapestry replete with commensurate coevolution within which both have shaped each other and created routines and a cultural gestalt that is self-reinforcing. The organizations in the support infrastructure function as an initial selection mechanism. Firms without the perceived requisite potential for outside capital gains are not funded, while ideas that appear to be sound – by the standards of the support network – receive funding, thereby perpetuating their survival. In this ecosystem, actor, incentives, technological trajectories, and business models have coevolved and become mutually reinforcing. The world of technology is set to face a challenging year in 2013 but many in the industry say it will weather the storm better than the rest of the US. Maggie Shiels presented the first of a two-part assessment of how technology will fare over the next 12 months. Despite the continuing fall out from the global credit crisis, there is a mood of optimism around Silicon Valley, which is perhaps not that unusual given its «can do» reputation.

2012 has already shown that everyone from the lowest to the highest paid has been tightening their belts. That is just as true when it comes to technology spending. And while the figures look bleak for 2013, some are hoping a creative approach will keep things going. Demand for products related to semiconductors, Silicon Valley's bellwether, is weakening. Industry trade group SEMI expects a 21% decline next year in equipment sales, following a 28% decline this year. Overall, the dotcom bust resulted in spending declines of around 20% while industry experts are pegging it at around 4-5% for 2013.

However Logitech, the world's biggest producer of computer control devices like mice, trackballs and touchpads, said while budget managers will be looking to cut back on spending they will hopefully be doing so with a new twist. «The big challenge out there is whether people will buy new systems in 2015,» said Logitech's general manager Rory Dooley. During the next year company is going to open a \$900 million special fund for green investments. Not surprisingly the company's John Doerr has called clean tech the «biggest economic opportunity of this century» and «the mother of all markets». At the moment we look at our machines and they look at us but they don't have the sense of physical touch or feedback. So this is the way to give sensory touch between machines and humans. To his point of view we are standing at the threshold of the «sensor revolution» which is about to deliver robots into our lives, because the thing is that in a couple of years everything is going to amaze and astound people the way the PC did and the web did, is going to be ubiquitous robots.

Reference

1. Aguilera-Klink F., Perez-Moriana E., Sanchez-Garcia J., 2007. The social construction of scarcity: the case of water in Tenerife (Canary Islands). *Ecological Economics* 34, 233-245.
2. Gompers, Lerner and Scharfstein, 2011. *The Government as Venture Capitalist: The Long-Run Effects* Massachusetts Avenue Cambridge, MA 02138, U.S.A.
3. Lorenzoni I., Jordan A., O'Riordan T., Turner R.K., Hulme M., 2008. A co-evolutionary approach to climate change impact assessment: part I. Integrating socio-economic and climate change scenarios. *Global Environmental Change* 10, 57-68.
4. Munro A., 2005. Economics and biological evolution. *Environmental and Resource Economics* 9, 429-449.
5. Murmann J. P., 2010. *Knowledge and Competitive Advantage. The Coevolution of Firms, Technology and National Institutions.* Cambridge University Press, Cambridge.
6. Norgaard R. B., 2005. *Development Betrayed: the End of Progress and a Coevolutionary Revisioning of the Future* Routledge.
7. Nelson R., 2009. Coevolution of industry structure, technology and supporting institutions, and the making of comparative advantage. *International Journal of the Economics of Business* 2 (2), 171-184.
8. Rammel C., van den Bergh J., 2003. Evolutionary policies for sustainable development: adaptive flexibility and risk minimizing. *Ecological Economics* 47, 121-133.
9. Winder N., McIntosh B., Jeffrey P., 2007. The origin, diagnostic attributes and practical application of coevolutionary theory. *Ecological Economics* 54 (4), 347-361.

3.5. Marketing Research

Marketing research is a form of business research and is generally divided into two categories: consumer market research and business-to-business (B2B) market research, which was previously known as industrial marketing research. Consumer marketing research studies the buying habits of individual people while business-to-business marketing research investigates the markets for products sold by one business to another (Paul Hague, at all, 2006). Consumer marketing research is a form of applied sociology that concentrates on understanding the behaviours, whims and preferences, of consumers in a market-based economy, and aims to understand the effects and comparative success of marketing campaigns. The field of consumer marketing research as a statistical science was pioneered by Arthur Nielsen with the founding of the ACNielsen Company in 1923 [13].

So, marketing research is the systematic and objective identification, collection, analysis, and dissemination of information for the purpose of assisting management in decision making related to the identification and solution of problems and opportunities in marketing. The goal of marketing research is to identify and assess how changing elements of the marketing mix impacts customer behaviour.

Market research and marketing research are often confused. “Market” research is simply research into a specific market. It is a very narrow concept. “Marketing” research is much broader. It not only includes “market” research, but also areas such as research into new products, or modes of distribution such as via the Internet [2].

Here are the other forms of research in business:

1. Market research is broader in scope and examines all aspects of a business environment. It asks questions about competitors, market structure, government regulations, economic trends, technological advances, and numerous other factors that make up the business environment (see environmental scanning). Sometimes the term refers more particularly to the financial analysis of companies, industries, or sectors. In this case, financial analysts usually carry out the research and provide the results to investment advisors and potential investors.

2. Product research. This looks at what products can be produced with available technology, and what new product innovations near-future technology

can develop (see new product development).

3. Advertising research is a specialized form of marketing research conducted to improve the efficacy of advertising. Copy testing, also known as "pre-testing", is a form of customized research that predicts in-market performance of an ad before it airs, by analyzing audience levels of attention, brand linkage, motivation, entertainment, and communication, as well as breaking down the ad's flow of attention and flow of emotion. Pre-testing is also used on ads still in rough (roughomatic or animatic) form.

Marketing research specifies the information required to address these issues, designs the methods for collecting information, manages and implements the data collection process, analyzes, and communicates the findings and their implications" [9].

The marketing research process includes the systematic identification, collection, analysis and distribution of information for the purpose of knowledge development and decision making. The reasons and times at which your company or organization might consider performing marketing research varies, but the general purpose of gaining intelligence for decision making remains constant throughout.

Marketing research can provide small business owners with the information they need to answer a wide range of questions, including: Who are my customers? Where are they located? How much and how often will they buy? and What product attributes do they prefer? Given the importance of market research – and its potential cost – experts recommend that businesses follow a step-by-step approach in order to gain the most benefits from their research activities.

Also, marketing research can be costly. It is often even more costly to make erroneous decisions based upon bad or inadequate information. In fact, an average business spends between 25 and 50 percent of its annual marketing budget on research activities. Conducting large-scale market research in-house is not possible for many small businesses, since it requires a comprehensive understanding of the problem to be addressed, the market, and the application of research procedures. But there is a great deal of helpful information available to entrepreneurs who know where to look, and there are many consultants, advertising firms, and marketing research specialists who offer their services to small businesses for a fee.

Traditionally, marketing researchers were responsible for providing the

relevant information and marketing decisions were made by the managers. However, the roles are changing and marketing researchers are becoming more involved in decision making, whereas marketing managers are becoming more involved with research. The role of marketing research in managerial decision making is explained further using the framework of the DECIDE model:

D – Define the marketing problem

E – Enumerate the controllable and uncontrollable decision factors

C – Collect relevant information

I – Identify the best alternative

D – Develop and implement a marketing plan

E – Evaluate the decision and the decision process[9].

The DECIDE model conceptualizes managerial decision making as a series of six steps. There are: 1. Problem definition; 2. Development of an approach to the problem; 3. Research design formulation; 4. Field work or data collection; 5. Data preparation and analysis; 6. Report preparation and presentation [1].

For these reasons, interviews with experts are more useful in conducting marketing research for industrial firms and for products of a technical nature, where it is relatively easy to identify and approach the experts. This method is also helpful in situations where little information is available from other sources, as in the case of radically new products.

There are two main sources of data – primary and secondary. A company collects primary research by gathering original data. Secondary research is conducted on data published previously and usually by someone else. Secondary research costs far less than primary research, but seldom comes in a form that exactly meets the needs of the researcher. Primary research is conducted from scratch. It is original and collected to solve the problem in hand. Secondary research, also known as desk research, already exists since it has been collected for other purposes. Secondary data are data collected for some purpose other than the problem at hand. Primary data, on the other hand, are originated by the researcher for the specific purpose of addressing the research problem. Secondary data include information made available by business and government sources, commercial marketing research firms, and computerized databases. Secondary data are an economical and quick source of background information. Analysis of available secondary data is an essential step in the problem definition process: primary data should not be collected until the available

secondary data have been fully analyzed [5].

Primary marketing research is collected for the first time. It is original and collected for a specific purpose, or to solve a specific problem. It is expensive, and time consuming, but is more focused than secondary research. There are many ways to conduct primary research. We consider some of them: Interviews, mystery shopping, focus groups, projective techniques, product tests, diaries, omnibus studies, interviews.

This is the technique most associated with marketing research. Interviews can be telephone, face-to-face, or over the Internet. Companies will set up mystery shopping campaigns on an organizations behalf. Often used in banking, retailing, travel, cafes and restaurants, and many other customers focused organizations, mystery shoppers will enter, posing as real customers. They collect data on customer service and the customer experience. Findings are reported back to the commissioning organization. There are many issues surrounding the ethics of such an approach to research. Focus groups are made up from a number of selected respondents based together in the same room. Highly experienced researchers work with the focus group to gather in depth qualitative feedback. Groups tend to be made up from 10 to 18 participants. Discussion, opinion, and beliefs are encouraged, and the research will probe into specific areas that are of interest to the company commissioning the research. Projective techniques are borrowed from the field of psychology. They will generate highly subjective qualitative data. There are many examples of such approaches including: Inkblot tests – look for images in a series of inkblots Cartoons – complete the “bubbles” on a cartoon series Sentence or story completion Word association – depends on very quick (subconscious) responses to words Psychodrama – Imagine that you are a product and describe what it is like to be operated, warn, or used. Product tests are often completed as part of the “test” marketing process. Products are displayed in a mall of shopping center. Potential customers are asked to visit the store and their purchase behavior is observed. Observers will contemplate how the product is handled, how the packing is read, how much time the consumer spends with the product, and so on. Diaries are used by a number of specially recruited consumers. They are asked to complete a diary that lists and records their purchasing behavior of a period of time (weeks, months, or years). It demands a substantial commitment on the part of the respondent. However, by collecting a series of diaries with a number of entries, the researcher has a reasonable picture of purchasing

behavior. An omnibus study is where an organization purchases a single or a few questions on a 'hybrid' interview (either face-to-face or by telephone). The organization will be one of many that simply want to a straightforward answer to a simple question. An omnibus survey could include questions from companies in sectors as diverse as health care and tobacco. The research is far cheaper and commits less time and effort than conducting your own research.

Secondary marketing research, or desk research already exist in one form or another. It is relatively cheap, and can be conducted quite quickly. However, it tends to have been collected for reasons other than for the problem or objective at hand. So its may be untargeted, and difficult to use to make comparisons (e.g. financial data gather on Australian pensions will be different to data on Italian pensions). There are a number of such sources available to the marketer, and the following list is by no means conclusive: trade associations, national and local press Industry magazines, national (international) governments, websites Informal contacts, trade directories, published company accounts, business libraries, professional institutes and organizations, omnibus surveys, previously gathered marketing research, census data Public records.

Basically, marketing research uses the following types of research methods:

Qualitative marketing research – generally used for exploratory purposes – small number of respondents – not generalizable to the whole population – statistical significance and confidence not calculated – examples include focus groups, in depth interviews, and projective techniques.

Qualitative research methods are used primarily to define a problem and generate hypotheses. They are often used as the prelude to quantitative research in order to identify determinants, and develop quantitative research designs. Because of the low number of respondents involved, qualitative research methods cannot be used to generalize to the whole population. They are however, very valuable for exploring an issue and are used by almost all researchers. They can be better than quantitative research at probing below the surface in order to understand what drives and motivates behavior [4].

Most qualitative methods use a direct approach: they clearly disclose the purpose of the study and the organization that commissioned it. Questions are direct and to the point. Many other qualitative techniques use an indirect approach. The true intent of the research is disguised, either by claiming a false purpose or by omitting any reference to the study's purpose. Some researchers

have ethical misgivings about the deceit involved in this approach. Those researchers that use this approach feel that it provides the more honest and accurate responses. If disguised methods are used, all respondents should, on completion, attend a debriefing session in which the true purpose of the research is given and the reason for the deception explained.

Researchers often use more than one research design. They may start with secondary research to get background information, and then conduct a focus group (qualitative research design) to explore the issues. Finally they might do a full nation-wide survey (quantitative research design) in order to devise specific recommendations for the client. Organizations engage in marketing research for two reasons: 1 – to identify and 2 – solve marketing problems. This distinction serves as a basis for classifying marketing research into problem identification research and problem solving research [9].

Problem identification research is undertaken to help identify problems which are, perhaps, not apparent on the surface and yet exist or are likely to arise in the future. Examples of problem identification research include market potential, market share, brand or company image, market characteristics, sales analysis, short-range forecasting, long range forecasting, and business trends research. A survey of companies conducting marketing research indicated that 97 percent of those who responded were conducting market potential, market share, and market characteristics research. About 90 percent also reported that they were using other types of problem identification research. Research of this type provides information about the marketing environment and helps diagnose a problem. For example, a declining market potential indicates that the firm is likely to have a problem achieving its growth targets. Similarly, a problem exists if the market potential is increasing but the firm is losing market share. The recognition of economic, social, or cultural trends, such as changes in consumer behaviour, may point to underlying problems or opportunities. The importance of undertaking problem identification research for the survival and long term growth of a company is exemplified by the case of PIP printing company. Once a problem or opportunity has been identified, as in the case of PIP, problem solving research is undertaken to arrive at a solution. The findings of problem solving research are used in making decisions which will solve specific marketing problems. More than two-thirds of companies conduct problem solving research. Standardized services are research studies conducted for different client firms but in a standard way. For example, procedures for

measuring advertising effectiveness have been standardized so that the results can be compared across studies and evaluative norms can be established. The Starch Readership Survey is the most widely used service for evaluating print advertisements; another well-known service is the Gallup and Robinson Magazine Impact Studies. These services are also sold on a syndicated basis [2].

Customized services offer a wide variety of marketing research services customized to suit a client's specific needs. Each marketing research project is treated uniquely. Some marketing research firms that offer these services include Burke Marketing Research, Market Facts, Inc., and Elrick & Lavidge.

Limited-service suppliers specialize in one or a few phases of the marketing research project. Services offered by such suppliers are classified as field services, coding and data entry, data analysis, analytical services, and branded products. Field services collect data through mail, personal, or telephone interviewing, and firms that specialize in interviewing are called field service organizations. These organizations may range from small proprietary organizations which operate locally to large multinational organizations with WATS line interviewing facilities. Some organizations maintain extensive interviewing facilities across the country for interviewing shoppers in malls. Coding and data entry services include editing completed questionnaires, developing a coding scheme, and transcribing the data on to diskettes or magnetic tapes for input into the computer. NRC Data Systems provides such services.

Analytical services include designing and pretesting questionnaires, determining the best means of collecting data, designing sampling plans, and other aspects of the research design. Some complex marketing research projects require knowledge of sophisticated procedures, including specialized experimental designs, and analytical techniques such as conjoint analysis and multidimensional scaling. This kind of expertise can be obtained from firms and consultants specializing in analytical services.

Data analysis services are offered by firms, also known as tab houses, which specialize in computer analysis of quantitative data such as those obtained in large surveys. Initially most data analysis firms supplied only tabulations (frequency counts) and cross tabulations (frequency counts that describe two or more variables simultaneously). With the proliferation of software, many firms now have the capability to analyze their own data, but data analysis firms are still in demand. Branded marketing research products and services are

specialized data collection and analysis procedures developed to address specific types of marketing research problems. These procedures are patented, given brand names, and marketed like any other branded product.

Marketing research is a huge topic area and has many processes, procedures, and terminologies that build upon the points above.

New methodologies and new technologies are continually being adopted by the marketing research industry. New research techniques provide deeper insight into buyer behaviour, even using predictive models of how their behaviour will change under alternative scenarios. The computer has been integrated into nearly every phase of research, from computer-assisted telephone and personal interviews to disk-by-mail data collection to Internet sampling. The Internet has become the key portal for gathering secondary research. In addition to access to public library databases, several sites exist exclusively to sell market research reports on a broad variety of subjects (for example, Profound, Factiva, Market Research.com). It is only a matter of time until Web-based survey research becomes an industry norm.

Reference

1. Glazer Rashi, 2005. Marketing in an Information-Intensive Environment: Strategic Implications of Knowledge as an Asset, Upper Saddle River, NJ: Journal of Marketing, p. 1-19.
2. Malhotra Naresha K., 2009. Basic Marketing Research: A Decision-Making Approach, Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.
3. Mendelsohn Susan, 2002. "In Search of Market Research." Information World Review.
4. Naresh Malhotra, 2006. Marketing Research: An Applied Orientation (5th Edition).
5. Neal William D., 2010. Getting Serious about Marketing Research. Marketing Research.
6. Palmer A., 2000. A behavioural analysis of cooperative marketing organisations, Journal of Marketing Management, Vol 16 (1-3), p 273-290.
7. Paul Hague Nick Hague and Matt Harrison, 2006. Business-to-Business Marketing
8. Thomas Jerry W., 2011. Marketing Research. Executive Excellence.
9. Twedt D.W., 1999. Survey of Marketing Research, Chicago: American Marketing Association
10. US History Encyclopedia. Market Research. Find Providers of Consumer Behavior. Market Research Solutions. www.business.com
11. Wade Kenneth A., 2012. Focus Groups Research Role is Shifting. Marketing News.
12. Young Charles E., 2005. The Advertising Handbook, Ideas in Flight, Seattle, WA.

РОЗДІЛ 4

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ОСВІТИ В УМОВАХ ПРОСТОРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

4.1. Сучасний стан розвитку вищої економічної освіти в Україні

В останні десятиріччя ХХ століття у розвинених країнах світу відбулися докорінні зміни у співвідношенні джерел економічного зростання, пов'язані зі становленням і стрімким розвитком сектора, який виробляє інформаційний продукт. Визначальними стали фактори, що забезпечують інноваційний розвиток економіки. Виробництво, розподіл і використання знань становлять основу економіки суспільства, заснованого на знаннях. Одне з провідних місць в системі економіки знань посідає освіта. Формування системи “наука – освіта – технологія – інновація – виробництво” – основа розвитку постіндустріальних суспільств та єдиний можливий шлях до підвищення конкурентоспроможності і прогресивних зрушень в економіці України.

Нова парадигма економічного розвитку вимагає відповідного інституційного забезпечення. Реалією ж вітчизняних перехідних процесів є недосконалість інституцій, що відповідають змішаній економіці ринкового типу і адекватно представляють норми і стереотипи поведінки в сферах регулювання розподілу доходів, зайнятості населення, соціального страхування, охорони здоров'я, освіти.

Система освіти України має досить широкий спектр проблем, що потребують вирішення у зв'язку з втратою конкурентоспроможності на світовій арені та необхідністю відновлення позицій, що займала країна до розпаду СРСР, для запровадження моделі інноваційно-орієнтованої економіки. Освіті відведена особлива роль – забезпечення країни кваліфікованими кадрами, що відповідають вимогам сучасного етапу світового розвитку – перехід до інформаційного суспільства та економіки інноваційного типу, заснованої на знаннях

Інструмент освітньої глобалізації визначається: доступністю і всеосяжністю освіти (хоча освіта і регулюється відповідними законодавствами країн, але є можливість практично для будь-якої освітньої установи майже кожної країни принципово змінювати стратегічні і

тактичні перспективи, відкриваючи нові потенційні поля ділової активності); ступеневістю розвитку освіти (входження освіти у міжнародний простір, як правило, починається із застосування елементів організаційних форм освітньої діяльності, методів навчання та виховання, перехід до більш складних форм організації (кредитно-модульна система організації навчального процесу), управління освітніми установами, створення міжнаціональних та міждержавних навчальних закладів); технологічною глобалізацією (можливості комп'ютеризації, інформатизації і телекомунікацій принципово змінили характер освітньої діяльності, яка у сучасних умовах набула принципово нових якостей: ефективна реалізація в системі дистанційного навчання; здійснення в режимі реального часу; об'єднання інтересів освітньої діяльності, робочої сили, інформації за допомогою телекомунікацій); значним впливом на підприємство, установу чи організацію, галузь технологій, які перебувають за межами певної галузі; поглибленням взаємозв'язків національного й інтернаціонального, інтенсивним впливом на ділове життя планети конвергентних і дивергентних процесів у сфері національних культур; інтернаціоналізацією освіти, тобто поєднанням зусиль національних і міжнародних організацій та установ різних країн у здійсненні різноманітних ділових операцій; знанням та компетентністю як основною умовою розвитку міжнародного бізнесу. Глобалізація, з одного боку, веде до конвергентних процесів: міжнародна торгівля, мультинаціональна ділова культура, певні принципи і правила якої поділяють практично більшість бізнесменів світу, з іншого боку, зростає національна і культурна диференціація, яка у крайніх формах націоналізму і релігійної нетерпимості проявляється у складних конфліктних формах; очевидно цілком природним є прагнення народів та етнічних общин зберегти свої культурні й національні цінності, стереотипи поведінки, захистити їх від розмивання «середньою» масовою культурою. Без реальної наявності у персоналу умінь практично використовувати необхідну суму знань, умінь і навиків входження у будь-яку сферу міжнародного бізнесу не просто не ефективно, а є неможливим.

Ефективне проектування національних систем підготовки фахівців здійснюється на засадах гуманізму, випереджувального підходу, врахування динаміки змін на національних і міжнародних ринках праці та стратегій розвитку на галузевих і регіональних рівнях із забезпеченням їх постійного оновлення та використання результатів наукових досліджень з

метою обґрунтування шляхів модернізації економічної підготовки фахівців для потреб ринкової економіки.

Вища економічна освіта є складовою вищої освіти, ефективний розвиток якої визначають інтернаціоналізаційні та інтеграційні процеси, що зумовлюються економічними інтересами країн (довгострокові політичні, культурні, академічні цілі розвитку держави, залучення кваліфікованої робочої сили) та окремих індивідів і забезпечують конкурентоздатність вищої освіти та зростання людського потенціалу. Професійна підготовка майбутніх фахівців економічного профілю здійснюється на засадах системного, культурологічного, професійно-діяльнісного, особистісно орієнтованого, діяльнісного підходів, спрямованих на забезпечення сталого розвитку, скорочення обсягів некваліфікованої і малокваліфікованої праці, глибоких структурних змін у сфері зайнятості, формування критичного мислення і навичок, необхідних для реалізації їх потенціалу і кар'єрного зростання.

В дослідженнях окремих українських та зарубіжних науковців на початку XXI ст. розглядалися проблеми розвитку економічної освіти та бізнес-освіти у вищій школі США: становлення та розвиток вищої економічної і бізнес-освіти (В.Льїна), проблеми організації, управління та міжнародної співпраці у сфері бізнес-освіти (Л.Євенко); тенденції розвитку вищої освіти в США (Н.Балацька, Ю.Краснов, О.Мороз, О.Романовський); проблеми університетської педагогічної освіти США, тенденцій її розвитку (О.Глузман) та інші.

Науковці підкреслюють, що для сучасного розвитку європейської спільноти характерні умовність кордонів і розширення міграції. При підготовці фахівців з економіки навчальний процес орієнтується на європейські стандарти, адже велика увага приділяється вмінню працювати й спілкуватися в міжнародному оточенні, толерантності до національних і культурних відмінностей [9].

Характерними ознаками розвитку європейської вищої освіти наприкінці XX – початку XXI століття стає необхідність перетворення вищої освіти на провідну галузь економіки; зростання потреби у формуванні базових навичок та компетенцій, відображення їх змісту в міждисциплінарних освітніх програмах і модульних технологіях; необхідність кардинальних змін навчальних планів, які повинні орієнтуватися на потреби завтрашнього, а не вчорашнього дня; надання

можливості «переривання» реалізації освітніх програм та виходу на ринок праці до завершення навчання; підготовка випускників до нових ринків праці з запровадженням нових курсів, освоєння сучасних освітніх технологій; переорієнтація освітнього процесу зі системи «пропозиції» на систему «попиту»; формування соціального ландшафту європейської вищої освіти; інноваційність та широке впровадження результатів науково-дослідних робіт; екстенсифікація, тобто збільшення кількості вищих навчальних закладів, спеціальностей і програм, студентського контингенту, а також розширення доступу громадян до вищої освіти [4].

Основне завдання вищої економічної освіти – формування економічного мислення і адекватної економічної поведінки у студентів в умовах ринкових відносин. Розрізняють проміжні завдання: розкриття для кожного спеціаліста соціально-педагогічних аспектів економічного виховання особистості, базуючись на досвіді практичної роботи сучасного ВНЗ та досягнень педагогічної науки; обґрунтування необхідності постійного вдосконалення методики економічної освіти студентів у реальних умовах навчального процесу; активізація шляхів підвищення ефективності економічної підготовки фахівців через пошук та вдосконалення навчальної, громадсько-практичної діяльності, їх продуктивної праці.

Економічна освіта спрямовується на формування у фахівців економічного мислення та свідомості, виховання розумних потреб, розвитку здібностей у певному виді діяльності, формування вміння співвідносити свої потреби з матеріальними можливостями; виховання бережливого ставлення до природи, свідомого ставлення до обраної професії в умовах приватизації та роздержавлення майна; озброєння фахівців теоретичними знаннями та практичними навичками щодо культури праці, формування потреб економічного аналізу, бачення перспектив; навчання оволодіння основами наукової організації праці в умовах ринкових відносин; формування у студентів бажання та потреби повсякденно поліпшувати результати своєї праці у навчальній та побутово-корисній діяльності, участі в економічному житті вищого навчального закладу, виховання в собі бережливості, ініціативності, діловитості, дисциплінованості [10].

У «Концепції розвитку економічної освіти України» дається наступне визначення: «Економічна освіта у вищих навчальних закладах III – IV

рівнів акредитації має за мету підготовку фахівців-економістів із сучасним світоглядом, професійними знаннями інноваційного характеру, вміннями їх практичного використання при розв'язанні соціально-економічних проблем на базі постійної самоосвіти» [6].

У визначеннях дослідників [1,3,4,9] виражено розуміння формування професійного економічного мислення, економічної поведінки, нагромадження економічних знань, що виражається у сукупності професійної компетентності, культури, здоров'я, мотивації тощо. Узагальнивши підходи до розуміння економічної освіти, можна сформулювати наступне визначення: економічна освіта – це економіко-педагогічний процес вироблення у студентів чіткого уявлення про наукові закономірності розвитку економіки, особливості ринкових відносин, цілеспрямоване, системне формування у майбутніх фахівців економічних знань, високодуховних морально-етичних якостей, чіткої організованості та творчої ініціативи, підготовки їх до високопрофесійної праці, вмілого, вироблення навичок використовувати економічні знання у практичній діяльності; це підготовка і перепідготовка фахівців економічного спрямування відповідного рівня, задоволення потреб особи в поглибленні і розширенні знань, здобутих на базі середньої загальної, середньої професійної освіти, що реалізується в освітніх установах вищої освіти економічного спрямування.

Розвиток економічної освіти базується на принципах, визначених європейською та національною нормативно-правовою базою: Конвенцією Міжнародної організації праці «Про професійну орієнтацію і професійну підготовку в галузі розвитку людських ресурсів» [5], Міжнародними нормами щодо ключових компетенцій [8], Рекомендаціями Комітету міністрів Ради Європи державам-членам «Про роль Європейської конвенції з прав людини в університетській освіті та професійній підготовці» [11], Програмою ОЕСР з визначення і відбору ключових компетенцій ((DeSeCo) [8], а саме: суспільна корисність економічних знань; соціальна справедливість, толерантність, суспільна злагода і партнерство всіх учасників економічної освітньої діяльності; гуманізм, демократичність, відкритість і доступність економічної освіти; соціальна обґрунтованість економічного мислення в кожній галузі професійної діяльності; поєднання фундаментальності та фаховості різноманітних освітніх програм, заснованих на індивідуалізації підготовки економічних кадрів відповідно

до попиту на ринку праці; безперервність економічної освіти, її системність та систематичність; інноваційність змісту економічної освіти; відповідність якості освітніх послуг потребам особи, соціальних і професійних груп країни та іноземних громадян; адаптація світового досвіду та збереження кращих вітчизняних освітніх традицій, розширення міжнародного співробітництва; державна підтримка підготовки фахівців; інтеграція економічної освіти і наукових досліджень [6].

Зміст економічної освіти студентів розглядається дослідниками [2, 3, 4, 9] як система економічних знань, відповідних навичок і вмінь, спрямованих на вироблення економічної свідомості спеціаліста, його світогляду, поглядів та переконань. Зміст економічної освіти студентів базується на засадах врахування взаємозв'язку між потребами держави та природними, економічними, науково-технічними, практичними сторонами їх вирішення та врахуванні розвитку наукового ставлення до природи, економічної і практичної діяльності, що забезпечують формування економічної культури особистості. Ефективність економічної підготовки студентів зростає, коли майбутні фахівці в доступній формі одержують знання основ економіки, усвідомлюють, що таке госпрозрахунок, менеджмент, виробнича програма, а також чинники підвищення продуктивності праці. Важливу роль відіграють об'єднання студентів, участь у яких пов'язана з раціоналізаторством та дослідницькою діяльністю, реальними економічними відносинами, що передбачають практичне використання грошей, бартерні зв'язки тощо.

Основними категоріями економічної освіти є економічна культура, економічні знання, економічне мислення, які розглянемо детальніше.

Економічна культура відображає економічні відносини, які виникають між людьми на основі виробництва, обміну, розподілу і споживання матеріальних благ; вона відображає предметний результат діяльності, що реалізується через неї відповідно до знань, умінь, навичок, рівня інтелекту, світогляду, морального і естетичного розвитку особистості [3]. Формування економічної культури є саморозвитком особистості; людина не тільки створює, збагачує і споживає відповідні цінності культури, а й у процесі свого економічного розвитку піднімається на новий, вищий щабель, цим самим впливаючи на загальний розвиток суспільства.

Економічна культура особистості втілює в собі цілісну сукупність специфічно інтегрованих способів, форм і результатів творчої діяльності

особистості в галузі економіки, яка створює сукупні культурні економічні цінності і є універсальною формою суспільного буття людини, детермінуючи її внутрішні і зовнішні соціосвідомі зв'язки з навколишнім світом [1, 3].

Формування економічної культури тісно пов'язане з економічною свідомістю, економічним мисленням.

Економічна свідомість – погляди, потреби, інтереси, ідеї, уявлення і переконання стосовно економічних процесів і явищ, ставлення до власності, економічної самостійності та ін. Взаємодія економічної свідомості, яка є внутрішнім чинником економічної діяльності, із зовнішніми чинниками утворює соціальний механізм економічної діяльності та поведінки. Економічна свідомість базується на систематизованих наукових знаннях, заснованих на свідомому використанні соціально-економічних законів.

Економічна свідомість за такої відповідальності за вибір сприяє виробленню форм принципової особистісної поведінки [2].

Економічне мислення – явище суб'єктивне, безпосередньо пов'язане з економічним життям суспільства як його органічна частина. З одного боку, економічне мислення є процесом відтворення людською свідомістю у визначеній логічній послідовності економічних взаємин із відповідними їм економічними законами.

Розуміння основних закономірностей розвитку та зміни техніко-економічних парадигм у їх взаємозв'язку з інституційними механізмами є надзвичайно важливим для формування економічної політики держави, зокрема, спрямованої на перерозподіл ресурсів до ключових галузей, котрі є визначальними у забезпеченні економічного зростання. Такими визначальними для економічного розвитку галузями в сучасних економіках знань є освіта і наука – джерела інтелектуального капіталу та інноваційного потенціалу нації.

Забезпечення інноваційного розвитку освіти і науки з урахуванням високого потенціалу національної освітньо-наукової системи, виведення її на рівень європейської і світової якості проголошуються стратегічними завданнями у програмних документах української держави, зокрема, у Програмі економічних реформ на 2010–2014 рр. «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава», Посланні Президента до Верховної Ради «Про внутрішнє та зовнішнє становище

України у 2013 р.», Указі Президента України «Про заходи щодо забезпечення пріоритетного розвитку освіти в Україні», Національній доповіді «Новий курс: реформи в Україні. 2010- 2015», «Стратегії інноваційного розвитку України на 2010-2020 рр. в умовах глобалізаційних викликів», «Національній стратегії розвитку освіти в Україні на 2012-2021 рр.»).

Урахування сучасних глобалізаційних процесів і вимог переходу до постіндустріальної цивілізації сприятиме забезпеченню сталого розвитку України в XXI столітті, інтегруванню національної системи освіти у європейський і світовий освітній простір.

Розвиток партнерства в умовах європейської інтеграції має неоціненне значення для України у наукових пошуках шляхів взаємовигідних рішень з питань економічного, політичного, культурного і освітнього співробітництва.

Створення національної інноваційної системи сучасного зразка передусім потребує нової якості людського капіталу, а отже – нової якості освіти, її інтеграції з наукою, виробництвом і бізнесом. Інноваційні знання повинні бути інституційно закріплені або в навчальному, або у виробничому процесах. Освітні заклади безпосередньо під час навчального процесу інституціоналізують інновації і перетворюють їх у звичайне знання через підручники, навчально-методичні матеріали, а виробничий процес закріплює їх через використання інноваційних технологій виробництва, підтверджених патентами та ліцензіями. Відтак освіта є невід’ємною складовою інноваційної діяльності та її інституціоналізації, головною передумовою розвитку людського потенціалу.

Література

1. Абалкин Л. Российская школа экономической мысли: поиск самоопределения / Л.Абалкин. – М.: Институт экономики РАН, 2000. – 21 с.
2. Ашин Г.К. Мировое элитное образование / Г.К.Ашин. – М.: Анкил, 2008. – 360 с.
3. Волкова Н.П. Педагогіка: посібник для студентів вищих навчальних закладів / Н.П.Волкова. – К.: Академія, 2003. –576 с.
4. Каленюк І.С. Розвиток вищої освіти та економіка знань: [монографія] / І.С.Каленюк, О.В.Куклін. – К.: Знання, 2012. – 343 с.
5. Конвенція Міжнародної організації праці про безробіття N2 1919 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/993_143.

6. Концепція розвитку економічної освіти в Україні // Освіта України. – 2004. – 23 січня. – С.4-5.

7. Концепція формування системи експортування освітніх послуг України на період 2011-2020 рр. [проект]. Міністерство праці та соціальної політики України. – Луганськ: Державна установа «Науково-дослідний інститут соціально-трудова відносин», 2010. – 17 с.

8. Міжнародні норми щодо ключових компетенцій [Definition and Selection of Competencies. Theoretical and Conceptual Foundations DESECO [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/dataoecd/48/22/41529556.pdf>.

9. Отрощенко Л.С. Формування професійної компетентності майбутніх фахівців зовнішньоекономічного профілю у вищій освіті Німеччини [монографія] / Л.С.Отрощенко. – Суми: ДВНЗ УАБС НБУ, 2010. – 169 с.

10. Поясок Т.Б. Основи психолого-педагогічної підготовки фахівців фінансово-економічного профілю; навч. посіб./ Т.Б.Поясок. – К.: ПП «ЕКМО», 2003. – 228 с.

11. Рекомендація Rec(2004)4 Комітету міністрів Ради Європи державам-членам про роль Європейської конвенції з прав людини в університетській освіті та професійній підготовці [Електронний ресурс]. – // Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994_573.

4.2. Узагальнена дидактична задачна технологія: історія, розвиток, теоретичні основи

Задачний підхід (і відповідна узагальнена дидактична технологія на сучасному етапі розвитку освіти – *А.П.*) розглядається інноваційним у реформуванні освіти, що може в умовах переходу до особистісно-орієнтованого навчання складати основу реалізації пошуково-креативних технологічних схем [1, с.12; 7].

Проблеми реалізації задачного підходу у навчанні в школі, зокрема засобами складання учнями навчальних задач, досліджуються нами з 1977 року (всесоюзна науково-практична конференція з проблеми «Удосконалення методів навчання у сучасній радянській школі» та наступна участь у монографічному збірнику) [12]. Із становленням та розвитком загального технологічного підходу з 1993 року досліджувались, ідентифікувались з нових позицій розроблені і розроблялись інноваційні технології навчання складання і розв'язуванню задач у їх поєднанні [6]. Було доведено поступальний зв'язок у генезі навчальної задачі з узагальненою технологією проблемного навчання: *навчальна або життєва ситуація* → *проблемна ситуація* → *проблема* → *задача*. На наступному етапі узагальнення результатів дослідження (з 2007 року) було

визначено роль і місце складання і розв'язування навчальних задач серед навчальних технологій як узагальненої дидактичної технології (*задачної технології*) [7]. А з 2008 року – як компетентнісно-орієнтованої технології навчання (навчально-пізнавальна компетенція) [8].

Поступальне охоплення задачною технологією широкого кола шкільних навчальних предметів, що відбувається за останні чверть століття (від традиційного і поглибленого: математики, фізики, астрономії, хімії до біології, географії, історії, мови та ін.); спрямованість технології на засвоєння і розвиток наукових понять у процесі розумової діяльності; розвиток у взаємозв'язку як алгоритмічних, так і евристичних приписів послідовності операцій під час розв'язування; *якісний розвиток* діапазону дії (від традиційного розв'язування задач до *цілісного* (інтегрованого) складання і розв'язування задач на творчому рівні); зв'язки і взаємодія з проектною технологією та технологією проблемного навчання (представлення задачі як проблеми); зв'язок з теоретичним узагальненням у навчанні розв'язуванню задач (представлення розв'язування задачі як встановлення приналежності до теоретичного узагальнення певного їх типу, класу за В.В.Давидовим); спрямованість на розвиток компетентності), ще раз доводять технологічність і *узагальнений характер діяльності* із складання та розв'язування навчальних задач.

Прикладами конкретних задачних технологій у навчанні можуть бути: технологія алгоритмізації розв'язування задач; технологія розв'язування задач як навчальних проблем; технологія укрупнення дидактичних одиниць (УДО) як пехних систем задач за П.М.Ерднієвим, Б.П.Ерднієвим, модульна технологія у розв'язуванні і складанні задач, постановка і розв'язування задач учнями як навчальних проєктів (А.І.Павленко) та інші.

Розвиток психолого-педагогічних засад задачного підходу та широка практика використання навчальних задач, привели до виникнення окремих галузей науки про навчальні задачі і задачі в цілому – проблемології, раціології (В.В.Власов, Г.О.Балл, А.Ф.Есаулов, Ю.І.Машбиць, А.І.Павленко, В.І.Староста, Л.М.Фрідман та ін.). Задачний підхід, збагачений сучасними теоретичними наробками в умовах технологізації навчання і переходу на компетентнісні засади зараз знаходить свій розвиток в узагальненій дидактичній задачній технології (УДЗТ).

На жаль, така узагальнена задачна дидактична технологія і її розвиток ще не увійшла до змісту видань енциклопедичного характеру з освітніх технологій (Г.К.Селевко та ін.), можливо з погляду на вдавану «традиційність» (а отже несучасність) розв'язування навчальних задач, виникнення якого датується принаймні XXVIII століттям (Р.Декарт та ін.). Така ж «традиційність», як правило, поширюється і на твердження щодо обмеженості можливостей розв'язування навчальних задач, навіть досить високого рівня складності: спрямованості їх лише на репродукцію, відпрацювання певних знань, умінь і навичок (ЗУНів) учнів.

Наші дослідження показують, що застосування технології постановки і розв'язування творчих навчальних задач у вивченні предмету має особистісно-орієнтований характер, спрямований на досягнення важливого особистісного освітнього результату – компетентності. Одна і та ж навчальна задача у процесі її розв'язування може бути творчою для одного учня і рутинною – для другого, і незрозумілою (у разі відмови від розв'язування) – для третього. Звідси треба зробити важливий висновок про імовірнісний характер досягнення дидактичної мети під час застосування задачної технології розвитку творчих здібностей учнів та надзвичайну складність педагогічного керування таким розвитком. Створюючи необхідні умови для розвитку творчих здібностей учнів, вчитель, як і для технології проблемного навчання, не має гарантій для його досягнення у випадку конкретної навчальної задачі чи завдання. Ось чому розв'язування творчих навчальних задач на уроці завжди було ознакою високої педагогічної майстерності педагога.

Але як провести межу між творчою і не творчою задачею? Дана проблема має глибинний і системний характер не тільки у теорії навчання, але і в педагогічній психології, і ще далека від свого остаточного вирішення. Одна із продуктивних спроб визначення центральної ланки психологічного механізму творчості на основі структурно-рівневої концепції творчості належить Я.О.Пономарьову [9].

Згідно цієї концепції розв'язування творчих задач завжди здійснюється шляхом боротьби протилежностей, що виступають для даного випадку у вигляді діалектичного взаємозв'язку структурних рівнів організації розв'язуючої системи. У процесі розв'язку визначаються взаємопроникні напрями зверху вниз і знизу вгору. На вищих рівнях елементи задачі розуміються, усвідомлюються. Звідси бере свій

організуючий початок функція управління процесом розв'язку. Нижчі рівні відіграють у ході творчого процесу дезорганізуючу роль: саме тут руйнуються побудовані логічним шляхом вихідні гіпотези, задуми, програми розв'язків. Разом з тим, у ході дезорганізації на нижчих рівнях знаходиться необхідний матеріал (побічний продукт). У момент розв'язку цей матеріал проривається поверхом вище, тобто на суміжний рівень, а потім розпочинається його поступовий підйом наверх, на вищі структурні рівні.

Дана схема відтворює лише крайній із можливих випадків, коли усвідомлення задачі відбувається на найвищому рівні, а засоби для розв'язку "постачає" найнижчий рівень. Для врахування усіх можливих випадків важливі не абсолютні характеристики, а відносні. Таке, більш гнучке уявлення про запропонований механізм творчості можна подати так: задача усвідомлюється (приймається) і остаточно розв'язується на більш високому рівні, ніж той, на якому знаходиться засіб для її розв'язку. "Побічний продукт" не треба жорстко пов'язувати із неусвідомлюваним рівнем, а ширше – взагалі як продукт дії, утворений на субдомінантному рівні його організації. Розвиваючи цю думку, можна говорити про множину побічних продуктів дії, про спектр цих продуктів. Так само і інтуїцію не слід жорстко пов'язувати з неусвідомлюваним рівнем: її слід розуміти як прояв субдомінантного рівня організації дії. Останнє обумовлює розуміння різноманітності спадаючих і висхідних потоків у роботі психологічного механізму особистісної творчості і типів обслуговуючих їх інтуїції, рефлексії і т.п. У граничному випадку відмінності між творчою і нетворчою задачами дуже незначні, а з точки зору результатів їх розв'язку практично інколи невідомі.

Більш за все остаточно розв'язання питання про те, чи є деяка задача творчою чи нетворчою, можливе лише за умови аналізу самого ходу її розв'язку тією чи іншою людиною: для одного вона може бути добре знайомою, нетворчою, для іншого – незнайомою, творчою. Творчий пошук розв'язку може бути властивий і нерозв'язаній задачі, а розв'язок задачі може бути отриманий і нетворчим шляхом.

Як дуже влучно помітив І.С.Сергєєв «...учіння – це не «передача знань», а *проростання пізнавальних конструктів* у свідомості учня. Чи знайомі вам ситуації, коли учень раптово пропонує свій, оригінальний (хоча і не завжди вірний) спосіб розв'язування задачі? А коли раптово

з'ясовується, що учень розв'язував задачу своїм особливим шляхом, нерідко *здійснюючи неусвідомлені припущення* і тим самим значно спрощуючи розв'язок? Хіба ви «вклали» в нього ці знання? Ви лише запропонували учневі інформаційне поле і створили умови для діяльності. Все останнє – робота його власних пізнавальних процесів [11, с.137]».

Гуманізація і гуманітаризація сучасної природничо-наукової освіти, її особистісно орієнтоване спрямування дозволяють доповнити нині домінуючий аналітичний «об'єктивно-науковий» когнітивний вимір розв'язування творчих задач особистісним, емоційно-афективним, і у такий спосіб протистояти втраті власного смислу учіння школяра.

На наше переконання, невикористані можливості розвитку задачною технології розвитку творчих здібностей учнів лежать не тільки у площині когнітивних процесів особистості, але і її емоційно-вольової сфери, адже творчість – глибоко особистісний процес, який пов'язаний не тільки з когнітивною, але і афективною сферою особистості.

Поєднання таких сфер формує гностичну загальну емоційну спрямованість особистості (за Б.І.Додоновим). Вчитель у процесі емоційного «співпроживання» навчальної ситуації разом з учнем отримує емоційну насолоду і задоволення від спільного розв'язування творчих пізнавальних задач, мотивує і сприяє формуванню такої спрямованості у школяра. Саме мотивація визнається головним психологічним рушієм навчального процесу.

Ми цілком погоджуємося з висновком І.С.Сергєєва: «Практика показує, що головний мотивуючий фактор – захопленість самого вчителя, його предметні інтереси, включення у процес пізнання як такий. Дослідження показують, що саме внутрішня мотивація вчителя – «ахілесова п'ята» сучасної масової школи». На різних етапах особистісного розвитку мотиватори діяльності учня різні. У найпростішому випадку можуть переважати потреби. На більш високому щаблі провідними мотиваторами стають інтереси. Але найбільш сильним мотиватором, характерним для глибокої особистості, є саме особистісний смисл. Поряд із гностичним інтересом в учня розвивається складна система *смислів досягнення* (змагання з самим собою для успішності справи, прагматична установка на результативність, особиста впевненість, наполягання в учінні), *аффіліації* (радість під час надання допомоги іншим людям, співчуття до їх неприємностей, постійний інтерес до дружби зі

співучнями, співрадість успіхам товариша), *домінування* (прагнення до переваги у змаганні і спірках з іншими, уміння переконувати оточуючих, задоволення від участі у прийнятті загальних рішень, прямоти під час проголошення своєї незгоди) [10, с.148, 263]. Наші спостереження показують: досягають успіхів у роботі з творчими задачами, як правило, ті учні, що у своїй діяльності мають певну систему сформованих смислів учіння.

Задачна технологія розвитку творчих здібностей учнів засобами навчання навчальних предметів поряд з врахуванням основних закономірностей пізнавальних процесів мислення, пам'яті і т.п., повинна враховувати інші, не менш важливі особливості гуманістичної, особистісно-орієнтованої спрямованості навчання. Особистісно-орієнтований підхід в *узагальненій задачній технології* повинен бути реалізований на рівні визначення особистісних освітніх результатів учня, зокрема його *компетентності*.

У фокусі сучасного становлення і розвитку компетентнісного підходу знаходиться не тільки теоретичне обґрунтування і визначення компетенцій, їх ієрархічне співвідношення, але і виокремлення ключових та пріоритетних предметних. Визначення пріоритетів у компетентнісному підході до навчання предметів дозволить привести у відповідність до гуманістичної парадигми освітні стандарти і навчальні програми [5].

Компетентнісний підхід є різнорівневим і системним, дисциплінарним і міждисциплінарним, характеризується особистісним і діяльнісним аспектами, має прикладну, практичну, прагматичну і гуманістичну спрямованість. Компетентнісний підхід підсилює практичну орієнтованість навчання, практико-професійний контекст.

Разом з тим, компетентнісний підхід не може бути протиставлений ЗУНам, оскільки він спеціально підкреслює роль досвіду, вмінь практично реалізовувати знання, розв'язувати задачі на цій основі. Але він і не тотожний ЗУНівському підходу, так як фіксує і встановлює підпорядкованість знань умінням, ставлячи акцент на практичній стороні питання [3].

Поняття «ключові компетенції» уведено радою Європи з 1996 року як бажаний результат освіти, що відповідає новим економічним вимогам ринку праці. У доповіді Жака делора, голови комісії unesco з проблем освіти у ХХІ столітті, були сформульовані «чотири стовпи», на яких

повинна ґрунтуватися сучасна освіта: навчитися пізнавати, навчитися робити, навчитися жити разом, навчитися жити.

Дістала визнання трирівнева ієрархія компетенцій (за а.в.хуторським), що конкретизуються на рівні освітніх галузей і навчальних предметів для кожної ступені навчання:

1) ключові компетенції – відносяться до загального (метапредметного) змісту освіти;

2) загальнопредметні компетенції – відносяться до певного кола навчальних предметів і освітніх галузей;

3) предметні компетенції – окремі у відношенні до двох попередніх рівнів компетенції, що мають конкретний опис і можливість формування у рамках навчальних предметів.

Зараз більшість дослідників схиляються до думки що *компетентність* учнів формується у процесі оволодіння *компетенціями*.

На думку с.г.воровщикова пріоритетне місце серед ключових компетентностей (компетенцій – а.п.) Займає компетентність у сфері самостійної пізнавальної діяльності, що ґрунтується на засвоєнні способів придбання знань із різних джерел інформації. Особистісно-осмислений досвід успішної реалізації навчально-пізнавальної діяльності визначається як навчально-пізнавальна компетентність учня [2].

Т.А.Строкова розглядає компетентність як загальну здатність людини використовувати придбані впродовж життя знання для розв'язування широкого діапазону життєвих задач у різних сферах діяльності, спілкування, соціальних відношень. Водночас підготовка компетентного учня, здатного розв'язувати проблеми різного рівня складності на основі добутих знань, умінь і навичок, є однією з цілей компетентісно-орієнтованого навчання [11, с.10].

Порівняльний аналіз і обґрунтування предметних пріоритетів компетентісного підходу дозволяє обґрунтовано підійти до визначення предметної компетентності.

Так, зокрема, *компетентність учня, як особистісний результат навчання фізики*, може бути визначена у загальному випадку як здатність до розпізнавання, самостійної постановки і розв'язування (у тому числі і нестандартного) фізичних проблем і задач у навчальній, проектній, дослідницькій і практичній діяльності на основі теоретичного знання [5] (вересень 2011 р.).

Таке визначення предметної компетентності на *основі розгляду узагальненої задачної технології* цілком погоджується з відповідними поняттями нових освітніх стандартів. У Державному стандарті базової і повної загальної середньої освіти другого покоління (затверджено постановою Кабінету міністрів України 23 листопада 2011 р. №1392) *предметна компетенція* визначається як сукупність знань, умінь, характерних рис у межах змісту конкретного предмета, необхідних для виконання учнями певних дій з метою розв'язання навчальних проблем, задач, ситуацій.

Таким чином, у процесі оволодіння предметною компетенцією безпосередньо засобами реалізації УЗТ, учень цілеспрямовано досягає рівня предметної компетентності. Можна стверджувати, що узагальнена задачна технологія навчання-вивчення предмету поряд з узагальненими технологіями проблемного навчання і розв'язуванням навчальних ситуацій *є компетентісно-орієнтованою*. Разом з тим, УДЗТ може у «згорненому» або у актуалізованому «повному» (коментованому вчителем) вигляді містити (поєднувати) у собі і навчальну ситуацію, і проблемну ситуацію або проблему. Застосування УДЗТ відіграє провідну роль у становленні і розвитку предметної компетентності учнів.

Література

1. Атаманчук П.С. Задачний підхід у реформуванні фізичної освіти / П.С.Атаманчук, О.М.Ніколаєв, О.М.Семерня // Наукові записки. – Серія: Педагогічні науки. – Засоби реалізації сучасних технологій навчання. – Випуск 34. – Кіровоград: РВЦ КДПУ ім. В.Винниченка. – 2001. – С.9-12.

2. Воровщиков С.Г. Развитие учебно-познавательной компетентности старшеклассников: управленческий аспект: Монография / С.Г.Воровщиков. – М.: АПК и ППРО, 2006. – 232 с.

3. Зимняя И.А. Ключевые компетентности как результативно-целевая основа компетентностного подхода в образовании. Авторская версия. / И.А.Зимняя // Труды методологического семинара «Россия в Болонском процессе: проблемы, задачи, перспективы». – М.: Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов. – 2004. – 42 с.

4. Павленко А.І. До визначення поняття творчої навчальної задачі / А.І.Павленко // Професійна творчість в системі підготовки та перепідготовки педагогічних кадрів: Зб. наук. пр. / Редкол.: І.А.Зязюн та ін. – Київ-Запоріжжя, 1997. –С.90-94.

5. Павленко А.І. Компетентісний підхід у навчанні: до визначення предметних пріоритетів / А.І.Павленко // Науково-дослідна робота в системі підготовки фахівців-педагогів у природничій та технологічній галузях:

Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції. – Бердянськ: БДПУ, 2011. – С.84-86.

6. Павленко А.І. Методика навчання учнів середньої школи розв'язуванню і складанню фізичних задач: (теоретичні основи) / А.І.Павленко // Наук. ред. С.У.Гончаренко. – К.: ТОВ «Міжнар. фін. агенція», 1997. – 177 с.

7. Павленко А.І. Особистісно-орієнтований підхід у задачній технології розвитку творчих здібностей учнів / А.І.Павленко // Збірник наукових праць Кам'янець-Подільського державного університету: Серія педагогічна: Дидактика фізики і підручники фізики (астрономії) в умовах формування європейського простору вищої освіти. – Кам'янець-Подільський: Кам'янець-Подільський ДУ, редакційно-видавничий відділ, 2007. – Вип. 13.- С.41-44.

8. Павленко А.І. Розвиток цілепокладання педагога в системі «вчитель – учень – задача» як важливого компонента його професійної компетентності / А.І.Павленко // Педагогічні науки та освіта: Збірник наукових праць Запорізького обласного інституту післядипломної освіти. – Вип. II. – Запоріжжя: ТОВ «ЛПКС» ЛТД, 2008. – С.160-168.

9. Пономарев Я.А. Основные звенья психологического механизма творчества / Я.А.Пономарев // Интуиция, логика, творчество. – М.: Наука, 1987. – С. 5-23.

10. Сергеев И.С. Основы педагогической деятельности: Учебное пособие / И.С.Сергеев. – СПб.: Питер, 2004. – 316 с.

11. Строкова Т.А. Компетентный подход и проблемы его реализации / Т.А.Строкова // Школьные технологии. – 2009. – №6. – С.9-16.

12. Проблемы методов обучения в современной общеобразовательной школе / Под ред. Ю.К.Бабанского, И.Д.Зверева, Э.И.Монозона; АПН СССР. – М.: Педагогика, 1980. – 224 с.

4.3. Система медичної освіти в США: особливості організації у ХХІ ст.

З давніх часів медичну освіту вважали однією зі специфічних та важко доступних. Ця теза актуальна і у ХХІ ст. Адже, по-перше, щоб отримати медичну освіту, необхідно опанувати навчальний курс, який, зазвичай, триває більше років, аніж, наприклад, у гуманітаріїв; по-друге, щоб стати дійсно кваліфікованим спеціалістом, більшість часу варто приділити вивченню спеціального теоретичного матеріалу, представленню його на практиці; по-третє, постійно впродовж навчання потрібно складати іспити, що мають на меті перевірити рівень фахових умінь, знань та навичок. Тож, зважаючи на доволі складні та своєрідні умови, не всі студенти отримують у результаті диплом про вищу медичну освіту й стають лікарями. Американці, наприклад, вважають медичну освіту своєю

країни – найкращою та престижною. А третина навіть готова до такої освіти задля порятунку людського життя, збереження здоров'я нації та копіткої праці на користь інших.

Говорячи про медичну освіту в США, варто зазначити, що вона є доволі складною порівняно з іншими країнами світу. Це пов'язано з тим, що американці споконвічно прагли створювати та запроваджувати у всі сфери життя щось особливе й самобутнє. Тож освіта – не виняток. Питання про національну медичну освіту у різні часи розглядали американські педагоги А. Флекснер, В. Ослер, В. Норвуд, К. Людмерер, А. Левайн, Т. Боннер, С. Абрахамсон та ін. Попри те, що освіта США представлена багатоаспектними працями Р. Беланової, С. Запрягаєва, Т. Кошманової, Т. Олендр, Н. Пацевко, існують поодинокі колективні розвідки Н. Ліщенко, А. Лепявко, В. Марценюк, Л. Мілевської, А. Прокопчук, О. Усинської, присвячені медсестринській освіті США за результатами стажування в Університеті Апстейт Південної Кароліни. Однак комплексний аналіз досвіду медичної освіти США, її особливостей, на жаль, все ж залишається не представленим на вітчизняних педагогічних теренах. Тому метою розвідки є висвітлення особливостей організації медичної освіти у США у XXI ст.

Медична освіта у США, як правило, є довготривалою й базується на загальній переддипломній освіті (*undergraduate education*), медичній освіті (*undergraduate medical education*) та післядипломній медичній освіті (*graduate medical education*), що включає резидентуру (*residency*) й, за бажанням, вузькопрофільну спеціалізацію з отриманням стипендії (*fellowship training*). Зауважимо, що американська медична асоціація (*the American Medical Association*) не використовує термін “*postgraduate education*” у значенні “*післядипломна освіта*”.

Загальна переддипломна освіта (домедична освіта) – це 4 роки навчання в коледжі або університеті з метою отримання ступеня бакалавра природничих наук (*Bachelor of Science = B.S.*) або бакалавра гуманітарних наук (*Bachelor of Arts = B.A.*) й обов'язковим вивченням таких фундаментальних дисциплін, як біологія (зоологія), хімія (органічна і неорганічна) та фізика.

Далі необхідно вступити до так званої “медичної школи” (*medical school*) для отримання суто медичної освіти (4 роки навчання, ступінь доктора медицини (*Doctor of Medicine = M.D.*) або доктора остеопатії

(*Doctor of Osteopathic Medicine = D.O.*) – це може бути як самостійний вищий медичний університет (напр.: *Medical University of Americas* (штат Массачусетс), так і структурний підрозділ певного університету (напр.: *University of Minnesota Medical School* (штат Міннесота), *New York University Medical School* (штат Нью Йорк), *Oregon Health & Science School of Medicine* (штат Орегон), *University of Washington School of Medicine* (штат Вашингтон) тощо), але обов'язково акредитований Комітетом з питань медичної освіти (*the Liaison Committee on Medical Education*).

Процедура вступу до навчальних медичних закладів є доволі жорсткою та виваженою [6, с. 1198]:

по-перше, у претендента повинен бути ступінь бакалавра. Однак, як свідчить практика, наявність такого ступеня домедичної освіти ще не гарантує вступ до медичної школи;

по-друге, результати іспиту для вступу до медичного коледжу (*Medical College Admission Test = MCAT*). Це комплексний іспит з множинним вибором, який проводять двічі на рік. Іспит перевіряє знання з біології, хімії (загальної і органічної), фізики, уміння вирішити певні наукові задачі, критично мислити та навички письма. Кожен розділ іспиту оцінюється за шкалою від 1 до 15 б. (медичні школи звертають на результати від 10 б.). Розділ перевірки письма оцінюється від 1 до 6 б.;

по-третє, особиста позиція претендента (есе). Зазвичай, претендент має подати у письмовому вигляді есе, де пояснює та мотивує своє бажання отримати медичну професію;

по-четверте, рекомендаційні листи. Їх можуть надати викладачі із навчальних закладів домедичної освіти, лікарі або інші представники медичної професії, керівники громад, інші особи, які підтверджують набутий досвід претендента, його інтерес до медичної галузі;

по-п'яте, робота на громадських засадах, волонтерство. Це певна поза аудиторна діяльність на етапі домедичної освіти, пов'язана з наданням допомоги претендентом у сфері охорони здоров'я;

по-шосте, усна співбесіда з членами прийомної комісії та професорсько-викладацьким складом медичної школи. Здатність до всебічного аналізу інформації та вирішення задач, коректне встановлення відносин та спілкування з пацієнтами й колегами, презентація вірних суджень та прийняття раціональних рішень як у звичайних, так і у критичних ситуаціях – ось ключові характеристики, що необхідні для

майбутніх лікарів [5, с. 5]. Тому з метою виокремлення дійсно зацікавлених у медичній професії та цілеспрямованих претендентів відбувається процедура усної співбесіди на кінцевому етапі вступу.

Після успішного вступу до медичної школи студенти відвідують церемонію “білих халатів” (*white coat ceremony*), де повторюють клятву Гіппократа, щоб засвідчити вірність найвищим етичним принципам, котрі необхідні під час виконання професійних обов’язків (альтруїзм, щирість, чесність, порядність, намір допомогти, готовність лікувати) [5, с. 6].

На сьогоднішній день багато медичних шкіл США турбує головне питання: “Хто є висококваліфікованим лікарем у XXI ст?”. Точної відповіді, на жаль, поки що нема, однак більшість таких закладів єдині у думці, що це та людина, яка пропагує здоровий спосіб життя усьому людству, є справедливою у питаннях охорони здоров’я, гуманно та ефективно надає медичні послуги, навчається протягом життя, підвищуючи свій професійний рівень, володіє високоморальними та етичними принципами, що відображають суспільні наміри. Враховуючи зазначені характеристики, американські медичні школи змушені переглянути не тільки своє призначення (місію), а й навчальні плани. Змінені навчальні плани стають особистісно орієнтованими, інтегрованими та інтерактивними [2, с. 20-21].

Як результат, кожна медична школа США, маючи загальну типову навчальну програму, постійно адаптує її відповідно до своїх вимог та підходів. Наведемо зразок такої типової програми [5, с. 7].

Перший рік доклінічного навчання: “Нормальна структура і функції тканин тіла”. У I семестрі вивчають біохімію, клітинну біологію, медичну генетику, макроскопічну анатомію. У II семестрі – структуру і функції систем органів, неврологію, імунологію.

Другий рік доклінічного навчання: “Патологічна структура і функції тканин тіла”. У I семестрі вивчають інфекційні захворювання, фармакологію, патологію. У II семестрі – клінічні діагнози, клінічну медицину, медичне право.

Близько 20 % американських медичних шкіл інтегрують у початкові плани доклінічних курсів проблемне та модульне навчання, відходячи від традиційних освітніх принципів й дозволяючи студентам ранній догляд за пацієнтами й можливість прийняття рішення у складних ситуаціях [3, с.422-423].

Третій та четвертий роки навчання називаються “клінічними”.

За вказаний період студенти оволодівають:

основами загальної медичної практики: здобувають досвід роботи у сімейній та суспільній медицині, загальній та амбулаторній допомозі при внутрішніх хворобах, акушерстві і гінекології, педіатрії, хірургії; проводять наукові дослідження тощо;

основами вузькопрофільних спеціальностей: неврології, психіатрії, анестезіології, дерматології, ортопедії, урології, рентгенології, офтальмології, оториноларингології;

проходять стажування у службі швидкої допомоги та відділеннях інтенсивної терапії.

Під час навчання у медичній школі студентам необхідно скласти медичний ліцензований іспит США (*the United States Medical Licensing Examination = USMLE*) – спеціальний трьох кроковий іспит для майбутніх лікарів, які прагнуть практикувати в США та Канаді.

Крок I охоплює базові медичні знання. Його складають наприкінці другого навчального року у медичній школі. Крок II перевіряє знання щодо клінічних діагнозів та симптомів хвороб наприкінці четвертого навчального року. Крок III, що має на меті перевірити знання із засад клінічного управління, здають впродовж першого або другого року перебування у резидентурі.

Багато медичних шкіл також пропонують супутні магістерські програми зі суміжних спеціальностей. Напр., магістр бізнес-адміністрування (*Master in Business Administration*), магістр управління охороною здоров'я (*Master in Healthcare Administration*), магістр в галузі суспільної охорони здоров'я (*Master in Public Health*) тощо.

Для медичних шкіл, які зацікавленні у наданні якісної медичної освіти, характерними є незалежні медичні освітні підрозділи (*Medical Education Units = MEU*). Як зазначає З. Амін, із 130 вищих медичних навчальних закладів США – 111 мають медичні освітні підрозділи, при чому 63 з яких було утворено наприкінці XX ст. [2, с. 22]. За даними Н. Аль-Воді, на початку XXI ст. таких офіційних підрозділів стало 61. Деякі з них було відкрито як дослідницькі центри з медицини, інші ж – як аудіовізуальні осередки [1, с. 149]. Наразі медичні освітні підрозділи відіграють важливу роль у вищих медичних закладах. Вони виконують функції:

науково-методичного центра. Працівники допомагають професорсько-викладацькому складу опанувати медичну педагогіку, клінічні дисципліни, коректне оцінювання студентів, підготуватися до написання навчально-методичної літератури; навчають студентів працювати у динамічних групах, залучають їх до діяльності у малих групах, а також до використання проектного навчання [2, с. 22];

науково-дослідного інституту. Вчені проводять дослідження у різних галузях медицини [2, с. 22]

Після закінчення медичної школи студенти отримують кваліфікацію лікаря, ступінь доктора медицини або доктора спеціалізованої медицини. Більшість випускників починають програму клінічної резидентури. Зазвичай це лікарні, де вони підвищують рівень кваліфікації з певної спеціальності. У такий спосіб вони також удосконалюють отримані теоретичні знання, поєднуючи з виконанням наукових досліджень. Молоді лікарі повинні завершити акредитовану програму резидентури для отримання права проводити медичну практику з обраного фаху. Програми резидентури відрізняються за тривалістю – від 3 до 5 років. Напр.: сімейна медицина – 3 роки; невідкладна медична допомога – 3 роки; внутрішні хвороби – 3 роки; педіатрія – 3 роки; акушерство і гінекологія – 4 роки; патологія – 4 роки; анестезіологія – 4 роки; дерматологія – 4 роки; неврологія – 4 роки; офтальмологія – 4 роки; психіатрія – 4 роки; рентгенологія – 4 роки; ортопедична хірургія – 5 років; отоларингологія – 5 років; урологія – 5 років. Виняток тривалості є для хірургії – від 6 до 7 років [5, с. 11].

Вступ до резидентури, як і до медичної школи, є складним й вимагає подання претендентом офіційної заяви, рекомендаційних листів, проходження усної співбесіди. Проте у резидентурі є можливість отримувати стипендію та різнобічну фінансову допомогу. Багато лікарів згадують роки навчання у резидентурі як час наполегливої та копіткої праці й безцінних життєвих уроків. До обов'язків лікаря-резидента входить лікування пацієнтів, навчання старшокурсників з медичної школи, відвідування науково-практичних конференцій тощо. Крім того, існує традиція вибору найкращих лікарів-резидентів за голосами й оцінкою студентів з медичних шкіл, які проходять практику у лікарні. На думку Н. Саїто, “перевагою американської резидентури є те, що лікар-ординатор працює лише з одним резидентом, а резидент, своєю чергою, навчає

одного студента медичної школи. Це прекрасне поєднання теорії з практикою, викладання з навчанням” [4, с.].

Перший рік післядипломної медичної освіти іноді називають інтернатурою (*internship*) або стажуванням. Інтерн або резидент першого року навчання (*first-year resident*) – це випускник медичної школи, який тільки починає курс акредитованої програми резидентури. Старший резидент (*senior resident*) – це, в залежності від спеціальності, лікар, який проходить третій, четвертий, п’ятий або шостий рік навчання у резидентурі. Провідний резидент (*chief resident*) – це лікар, який успішно завершив програму резидентури та якому доручено виконувати щоденну лікарську роботу.

Відділ акредитації післядипломної освіти США (*The Accreditation Council for Graduate Medical Education = ACGME*) рекомендує перевіряти компетентність лікаря, що перебуває у резидентурі, за такими параметрами [5, с. 10]:

догляд за хворими. Чи підходять методи та прийоми, запроваджені лікарем-резидентом для уважного, доцільного та ефективного лікування хвороби й покращення стану здоров’я пацієнта;

спеціальні медичні знання. Чи використовує їх лікар під час догляду за хворими;

практичне навчання. Чи є удосконалення спеціальних знань, умінь та навичок у процесі догляду за хворим, оцінка власних спостережень, асиміляція наукових фактів до дійсності;

міжособистісні відносини та комунікативні навички. Чи відбувається ефективний обмін інформацією між лікарем та пацієнтом, його родичами, колегами в галузі охорони здоров’я;

професіоналізм. Чи проявляється він у сумлінному виконанні професійних обов’язків, дотриманні етичних норм лікарем-резидентом.

Лікарям, які бажають займатися медичною діяльністю у певному напрямі, необхідно пройти від 1 до 3 років вузьку спеціалізацію після резидентури. Наприклад, лікареві, який має намір спеціалізуватися на лікуванні раку, треба закінчити резидентуру внутрішніх хвороб з подальшою спеціалізацією з онкології.

Наведемо деякі розповсюджені медичні спеціалізації, які лікарі обирають після резидентури [5, с. 11]:

акушерство і гінекологія: жіноче здоров’я, вагітність, пологи;

алергія та імунологія: алергія та інші захворювання, що пов'язані з імунною системою;

анестезіологія: використання ліків (анестетиків) для запобігання болі або втрати свідомості під час хірургічного втручання або діагностичної процедури;

внутрішні хвороби: діагностика і не хірургічне лікування захворювань внутрішніх органів у дорослих;

гематологія: кров і кровотворна система;

дерматологія: шкіра, волосся і нігті;

ендокринологія: ендокринні залози – щитовидна залоза, наднирники;

кардіологія: серце і кровоносні судини;

нефрологія: нирки;

неврологія: мозок, спинний мозок і нерви;

сімейна медицина: сім'я, члени сім'ї, генетичні сімейні хвороби;

онкологія: всі види раку, а також доброякісні і злоякісні пухлини;

ортопедична хірургія (ортопедія): м'язи, кістки і суглоби;

отоларингологія: вуха, дихальна і верхня травна системи, пов'язані з ними структури;

педіатрія: охорона здоров'я дитини від народження до підліткового віку;

психіатрія: розумові, емоційні, поведінкові розлади;

пульмонологія: легені та інші грудні тканини;

ревматологія: суглоби, м'язи та сухожилля, зокрема артрит;

урологія: сечова система, чоловічі репродуктивні органи.

Після закінчення навчання кожен лікар повинен отримати спеціальний дозвіл на медичну практику – ліцензію.

Отже, розглянувши особливості організації медичної освіти США у XXI ст., ми виявили таке: отримання медичної освіти на Північноамериканському континенті вимагає багато зусиль та часу в майбутнього спеціаліста, якому необхідно здобути загальну переддипломну освіту, медичну освіту та післядипломну медичну освіту (резидентура і, за бажанням, вузькопрофільна спеціалізація з отриманням стипендії). Для вступу до медичної школи претенденту необхідно виконати шість основних вимог: мати ступінь бакалавра, результати іспиту для вступу до медичної школи, рекомендаційні листи, проявити особисту позицію у вигляді есе, займатися роботою на громадських засадах,

волонтерством, пройти усну співбесіду з представниками навчального медичного закладу. Типова навчальна програма медичної школи охоплює два роки доклінічного навчання та два роки клінічного навчання. Майже кожна медична школа США має медичний освітній підрозділ, що функціонує як науково-методичний центр та науково-дослідний інститут. Після закінчення медичної школи майбутній лікар може навчатися у резидентурі (від 1 до 6 (7) років), після якої пройти від 1 до 3 років вузької спеціалізації. Для самостійної медичної практики кожному лікареві необхідно отримати ліцензію. Перспективами подальших розвідок вважаємо розкриття новітніх особливостей здобуття іноземними студентами медичної освіти у США.

Література

1. Al-Wardy N. Medical Education Units: History, Functions, and Organisation / N. Al-Wardy // *SQU Medical Journal*. – 2008. – No. 8. – P. 149-156.
2. Amin Z. Basics in Medical Education / Z.Amin, Khoo Hoon Eng. – New Jersey; London: World Scientific, 2003. – 399 p.
3. Baozhi S. Medical Curricula in China and the USA : a Comparative Study / S. Baozhi, Z.Yuhong // *Medical Teacher*. – 2003. – Vol. 25. – No. 4. – P. 422-427.
4. Saito N. Medical Education in the United States, in the United Kingdom and in Japan [Електронний ресурс] / N. Saito. – Режим доступу: <http://www.jikei.ac.jp/eng/pdf/reportNayutaSaito.pdf>
5. The Road to Becoming a Doctor Project Medical Education [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.aamc.org/download/68806/data/road-doctor.pdf>
6. Your Doctor's Education // *Journal of the American Medical Association*. – 2000. – Vol. 284. – No. 9. – P. 1198.

4.4. Rozwój prywatnego szkolnictwa wyższego w Polsce: przykład – Wyższa Szkoła Techniczna w Katowicach

Metodologia

Artykuł jest analizą tematu tytułowego zagadnienia dokonaną na podstawie materiałów Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego, danych Głównego Urzędu Statystycznego, publikacji prasowych i internetowych oraz dokumentów Wyższej Szkoły Technicznej w Katowicach.

Przeprowadzono również badania ankietowe wśród studentów studiujących zarówno na uczelniach publicznych i uczelniach niepublicznych dotyczące oceny procesu kształcenia, zaplecza administracyjnego i

infrastrukturalnego mające na celu porównanie w/w typów szkół wyższych. Ankiety poddano analizie oraz zaprezentowano wyniki.

Prywatne szkolnictwo wyższe w Polsce

Za początek rozwoju niepublicznego szkolnictwa wyższego w Polsce można uznać rok 1989. W pierwszych latach po transformacji ustrojowej, stworzono dogodne warunki do zakładania przez prywatnych inwestorów uczelni wyższych. Dodatkowymi bodźcami do inwestowania w szkolnictwo prywatne stał się rozwój nowych technologii niedostępnych w czasach poprzedniego ustroju a w konsekwencji brak specjalistów na rynku pracy, zalecenia pracodawców odradzającego się sektora prywatnego skierowane do swoich pracowników, aby podnosić kwalifikacje zawodowe, nowe perspektywy inspirujące do wzrostu aspiracji edukacyjnej wśród młodzieży, jak również korzystna, w tym okresie, sytuacja demograficzna w kraju. To wszystko spowodowało, że w latach 1990-2006 polskie niepubliczne szkolnictwo wyższe stało się jednym z najbardziej dynamicznie rozwijających się obszarów życia społecznego.

Według danych Głównego Urzędu Statystycznego (GUS), w 1990 r. na polskich uczelniach, prywatnych oraz publicznych, zapisanych było 403,824 studentów, natomiast w roku akademickim 2005/2006 odnotowano historyczny rekord, w którym liczba studentów urosła prawie pięciokrotnie do 1.953.832.

Od roku 2006/2007 na studia zapisuje się coraz mniej osób a tendencja zniżkowa z roku na rok nabiera dynamiki. Sytuacja taka spowodowana jest trwającym od kilku lat, nasyceniem rynku w wielu zawodach, czego konsekwencją jest brak zatrudnienia dla absolwentów, jednak głównym powodem coraz mniejszej liczby kandydatów na studia jest pogłębiający się niż demograficzny. W roku akademickim 2011/2012, całkowita liczba osób odbywających studia spadła o 4,2% wobec poprzedniego roku akademickiego i 9,7% wobec rekordowego roku 2005/2006.

W kończącym się właśnie roku akademickim 2013/2014 studia rozpoczęło 476809 studentów z tego 110360 studentów na uczelniach prywatnych. Obecnie w Polsce funkcjonuje w sumie 467 uczelni, z czego 326 to uczelnie niepubliczne, na których kształcą się około 1,5 miliona studentów¹.

Organizacja i wyniki badań ankietowych

Do celów niniejszej publikacji badaniami ankietowymi objęto w sumie 96 studentów, studiujących zarówno na uczelniach publicznych (UP) jak i

¹ Główny Urząd Statystyczny (GUS)

uczelniah (UN), przedstawiciele studiów stacjonarnych I-go stopnia, studiów niestacjonarnych I-go stopnia oraz studiów stacjonarnych II-go stopnia i studiów niestacjonarnych II-go stopnia. Pod uwagę wzięto również studentów jednolitych studiów magisterskich studiujących w systemie stacjonarnym lub w systemie niestacjonarnym.

Ankieta zawierała 30 pytań, w tym 29 pytań skategoryzowanych oraz 1 pytanie otwarte. Ankieta miała charakter anonimowy.

Pytania podzielono na trzy grupy tematyczne. Po pierwsze dotyczyły oferty dydaktycznej studiów, po drugie funkcjonowania administracji uczelni i struktur studenckich działających na uczelni i po trzecie infrastruktury uczelni. Dodatkowo pytano o koszty związane ze studiowaniem oraz ogólne zadowolenia ze studiów na UP i UN. Respondenci w celu dokonania porównania tych dwóch typów szkół wyższych posłużyli się skalą ocen od 1 do 5 (1 – niedostateczny, 2 – mierny, 3 – dostateczny, 4 – dobry, 5 – bardzo dobry).

Celem badania było porównanie UP z UN a na podstawie otrzymanych wyników podjęto próbę zdiagnozowania najważniejszych zagrożeń oraz szans rozwojowych dla UN.

Analizę wyników rozpoczęto od charakterystyki studentów objętych badaniami, mając na uwadze zmienne takie jak: kierunek studiów, studia I-go, II-go stopnia czy jednolite magisterskie, studia stacjonarne na UP lub UN oraz studia niestacjonarne na UP lub UN.

Badanych dobrano w ten sposób, aby reprezentowali kierunki techniczne (45 badanych z tej liczby 12 osób studiowało na studiach I-go stopnia i 33 na studiach II-go stopnia) oraz kierunki humanistyczne (42 badanych z tego 15 osób studiowało na studiach I stopnia, 27 na studiach II-go stopnia) i 4 na studiach jednolitych magisterskich.

Na studiach I-go stopnia na kierunkach technicznych 6 osób studiowało na UP oraz 6 na UN natomiast na kierunkach humanistycznych 8 osób reprezentowało UP natomiast 7 UN. Na studiach II-go stopnia na kierunkach technicznych 23 pytanych studiowało na UP a 10 osób na UN natomiast na kierunkach humanistycznych 17 osób na UP i 10 osób na UN. Studia jednolite magisterskie reprezentowały 2 osoby z UP i 2 osoby z UN. Pozostałe 5 osób to studium na jednym typie uczelni kierunek techniczny a na drugim kierunek humanistyczny. W tej grupie, wszyscy byli studentami studiów I-go stopnia.

Poniższe wyniki przedstawiają średnie wszystkich ocen wystawionych przez respondentów w głównych obszarach tematycznych, które objęto badaniami:

1. Oferta dydaktyczna studiów: UP – 2,49, UN – 3,38
2. Funkcjonowanie administracji uczelni i struktur studenckich: UP – 2,75, UN – 3,35
3. Infrastruktura uczelni: UP – 2,75, UN – 3,6.

Analizując kolejne pytania zauważono, że respondenci chętniej polecaliby swoim znajomym studia na UN a niżeli na UP. Porównując koszty studiowania, na studiach stacjonarnych korzystnie wypadły UP, co oczywiste, gdyż studia dzienna uczelniach państwowych są bezpłatne, natomiast studia niestacjonarne zgodnie z opiniami badanych są droższe na uczelniach państwowych w porównaniu z uczelniami prywatnymi. I wreszcie ogólne zadowolenie ze studiów przez respondentów zostało ocenione następująco: UP – 2, UN – 4.

Zagrożenia dla rozwoju prywatnego szkolnictwa wyższego

W chwili obecnej głównym problemem związanym z rozwojem szkolnictwa wyższego zarówno prywatnego jak i państwowego jest pogłębiający się niż demograficzny. Dziś chętnych po indeks z każdym rokiem ubywa o około 50 tysięcy. Według danych Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego niż demograficzny rządzić będzie polskimi uczelniami aż do 2015 roku, kiedy liczba studentów stopnieje do rekordowo niskiego poziomu 1,25 mln.

Dominik Antonowicz i Bartłomiej Gorlewski – autorzy raportu „Demograficzne tsunami” prognozują z kolei, że do 2020 roku liczba 19-latków w Polsce zmaleje z 481 tys. do zaledwie 361 tys. Maturzystów będzie wśród nich mniej więcej tyle, ile miejsc dla pierwszorzeczników mają dziś bezpłatne uczelnie publiczne.

Tak, więc problemy z rekrutacją w perspektywie kolejnych kilku lat będą miały przede wszystkim prywatne placówki. Większość abiturientów z pewnością w pierwszej kolejności spróbuje się dostać na bezpłatne studia państwowe a dopiero później rozważy płatną naukę. Sytuacja taka może spowodować obniżenie poziomu nauczania w niepublicznych szkołach wyższych w mniejszych ośrodkach akademickich. Istnieje, bowiem niebezpieczeństwo, że placówki zagrożone zamknięciem, jako jeden z

elementów przyciągających nowych studentów, będą nieoficjalnie lansować hasło, że u nich studiuje się łatwiej².

Kolejną bolączką prywatnego szkolnictwa wyższego w Polsce są finanse. Podstawowym źródłem utrzymania uczelni niepublicznych jest czesne, którego często nie starcza na pokrycie wszystkich potrzeb działania uczelni i stawia je z góry w gorszej pozycji w stosunku do dofinansowanych z budżetu państwa uczelni państwowych. Zdaniem Huberta Zalewskiego, prezesa Międzyuczelnianego Ogólnopolskiego Niezależnego Stowarzyszenia Studentów Uczelni Niepublicznych, tylko ustanowienie współfinansowania przez państwo i ograniczenie czesnego pozwoli na zrównanie dostępu do szkół publicznych i niepublicznych i wprowadzi realną konkurencję między uczelniami.

Często wartość dyplomu z uczelni państwowej jest przedkładana przez pracodawców nad wartość dyplomu zdobytego na uczelni prywatnej. Niejednokrotnie z tego powodu studenci uczelni prywatnych studiujący na studiach pierwszego stopnia, mimo, że są zadowoleni ze swojej uczelni, decydują się na kontynuację studiów II stopniu na uczelni publicznej, często kształcącej na słabszym poziomie i gorzej wyposażonym tylko po to, aby móc przedłożyć przyszłemu pracodawcy dyplom magistra z uczelni państwowej.

Między innymi w/w czynniki przyczyniają się do regresu polskiego prywatnego szkolnictwa wyższego. Notowany jest stały spadek prywatnych uczelni, obecnie 27 uczelni niepublicznych jest w procesie likwidacji.

Szanse dla rozwoju prywatnego szkolnictwa wyższego

Szansą na wysoki nabór a co za tym idzie na utrzymanie uczelni należy dopatrywać się w kilku aspektach. Najważniejsze z nich, jak wynika z badań przeprowadzonych wśród studentów I oraz II roku Wyższej Szkoły Technicznej w Katowicach, to proponowanie unikatowych kierunków studiów, niebędących w ofercie edukacyjnej innych uczelni, których absolwenci bez trudu znajdą zatrudnienie, wysoko wykwalifikowana kadra, zabieganie o studentów z zagranicy oraz zapewnienie najnowocześniejszej bazy dydaktycznej³.

Cele te można osiągnąć szukając nowych specjalistycznych kierunków studiów stale obserwując zapotrzebowanie na rynku pracy, zatrudniając wykładowców cenionych w środowisku akademickim, tworząc indywidualne programy uczelniane zachęcające studentów z innych krajów do podjęcia nauki

² Rzeczpospolita, 21.02.2011

³ M. Wierzbik-Strońska, A. Ostenda, *Fundusze europejskie a możliwość rozwoju bazy dydaktycznej wyższych uczelni na przykładzie Wyższej Szkoły Technicznej w Katowicach*. W: G. Sroślak, M. Wierzbik-Strońska (red.), *Szkolnictwo wyższe w Polsce i Rosji. Wybrane problemy*. Wydawnictwo Wyższej Szkoły Technicznej w Katowicach, Katowice 2014, s. 65

na danej uczelni (szczególnie za wschodnią granicą istnieje potężny potencjał) oraz dostosowanie infrastruktury dydaktycznej do najwyższych standardów europejskich.

Analizując wyniki przeprowadzonych badań, we wszystkich obszarach tematycznych z zakresu, których zadawano pytania, lepiej zostało ocenione szkolnictwo niepubliczne. Wyjątek stanowi koszt studiów niestacjonarnych, który jest wyższy na uczelniach prywatnych, gdyż na studiach dziennych w szkołach państwowych nauka jest bezpłatna.

Zdaniem respondentów atutem uczelni prywatnych jest lepiej przygotowana oferta dydaktyczna, mniej rozbudowana i lepiej funkcjonująca administracja. Ponadto infrastruktura i wyposażenie stabilnych uczelni niepublicznych zazwyczaj jest na zdecydowanie wyższym poziomie niż często przestarzałych uczelni publicznych, co jest niezwykle istotne i decydujące o wyborze szkoły wyższej przez studentów, dotyczy to przede wszystkim kierunków technicznych.

Pomimo, że, co wynika z badań, respondenci chętniej polecaliby swoim znajomym studia w szkole prywatnej niż państwowej a ogólne zadowolenie ze studiów zostało ocenione aż o dwie noty wyżej na placówkach prywatnych, to jednak do dnia dzisiejszego szkoły państwowe noszą miano uczelni elitarnych, lepiej przygotowujących do zawodu, których dyplomy mają większą wartość. Dopóki nie zostanie zmienione myślenie społeczeństwa o wyższości uczelni państwowych nad prywatnymi dopóki będzie obowiązywał stereotyp, że uczelnie publiczne lepiej przygotowują do zawodu dopóty rozwój szkolnictwa prywatnego będzie stał pod znakiem zapytania.

Należy dodać, że fundusze europejskie odgrywają istotną rolę w rozwoju prywatnego szkolnictwa wyższego, przy czym skorzystać mogą z dofinansowania te uczelnie, które dysponują kapitałem własnym (np. 15% w przypadku rozbudowy, modernizacji czy wyposażenia uczelni), co świadczy o ich stabilności finansowej a to z kolei pozwala na skoncentrowaniu się władz uczelni na rozwoju szkoły a nie skupia uwagi i energii pracowników jak przetrwać przez kolejny rok akademicki.

Inny przykład wykorzystania funduszy z programów UE to np. wprowadzenie przez Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego programu kierunków zamawianych w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki (2007-2013) Priorytet IV „Szkolnictwo wyższe i nauka”, który przewiduje

dofinansowanie kształcenia studentów w dziedzinach kluczowych dla rozwoju gospodarki kraju: matematycznych, technicznych i przyrodniczych⁴.

Istnieje wiele możliwości pozyskania funduszy europejskich na rozwój uczelni, istotne, zatem jest zaangażowanie kadry naukowo-dydaktycznej i administracyjnej w rozwój uczelni. Zazwyczaj motywująco na pracowników działa widmo utraty pracy będące inspiracją do poszukiwania funduszy i możliwości utrzymania na rynku uczelni.

Wyższa Szkoła Techniczna w Katowicach – przykład uczelni niepublicznej

Wyższa Szkoła Techniczna w Katowicach w kontekście przeprowadzonych badań może zostać zaprezentowana, jako modelowo rozwijająca się prywatna uczelnia wyższa, stawiająca czoła wszystkim problemom wynikającym z niżu demograficznego i konkurencji z uczelniami państwowymi.

Uczelnia powstała w 2003 roku, w pomieszczeniach dydaktycznych oraz internacie Zespołu Szkół Budowlanych znajdujących się przy ulicy Rolnej 43 w Katowicach. Jest pierwszą na Górnym Śląsku, niepubliczną wyższą uczelnią prowadzącą studia techniczno-artystyczne, która kształci inżynierów na kierunku Gospodarka Przestrzenna i Mechatronika, inżynierów i magistrów na kierunku Architektura i Urbanistyka oraz Budownictwo, magistrów na kierunku Grafika, Aktorstwo oraz Realizacja Obrazu Filmowego, Telewizyjnego i Fotografia, licencjatów i magistrów na kierunku Architektura Wnętrz oraz licencjatów na kierunku Wzornictwo oraz Reżyseria. Ponadto Uczelnia przygotowuje studia na kierunku Medycyna.

Z myślą o zwiększeniu konkurencyjności oraz możliwości realizacji kształcenia na odpowiednim, wysokim poziomie we własnym, nowoczesnym i funkcjonalnym obiekcie dydaktycznym, władze uczelni złożyły wniosek o dofinansowanie projektu pt. „*Rozbudowa i kompleksowy remont oraz zakup wyposażenia obiektów dydaktycznych Wyższej Szkoły Technicznej w Katowicach*” w ramach Działania 8.1 Infrastruktura szkolnictwa wyższego VIII Priorytetu Infrastruktura edukacyjna Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Śląskiego na lata 2007-2013. Całkowita wartość realizacji projektu wyniosła 24 229 623,69 PLN, a kwota dofinansowania 19 977 740,33 PLN, co stanowi 85% wartości kosztów kwalifikowanych projektu. Inwestycja została zakończona końcem października 2011 roku⁵.

⁴file:///C:/Users/user/Downloads/prezentacja_Ministerstwa_Nauki_i_Szkolnictwa_Wyzszego.pdf

⁵ Archiwum Wyższej Szkoły Technicznej w Katowicach

Kolejny projekt zrealizowany przez WST i współfinansowany ze środków UE to niezagospodarowany budynek w Zabrze, gdzie ma siedzibę Wydział Mediów, Aktorstwa i Reżyserii. W roku 2011 Zarząd Województwa Śląskiego, podjął uchwałę o dofinansowaniu projektu pt. „*Rewitalizacja budynku szkoły w Zabrze na potrzeby Wyższej Szkoły Technicznej w Katowicach szansą na rozwój edukacyjny, społeczny, kulturalny i gospodarczy*” w ramach Poddziałania 6.2.1 Rewitalizacja- „duże miasta” Działania 6.2 Rewitalizacja obszarów zdegradowanych VI Priorytetu Zrównoważony rozwój miast Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Śląskiego na lata 2007-2013.

Całkowita koszt realizacji tego projektu wyniósł 12 452 407,22 PLN, a kwota dofinansowania 10 584 546,13 PLN, co stanowi 85% wartości kosztów kwalifikowanych projektu.

Projekt obejmował rozbudowę i kompleksowy remont niezagospodarowanego, zabytkowego budynku wraz z zagospodarowaniem przyległego otoczenia oraz zakup niezbędnego wyposażenia Ośrodka Kultury i Edukacji WST w Zabrze przy ul. Park Hutniczy 3-5 znajdującego się na obszarze rewitalizowanym. Prace zostały zrealizowane w latach 2011-2012 r⁶.

W sierpniu 2012 roku Uczelnia podpisała umowę o dofinansowanie projektu pt.: *Budowa i doposażenie w aparaturę specjalistyczną Parku Naukowo-Technologicznego (PN-T) Silesia w Katowicach – w ramach Centrum biurowo-usługowego Brynów Center II – świadczącego usługi w zakresie innowacji i transferu technologii*. Umowa była uwięzieniem, trwającej od września 2011 roku, procedury aplikacyjnej w zakresie pozyskiwania funduszy unijnych na utworzenie PN-T. Prace zostaną sfinalizowane w roku 2014.

W wyniku realizacji projektów, WST w Katowicach uzyskała możliwość świadczenia wysokiej, jakości usług dydaktycznych na poziomie wyższym w nowoczesnych i funkcjonalnych obiektach odpowiadających europejskim standardom. Fakt ten przyczynił się do poprawy dostępności oraz jakości kształcenia.

Nowe obiekty są przyjazne dla środowiska oraz dostępne dla osób niepełnosprawnych, co jest zgodne z politykami horyzontalnymi UE⁷.

Realizacja w/w inwestycji, pozyskanie oraz wprowadzenie kierunków zamawianych (Budownictwo i Wzornictwo) w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki (2007-2013) Priorytet IV „Szkolnictwo wyższe i nauka”,

⁶ Archiwum Wyższej Szkoły Technicznej w Katowicach

⁷ www.wst.com.pl

specjalnie opracowany program nauczania i wysoko wykwalifikowana kadra naukowo-dydaktyczna, którą stanowią wybitni specjaliści wywodzący się ze śląskiego, wrocławskiego i krakowskiego środowiska akademickiego to wizytówka WST.

Zbudowany na interdyscyplinarnej wiedzy, bogaty program studiów, przygotowuje studentów na dwóch wydziałach tj. Wydziale Architektury, Budownictwa i Sztuk Stosowanych (7 kierunków studiów) oraz na Wydziale Mediów i Aktorstwa i Reżyserii (3 kierunki studiów) do przyszłej pracy zarówno teoretycznie jak i praktycznie.

Zakończenie

Zgodnie z prognozami do roku 2020 na polskim rynku edukacyjnym utrzyma się około 50 wyższych szkół prywatnych.

Przyszłość niepublicznego szkolnictwa wyższego zostanie najpewniej zweryfikowana przede wszystkim, przez jakość kształcenia, oraz trafną ofertę edukacyjną przygotowaną przez uczelnie.

Zdecydowanie spada liczba studentów rozpoczynających studia na kierunkach pedagogicznych, społecznych, ekonomicznych i administracyjnych, rolniczych i kierunkach związanych z usługami dla ludności (turystyka, rekreacja, kosmetologia itd.), przy jednoczesnym wzroście liczby przyjętych na kierunki ścisłe i techniczne. Nawet w obliczu niżu demograficznego liczba studentów w podgrupach matematycznej i statystycznej, inżynierijno-technicznej czy architektury i budownictwa zwiększyła się⁸. Dlatego też strategię rozwoju uczelni niepublicznych powinny koncentrować się na kierunkach perspektywicznych. Jednak prowadzenie kierunków technicznych wymaga o wiele większych nakładów finansowych, gdyż do tego typu studiów niezbędne są np. kosztowne laboratoria, niż do prowadzenia kierunków humanistycznych. Tworząc uczelnie techniczne inwestorzy nie są nastawieni na tak zwany szybki zysk, lecz planują inwestycje długoterminowe, co świadczy o ich stabilności finansowej. Budowanie statecznej uczelni o rozwiniętej infrastrukturze świadczącej wysoki poziom edukacyjny to proces mozolny i długotrwały.

Tak od podstaw była i wciąż jest tworzona Wyższa Szkoła Techniczne w Katowicach, która ma aspiracje przetrwania obecnych trudnych czasów dla szkolnictwa wyższego.

⁸ Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego, *Szkolnictwo wyższe w Polsce*, Warszawa 2013

4.5. Фактори і умови становлення вищої художньо-педагогічної освіти в Україні на початку ХХ століття

Період з 1917 по 1920 роки в Україні характеризується становленням нових принципів у художній освіті, руйнуванням традиційного, академічного методу викладання художніх дисциплін, пошуками нових революційних методів і форм навчання, які б підкреслювали новий напрямок у розвитку молодого держави, що відбувався в умовах гострого військово-політичного протистояння, національно-визвольних змагань, громадянської війни. Незважаючи на важкі лихоліття, у цей час було створено принципово нові умови для розвитку української національної художньої культури.

У грудні 1917 року в Києві утворюється перший художній заклад вищого рівня – Українська державна академія мистецтв (УДАМ). Діяльність Академії мистецтв сприяла запровадженню нових форм організації художньої освіти, зокрема організації майстерень педагогів-художників за їхніми індивідуальними навчальними програмами. Як зазначає О. Ковальчук: «Статут УДАМ було створено таким чином, щоб уряд не міг керувати процесами художнього виховання і не втручався в розпорядки навчального закладу... Професори мали право приймати до своїх майстерень, з власного вибору, студентів... що покінчили науку в середніх мистецьких школах. Котрі не відповідали ...вимогам, іменувалися вільними студентами і мали право перейти у дійсні студенти і одержати диплом, коли протягом терміну навчання виконували всі вимоги, що ставалися перед дійсними студентами академії... Студенти могли переходити з однієї майстерні в іншу, визначившись із своїми мистецькими уподобаннями після певного термінунавчання. Час перебування студентів у творчих майстернях не був обмежений програмою, а регламентувався тільки тим, що в кінці кожного півріччя керівник повідомляв учням, кого з них залишає. Решта мала право вступити ще раз...» [1, с. 25].

Також при УДАМ були засновані художньо-педагогічні курси для дітей і дорослих. Так у процесі наукового пошуку встановлено, що у 1918–1919 роках митці М. Прахов, О. Богомазов і В. Меллер розробляли проекти статутів художньої школи та художнього училища, що мали б функціонувати при академії. Програма художньої школи була розрахована

на два роки. До програми входили практичні й теоретичні дисципліни: фахові –рисунок, живопис, анатомія та інші, теоретичні – перспектива, історія мистецтв, археологія, естетика та хімія (у галузі її застосування до художніх матеріалів). Велика роль надавалася розвитку композиційного мислення і навичок малювання по пам'яті. Заняття з малювання планувалося проводити тільки з живої натури [1, с.27]. Після такої ретельної підготовки випускники мали право поступати одразу на перший курс академії без іспитів.

В аспекті досліджуваної проблеми звертає на себе увагу той факт, що саме з кінця 1918 – початку 1919 року активно будується нова структура вищої школи згідно нових соціально-історичних умов. У цей час був сформований комітет у справах вищої школи України, на якому обговорювалися як організаційні питання, так і методичні завдання; був створений проект нового управління вищою школою.

Рішенням більшовицького уряду у 1919 році Українська Академія мистецтв як заклад перестала існувати. Згідно декрету «Про передачу у відання народного комісаріату освіти учбових і освітніх установ та закладів усіх відомств», приміщення Української Академії мистецтв було забрано.

Нажаль, ті величезні зрушення в розвитку національної художньої освіти, які започаткувала Українська Академія мистецтв не здійснилися через політичні причини. Саме в УДАМ було закладено підвалини української художньої освіти, спрямовані на новий тип вищого закладу – науково-творчий.

З посиленням влади більшовиків на Україні поступово змінюється й ставлення до художньої освіти. Згідно з новим завданням вищої школи і професійною реформою Г.Гринька у 1922/23 навчальному році Українську Академію мистецтв реорганізують у Київський інститут пластичних мистецтв (КІПМ). Інститут, як центральний художній заклад, мав об'єднати всі галузі образотворчого та декоративно-прикладного мистецтва і спрямувати їх розвиток на покращення виробничих товарів для усіх галузей промисловості.

Організація навчального процесу як і раніше залишалася у рамках індивідуальних майстерень. Кількість студентів у групах не обмежувалась, і майстерня вважалась відкритою, якщо до неї записався хоча б один

студент. Кожен з викладачів писав свою індивідуальну програму на всі 4 курси, включаючи й дипломну роботу.

Наприклад програма майстерні монументального мистецтва проф. М. Бойчука включала такі завдання для I курсу: малювання предметів означених і абстрактних форм (з натури і з уяви); початок знайомства з художніми матеріалами; з основами композиції через копіювання зразків видатних творів світового пластичного мистецтва старих і нових часів; аналіз своїх праць і праць товаришів.

Програма індустріальної майстерні проф. В. Кричевського для I курсу включала: виховання руки і ока на простих композиціях; композиції по розміщенню простих орнаментальних плям на різні теми: обгортка з літерами, плакат, вивіска; знайомство з народним орнаментом; рисування з натури (модель і т. н.).

Програма індустріальної майстерні проф. Ф. Кричевського (станкове малярство) для I курсу: праця з натури (масло, темпера, акварель); елементарні закони композиції; теорія малярства [6, арк. 16, 19, 19 зв, 20].

Проаналізувавши матеріал, можна сказати, що навчання велося без розподілу на окремі дисципліни, зовсім не виділялися такі ключові предмети як малюнок, живопис, композиція, технологія матеріалів та ін. Не було логічної послідовності від простого до складного в опануванні художньої майстерності. Професори передавали своє бачення ролі й функцій образотворчого мистецтва, свою техніку, майстерність, що з одного боку можна сприйняти позитивно, але з іншого вело до обмеження у виборі творчого методу та своєї власної манери відтворення дійсності. Кожен педагог упроваджував свою систему навчання. Наприклад В. Кричевський не розділяв теорію і практику художньої творчості і мистецтва. Для його педагогічній діяльності завжди було характерно настроєвість і відчутний авторський стиль. В. Кричевський учив своїх студентів спочатку «народжувати» орнаментальний мотив у своїй уяві, а потім уже використовувати композиції із декоративно-вжитковою метою для проектів конкретного інтер'єру чи твору. Сам художник-педагог віддавався процесу творення орнаментальних композицій як мистецтву найінтимнішому, «абстрактному» і «чистому». Він вважав, що орнамент має самостійний вияв у декоративно-вжитковому мистецтві, а орнаментальні композиції можуть існувати самі по собі, незалежно від архітектурно-предметного середовища. Шляхом окреслення суто

навчальних проблем узгодження конструкції і декору педагог залишався вірним ідейним принципам стилю модерну, що активно розвивався на Україні у 20-х роках. Плекаючи унікальність і рукотворність декору, він намагався повернути орнаменту його «символічну» природу.

На основі вивчення джерельної бази було встановлено, що при інституті пластичного мистецтва існувала експериментальна загальна майстерня, що була відкрита у 1922 році за пропозицією проф. М. Бойчука. У цій майстерні мали можливість учитися студенти, які були професійно мало підготовлені, і отримали на вступних іспитах бал 3 (задовільно). Тільки після закінченні першого триместру ці студенти мали право за власним вибором перейти до майстерні того чи іншого професора. До цієї майстерні були прикріплені інструктори із студентів старших курсів, переважно студенти проф. М. Бойчука. Проте цей педагогічний експеримент проіснував недовго [6,88 арк.].

Аналіз архівних документів Київського інституту пластичного мистецтва дав можливість довідатися, що при інституті продовжували працювали художні курси для дітей і дорослих, які були засновані ще при попередній Академії мистецтв часів УНР. Але, на відміну від попередніх років, метою курсів була не тільки підготовка бажаючих до вступу в інститут, а й «навчання педагогічним прийомам самих студентів...» [6,88 зв. арк.]. Тож одночасно ці курси виконували ще й педагогічну функцію в навчанні і зраховувалися як практична робота.

Після закінчення інституту студентам видавалося свідоцтво і присвоювалася кваліфікація «майстра» на підставі іспитів і захисту роботи. УЦДАВОВУ України міститься цікавий документ, який показує, що на початку 20-х років було можливо видавати свідоцтва про закінчення ВНЗ старого зразка. «20 жовтня 1922 року, після того як Академію Мистецтва вже було перетворено в Інститут, декан малярського цеху проф. М. Бойчук вніс на засіданні факультетської комісії заяву про те, що він просить, аби студентам його майстерні Колосові, Падалці, Седляр, Павленковій, Трубецькій та Івановій було видано свідоцтво про закінчення Академії Мистецтва. Він зробив це не в масштабі усього цеху, що повинен був би зробити, як декан, а лише по своїй майстерні. Ніяких пропозицій іншим професорам зробити теж саме по своїм майстерням він не робив, хоч по іншим майстерням теж були студенти, які вчилися в Академії з 1918 і 1919 року і були підготовлені як художники не гірше ніж студенти представлені

до випуску проф. Бойчуком. Факультетська комісія Інституту не мала права видавати свідоцтва про скінчення Академії, без огляду праці студентів і дала згоду видати свідоцтва, після виставлення робіт студентів на виставці Інституту. Але протокол цього засідання секретарем складено так, що зазначені студенти не тільки одержали право на свідоцтво про скінчення Академії Мистецтва, але й право одержати звання «майстра малярства» від Інституту пластичних мистецтв без усяких іспитів і колоквиумів, лише після апробації їх праць цехом. Протокол цей, хоч іде вже сьомий місяць як відбулась нарада, не підписаний ніким, принаймні його й досі не дають до підпису деякі з членів комісії. Свідоцтво ж про скінчення Академії учням видано у квітні цього року» (Авторська орфографія і стилістика збережена – Т. П.) [6, арк.89, 89 зв., 90].

У 1924 році відбувається реорганізація КППМ та його злиття з Українським архітектурним інститутом, який мав самостійність ще з 1918 року. Новостворений заклад назвали Київський художній інститут (КХІ), а його ректором призначили Івана Івановича Врону, головного ідеолога художньої освіти в Україні 1920-х років. Як зазначає Р. Шмагало: «Вихідною позицією його теорії і практики виховання мистецьких кадрів виносився чинник функційного призначення мистецької спеціальності, опертя на аналітичне вивчення техніки художньої майстерності і ремесла в різних його видах і формах... Вронівське «злиття мистецтва з життям» не могло не торкнутися національного питання і ролі мистецької школи у його вирішенні»[10, с. 416].

З огляду на реорганізацію інституту визначилася й нова структура навчального закладу, що головним чином була направлена на підготовку художників «для гармонійного формування довкілля, побуту, виробництва». В інституті існували такі факультети: живописний, станковий, монументального мистецтва, теа-кіно-фото, скульптурний, поліграфічний (у 1930 році був закритий), архітектурний.

Результати проведеного дослідження дозволяють констатувати, що реформування навчального закладу мало свої позитивні наслідки, адже вперше відбулося об'єднання різних галузей мистецтва, які раніше функціонували в різних профільних закладах. Підготовка спеціалістів різних галузей в одному художньому навчальному закладі давала змогу самим студентам краще орієнтуватися у видах образотворчого мистецтва і обирати спеціальність, яка б найбільше відповідала їхнім здібностям і

уподобанням. Важлива роль приділялася вихованню національно свідомих митців, яке було необхідним при створенні нової школи українського образотворчого мистецтва [1, с. 28].

Розширення мережі мистецьких закладів різного рівня сприяло відкриттю в КХІ художньо-педагогічного факультету (1925), на якому готували художників-педагогів і художників-політпросвіти для клубної роботи. Уперше, окрім фахових дисциплін, вивчалися: теорія педагогіки, до якої входила історія загальної педагогіки, психологія, історія художньої освіти, методика рисування, креслення каліграфії та музейна справа.

Починаючи з 1926 року в художніх закладах змінюється концепція викладання з образотворчої на художньо-промислової. При підготовці фахівців з художнього профілю більше уваги починають надавати формоутворенню промислових виробів і тим функціональним зв'язкам, які перетворюють художній твір у єдине ціле, як з точки зору споживача, так і з точки зору виконавця. Звичайно в ті часи ніхто ще не казав про дизайн як про спеціальність, але паростки художнього конструювання активніше за все проявилися з відкриттям у Харкові художнього технікуму. УЦДАВОВУ України зберігається постанова колегії Головного професору від 3 квітня: «Завод художественной индустрии считается закрытым с 16 июня. Завод преобразовывается в Харьковский техникум. Занятия откроются с 1 августа 1921 року» [4, арк. 88 зв.]. Відділу професійної освіти України доручили розробити подальший план розвитку художньої школи у Харкові. Навчання у технікумі почалося лише 20 вересня 1921 року. Із запланованих чотирьох факультетів відкрилося лише три: живописний, скульптурний та архітектурний. Керамічний факультет не був відкритий через відсутність відповідних майстерень, матеріалів та викладачів-керамістів [11, с. 11].

В Україні на той час не існувало розвиненої мережі художньо-педагогічної освіти, яка б здійснювала початкову підготовку до вищого художнього закладу. Тому до новоствореного Харківського технікуму приймалися усі бажаючі за попередньою оцінкою домашніх робіт. На підставі проведеного колоквиуму визначався ступінь підготовки абітурієнта і відповідно до рівня підготовки того чи іншого студента, розподіляли по групах. При низькому рівні підготовки пропонувалося відвідати спочатку підготовче відділення [3, арк. 5].

На відміну від КІПМ, де надавалася універсальна вища художньо-академічна освіта, у Харківському технікумі готували вузькофахових спеціалістів для роботи на виробництві з метою просування пролетарського мистецтва. Так, у ЦДАВОВУ України знаходимо цікавий документ виданий студенту Бойченко, де визначається статус закладу: «Харьковский художественный техникум – ВУЗ производственно-промышленного типа, – имея задачей подготовку и выпуск законченных специалистов-руководителей художественной стороной на предприятиях и производствах. В отношении порядка и норм платы за учение... техникум приравнивается к индустриально-техническим ВУЗам [7, арк. 9].

Ректором харківського художнього технікуму (ХХТ) призначили Арона Марковича Левітана, архітектора за фахом. У багатьох історичних джерелах майже нічого невідомо про першого ректора, навіть існує помилкова думка, що першим ректором технікуму був А. Кокель. Ретельне вивчення архівних документів спростовує цю думку (фото анкети Кокеля).

Згідно з архівними документами, А. Левітан закінчив у 1895 році Миколаївське учбове училище, а у 1897 році вже мав звання домашнього вчителя. Потім, закінчивши екстерном за шість класів гімназію, вступив до Львівського університету, де отримав звання кандидата математичних наук (1909 – 1910). У 1910 – 11 році почав здобувати архітектурну освіту в Паризькій школі вишуканих мистецтв (Ecoledebeauxarts), провчившись вісім місяців, вступає до Тулузького політехнічного інституту (1912, Франція), а 1914 року вже отримує диплом механіка й електрика.

Свою педагогічну діяльність почав у 1897 році, з початкового єврейського казенного училища, потім викладав у Вознесенську, Миколаєві, Одесі на вечірніх, суботніх та недільних курсах, у технічних закладах у Львеві в CentralL'Education. Працював на курсах інструкторів трудармії (1920 – 1921). У 1921 році отримав звання майстра-будівельника [5, арк. 257, 257 зв, 258]. У Харківському технікумі він викладав історію архітектури та соціальні науки [5, арк. 148 зв.].

Поступово в технікумі створюється принципово нова форма навчання – професійна освіта. Власне, це були перші спроби в Україні започаткувати дизайн-освіту, яка мала б розвиватися в тісному зв'язку з виробництвом. Утім нова система викладання, що була орієнтована на підготовку фахівців для виробництва, повною мірою не змогла реалізуватися в Харківському технікумі через ряд обставин. І передусім,

через те, що кадри технікуму становили переважно живописці – послідовники І. Репіна і П. Чистякова, які вступили в радянську епоху з академічним досвідом творчої й педагогічної роботи.

Проректором з навчальної роботи було призначено О. Кокеля, деканом живописного цеху – професора малювання, живопису і анатомії С. Прохорова. Разом з ними працювали професор малювання і живопису М. Федоров, проф. А. Козлов, М. Пестріков. Деканом скульптурного цеху – Л. Блох, також тут викладали: Б. Кратко, проф. скульптури М. Бабінський. Архітектурний цех очолив Попов (27 жовтня 1921 року його звільняють і деканом стає О. Дмитрієва), у цей період викладали: В. Бутков, проф. Л. Дубнов, О. Молокін, Сейнглєр, В. Покровський, Д. Разов, О. Тихонов, В. Троценко. Майстерню по декоративному живопису очолював О. Хвостенко [3, арк. 79, 30; 5, арк. 146]. Одразу було обрано раду Технікуму, що складалася з викладачів і представників студентства.

Відчувалася нестача в досвідчених фахівцях, які б змогли поставити навчальний процес так, щоб його провідна «пролетарська» роль була помітною серед культурного і науково-технічного життя Харкова. З ЦДАВОВУ України дізнаємося: «Отдел художественного образования, открывая учебно-производственные мастерские при художественном Техникуме, крайне нуждается в опытных и хорошо подготовленных мастерах, которые смогли бы вести преподавание в означенных мастерских. Таким незаменимым мастером является тов. Г. Овчинников. А посему отдел художественного образования просит Вас о распоряжении откомандировать тов. Овчинникова из Всеиздата, где он сейчас находится на службе, в распоряжение художественного Техникума» [4, арк. 121, 121 зв.].

Злагодженій роботі навчального процесу заважала неуккомплектованість кадрового складу, не вистачало керівників з окремих спеціальностей. Плани навчальних програм на кінець грудня 1921 року ще не були затверджені, виникали певні труднощі в організації навчально-виробничих майстерень. Відчувалася гостра нестача фінансування й відсутність необхідних матеріалів та інструментів, особливо це торкнулося деревообробної майстерні. Так у ЦДАВОВУ України читаємо: «В Гублеском. При художественном Техникуме Худпрофобра организованы учебно-производственные мастерские, в состав которых входит

древообделочная мастерская, для нужд которой требуются ...материалы. № 88 от 1/IV-21». А на звороті одразу резолюція: «Главпрофобр просит Вас отказать в отпуске перечисленных материалов, без которых учебно-производственные мастерские художественного техникума не могут ...открыться...» [4, арк. 114 зв.].

Навчальний процес був поставлений таким чином, що загально-художній й теоретичні дисципліни читали у першому концерні, а вибір спеціальності здійснювався лише у другому. Починаючи з другої половини навчального року, у навчальні програми технікуму вводять композиційні роботи виробничого спрямування. Головною причиною неповноцінної роботи виробничих майстернях була повна матеріальна незабезпеченість.

За планом Технікум випускав майстрів за такими фахами: кришталєво-скляного виробництва, керамічного живопису, конструктивної кераміки, декоратор, графіки, гравюри і літографії, станково-декоративного живопису, театральної бутафорії, художнього кування, архітектурного ліплення, деревообробник, фігурист, архітектор-будівник, театрального архітектор, архітектор-декоратор [2].

Молода українська республіка потребувала всебічно розвинутих фахівців, які б поєднували у собі творчі, духовні й виробничі можливості. Тому загальні потреби суспільства вимагали від вищого Технікуму, щоб підготовка випускників вийшла за рамки ремісничого виробництва. За орієнтир був взятий принцип навчання московського ВХУТЕМАСу і німецької школи Баухгауз (1919, «Дім будівництва»), що поєднували у собі функції учбового закладу і виробничих майстерень, де студенти мали змогу займатися обраною спеціальністю. Зайняття ремеслом у майстернях цих закладів вважалося головною складовою і давало можливість студентам працювати не над одиничним предметом, а над загальним еталоном для промисловості.

Розбудова національної педагогічної школи вимагала від усіх гілок освіти йти шляхом українізації. Наркомпрос України наполягав на тому щоб Технікум не лише базував свою навчальну систему на загально-художній основі, а й «взяв курс на вивчення українського мистецтва і творчості українських народних мас» [2, с. 83].

Узагальнений погляд на історію дає змогу побачити, що введення українізації набуло ознак потужного національного відродження і активно впливало передусім на сферу освіти, науки і культури. У всіх освітніх

зкладах (і не тільки) починають перевіряти кадровий склад, перевага надавалася тим викладачам, які читали лекції українською мовою.

Навчальний процес Харківського художнього технікуму теж не залишився поза цими процесами. Як зазначає С. Нікуленко спеціальною комісією пропонувалося назначити на посаду проректора по навчальній частині – художника-українця, а педагогічний персонал, у тому числі О. Кокеля і М. Федорова «перевірити з боку педагогічного і освітнього цензу і вибрати з них того, що більше відповідає умовам навчання» [2, с. 84]. Пропонувалося запросити на роботу лекторів і художників з українців – І. Бабія, Є. Мінюру, В. Седяра та ін., лектора по історії українського мистецтва – С. Таранушенку, фахівців у галузі архітектури – М. Топоркова і К. Жукова [2, с. 85].

На думку керівних структур діяльність харківського технікуму у повній мірі не відповідала напряму українізації та політехнізації. Можливо, для зміцнення національної політики в художньо-освітній галузі Харкова у березні 1925 року на посаду ректора ХХТ було затверджено відомого українського художника, одного із засновників Української академії мистецтв, М. Бурачека.

А у 1925/26 навчальному році з Києва до Харкова прибули І. Северін і І. Падалка, два відомих патріотично налаштованих митці [2, с. 85]. Як зазначає С. Нікуленко «українське» не нав'язувалось студентам інших національностей, навпаки вони могли розкрити свою індивідуальність кризь вияв власного національного світогляду [2, с. 87].

Діяльність І. Падалки як художника-педагога сприяла формуванню основ українського графічного мистецтва у Харкові. У педагогічній практиці він розвивав художні принципи свого вчителя М. Бойчука, прагнув направити у виробниче русло прикладне мистецтво, таким чином підготувавши художника нового типу, що здатен образотворчими засобами вирішувати завдання поставлені революційним мистецтвом.

Приблизно з середини 20-х років у зв'язку з черговою реорганізацією вищої освіти та підпорядкуванням навчального процесу інтересам профосвіти і підготовки художників для потреб масового виробництва, у трьох провідних художніх закладах України (Київському інституті пластичних мистецтв (1925), Одеському художньому політехнікумі (1925), Харківському художньому політехнікумі (1926-1927)) були відкриті педагогічні факультети.

Уперше в науковий обіг вводиться той факт, що в 1926-1927 роках Харківський художній технікум був реорганізований у політехнікум, що дало можливість відкрити педагогічне відділення при малярському факультеті. Так, 5 червня 1926 року на засіданні комітету Харківського художнього технікуму пунктом 4 було затверджено утворення педагогічного відділення, «що улаштовується як особистий відділ; спеціалізація з педагогіки починається з 2-го курсу і ведеться протягом 2, 3 та 4-го курсів. Комітет вважає, що педагогічний відділ може бути відкритий з жовтня 1926 року, причому студенти змогли б за їхнім бажанням перейти з 2-го курсу скульптурної, графічної, станкової, декоративної та театраль-но-декораційної майстерень, не має певності, що до цього терміну буде вироблений навчальний план та можуть бути запрошені спеціалісти-викладачі нового відділу. Тому Комітет більш правдиво вважає установити, що педагогічний відділ почне роботу з майбутнього навчального року. Таким чином на розробку навчального плану та програми, а також і на інші підготовчі роботи буде в запасі цілий рік» [8, арк. 17, 17 зв., фото]. Отже, педагогічне відділення швидше за все було відкрито з 1 вересня 1927 року. І саме цього року Художній політехнікум було реорганізовано в Художній інститут.

В іншому документі від 11 вересня 1929 року новопризначений ректор А. Комашко (1927–1932) звітував до упрфосу: «Художній інститут сповіщає, що вільних посад на художньо-педагогічному відділенні немає...» [9, арк. 170, фото]. Тож педагогічне відділення в Харківському художньому інституті існувало в межах 1927 – 1930 років, до чергової реорганізації вищої освіти.

Результати проведеного дослідження дають підстави констатувати, що вся перебудова художньо-педагогічної освіти 20-х років полягала в педагогізації теоретичного блоку дисциплін. Професори, викладачі, мистецтвознавці, переймалися якістю підготовки художньо-педагогічних кадрів і були переконані, що у сфері підготовки фахівців із художніх профілів необхідно зробити розмежування їхніх цільових завдань.

Література

1. Ковальчук О. В. Історія живописного факультету НАОМА і його роль у вихованні мистецьких кадрів та формуванні національної живописної школи України 1917-1941 рр. – дис... канд. мистецтвознав.: 17.00.05 / О. В. Ковальчук; Нац. акад. образотворч. мистец. і архіт. – К., 2003. – 228 с.

2. Нікуленко С. І. Становлення вищої мистецької школи в Україні (1917 – 1934) : дис. ... кандидата искусствоведения : 17. 00. 05 / Нікуленко Світлана Іванівна. – Х., 1997. – 189 с.
3. ЦДАВОВУ України, ф-166, оп. 2, од. зб. 379. – 1921р. – 141 арк.
4. ЦДАВОВУ України, ф-166, оп. 2, од. зб. 510. – 1921 р. – 246 арк.
5. ЦДАВОВУ України, ф-166, оп. 2, од. зб. 1547. – 20 лютого 1922 – 30 грудня 1922 – 390 арк.
6. ЦДАВОВУ України, ф-166, оп. 2, од. зб. 1553. – 25 жовтня 1922 – 18 грудня 1923. – 96 арк.
7. ЦДАВОВУ України, ф-166, оп. 2, од. зб. 1568. – 12 січня 1922 – 29 грудня 1922 р – 61 арк.
8. ЦДАВОВУ України, ф-166, оп. 6, од. зб. 5773, арк. 17, 17 зв. – 13 березня 1926 – 27 серпня 1929 – 60 арк.
9. ЦДАВОВУ України, ф-166, оп. 6, од. зб. 5774. – 2 березня 1926 року – 29 липня 1920 – 205 арк.
10. Шмагало Р. Т. Мистецька освіта в Україні середини ХІХ – середини ХХ ст.: структурування, методологія, художні позиції / Р. Т. Шмагало. – Львів : Українські технології, 2005. – 528 с. : 742, іл.
11. 75 років вищої художньої школи Харкова, 1921 – 1996 / Упор. Даниленко В., Бикова Л. – Х.: ХХІІІ, 1996. – 146 с.

4.6. Методологічна основа формування загальнокультурної компетентності майбутніх учителів гуманітарних спеціальностей

Дослідження питань формування загальнокультурної компетентності майбутніх учителів гуманітарних спеціальностей доцільно розглядати як сукупність теоретичних систем, у якій відбувається взаємопроникнення різних підходів, принципів, методів і прийомів, механізмів впливу щодо розуміння сучасних проблем значущості інтерналізації змісту культури для системи професійно-педагогічної освіти.

У працях з методологічних питань педагогіки методологія представлена у широкому розумінні як наука про сукупність найбільш загальних світоглядних принципів та їх застосування для розв'язання складних теоретичних і практичних завдань, що є певною позицією дослідника, яка передбачає багатофункціональність наукового дослідження [3, 4, 6]. А саме, вміння визначати мету наукового дослідження з урахуванням розвитку теорії науки, потреб практики, соціальної актуальності та реальних можливостей наукового колективу або вченого; здатність висвітлювати і вивчати педагогічні процеси, явища у їх розвитку, саморозвитку, у певному середовищі, у взаємодії зовнішніх і

внутрішніх факторів впливу тощо; спрямовувати методи дослідження на системний розгляд питань структури, взаємозв'язку педагогічних елементів і явищ, їх підпорядкування, динаміку розвитку, тенденції, суть і особливості, фактори та умови; уміння виявляти й розв'язувати суперечності у процесі навчання, виховання та розвитку; уміння знаходити зв'язок теорії з практикою, розробляти шляхи його реалізації, орієнтуватися на нові наукові концепції, нове педагогічне мислення [10, с.3-4].

Т.С.Троїцька зазначає, що тлумачення методології у сучасній науці та розумінні методології освітнього простору, її доцільно вважати необхідним складником процесу розвитку системи «наука – психологія – освіта». При цьому враховувати багатоаспектність, багатовимірність і багаторівневість методології. А також, її варто визначити як вчення про способи організації і побудови теоретичної і практичної діяльності людини, що детерміновані рівнем розвитку й характером проблем; суспільно-історичним, культурним розвитком. Саме ці чинники зумовлюють у методології орієнтацію на підходи, принципи і методи як наукової діяльності, так і системних перетворень [9, с.60].

Поняття «методологія» складне і багатогранне. Саме тому розгляд багатьох аспектів проблеми змісту методологічних знань майбутніх учителів гуманітарних спеціальностей, яка наповнюється новим змістом, набуває нових смислів, потребує вдосконалення і глибокого дослідження, як з позиції теорії, так і практики. Ядро поняття методології виокремлюється в усіх означеннях, що здебільшого і приймається за його зміст і застосовується на практиці. Так, у перекладі з грецької методологія означає і метод, і слово, і поняття, і вчення. Класично методологією є система принципів і засобів організації побудови теоретичної і практичної діяльності, а також учення про цю систему [15, с.840].

Згідно філософському енциклопедичному словнику «Методологія – система принципів і способів організації і побудови теоретичної і практичної діяльності, а також учіння про цю систему» [14]. У новій філософській енциклопедії методологію представлено як «...тип раціонально-рефлексивної свідомості, спрямований на вивчення, вдосконалення і конструювання методів у різних сферах духовної і практичної діяльності» [11].

С.У.Гончаренко, В.А.Кушнір, Г.А.Кушнір, досліджуючи аспекти змісту методологічної фундаменталізації професійної підготовки вчителя, характеризують методологію з позиції вивчення методів, принципів, підходів, положень як окремо, так і в сукупності; як у філософському плані загалом, так і у плані конкретної науки [1, 2, 7, 8].

Складність, багатогранність і міждисциплінарний статус дослідження проблеми формування загальнокультурної компетентності майбутніх учителів гуманітарних спеціальностей приводять до необхідності її вивчення у системі координат, що задається різними рівнями методології науки.

У роботах В.В.Краєвського, В.А.Садовського, Г.П.Щедровицького, Е.Г.Юдіна пропонується класифікація чотирьох рівнів методологічного знання: філософський, загальнонауковий, конкретно-науковий, технологічний [12, 85].

Головними філософськими основами загальнокультурної компетентності майбутніх учителів гуманітарних спеціальностей слід назвати такі: діалектичний взаємозв'язок, взаємозумовленість культури та людини; розуміння людини як абсолютної цінності; уявлення про людину як соціокультурний феномен.

Методологія науки встановлює і характеризує логічні зв'язки між предметом, метою, задачами, методами і методиками наукового дослідження, визначає постановку проблем, послідовність їх вирішення і теоретичну спрямованість пояснення результатів. При цьому рівень аналізу та узагальнення залежить від природи явищ [5, 76].

Методологія як вчення про систему наукових принципів, форм і способів дослідницької діяльності має чотирівневу структуру, зокрема: фундаментальні, загальнонаукові, конкретно наукові принципи, конкретні методи, що використовуються для вирішення завдань дослідження [13, 15]. М.М. Фіцула виокремлює наступні компоненти рівнів методологічних знань: загальні закони філософії, зокрема теорії пізнання; закони і закономірності логіки, психології і педагогіки; методи дослідження і вчення класиків педагогіки [16, 31].

Організація процесу формування загальнокультурної компетентності майбутніх учителів гуманітарних спеціальностей потребує вибору теоретико-методологічної стратегії у вигляді підходів до вирішення проблеми дослідження. Найбільш продуктивними вважаємо системний,

компетентнісний, рефлексивний, антропологічний, культурологічний, гуманістичний, діяльнісний, регіональний підходи у їх органічній єдності. Компетентнісний підхід виступає гностичною базою вивчення проблеми формування ЗКК майбутніх учителів гуманітарних спеціальностей, яка визначає структурні компоненти досліджуваного явища, а також утворює фундаментальне підґрунтя для розробки цілісної теорії загальнокультурного розвитку і цілепокладання дослідно-експериментальної роботи в системі професійно-педагогічної підготовки вчителя-гуманітарія. Культурологічний підхід слугує засобом орієнтації у цінностях ЗКК; діяльнісний – забезпечує практичну реалізацію набутих знань, оволодіння загальнокультурними вміннями й набуття досвіду професійного спілкування; антропологічний – передбачає ставлення до студента як унікальної особистості та обов'язкове врахування його когнітивних, емоційних і вольових здібностей; рефлексивний – визначає стратегічні орієнтири формування особистісно-професійного утворення – ЗКК і слугує системоутворюючим компонентом у проектуванні системи її формування у студентів; гуманістичний – гарантує визнання рівноправності усіх учасників навчально-виховного процесу у вищій педагогічній школі; регіональний – забезпечує практичну реалізацію набутих знань, оволодіння педагогічно-краєзнавчими вміннями й набуття досвіду педагогічно-краєзнавчої діяльності.

Література

1. Гончаренко С.У. І насамперед прикладна наука / Семен Устимович Гончаренко. – 2003. – 20 с.; Гончаренко С.У. Методика як наука. – 2000. – 30 с.
2. Гончаренко С. Методологічні знання як виявлення фундаменталізації професійної підготовки вчителя / С.Гончаренко, В.Кушнір, Г.Кушнір // Шлях освіти. – 2007. – № 3. – С. 2-8.
3. Гончаренко С.У. Педагогічні закони, закономірності, принципи. Сучасне тлумачення / С.У. Гончаренко. – Рівне: Волинські обереги, 2012. – 192 с.
4. Гребенюк Н.И. Законы познания и методология педагогики / Наталья Ивановна Гребенюк. – Ставрополь: Изд-во Ставроп. гос. ун-та, 2001, 254 с.
5. Ковальчук В.В. Основи наукових досліджень. Навчальний посібник / В.В.Ковальчук. – К.: Видавничий Дім «Слово», 2009. – 240 с.
6. Краевский В.В. Методология педагогики: [пособие для педагогов-исследователей] / В.В. Краевский – Чебоксары: Изд-во Чуваш. ун-та, 2001. – 244 с.
7. Кушнір В.А. Системний аналіз педагогічного процесу: методологічний аспект / Василь Андрійович Кушнір. – Кіровоград: КДПУ, 2001. – 348 с.

8. Кушнір В.А. Особливості підготовки сучасного спеціаліста у вишій школі / В.А.Кушнір, Г.А.Кушнір // Наук. записки. – Вип. 63. – Серія: Педагогічні науки. – Кіровоград, 2005.

9. Людиномірність гармонізації культурно-освітнього простору особистості: методологія, експертиза та психолого-педагогічні рецепції: монографія: [за заг. ред. Т.С.Троїцької] / Аносов І.П., Молодиченко В.В., Троїцька Т.С. – Мелітополь: Видавничий будинок ММД, 2012. – 378 с.

10. Наукові підходи до педагогічних досліджень: колективна монографія / За заг. ред. д. пед. наук, професора, чл.-кор. НАПН України В.І.Лозової. – Харків: Вид-во Віровець А.П. «Апостроф», 2012. – 348 с.

11. Новая философская энциклопедия: в 4 т. [Электронный ресурс] / Институт философии Российской академии наук; гл. ред. В.С. Степин. – М.: Мысль. – 2000-2001. – Режим доступа: <http://iph.ras.ru/elib/1880.html>

12. Педагогічні технології у неперервній професійній освіті / [Сисоєва С. О., Алексюк А. М., Воловик П. М. та ін.]; за ред. С. О. Сисоєвої. – К. : ВІПОЛ, 2001. – 502 с.

13. Рассоха І.М. Конспект лекцій з навчальної дисципліни «Методологія та організація наукових досліджень» для студентів денної форми навчання освітньо-кваліфікаційного рівня «магістр» спеціальностей 8.050106, 8.03050901 «Облік і аудит», 8.050201 «Менеджмент організацій», 8.03060101 «Менеджер організацій і адміністрування (за видами економічної діяльності)» / І.М. Рассоха; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 20011. – 77 с.

14. Философский энциклопедический словарь / Гл. ред. Ильичев Л.Ф., Федосеев П.Н. и др. – М.: Советская энциклопедия, 1983. – 836 с.

15. Філософський енциклопедичний словник. – М.: Советская энциклопедия, 1983. – С. 840.

16. Фіцула М.М. Педагогіка : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / М.М.Фіцула. – К. : ВЦ «Академія», 2000. – 544 с.

17. Юдин Б.Г. Понятие целостности в структуре научного знания / Ю.Г. Юдин // Вопросы философии. – 1970. – №12. – С. 81-92.

РОЗДІЛ 5

ОСВІТНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОСТОРОВОГО РОЗВИТКУ

5.1. Врахування закономірностей перебігу інноваційних процесів у підготовці майбутніх вчителів математики до інноваційної педагогічної діяльності

У процесі реформування системи вищої освіти в Україні, реалізації компетентнісного підходу у навчанні метою освіти є формування особистості, здатної до сприйняття змін протягом всього життя, яка зможе використовувати набуті знання у практичній діяльності. В умовах перманентної науково-технологічної революції життєвий цикл сучасних технологій стає меншим ніж термін професійної діяльності фахівця. Інтенсивні інноваційні процеси в сучасній освіті породили велику кількість різноманітних і часто розрізнених ініціатив, спрямованих на вдосконалення навчально-виховного процесу. При цьому працівники освіти, впроваджуючи новітні програми, моделі, технології, часто додають їх до вже діючих у школі без належного наукового аналізу, що в багатьох випадках знижує ефективність інновацій. За цих умов домінуючим стає формування здатності вчителя на основі відповідної фундаментальної освіти перебудовувати систему власної педагогічної діяльності з урахуванням соціально значущих цілей та нормативних обмежень, аналізувати, створювати та впроваджувати інновації у педагогічній діяльності.

Математика і математична освіта в сучасних умовах відіграють особливу роль у формування компетентної особистості, здатної до самовдосконалення та самоосвіти протягом життя. Формувати таку особистість може лише компетентний учитель математики націлений на вдосконалення навчального процесу, озброєний знаннями широкого спектру сучасних педагогічних технологій, умінням обирати найбільш ефективні з них, враховуючи особливості учнів класу та власні можливості, вносити науково обґрунтовані зміни до трансляційної основи технології. З огляду на це, важливою проблемою є розробка теоретичних основ створення педагогічних нововведень та підготовки вчителя (зокрема, вчителя

математики) до усвідомленого вибору, апробації, адаптації та впровадження інновацій у навчально-виховний процес школи.

У вивченні інноваційної діяльності на сьогодні накопичена значна теоретична база. Досить розвинутою є загальна теорія інноваційної діяльності, визначаються її соціальні та філософські аспекти (І.В. Бестужев-Лада, Ю. Вооглайд, А.І. Пригожин, А. Райєр, Е. Роджерс та ін.), обґрунтовані теоретичні основи педагогічної інноватики (К. Ангеловські, Х. Барнет, Дж. Бассет, І.М. Дичківська, В.І. Загвязинський, М.В. Кларін, І.П. Підласий, О.Я. Савченко, В.О. Сластьонін, О.Г. Хомерікі, Н.Р. Юсуфбекова та ін). Останнім часом різні аспекти підготовки до інноваційної діяльності в процесі отримання професійної освіти досліджували як російські (О.Ф. Балакірєв, Т.М. Іванова, М. М. Маліванов, Г.М. Овчиннікова, Л.С. Подимова, З.Г. Найденова та ін.), так і українські (М.В. Артюшина, Л.В. Буркова, Н.В. Василенко, Л.М. Ващенко, І.В. Гавриш, Л.І. Даниленко, Т.М. Демиденко, Н.І. Клокар, В.М. Олексенко, О.В. Попова, О.Л. Шапран та ін.) науковці.

У той же час питання формування готовності до інноваційної діяльності майбутніх вчителів у більшості досліджень розглядаються без урахування їх предметної специфіки. Зокрема, питанню підготовки до інноваційної діяльності вчителів предметників присвячені дослідження деяких російських (С.В. Осіна – підготовка магістрів техніки та технологій, О.А. Крисанова – підготовка майбутніх учителів фізики) та українських науковців (О.І. Іваницький – підготовка майбутнього вчителя фізики до впровадження інноваційних технологій навчання [4]; Т.М. Демиденко – підготовка вчителя трудового навчання до інноваційної діяльності, Н.В. Зарічанська – підготовка майбутніх вчителів філологічних дисциплін до інноваційної педагогічної діяльності, К.В. Завалко – формування готовності майбутнього вчителя музики до інноваційної діяльності [2]).

Окремі аспекти формування готовності молодого вчителя фізико-математичних дисциплін до інноваційної діяльності розглянуті в роботі І.А. Волощук [1]. Використанню інноваційних технологій в математичній освіті присвячені роботи Ю.В. Триуса, Д.І. Юнусової та ін.

У той же час питання підготовки до інноваційної педагогічної діяльності майбутніх вчителів математики досі залишається мало

дослідженим. Зокрема, потребує додаткового дослідження питання врахування у процесі такої підготовки закономірностей перебігу інноваційних процесів.

Мета дослідження полягає у розкритті методичних аспектів врахування закономірностей перебігу інноваційних процесів у підготовці майбутніх вчителів математики до інноваційної педагогічної діяльності.

В сучасній науці не існує єдиного погляду на поняття “закономірність”. Як зазначає І.Т.Фролов, закономірність – це “сукупність взаємопов’язаних за змістом законів, які забезпечують стійку тенденцію або спрямованість у змінах системи” [11, с. 147-148].

Чимало науковців (С.С. Аверинцев, Е.А. Араб-огли, Л.І. Ільчов) ототожнюють поняття закономірність та закон, зокрема у [13] зазначається, “закономірність суспільна (закон суспільний) – об’єктивно існуючий, суттєвий зв’язок явищ суспільного життя, який постійно повторюється та характеризує поступовий розвиток історії” [13, с. 195].

Ми дотримуємось позиції М.А. Кузьміна та К. Кребера, які розмежовують дані поняття, наголошуючи, що «вияв закономірностей у явищах необхідно свідчить про наявність законів в їх походженні та розвитку, але сама закономірність ще не є таким законом. Так, статистичні закономірності у фізиці, у суспільних науках встановлюють факт існування певного закону. Відкриття останнього виявляється справою подальшого розвитку науки шляхом проникнення в сутність явищ, які підкоряються дії даної закономірності» [12, с. 149].

У педагогічній науці під закономірностями розуміють об’єктивні, загальні, необхідні, стійкі зв’язки між педагогічними процесами і явищами та зовнішніми по відношенню до них системами, а також зв’язки і залежності між їхніми окремими компонентами. Розмежовуючи поняття «закономірність» і «закон», науковці (Ю.К. Бабанський, В.С. Пікельна, та ін.) зазначають, що на початковій стадії розвитку педагогічної теорії формулюються закономірності, які завдяки подальшому проникненню в сутність педагогічних явищ і процесів можуть набути форми законів [6].

Дослідники педагогічної інноватики дотримуються різних поглядів щодо законів або закономірностей інноваційних процесів в освіті. Зокрема, О.В. Попова зазначає, що для перебігу інноваційних педагогічних процесів можна встановити лише закономірності, але не закони, як в інших сферах людської життєдіяльності (техніко-технологічний, організаційно-

управлінський тощо) [7]. У той же час І.М. Дичківська вважає, що “у теорії педагогічної інноватики функціонують фундаментальні закони, знання яких дає змогу ефективно впроваджувати інновації у системі освіти і керувати ними” [3, с.22]. Авторка виділяє наступні закони: незворотної дестабілізації педагогічного інноваційного середовища; фінальної реалізації інноваційного процесу; стереотипізації педагогічних інновацій; циклічного повторення, зворотності педагогічних інновацій. Аналогічні закони розглядаються в роботах відомих російських дослідників Л.С.Подимової [9], В.О.Сластьоніна [9], Ю.Р.Юсуфбекової [14].

Вважаємо, що в сучасних умовах розвитку педагогічної інноватики доцільніше вести мову не про закони, а саме про закономірності перебігу означених інноваційних процесів. Розглянемо їх детальніше в контексті підготовки майбутнього вчителя математики до інноваційної педагогічної діяльності.

Зазначимо, що метою цієї підготовки є формування готовності майбутнього вчителя математики до інноваційної педагогічної діяльності під якою будемо розуміти інтегративну якість його особистості, яка є результатом синтезу мотивів, цінностей, знань, умінь та практичного суб'єктного досвіду й забезпечує успішну педагогічну діяльність, спрямовану на створення, розповсюдження та свідоме і доцільне використання інновацій у процесі навчання математики.

Розпочнемо із закономірності незворотної нестабільності інноваційно-освітнього середовища. Суть її полягає в тому, що будь-який інноваційний освітній процес неминуче вносить в усталене соціально-педагогічне середовище незворотні деструктивні зміни. Це призводить до того, що цілісні уявлення про природу педагогічних процесів починають руйнуватися; утручання інновації в педагогічну систему призводить до розділення педагогічної свідомості й навіть до поляризації поглядів, оцінок щодо значущості та цінності новацій. У нововведень завжди є супротивники, які з різних причин, психологічних, соціально-економічних, організаційно-управлінських, їх не сприймають.

Одним з найважливіших завдань підготовки вчителя математики до інноваційної педагогічної діяльності є формування мотиваційно-ціннісного компоненту готовності, який серед іншого дозволяє студентам спокійно та позитивно відноситись до змін в освітньому середовищі. Така робота повинна проводитись починаючи з першого курсу паралельно з

фундаментальною математичною підготовкою, щоб до третього курсу, коли починається викладання методичних дисциплін та педагогічна практика студенти спокійно і зацікавлено ставилися до змін у власній освітній діяльності, були налаштовані на оволодіння інноваційними технологіями і методиками навчання, постійний творчий пошук. Зокрема, доцільно максимально реалізовувати у процесі вивчення дисциплін математичного циклу інноваційну діяльність, надавати навчальному процесу студентів творчого, інноваційного характеру.

Друга закономірність пов'язана з тим, що будь-який життєздатний інноваційний процес в освітній структурі раніше чи пізніше, стихійно або свідомо буде реалізований. Навіть ті інновації, які спочатку видаються безнадійними щодо оволодіння педагогічною спільнотою, а тим більше щодо їх впровадження, певний час проторюють собі дорогу і реалізуються (йдеться про життєздатні нововведення). І тут вельми важливо формувати в майбутніх вчителів математики наполегливість та терплячість у навчально-методичній роботі. Адже існує чимало випадків, коли вчителі розпочавши впроваджувати певну інновацію і зіштовхнувшись з проблемами на шляху її реалізації відмовляються від неї.

Закономірність стереотипізації педагогічних інновацій полягає в тому, що будь-яка педагогічна інновація має тенденцію перетворюватися з часом на стереотип мислення і практичної дії. У цьому сенсі вона приречена на рутинізацію, тобто на перехід до педагогічного стереотипу, який суттєво ускладнює реалізацію нових прогресивних інноваційних технологій. В контексті цієї закономірності важливо зосередити увагу студентів на двох аспектах. По-перше, на самому тлумаченні поняття інновації. Зокрема, пояснюючи, що всі методи, засоби, форми технології навчання, окрім методичні підходи свого часу були інноваційними. При цьому далеко не завжди можна провести чітку межу між “були інноваційними” та «залишаються інноваційними». Зокрема, 12-тибальна система оцінювання свого часу у вітчизняній системі освіти була інноваційною, але зараз є стереотипною.

У той же час не можна так само чітко підходити до методів або технологій навчання. Адже, якщо наприклад, використання при введенні нових математичних понять пояснювально-ілюстративного методу до інновацій віднести важко, то як бути з використанням ділової гри при закріпленні цього ж поняття на наступному уроці? На це питання не може

бути однозначної відповіді. В цьому випадку ми переходимо до другого важливого аспекту: рутинізація ускладнює реалізацію прогресивних освітніх інновацій. Тобто, якщо вчитель буде проводити урок у формі ділової гри за певним шаблоном, який при цьому може не повністю відповідати меті уроку, то навряд чи можна вести мову про впровадження інновації. Інша справа, якщо вчитель творчо підійде до проведенні того самого уроку у формі ділової гри (наприклад, з обґрунтованим використанням інноваційних інформаційних технологій). Тому під час викладання методичних дисциплін необхідно формувати в студентів бажання та прагнення до постійного творчого опрацювання і вдосконалення відомих форм, методів та технологій навчання, обґрунтованого впровадження нових підходів.

Важливе значення має специфічна для педагогічної інноватики закономірність циклового повторення або закономірність зворотності педагогічних інновацій, тобто їх відродження за нових умов. Саме в цих випадках ідеться про так звані «традиційні інновації» або «ретровведення», що, на жаль, часто викликають протидію певної частини освітян, бо вони мають їх за «добре відомі», вичерпні знання. Наприклад, до таких ретрорноввдєнь в методиці математики можна віднести використання прикладних задач. Адаже про важливість посилення прикладної спрямованості навчання йдеться ще у дисертаційному дослідженні Г.М. Морозова [5], але в той же час сказати, що в радянські часи систематичне використання прикладних задач у шкільних курсах алгебри та початків аналізу та тим паче геометрії стали стереотипом ніяк не можна.

В останні два десятиріччя проблема посилення прикладної спрямованості навчання математики в контексті особистісно орієнтованого та компетентісного підходів до навчання була предметом дослідження багатьох вітчизняних науковців (А.В.Прус [8], Л.О.Соколенко [10]), але через низку об'єктивних та суб'єктивних причин системне використання прикладних задач у шкільному курсі математики масовим та стереотипним поки не стало.

Ще одним прикладом такого ретрорноввдєння є використання методу проєктів у навчанні математики, до якого вітчизняні науковці зверталися ще у 30-ті роки ХХ сторіччя. В останні десятиріччя ситуація з використанням методу проєктів у навчанні математики певною мірою схожа на ситуацію з реалізацією прикладної спрямованості навчання.

Таким чином, у перебігу інноваційних процесів виділяють чотири основні закономірності: незворотної дестабілізації педагогічного інноваційного середовища; фінальної реалізації інноваційного процесу; стереотипізації педагогічних інновацій; циклічного повторення, зворотності педагогічних інновацій. У процесі підготовки майбутніх вчителів математики до інноваційної педагогічної діяльності необхідно не лише повідомляти студентів про ці закономірності при викладанні методичних дисциплін та (або) педагогіки, але й формувати в майбутніх вчителів математики починаючи вже з першого курсу готовність до свідомого, творчого подолання тих потенційних труднощів, які невід'ємно супроводжують роботу вчителя математики зорієнтованого на продукування, аналіз та впровадження інновацій у повсякденній роботі. З цією метою підготовка вчителів математики повинна ґрунтуватися на: 1) адаптації студентів до навчання у ВНЗ, реалізації принципу наступності між старшою та вищою школою; 2) максимальній реалізації у процесі вивчення дисциплін математичного циклу інноваційної діяльності, надання навчальному процесу студентів творчого, інноваційного характеру; 3) поглибленні інтеграції психолого-педагогічних і фахових знань майбутніх вчителів математики; підготовці студентів з урахуванням специфіки діяльності вчителя математики; застосуванні у навчальному процесі інноваційних інформаційних технологій; 4) використанні системного принципу навчання майбутніх спеціалістів проектуванню, створенню і частковій перевірці моделей роботи вчителя математики у вигляді загальної схеми або плану діяльності при здійсненні навчального процесу, основу чого складає переважаюча діяльність учнів, організована і створювана вчителем; 5) розробці і застосуванні «прогностичної акмеологічної підготовки» (за О.І. Іваницьким [4]) майбутнього вчителя математики до інноваційної педагогічної діяльності. Прогностичність цієї підготовки означає її орієнтацію на школу майбутнього з урахуванням основних тенденцій розвитку технологій навчання математики. Її впровадження на контекстній основі передбачає узгоджене використання всіх видів підготовки майбутнього вчителя математики: пропедевтичної, базової математичної, загальнопедагогічної, методичної та спеціальної.

Нагальним питанням є уточнення закономірностей та принципів підготовки майбутніх вчителів математики до інноваційної педагогічної діяльності.

Література

1. Волощук І.А. Формування готовності молодого вчителя фізико-математичних дисциплін до інноваційної діяльності в системі методичної роботи школи : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. пед. наук: 13.00.04 «Теорія і методика професійної освіти» / І.А. Волощук. – Черкаси. – 2010. – 22 с.
2. Завалко К.В. Формування готовності майбутнього вчителя музики до інноваційної діяльності : автореф. дис. ... д-ра пед. наук : 13.00.02 «Теорія і методика навчання фізики» / К.В. Завалко Катерина Володимирівна. – К., 2013. – 39 с.
3. Дичківська І.М. Інноваційні педагогічні технології: навчальний посібник / І.М. Дичківська. – К., 2004. – 352 с.
4. Іваницький О.І. Теоретичні і методичні основи підготовки майбутнього вчителя фізики до впровадження інноваційних технологій навчання: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра пед. наук : 13.00.02 «Теорія і методика навчання фізики» / О.І. Іваницький. – К., 2005. – 44 с.
5. Морозов Г.М. Проблема формирования учений, связанных с применением математики: автореф. дисс. на соискание учен. степени кандидата пед. наук: 13.00.02. «Теория и методика обучения и воспитания (математика)» / Г.М.Морозов. – М., 1978. – 150 с.
6. Пикельная В.С. Теоретические основы управления (школоведческий аспект) / В.С. Пикельная. – М.: Высшая школа, 1990. – 175 с.
7. Попова О.В. Розвиток інноваційних процесів у середніх загальноосвітніх навчально-виховних закладах України в хх столітті автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра пед. наук : 13.00.01. – «Загальна педагогіка та історія педагогіки» / О.В.Попова. – Х. : 2001. – 45 с.
8. Прус А.В. Прикладна спрямованість шкільного курсу стереометрії: дис... канд. пед. наук: 13.00.02 / Прус Алла Володимирівна – К., 2007. – 283 с.
9. Слостенин В.А. Педагогика. Инновационная деятельность / В.А. Слостенин, Л.С. Подымова. – М., 1997. – 221 с.
10. Соколенко Л.О. Прикладна спрямованість шкільного курсу алгебри та початків аналізу: навч. посібник / Л.О. Соколенко. – Чернігів: Сіверянська думка, 2002. – 128 с.
11. Философский словарь / Под ред. И.Т. Фролова. – 5-е изд. – М.: Политиздат, 1986. – 590 с.
12. Философская энциклопедия / Гл. ред. Ф.В.Константинов. – М.: Сов. энциклопедия, 1962. – т. 2. – 576 с.
13. Философский энциклопедический словарь / Редкол.: С.С. Аверинцев, Э.А. Араб-оглы, Л.Ф. Ильичев и др. – 2-е изд. – М.: Сов. энциклопедия, 1989. – 815 с.
14. Юсуфбекова Н.Р. Педагогическая инноватика: возникновение и становление / Н.Р. Юсуфбекова // Вестник Московского городского педагогического университета. Серия «Педагогика и психология». – М.: ГОУ ВПО МГПУ. – № 4, 2010. – С.8-17.

5.2. Экспериментальная апробация стратегии упреждения мотивационных барьеров учебной деятельности студентов

Актуальность исследования проблемы педагогических барьеров обусловлена тем, что учебный процесс насыщен препятствиями, затруднениями, трудностями, которые тормозят или снижают его эффективность. Именно поэтому, возникает необходимость изучения типологии барьеров, а также методов и приемов их эффективного преодоления либо своевременного упреждения. Стоит отметить, что единой классификации барьеров, как феномена педагогической деятельности в целом, и учебной деятельности, в частности, не существует как таковой, каждый автор, изучая ту или иную проблему, отмечает в ней наличие "внутренних препятствий", "преград", т.е. барьеров. В зависимости от ситуации ученые выделяют специфические барьеры. Анализ психолого-педагогической литературы (В.Андреев, И.Зимняя, А.Маркова, Л.Поварницына, В.Попков, Б.Парыгин, Ю.Сенько, Н. Сопилко, Л.Фридман, Р.Шакуров и другие) позволяет говорить об эмоциональных, физиологических, психологических, дисциплинарных, информационных, инновационных, мотивационных, познавательных и других видах барьеров. Однако, считаем приведенные классификации недостаточно аргументированными, поскольку они не систематизированы, и не имеют определенных обоснованных критериев, по которым классифицируются педагогические барьеры, а также не связаны непосредственно со структурой учебной деятельности.

В контексте нашего исследования основываемся на научном подходе Д. Эльконина, который выделяет 5 основных структурных компонентов учебной деятельности: мотив, учебную задачу, учебное действие, учебную операцию, контроль и оценку, и связываем их с теми барьерами, которые могут возникать при реализации каждого из компонентов [4]. Таким образом, мы в своем исследовании барьеры учебной деятельности разделяем (согласно основным структурным компонентам учебной деятельности) на: мотивационные, эмоциональные, познавательные, коммуникативные, а также барьеры контроля и оценки.

Анализ литературы позволяет утверждать, что впервые понятие "педагогический барьер" введено в научный оборот исследовательницей Л. Ярославской (Украина), которая определяет его как сложное

многоаспектное педагогическое явление, вызванное факторами внутреннего и внешнего характера и присущее всем субъектам учебно-воспитательного процесса, которое в результате препятствует, сдерживает, снижает эффективность и успешность этого процесса [5].

Мы имеем собственное толкование понятия "педагогический барьер", который, с одной стороны, является сложным педагогическим явлением, препятствующим, сдерживающим, снижающим эффективность и успешность педагогического процесса (отрицательные функции), а потому требующим предотвращения, а с другой – средством, стимулирующим, побуждающим, повышающим эффективность деятельности субъектов педагогического процесса (положительные функции) путем его преодоления [2].

Таким образом, считаем, что говоря о педагогическом барьере как феномене педагогического процесса, целесообразно говорить о двух стратегиях, а именно: стратегии предотвращения и стратегии их преодоления.

В психолого-педагогических исследованиях представлено широкое разнообразие трактовок термина "стратегия". Он соотносится с программой, набором тактик и техник, совокупностью операций, действий, процедур, планом действий и т.п. В общеметодическом аспекте стратегия означает "искусное руководство, план проведения или действия, сознательно выбранный набор операций для решения определенной проблемы или цели" [1].

Мы на основе определения утверждаем, что действенность стратегии обусловлена совокупностью тактик. При этом тактику определяем как приемы достижения определенной цели. Стратегия необходима, если личность столкнулась с новыми требованиями, с которыми нельзя справиться с помощью ранее усвоенных и привычных форм поведения. Это положение приобретает особую актуальность в рамках нашего исследования, поскольку барьеры постоянно модифицируются, и невозможно иметь "готовые рецепты на все случаи", учебный процесс – явление динамичное, поэтому будущему специалисту необходимо четко уметь дифференцировать учебные ситуации, и, соответственно, выбирать правильно стратегию либо предотвращения либо преодоления педагогического барьера относительно ситуации.

По нашему мнению, адекватно примененная стратегия обеспечивает субъективную уверенность в достижении положительного результата. В контексте выбранной проблемы исследования, основываясь на бинарной сущности понятия "педагогический барьер", который выполняет как положительные, так и отрицательные функции, считаем уместным говорить об овладении будущим учителем стратегиями как упреждения, так и преодоления педагогических барьеров.

Целью данного исследования является раскрытие особенностей применения тактик в рамках стратегии упреждения мотивационных барьеров учебной деятельности.

На основе анализа работ, посвященных мотивации учебной деятельности, и рассматривая мотивы как ее стимулы, считаем, что мотивационный барьер является антиподом стимула, то есть явлением, которое сдерживает, тормозит и снижает эффективность учебной деятельности. Таким образом, определяем мотивационный барьер как явление, препятствующее, сдерживающее, снижающее эффективность учебной деятельности тех, кто учится, а потому требует предотвращения. К мотивационным барьерам относим:

отсутствие познавательного интереса;

доминирование внешних мотивов учения, которые не являются целью обучения и не являются лично значимым, а лишь способом достижения других целей;

неумение установить связи между желаемыми и предсказуемыми целями-результатами, ресурсами и необходимыми способами их осуществления;

отсутствие ценностного отношения к обучению;

ориентацию на внешнюю оценку успешности выполнения задачи, а не на внутренние критерии оценки успешности, т.е. собственно познавательную деятельность;

доминирование мотивов избегания неудачи вместо мотивов достижения.

Целесообразность выделения стратегии упреждения педагогических барьеров обусловлена их отрицательными функциями, а также деструктивным влиянием на деятельность, а потому и соответствующей необходимости их предотвращения, к тому же предотвратить появление барьера значительно легче, чем потом эффективно его преодолеть.

Упреждение барьера требует меньших затрат сил, средств, времени и предотвращает возможные деструктивные последствия. Стратегия предотвращения обеспечивается совокупностью тактик, которые сводят к минимуму возникновение педагогических барьеров как в процессе учебной, так и профессиональной деятельности.

В контексте нашего исследования в пределах стратегии упреждения мотивационных барьеров выделяем тактики, а именно: содействия, поддержки, стимулирования. Тактика, в свою очередь, представляет собой совокупность способов, методов и приемов. Раскроем их сущность.

Тактика содействия. Обращение к этимологии термина "содействие" позволяет утверждать, что в нем заложен внутренний глубинный смысл, поскольку, способствовать – значит "положительно влиять на кого-либо, взаимодействовать, создавать соответствующие условия для осуществления, выполнения чего-либо, создавать, вызывать желание выполнять какое-нибудь действие" [3, 397-398]. Учет вышеизложенных позиций в качестве исходных, позволяет определить смысловую конструкцию, раскрывающую сущность тактики как субъект-субъектного взаимодействия по получению положительных результатов. Указанное взаимодействие может быть реализовано как совместная деятельность того, кто учит, и того, кто учится. Также возможен вариант интерактивной деятельности микро-групп, что сопровождается так называемым демонстрацией тому, кто учится, несоответствия его актуальных возможностей и необходимого уровня деятельности, тем самым происходит переход из зоны потенциальных возможностей в зону актуальных. Содействие направлено на становление желания искать. Указанная тактика предусматривает предоставление обучающемуся, возможности избирать и быть субъектом выбора. Задача того, кто учит, при осуществлении содействия заключается в развитии способности осуществлять выбор, содействию в преодолении страха перед неизвестным, раскрытию видения широкого диапазона возможностей. Это достигается тогда, когда тот, кто учится, самостоятельно справляется с ситуацией, при этом действует не интуитивно, или импульсивно, а взвешенно. Тактика содействия направлена на создание определенной платформы для рефлексии, где роль того, кто учит, является соответствующей позиции того, кто учится. При этом принципиальным является то, что, тот, кто

учит, не навязывает определенного варианта действий, поскольку, тактика направлена на осознание альтернатив ответственного выбора.

Тактика поддержки предусматривает совместные превентивные действия того, кто учится, и того, кто учит, относительно актуальных и потенциальных барьеров, в ходе которых субъекты учебного процесса, опираясь на потенциальные возможности того, кто учится, совместно находят адекватные методы и приемы упреждения педагогических барьеров.

Тактика педагогической поддержки предполагает использование определенных видов поддержки, в частности, помощи, эмпатического слушания, соучастия в общении. Педагогическая поддержка может быть непосредственной и опосредованной, т.е. носить превентивный или оперативный характер. Так, непосредственная предусматривает прямое включение того, кого поддерживают, в деятельность через планирование, анализ и т.д. Опосредованная поддержка осуществляется без активного участия того, кого поддерживают, в виде одобрения, направления, вариативности учебных задач. Превентивный характер поддержки направлен на установление причин, вызывающих барьеры, для предотвращения их появления или преодоления. Опережая события, тот, кто учит, как бы подстраховывает поддерживаемого. Оперативный характер поддержки является реакцией того, кто поддерживает, на просьбу о помощи (часто молчаливое).

Помощь предполагает веру того, кто учится, в то, что он сможет многое сделать сам, при этом задача того, кто учит, не допустить блокирования активности учащегося, страха перед внешней оценкой его деятельности. Помощь направлена на создание условий, при которых тот, кто учится, получит возможность действовать в условиях эмоционального комфорта, она необходима для настройки на успех. Чтобы первый шаг был успешным, он должен быть достигнут при минимально видимой помощи того, кто это делает. Успешность первого шага достигается при минимальной помощи того, кто поддерживает.

Эмпатичное слушание является таким слушанием, при котором фокус внимания осознанно направлено на личность говорящего, оно помогает почувствовать эмоциональный комфорт и защищенность и, таким образом, способствует предотвращению барьеров. Задача того, кто слушает, услышать тревожные нотки в голосе говорящего.

Соучастие в общении предполагает выявление преподавателем заинтересованности и приверженности с помощью пластико-мимической выразительности.

Тактика стимулирования направлена на влияние личности, активизирует ее мотивационную сферу, а через нее и деятельность. Выделяя эту тактику, мы исходили из того, что педагогическое стимулирование обеспечивает основу для предотвращения педагогических барьеров, поскольку оно является объединением опыта тех, кто учится, а именно их интереса, желаний, стремлений, со знаниями и опытом тех, кто учит. Тактика направлена на стремление к поиску, действиям. Тактика подкрепляется такими приемами как: постановка микро-цели, разъяснение значимости определенной задачи, определение предложенного требования, изображение перспектив задачи, оценка результатов, то есть такими, которые порождают и развивают положительные чувства, взгляды, убеждения, побуждающие к действиям.

Внедрение описанных тактик непосредственно в практику учебного процесса требовал и соответствующей его организации. Так, основываясь на исследованиях установили, что при традиционной форме организации учебного процесса в высшей школе уровень мотивации студентов не повышается. При этом исходили из того, что при низком уровне мотивации процесса профессиональной подготовки, а также при недостаточно активном участии студентов в решении профессионально и лично значимых творческих задач на протяжении обучения в вузе трудно достичь высокого уровня мотивации учения, а без этого бесосновательно говорить о возможности формирования у студентов компетентности предотвращения педагогических барьеров. Поскольку, только погружаясь в учебную деятельность, будущий учитель приучается ценить и видеть новый смысл процесса профессиональной подготовки, он начинает получать эмоциональное удовольствие от этого процесса. Переживания позволяют почувствовать в самом процессе формирования указанной компетентности своеобразную ценность, которая приобретает личностный смысл в процессе перехода личности от усвоения готовых знаний к овладению новыми.

Опишем конкретные методы и приемы, способствующие упреждению мотивационных барьеров. Так, для студентов, которые склонны эмоционально переживать неудачи в собственной деятельности,

обеспечивали различные виды поддержки (С. Коломийченко), в частности, поддержку-помощь, что воплощалась в конкретных действиях, обеспечивали предотвращение страхов, возникновение фрустрации перед нерешенным барьером, поддержка-консультирование, выражавшаяся в конкретных советах по предотвращению барьеров, поддержка-опыт предусматривала встречи со старшекурсниками, которые делились собственным опытом предотвращения педагогических барьеров, с которыми они столкнулись в процессе обучения.

Чтобы уменьшить уровень взволнованности слишком озабоченного студента старались меньше обращать на него внимания, давая возможность успокоиться, сконцентрироваться. При этом мы постоянно подбадривали его словами: "Эта тема трудная для усвоения, но в процессе ее освоения Вы почувствуете, что дело "пошло".

На занятиях пытались обеспечить благоприятный микроклимат, который предотвращал возникновение чувства неуверенности студентов в себе, страха перед негативными оценочными суждениями преподавателя. Для этого избегали приказов, безапелляционных распоряжений типа: "На вопрос будет отвечать ...", "В прошлый раз Вы были не готовы, что можете сказать сегодня", к студентам обращались по имени, избегали угроз типа "На экзамене увидим, что вы делали в течение семестра", пытались говорить сдержанно, без излишней строгости. Также избегали апеллирования к обязанностям "Вы должны", "Вы не имеете права"; реплик-ловушек "Воспитанный человек не должен так разговаривать"; похвалы с "ловушкой" – "Вы умный человек, как можно такое делать?"; предвзятого диагноза мотивов поведения "У Вас нет желания учиться"; несвоевременных советов, отказа от обсуждения вопроса, изменения темы "Это очень интересно, но давайте лучше поговорим о Ваших оценках"; соревнования "Но разве это проблема? Вот у меня проблема сложнее".

Прием "Кресло успеха" был направлен на позитивное восприятие своего будущего, на развитие уверенности в собственных силах, мотивацию деятельности. В центре аудитории было расположено волшебное "кресло успеха". Преподаватель объяснял, что тот, кто в него садится, – становится успешным, уверенным в своих силах человеком. Игрок садится в кресло и рассказывает о своем будущем, о своей профессии, о своем жизненном успехе, как он к нему пришел. Заканчивает он словами "Я успешный человек, я занимаюсь любимым делом. Я уверен

в своих силах, мои мечты сбываются, мои планы реализуются. Я счастлив, я открыт к развитию, моя жизнь такова, какой я ее создаю".

Прием авансирования, предусматривавший подход к студенту с оптимистической гипотезой, верой в его способности и успехи, проектировал поведение студента, который пытался оправдать ожидания. Авансирование трансформировалось в прием эмоционального стимулирования студентов, сопровождалось такими высказываниями: "У ..., потому что ты такой ..."; "Твои способности таковы, что у тебя обязательно будет ..."; "Ты такой ..., а потому обязательно ...".

Прием поддакивания заключался в том, что преподаватель сопровождал высказывания студентов словами типа: "Да, да ..."; "Хорошо"; "Правильно", тем самым предотвращая появление неуверенности, страха и т.д.

В пределах указанных тактик были использованы: прием прямого внушения, который внушал уверенность в собственных способностях и силах. Например: "Это не так сложно", "Ты сможешь это сделать", "С твоими способностями это будет нетрудно сделать". При этом исходили из того, что вера в собственные силы, в возможность успешно упредить барьер является важным мотивационным фактором, а уверенность в собственных способностях – это установка относительно собственных способностей.

Наиболее эффективным был прием вербального убеждения в сочетании с "прямыми" доказательствами того, что личность может это сделать ("Ты заметил, что теперь ты значительно лучше структурируешь учебный материал, и, соответственно, делаешь содержательнее выводы при написании сочинений", "Я очень рада, что Вы научились анализировать и использовать теоретический материал").

Таким образом, можем говорить о богатом методическом инструментарии, который может быть использован в рамках стратегии преодоления мотивационных барьеров учебной деятельности студентов. Подтверждением этого являются данные повторной диагностики студентов, проявивших положительные изменения в мотивации. Так, в начале эксперимента доминировали мотивы избегания неудач в деятельности, а после эксперимента преобладали мотивы стремления к самоутверждению и достижения оптимальных результатов в профессиональной деятельности.

В то же время у студентов контрольной группы не обнаружено производительной динамики этого показателя, поскольку количество лиц, у которых доминировали мотивы самоутверждения, выросла всего на 1,7%.

Также были установлены положительные изменения в характере познавательного интереса к овладению компетентностью преодоления педагогических барьеров: в ЭГ зафиксированы активный устойчивый интерес к проблеме педагогических барьеров, активность на занятиях у 17,3% опрошенных (до эксперимента – 9,6%). Осознанное ценностное отношение студентов к овладению компетентностью, что проявлялось в активности на занятиях, постановке вопросов творческого характера, инициировании обсуждения проблем, было зафиксировано до эксперимента только у 6,4% студентов ЭГ, после эксперимента – у 20,5%. В контрольной группе также произошли изменения, но они значительно ниже по сравнению с экспериментальной (с 7,5% до 9,2%).

Полученные результаты объясняем тем, что на занятиях со студентами ЭГ, используя целесообразные тактики, мы предотвращали появление мотивационных барьеров.

Перспектива дальнейшего исследования предполагает изучение барьеров адаптации молодых специалистов-педагогов к профессиональной деятельности.

Литература

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови / [укл. і гол. ред. В. Т. Бусел]. – К. : Ірпінь : ВТФ "Перун", 2004. – 1440 с.
2. Глазкова І. Я. Компетентність майбутнього вчителя у запобіганні та подоланні педагогічних бар'єрів : монографія / Ірина Яківна Глазкова. – Бердянськ : Видавництво О. В. Ткачук, 2013. – 416 с.
3. Новий тлумачний словник української мови [уклад. О. Сліпушко, В. Яременко]. – К. : Аконтіт, 2004. – 926 с.
4. Эльконин Д. Б. Избранные психологические труды / Даниил Борисович Эльконин. – М. : Педагогика, 1989. – 560 с.
5. Ярославська Л. І. Дидактичні умови подолання педагогічних бар'єрів у процесі навчального співробітництва викладачів і студентів : дис. ... канд. пед. наук : 13.00.04 / Ярославська Людмила Ігорівна. – Харків, 2010. – 178 с.

5.3. Условия формирования готовности будущих учителей к самосовершенствованию

Проблемы совершенствования профессионализма педагога в последние годы имеют особую актуальность. Знания, умения, навыки, полученные в высшем учебном заведении, должны быть конвертированы в карьеру, обеспечивать успешность профессиональной деятельности учителя. Конкурентоспособность специалиста, результативность работы зависит от его готовности к самосовершенствованию в течение всей жизни. В условиях быстрого старения информации, смены технологий, современный педагог должен быть готов к постоянному самообразованию, самовоспитанию и саморазвитию. Это обуславливает всестороннее развитие личности, раскрытие профессионально-личностного потенциала студента.

На необходимость развития личностного потенциала обучающихся указывают М. Костенко, Н. Подберезский. Различным аспектам индивидуализации профессиональной подготовки посвящены работы В. Мерлина (интегративная индивидуальность), А. Кирсанова, Н. Менчинской (позиция студента не только как субъекта учебно-воспитательной деятельности, но и как субъекта развития), В. Семиченко, Е. Пехоты, И. Резвицкого (проблемы индивидуализации профессиональной подготовки учителя). Исследователи обращают внимание на многофакторный характер индивидуализации как педагогического явления, его динамичность и связывают с саморазвитием, самодетерминацией, самоидентификацией, самоопределением, самореализацией. Анализ литературы показал, что проблема готовности будущего учителя к самосовершенствованию в процессе профессиональной подготовки остается недостаточно исследованной. Несмотря на большое количество работ, посвященных изучению данной темы, остаются не выясненными условия формирования готовности будущих учителей к самосовершенствованию.

Целью данного исследования является обоснование условий формирования готовности будущих учителей к самосовершенствованию.

Готовность к самосовершенствованию определяем как интегрированное, динамическое образование личности будущего учителя, что предполагает его саморазвитие и самореализацию путем преодоления

барьеров самообразования и самовоспитания; результат его подготовки, основанной на формировании потребности в профессиональном самосовершенствовании, на основе теоретических знаний, практических умений, личностных качеств, рефлексии и самооценки.

Выделяем такие педагогические условия формирования указанной готовности: обеспечение самореализации субъектов педагогического процесса, создание индивидуализированной образовательной среды.

Ученые рассматривают самореализацию как процесс сознательного и целенаправленного раскрытия сущностных сил личности, ее потребностей, способностей, интересов, которые проявляются в практической деятельности. С. Рубинштейн [12], утверждая, что самореализация является структурным компонентом личности, акцентировал внимание на таких характеристиках как: направленность, способности, темперамент, характер, самосознание. Последнее ученый рассматривал как отношение человека к собственным возможностям, самому себе, своим физическим и умственным способностям, поступкам, действиям. Л. Рыбалко связывает самореализацию с активностью, ответственностью, волей, инициативой, интуицией, самостоятельностью. Исследовательница определяет самореализацию как мотивированную самодеятельность человека, которая направлена на сознательное выявление, раскрытие, реализацию собственного потенциала, формирование продуктивной «Я» – концепции, устранение препятствий и преодоления трудностей, которые мешают достижению максимального уровня саморазвития – акме [11, с. 122]. М. Сытникова [14] также связывает самореализацию с самосознанием, указывая на то, что педагогическое самосознание отражает реальное состояние самореализации преподавателя – познание и осмысление его роли, задач и потенциальных возможностей. Ученая утверждает, что основополагающее значение в развитии самосознания преподавателя имеет профессиональное самопознание, а к основным его способам относятся: самонаблюдение, педагогический самоанализ, педагогическая рефлексия, профессиональная самооценка, самопрогнозирование. Таким образом, обеспечение самореализации участников педагогического процесса предполагает раскрытие личностного потенциала студента, развитие специфических для каждого обучающегося способностей, умений. Анализ исследований этой проблемы указывает на связь индивидуальных особенностей педагога и интеграции личности в социальную среду. Человек

является самодетерминирующим явлением, способным к постоянному развитию, в основе которого находится личностный потенциал. Признаком самореализации учителя считаем сформированную у будущих учителей потребность в профессиональном самосовершенствовании.

Одним из факторов развития профессионального самосознания студентов является целеполагание (Е. Кардовская). Целеполагание является отправной точкой для формирования у будущих учителей готовности к саморазвитию, обуславливая регуляторную функцию процесса самосовершенствования. Целеполагание является связующим звеном между осмыслением студентом педагогических ценностей и целями профессионального развития, таким образом, влияя на эффективность формирования у будущих учителей готовности к самосовершенствованию.

Поскольку процесс установления цели, ее коррекция и изменение является одной из главных составляющих всех видов деятельности, возникает необходимость обратиться к проблеме формирования умений целеполагания. Умение специалистом поставить сознательную цель является одной из ключевых в формировании готовности педагога к самосовершенствованию, поскольку работа с учащимися требует учета многофакторности человеческой деятельности.

Исследования ученых доказывают, что целеполагание является топологически сложной многомерной структурой. Р. Бибрих, В. Знаков, Л. Карамушка, Н. Коломенский Т. Корнилова, Ю. Швалб доказали, что эффективность целеполагания является существенной составляющей личности, способствует ее социальной активности, способности к выработке новых стратегий жизнедеятельности. М. Макаров, Ю. Молчанов раскрывают подходы к изучению целеполагания с позиций о материалистической детерминации целей человека объективным миром, о диалектике возможности и действительности формирования и реализации целей, об отражающей природе целей и характере их связи с познанием, о диалектическом единстве свободы и необходимости при выборе человеком целей в жизни. Т. Малиненко указывает, что процесс постановки человеком целей представляет собой сложное многоуровневое и многоплановое образование, особенностью которого является его ситуативность; определенную связь с реальной и перспективной ситуацией, включающей активное опосредование временной перспективы

прошлого, настоящего и будущего. Автор отмечает, что активность целеполагающей деятельности человека связана с ее представлениями о движении “навстречу” времени в его эмпирически выделенных формах синхронности, периодичности, последовательности, связанности, плотности и темпа. Исследовательница доказала, что элементами системы стратегического целеполагания является построение внутренних личностных предпосылок решения. Т. Малиненко дифференцирует целеполагание на “внешние” и “внутренние” составляющие. “Внешним” целеполаганием она считает постановку целей перед другим человеком, а “внутренним” – постановку цели перед собой. Автор формулирует закон онтогенетического развития целеполагания как переход от внешнего целеполагания к внутреннему [7]. А. Маркова считает, что “педагогическое целеполагание” является способностью учителя образовывать сплав из целей общества и частного, и предлагать их для принятия и обсуждения учащимися [8].

Учитывая научные разработки специалистов по этому вопросу, считаем, что педагогическое целеполагание – это умение учителя определять близкие и перспективные профессиональные цели, предварительно интериоризировав педагогические ценности, базой которых является потребность в профессиональном самосовершенствовании. Таким образом, одним из условий формирования у будущих учителей готовности к самосовершенствованию является обеспечение самореализации субъектов педагогического процесса.

Рассмотрим второе условие формирования указанной готовности – создание индивидуализированной образовательной среды, аргументируя собственную позицию. Бесспорным является тот факт, что образовательная среда влияет на развитие и формирование потребностей, интересов, сознание личности. Так, Н. Бернштейн говорит о том, что “процесс жизни есть не уравнивание с окружающей средой..., а преодоление этой среды, направленной не на сохранение статуса или гомеостаза, а на движение в направлении родовой программы развития и самообеспечения” [2, с. 314]. И. Глазкова, Н. Гонтаровская, С. Дерябо, А. Каташов, А. Романовский правомерно заявляют, что формирование личностной сферы специалиста осуществляется под влиянием как целенаправленного учебного процесса, так и специфической

профессиональной среды, в которой будущий учитель находится во время обучения в высшем учебном заведении.

Термин “среда” в справочной литературе определяется как: 1) совокупность естественных условий, в которых происходит жизнедеятельность организма; 2) социально-бытовые условия, в которых происходит жизнь человека; 3) окружение, пространство. Д. Маркович определяет окружающую среду как совокупность влияний и условий, которые окружают человека [9, с. 41]. Анализ системы “человек-среда” показал, что положение субъекта является центральным. Г. Щедровицкий [16, с. 16-200] отмечает, что взаимоотношения индивидуума со средой не являются равноправными, субъект является первичным, а среда задается по отношению к нему и имеет определенную значимость для организма. Ученые определяют образовательную среду как: совокупность объективных внешних условий функционирования образования (И. Габа) [3, с.74-82]; систему влияний и условий формирования личности, а также возможностей для ее развития, которые находятся в социальном и пространственно-предметном окружении (В. Ясвин) [17]; пространство, в котором происходит взаимодействие субъектов образования (В. Слободчиков) [15, с. 177-184]; общность, которая, учитывая специфику возраста, характеризуется взаимодействием субъектов образования между собой, процессами взаимопонимания, коммуникаций, рефлексии, исторически-культурным компонентом [13]. А. Каташов, рассматривая «образовательную среду учебного заведения» как совокупность духовно-материальных условий функционирования образовательного заведения, доказывает, что последние обеспечивают саморазвитие свободной и активной личности [5]. Автор считает, что образовательная среда выступает в качестве пространственного и функционального объединения субъектов образования, между которыми устанавливаются тесные разноплановые групповые взаимосвязи и может рассматриваться как модель социо-культурного пространства, в котором осуществляется становление личности. А. Макагон интерпретирует образовательную среду как совокупность условий развития личности, позволяющие решать сложные задания, осуществлять разработку нового содержания образования, находить новые формы, методы и технологии развития личности. Автор рассматривает среду как сложную динамическую систему, способную изменяться, перестраиваться в зависимости от

социально-педагогических условий, влиять на актуализацию творческого потенциала личности [6]. Другие определяют «образовательную среду» как совокупность условий, которые влияют на развитие и формирование способностей, потребностей, интересов, сознательности личности [10, с.3-4]. Поддерживая точку зрения И. Глазковой [4], считаем, что основной характеристикой среды является взаимодействие окружающей среды с субъектом.

Исследователи выделяют благоприятную учебно-воспитательную среду (А. Макагон), барьерную и безбарьерную среду (И. Глазкова), информационную среду (Е. Петрова), эмоциогенную среду (В. Петровский), социально-образовательную среду (Н. Гевчук). Определяя типологию образовательной среды, ученые не имеют четкого подхода. Разделяя идеи И. Глазковой [4], А. Макагона [6], считаем, что образовательная среда является родовым понятием, а индивидуализированная среда является его видовой категорией. Индивидуализированная среда является источником самоактуализации участников педагогического процесса и развития профессионально-личностного потенциала будущего учителя с учетом индивидуальных особенностей студента. В этой связи целесообразно говорить о преодолении студентом педагогических барьеров. И. Глазкова, говоря о бинарной сути данного феномена, трактует педагогический барьер так: «с одной стороны, сложное педагогическое явление, которое препятствует, сдерживает, снижает эффективность и успешность педагогического процесса (негативные функции), и поэтому требует упреждения, а, с другой, – способ, который побуждает, повышает эффективность деятельности субъектов педагогического процесса (позитивные функции) путем его преодоления» [4, с. 55].

Учитывая бинарность педагогического барьера и развивающий потенциал, считаем его способом самоактуализации будущего учителя. Самоактуализацию студента связываем с его целенаправленной активностью, которая предполагает волевые усилия, связанные с преодолением барьеров самообразования и самовоспитания на пути к самосовершенствованию. В. Ясвин [17] отмечает, что в основе характеристики образовательной среды должна быть модальность, показателем которой является наличие или отсутствие возможностей для развития активности (или пассивности) субъекта образования и его

личностной свободы (или зависимости). При этом под активностью понимается наличие таких свойств как инициативность, борьба за свои интересы. Ученые утверждают, что двигатель активности личности необходимо искать «в тех рождающихся в процессе потока деятельности противоречиях, которые и являются движущей силой развития личности» [1, с. 201]. Первопричиной активности выступает потребность. А. Асмолов пишет, что при изучении темы о том, почему организм приходит в состояние активности, анализируются проявления потребностей [1, с. 219]. При исследовании вопроса, на что направлена активность, рассматриваются проявления мотивов как причин, определяющих выбор направленности поведения [1, с. 220].

Индивидуализированную образовательную среду мы определяем во-первых, как сложную динамическую систему, катализирующую самоактуализацию личности студента; во-вторых, как такую среду, в которой осуществляется взаимодействие субъектов педагогического процесса с учетом их индивидуальных особенностей, результатом такого взаимодействия является самодетерминация и саморазвитие личности будущего учителя. Характеристиками индивидуализированной образовательной среды является возможность постоянного расширения и обогащения сфер взаимодействия субъектов педагогического процесса, позитивный субъектный опыт, комфортный морально-психологический климат, фасилитация, ответственность всех участников учебно-воспитательного процесса, что стимулирует студентов к самопознанию, позволяет учитывать их индивидуальные особенности.

Таким образом, выделяя такие педагогическими условия формирования у будущих учителей готовности к самосовершенствованию в процессе индивидуализации профессиональной подготовки: обеспечение самореализации субъектов педагогического процесса, создание индивидуализированной образовательной среды.

Отметим, что указанные условия не являются изолированными. Они, с одной стороны, выполняют специфические функции, а с другой – наслаиваются и взаимообуславливают друг друга. Перспективой дальнейшего исследования является изучение формирования у будущих учителей способности осуществлять самооценку собственной деятельности по самосовершенствованию.

Литература

1. Асмолов А.Г. Психология личности: культурно-историческое понимание развития человека / Александр Григорьевич Асмолов. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: Смысл: Издательский центр «Академия», 2007. – 528 с.
2. Бернштейн Н.А. Очерки по физиологии движений и физиологии активности / Н.А.Бернштейн. – М., 1966. – С.314-315.
3. Габа І.М. Вплив освітнього середовища ВНЗ на професійний розвиток особистості / І.М.Габа // Проблеми загальної та педагогічної психології. – К., 2011. – Т. XIII. – С. 74-82.
4. Глазкова І.Я. Компетентність майбутнього вчителя у запобіганні та подоланні педагогічних бар'єрів: монографія / Ірина Яківна Глазкова. – Бердянськ: Видавець Ткачук О.В., 2013. – 416 с.
5. Каташов А.І. Педагогічні основи розвитку інноваційного освітнього середовища сучасного ліцею: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. пед. наук: спец. 13.00.01 «Загальна педагогіка та історія педагогіки» / А. І. Каташов. – Луганськ, 2001. – 20 с.
6. Макагон О. Е. Організаційно-педагогічні умови створення сприятливого навчально-виховного середовища в загальному навчальному закладі: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. пед. наук: спец. 13.00.01 «Загальна педагогіка та історія педагогіки» / О.Е.Макагон. – Харків, 2007. – 20 с.
7. Малиненко Т.І. Психологічні особливості процесу цілепокладання у керівників вищих навчальних закладів: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. психол. наук: спец. 19.00.01 – «Загальна психологія, історія психології» / Т. І. Малиненко. – Одеса, 2005. – 23 с.
8. Маркова А. К. Психология труда учителя: книга [для учителя] / Аэлита Капитоновна Маркова. – М.: Просвещение, 1993. – 192 с.
9. Маркович Д.Ж. Социальная экология: учеб. пособ. / Д.Ж.Маркович. – М.: Изд-во МГСУ Союз, 1998. – 339 с.
10. Петровский В.А. Психология неадаптивной активности / Вадим Артурович Петровский. – М.: Прогресс, 1992. – С.126–138.
11. Рибалко Л.С. Акмеологічні засади професійно-педагогічної самореалізації майбутнього вчителя: дис. ... доктора пед. наук / Рибалко Людмила Сергіївна. – Х., 2008. – 457 с.
12. Рубинштейн С. Л. Проблемы общей психологии / Сергей Леонидович Рубинштейн. – М.: Педагогика, 1976. – 415 с.
13. Рубцов В.В. Проектирование развивающей образовательной среды школы / В.В.Рубцов, Т.Г.Ивошина. – М., 2002. – 272 с.
14. Сытникова М.И. Профессионально-педагогическая самореализация преподавателя высшей школы: монография / М.И.Ситникова. – Белгород: Изд-во БелГУ, 2007. – 280 с.
15. Слободчиков В.И. Образовательная среда: реализация целей образования в пространстве культуры / В.И.Слободчиков // Новые ценности образования: культурные модели школ. – Вып. 7. – М. 1997. – С. 177-184.
16. Щедровицкий Г.П. Система педагогических исследований (методологический анализ) / Г.П.Щедровицкий // Педагогика и логика. – М., 1993. – С. 16-200.
17. Ясвин В.А. Образовательная среда: от моделирования к проектированию / В.А.Ясвин. – М.: Смысл, 2001. – 365 с.

5.4. Profilaktyka zachowań ryzykownych młodzieży na Ukrainie

Problemem profilaktyki społeczno-pedagogicznej narkomanii w naszych czasach zainteresowani są nie tylko pedagodzy, ale całe społeczeństwo ze względu na skalę rozprzestrzeniania się tego zjawiska wśród młodzieży. Krajowi uczeni są zgodni, że ukraińskie społeczeństwo nie jest jeszcze w pełni świadome tego, jaką nieodwracalną szkodę powoduje dla niego uzależnienie od narkotyków, jakie zagrożenie stanowi dla zdrowia fizycznego i moralnego narodu, potencjału intelektualnego i gospodarczego kraju.

Problem ten głęboko związany jest z ważnym zadaniem praktycznym nowoczesnych nauk pedagogicznych, a mianowicie jest to zapobieganie zachowaniom dewiacyjnym młodzieży w celu pełnego rozwoju społeczeństwa współczesnego, przystosowania społecznego młodzieży. Rosnące znaczenie społeczne problemu narkomanii wśród nastolatków przekonuje o potrzebie uzasadnienia naukowego warunków pedagogicznych zwiększających efektywność profilaktyki tej niebezpiecznej choroby, określenia treści, formy i metody zapobiegania narkomanii wśród młodzieży szkolnej i studenckiej w krajowym systemie szkolnym. Znaczący wkład w rozwój zasad społeczno-pedagogicznych zapobiegania zachowaniom dewiacyjnym uczniów wnieśli tacy krajowi i zagraniczni uczeni: W. Bitenski, O. Liczko, W. Orzechowska, I. Ruszczenko, J. Świeżencowa i inni. Istotne w zakresie znalezienia skutecznych sposobów zapobiegania narkomanii i związanym z nią przestępstwom nastolatków zostały badania L. Kolesowa, N. Maksimowej, M. Okaryńskiego, A. Panczenki, O. Pilipenki, T. Fedorczenko; potrzebę społecznego i prawnego zabezpieczenia profilaktyki skłonności młodzieży uczniowskiej do narkotyków badane przez W. Barkę, A. Bowt, W. Orzechowską, H. Ponomarenko, W. Syniowego, M. Ficułę i innych naukowców¹.

Życie nastolatków współczesnych stało się bardziej dorosłe, pełne nietypowych dla nich problemów. Zmiana systemu wartości doprowadziła do wyrównania norm prawnych, moralnych, społecznych. Brak u młodych ludzi konstruktywnych umiejętności komunikacyjnych, ogólnych podstawowych zasad zrozumienia społecznych procesów i zjawisk prowadzi do konfliktu, stresu, nieodpowiedniego zachowania społecznego, a w konsekwencji – do "ucieczki od rzeczywistości" w alkoholizm, narkomanię, wirtualny świat

¹ Шишова І. О. Профілактика наркоманії серед підлітків у виховному процесі загальноосвітньої школи : дис. ... канд. пед. наук: 13.00.07 / І. О. Шишова. – Херсон : Херсонський держ. ун-т, 2004.

komputera. Poważne obawy społeczeństwa wywołuje stan zdrowia dzieci. Najbardziej niszczycielskie skutki mają rozprzestrzeniające się nałogi. Narkomanii rozprzestrzenia się w postępie geometrycznym, stopniowo staje się stylem życia nastolatków, młodzieży, czyni krzywdę bliskim i otoczeniu narkomanów, celemu społeczeństwu²

Z badań przeprowadzonych przez S. Śliwę wynika, że najważniejszym problem jaki dotyczy młodzieży wykolejonej społecznie jest palenie papierosów (63,6%). Inne główne problemy jakie dotyczą nieletnich to agresja, popełnienie czynów karalnych, nadużywanie alkoholu, zażywanie narkotyków, kradzieże (także jako czyn karalny), ucieczki z placówki, przemoc oraz akty wandalizmu oraz udział w grupie przestępczej³.

Badacz problemów zapobiegania nałogów u dzieci T. Tarasowa zauważa, że w Rocznym sprawozdaniu (2010), według wyników badań «*Zdrowie i targetowanie behawioralne młodzieży uczniowskiej*» prowadzonych przez Ukraiński Instytut badań socjologicznych im. O. Jaremenko w ramach międzynarodowego projektu "HBSC» na Ukrainie pali – 45,7% chłopców i 35,5% dziewcząt, spożywa alkohol – 68% chłopców i 64% dziewcząt. Najczęściej używanymi w tym wieku środkami narkotycznymi są marihuana lub haszysz (13,1%). Wśród młodzieży uczniowskiej wziewne stosowanie stanowi 3,4%, substancje psychoaktywne i uspokajające – 4,2%.

Rozpowszechnionym wśród uczniów narkotykiem jest ekstaza (3%), często nazywana "disco" narkotykiem. Co drugiemu uczniowi w wieku 13-16 lat przynajmniej raz zaproponowano narkotyki i około jednej trzeciej, niestety skorzystała z tej propozycji⁴.

Według danych Państwowego Komitetu Statystyki Ukrainy w 2009 roku popełniono 439.500 zbrodni o 12,6% więcej w porównaniu z 2008 r., z których 6,1% zostało popełnione przez nieletnich⁵.

Jak już wspomniano, obecnie istnieje tendencja do wzrostu przejawów zachowań dewiacyjnych wśród dzieci i młodzieży, przypadków wczesnej aktywności seksualnej nadal rośnie liczba urodzeń na początku dziewcząt: w 2009 r. wzrosła o 15,6% w porównaniu do 2005 r. Ogólna częstość

² Максименко С. Д. Актуальні питання профілактики наркоманії / С. Д. Максименко // Практична психологія та соціальна робота. – 2004. – № 10. – С. 1-4. ст.2

³ S. Śliwa, *Wybrane problemy resocjalizacji nieletnich w młodzieżowych ośrodkach wychowawczych*, Opole 2013, s.117.

⁴ Тарасова Т. Батьківська рада як суб'єкт профілактики дитячої бездоглядності // Вісник Міністерства України у справах сім'ї, молоді та спорту. – 2010. – № 4. – С. 24-34. ст.29.

⁵ Тарасова Т.В. Становлення та розвиток трудових об'єднань школярів: монографія / Т.В.Тарасова. – Тернопіль: Тернограф, 2010. – 420 с., ст.124.

występowania wczesnych urodzeń w ostatnich latach stanowi 9,1-10,8 na 1000 odpowiedniej populacji, znacznie wyższe niż w rozwiniętych krajach europejskich (3,0-4,0). Jeśli w 2005 roku odsetek nieślubnych urodzeń matek poniżej 18 roku życia stanowił 39%, to następnie w 2009 r. ponad 45%⁶.

W szybkim tempie w kraju rozprzestrzenia się HIV. Najbardziej narażoną kategorią wiekową jest młodzież w wieku 15-29 lat, do której należy co drugi zarażony HIV. W 2009 r. ponad 77% wśród zakażonych HIV obywateli Ukrainy stanowili osoby wieku reprodukcyjnego – 15-49 lat.

Jednak w ostatnich latach zmniejszyła się ilość przypadków zakażenia wirusem HIV w grupie wiekowej 15-24 lat. Spośród wszystkich pierwszych zgłoszonych przypadków zakażenia wirusem HIV: w 2006 – 16%, w 2007 r. – 15%, w 2008 r. – 13%, w 2009 r. – 12%⁷.

Wskazuje to na stabilizację sytuacji epidemii zakażeń wirusem HIV poprzez zmianę zachowań młodych ludzi na mniej ryzykowane.

W styczniu 2010 roku według oficjalnych statystyk Ministerstwa Zdrowia na Ukrainie zarejestrowano 162591 przypadków zakażenia HIV (od pierwszego przypadku wykrycia infekcji w roku 1987)⁸.

Według stwierdzenia szefa Centrum Analiz Społeczno-Politycznych Państwowego Instytutu Rodziny i Młodzieży N. Tilikina, jednym z głównych czynników epidemii HIV / AIDS jest stosowanie dożylnych narkotyków – 63% wszystkich zakażonych HIV. Dlatego, dostępność programów zapobiegania i leczenia tych ludzi, zgodnie z opinią dyrektora Centrum, ma decydujący wpływ na możliwości kontroli epidemii⁹.

Oczywiście, narkotyki nie są zgodne z wysokiej jakości nauczaniem, z obowiązkiem pracy, prowadzi do deformacji jednostki, zmniejszenie całkowitego potencjału intelektualnego oraz pogłębia kryzys demograficzny w kraju. Ocena obiektywna rzeczywistego stanu wychowania młodego pokolenia pokazuje, że jego poziom nie spełnia współczesnych potrzeb. Według doktora nauk pedagogicznych, profesor W. Orzechowskiej, objawy dewiacyjnych zachowań wśród dzieci i młodzieży przyczyniają się:

⁶ Тарасова Т.В. Становлення та розвиток трудових об'єднань школярів: монографія / Т.В.Тарасова. – Тернопіль: Тернограф, 2010. – 420 с., ст.128.

⁷ Національний звіт з виконання рішень декларації про відданість боротьбі з ВІЛ/СНІДом / Україна. – К., 2010. – С. 144.

⁸ Тілікіна Н. Сексуальна поведінка та рівень знань молоді щодо ВІЛ/СНІДу // Вісник Міністерства України у справах сім'ї, молоді та спорту. – 2010. – № 1-2. – С. 42-49.

⁹ Тілікіна Н. Сексуальна поведінка та рівень знань молоді щодо ВІЛ/СНІДу // Вісник Міністерства України у справах сім'ї, молоді та спорту. – 2010. – № 1-2. – С. 42-49, ст. 42.

błędy wychowania rodzinnego (niski poziom gotowości rodziców do funkcji wychowawczej rodziny);

przesunięcie obowiązków wychowania dzieci na szkołę;

niski poziom kultury pedagogicznej rodziców;

dominacja autorytarnych metod wychowania w rodzinie, zapewniając podporządkowanie dziecka woli rodziców;

nasilenie sprzeczności i konfliktów między rodzicami a dziećmi¹⁰.

Definicję narkomanii sformułowano już w 1952 roku przez Światową Organizację Zdrowia: "... narkomanią uważany jest stan okresowej lub przewlekłej intoksykacji, szkodliwej dla człowieka i społeczeństwa, spowodowanej przez wielokrotne używanie narkotyków"¹¹.

Przez Konwencję o środkach narkotycznych, zauważono, że uzależnienie od narkotyków – to zło, które dotyka zarówno jednostek, jak i ludzkości w ogóle, jest społeczne i gospodarcze zagrożenie dla poszczególnych państw i społeczności międzynarodowej. Narkomania jest negatywnym zjawiskiem społecznym, będącym zbiorem niemoralnych czynów, sprzecznych z ogólnie przyjętymi normami zachowania i jest ściśle związane z przestępczością.

Wśród młodych narkomanów częste są przestępstwa związane z magazynowaniem i dystrybucją narkotyków, kradzieżami, chuligaństwem. Szereg przestępstw popełniają oni w stanie upojenia narkotycznego. Czynnikiem aktywującymi narkotyzm i szybko rozprzestrzeniającymi narkomanię są odpowiednie osobiste patologiczne cechy charakteru. Skłonność do korzystania z substancji psychoaktywnych najłatwiej formuje się u osób o charakterze niestabilnym.

Wzrasta liczba przestępstw związanych z narkotykami, popełnianych przez nieletnich, od 1 października 2007 r. na terenie Ukrainy popełniono 55760 narkoprzestępstw, w tym 31.911 zidentyfikowanych osób, które popełniły przestępstwa związane z narkotykami, 744 – osoby w wieku od 14 do 17 lat¹².

Na Ukrainie problem walki z narkomanią nabiera znaczenia ogólnopaństwowego. W systemie ochrony prawa funkcjonuje Oddział Zwalczania Handlu Narkotykami, który ma pododdziały we wszystkich

¹⁰ Оржеховська В., Ковганич Г. концептуальні підходи до виховання в умовах сьогодення // Вісник Міністерства України у справах сім'ї, молоді та спорту. – 2010. – № 4. – С. 14-23.

¹¹ Петрик О. Методичні аспекти профілактики й раннього виявлення шкідливих звичок у дітей та підлітків / О. Петрик, Р. Валецька // Педагогічний пошук. – 2008. – № 3. – С. 73-76.

¹² Баклан І.В. Кримінологічна характеристика та попередження злочинів у сфері обігу наркотичних засобів, психотропних речовин, їх аналогів та прекурсорів, що вчиняються неповнолітніми // автореф. дис. канд. юрид. наук: 12.00.08 / Інна Валентинівна Баклан. – Д., 2008. – 21с.

jednostkach regionalnych i transportowych MSW Ukrainy. Według Ministerstwa Spraw Wewnętrznych Ukrainy od 1 stycznia 2010 r. Na listach okręgowych inspektorów policji wpisano 158600 narkomanów (w 2008 r. – 174.100), a dodatkowo zarejestrowano w 2009 roku jeszcze 26,2 tysięcy takich osób (w 2008 – 29.900).

Według oceny ekspertów, całkowita liczba osób z uzależnieniem od narkotyków i okazjonalnych użytkowników narkotyków 5-10-krotnie większa niż podają oficjalnie. Eksperci podkreślają, że 80% osób uzależnionych od narkotyków są to młodzi ludzie, w tym 40% – nieletnie. Liczba osób korzystających ze środków odurzających i substancji psychotropowych wzrasta. Wiek młodych narkomanów ma tendencję do odmładzania. W ciągu ostatnich 10 lat udział osób uzależnionych od narkotyków wśród nieletnich wzrósł 6-8 -krotnie. Śmiertelność w tej grupie wzrosła 40-krotnie¹³.

Krajowi naukowcy i kryminolodzy zaproponowali sposoby zapobiegania przestępczości związanej z handlem narkotykami, udziałem nieletnich w następujących kierunkach:

1) *organizacyjne*: tworzenie przy Kuratorium specjalnych ośrodków "Zapobiegania zjawisk "sprzyjających" wśród nieletnich" z udziałem władz publicznych, przedsiębiorstw, instytucji, organizacji publicznych i religijnych w zakresie zapobiegania nielegalnemu handlowi środkami odurzającymi i podjęcie przedsięwzięć zapobiegawczych na poziomie regionalnym i krajowym. Głównym przedmiotem realizacji na poziomie regionalnym uznać policję kryminalną dla dzieci i poddziały zwalczania handlu narkotykami a na poziomie międzyinstytucjonalnym – regionalne centra służb społecznych dla młodzieży;

2) *społeczno-ekonomiczne*: organizacja przez Ministerstwo Zdrowia Ukrainy przetargów do rozwoju leków w profilaktyce (leczeniu), wprowadzeniu środków w rehabilitacji i leczeniu narkomanii;

3) *wychowawcze*: tworzenie szkolnych klubów " Młodych strażników ";

4) *prawne*: zapewnienie opracowania i przyjęcie Ustawy Ukrainy "O zapobieganiu narkomanii i uzależnień nieletnich na Ukrainie", Ustawy Ukrainy "O psychologicznej i psychiatrycznej pomocy młodzieży", podstawowym zadaniem których będzie dotarcie do nieletnich, bezdomnych i opuszczonych, opracowanie przez Ministerstwo Edukacji i Nauki Ukrainy "Programu

¹³ Тарасова Т.В. Становлення та розвиток трудових об'єднань школярів: монографія / Т.В.Тарасова. – Тернопіль: Тернограф, 2010. – 420 с., ст. 197.

zapobiegania narkomanii w systemie edukacji – w szkołach, gimnazjach, liceach, szkołach zawodowych, uczelniach wyższych"¹⁴.

W sytuacji skutecznej realizacji i wdrożenie proponowanych środków zapobiegania przestępstwom związanym z narkotykami i popełnianym przez nieletnich, identyfikacji przyczyn, mechanizmów i motywacji poszczególnych zachowań przestępczych nieletnich należy oczekiwać zminimalizowania użycia narkotyków wśród nieletnich, co z kolei jest jedną z gwarancji zdrowego narodu, dobrobytu społeczno-gospodarczego, zmniejszenia przestępczości w kraju.

Profilaktyka społeczno-edukacyjna narkomanii – rodzaj działalności społecznej skierowanej ku realizacji przedsięwzięć edukacyjnych i zapobiegawczych oraz wdrażania pedagogicznych modeli wpływu na osobowość w celu zapobieżenia używaniu narkotyków, napojów alkoholowych. Opiera się na szybkim wykryciu i korekcie negatywnych czynników informacyjnych, pedagogicznych, psychologicznych, organizacyjnych, powodujących zmiany w psychicznym i społecznym rozwoju dzieci i młodzieży w ich zachowaniu, zdrowiu, organizacji życia i wypoczynku.

Należy podkreślić, że aby profilaktyka wobec nieletnich zagrożonych wykluczeniem społecznym była skuteczna musi być zorganizowana systemowo. Dopiero wsparcie wielu osób i instytucji może dać pożądane efekty. Pojedyncza działalność, aktywność podejmowanych działań, czy też objęcie pomocą wyłącznie jednostki, a nie rodziny oraz społeczność lokalną, może prowadzić do braku efektywności przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu¹⁵.

Na podstawie prac naukowców S. Maksymenko, W. Orzechowskiej, M. Suprun, T. Tarasowej, I. Szyszowa i in. spróbujemy uogólnić podstawy teoretyczne i metodologiczne profilaktyki społecznej i pedagogicznej narkomanii wśród młodzieży.

Treść profilaktyki społecznej i pedagogicznej narkomanii:

kształtowanie pozycji (relacji, motywów i zachowań) do życia bez narkotyków;

rozpowszechnianie informacji profilaktycznej (druk, media, kontakty osobiste, inne formy pracy socjalnej);

¹⁴ Баклан І.В. Кримінологічна характеристика та попередження злочинів у сфері обігу наркотичних засобів, психотропних речовин, їх аналогів та прекурсорів, що вчиняються неповнолітніми // автореф. дис. кан. юрид. наук: 12.00.08 / Інна Валентинівна Баклан. – Д., 2008. – 21 с.

¹⁵ S. Śliwa, *Działania profilaktyczne wobec nieletnich zagrożonych wykluczeniem społecznym. Założenia teoretyczne*, [w:] *Profilaktyka i probacja w środowisku lokalnym*, red. B. Urban, M. Konopczyński, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2012, s. 86.

kształtowanie umiejętności zdrowego stylu życia;
zapobieganie kształtowaniu zachowań związanych z narkotykami;
inicjowanie pedagogicznych i konstruktywnych działań profilaktycznych;
organizowanie działań na rzecz realizacji programu normalnego zachowania;

włączenie się w międzynarodowe projekty dotyczące zapobiegania narkomanii, upowszechnianie najlepszych praktyk w tej sprawie;

działania prewencyjne związane z alkoholizmem, paleniem tytoniu wśród nieletnich i młodzieży;

działania promocyjne na święta międzynarodowe, Światowy dzień bez tytoniu, alkoholu i narkotyków.

Typy i formy profilaktyki społecznej alkoholizmu, narkomanii:

prace naukowe na temat oznaczania czynników, które wpływają na charakter procesu uzależnienia od narkotyków, oraz opracowanie zaleceń profilaktyki społecznej i pedagogicznej;

działania organizacyjne i pedagogiczne w zakresie stworzenia otoczenia, które wychowuje w miejscu zamieszkania dzieci i młodzieży (praca konsultacji zapobiegania narkomanii do spraw edukacji, rozrywki, zatrudnienia, itp.);

interwencja pedagogiczna w środowisko poddane wpływom narkomanii i alkoholizmu;

monitorowania społeczno-pedagogiczne, analizy, rekomendacje, przedsięwzięcia dotyczące realizacji krajowych, regionalnych oraz sektorowych programów zapobiegania narkomanii;

udział różnych instytucji społecznych w socjalizacji dzieci i młodzieży, stworzenie w sieci służb socjalnych warunków w celu ujawnienia inicjatyw społecznych, rozwój ruchów młodzieżowych i odrodzenie tradycji edukacji narodowej (imprezy kulturalne, konkursy, imprezy sportowe);

organizacja pracy społeczno-pedagogicznej i oświatowej z dziećmi z rodzin zagrożonych (indywidualne i grupowe pracy z rodzicami i dziećmi, z różnymi kategoriami młodzieży);

wspieranie instytucji edukacyjnych, Komisji do spraw sportu, kultury i innych organizacji w celu zapobiegania negatywnym zjawiskom wśród młodzieży w organizacji zdrowego stylu życia nieletnich i młodzieży¹⁶.

Środki zapobiegawcze powinny powstrzymać młodzież przed pokusą

¹⁶ Соціальна робота з дітьми та молоддю: проблеми, пошуки, перспективи // За заг. редакцією Пінчук І.М., Толстоухової С.В.-К.: УДЦССМ, 2000р. Випуск 1.-276 с.

zażywania narkotyków. Skuteczność profilaktyki zależy od zaufania publicznego, współdziałania z instytucjami rządowymi, edukacyjnymi, zdrowia, mediami. Zasady przeprowadzenia przedsięwzięć profilaktycznych polegają na organizowaniu działań zapobiegających narkomanii, opartych na podstawie programów ukierunkowanych, wspólnej koncepcji zapobiegania. Celem tej pracy jest stworzenie wśród młodzieży sytuacji zapobiegającej narkomanii.

Można sformułować szereg zasad *programów profilaktycznych w szkołach średnich*:

wszelkie prace w dziedzinie edukacji przeciwko narkomanii powinny być prowadzone tylko przez specjalnie przeszkolony personel wśród pracowników szkoły w ramach kompleksowych programów opierających się na koncepcji zapobiegania;

programy edukacyjne powinny być prowadzone przez cały okres nauczania dziecka w szkole, rozpoczynać się w klasach młodszych i trwać aż do ukończenia szkoły;

w czasie realizacji programu powinny być podawane dokładne i wystarczające informacje na temat narkotyków i ich wpływu na stan psychiczny i psychologiczny, dobrobytu społecznego i gospodarczego.

Informacje muszą być odpowiednie i przynieść wiedzę na temat skutków nadużywania narkotyków dla społeczeństwa. Należy skupić się na promowaniu zdrowego stylu życia i budowania umiejętności życiowych pomagających opierać się pragnieniu spróbować narkotyków w czasie stresu, izolacji, lub problemów życiowych. Informacje powinny być dostosowane do odbiorców (płeć, wiek, wyznanie, itp.). Rodzice i inni dorośli, którzy odgrywają ważną rolę w życiu dzieci powinni być zaangażowani w strategii rozwoju edukacji antynarkotykowej. Żeby ocenić skuteczności wszelkich programów profilaktycznych niezbędne są regularne badania psychologiczne, pedagogiczne i socjologiczne, prowadzone przez ekspertów niezależnych.

Pracując w dziedzinie profilaktyki antynarkotykowej, nie powinno się dopuszczać:

stosowania taktyki zastraszania – nieskuteczność takiej taktyki potwierdziło samo życie;

znieszczenia i przesady negatywnych skutków nadużywania narkotyków podczas opisu ich wpływu;

jednorazowy charakter działań mających na celu zapobieganie. Takie podejście nie pozwala młodzieży rozwijać umiejętności odporności na narkotyki

przez odrzucenie fałszywych informacji;

wzmianki o kulturowych implikacjach używania narkotyków;

uzasadnienie stosowanie narkotyków, bez względu na powód.

Tak więc, *priorytetowym kierunkiem zapobiegania narkomanii na Ukrainie* powinny być działania profilaktyczne o szerokim zasięgu, rozpoczynające się ze szkoły podstawowej. Dziś nadzwyczajne znaczenie ma profilaktyka rozprzestrzeniania się narkotyków na poziomie społeczności lokalnych. Praktyka krajów europejskich pokazuje, że takie podejście pozwala dokładniej zbadać stopień narkomanii wśród młodzieży, identyfikacji materiałów, zasobów ludzkich i finansowych na działania prewencyjne, w celu zbadania gotowości państwa, instytucji publicznych i regionu do prowadzenia skoordynowanej i systematycznej pracy wśród nastolatków i młodzieży. Na poziomie krajowym problem szkód wynikających ze stosowania narkotyków należy omawiać częściej w mediach, w szkołach i rodzinach.

Realizacja polityki państwa wobec narkotyków jest najbardziej skuteczną formą profilaktyki. Potrzebny jest skoordynowany program zapobiegania narkomanii z uwzględnieniem sytuacji uzależnienia od narkotyków w każdym regionie Ukrainy, które będą bardziej skuteczne w warunkach zintegrowanego wykorzystania własnych sposobów opracowanych z obowiązkowym wykorzystaniem doświadczeń zagranicznych.

Perspektywy naszych dalszych badań widzimy w opracowaniu efektywnego systemu działalności profilaktycznej różnych instytucji społecznych, kościołów z młodzieżą uczniowską i studencką, mającej na celu niedopuszczenie tak niebezpiecznego problemu społecznego jak narkomania.

Literatura

1. Соціальна робота з дітьми та молоддю: проблеми, пошуки, перспективи // За заг. редакцією Пінчук І.М., Толстоухової С.В. – К.: УДЦССМ, 2000р. Випуск 1.-276.

2. Баклан І.В. Кримінологічна характеристика та попередження злочинів у сфері обігу наркотичних засобів, психотропних речовин, їх аналогів та прекурсорів, що вчиняються неповнолітніми // автореф. дис. кан. юрид. наук: 12.00.08 / Інна Валентинівна Баклан. – Д., 2008.

3. Петрик О. Методичні аспекти профілактики й раннього виявлення шкідливих звичок у дітей та підлітків / О. Петрик, Р. Валецька // Педагогічний пошук. – 2008. – № 3.

4. Оржеховська В., Ковганіч Г. концептуальні підходи до виховання в умовах сьогодення // Вісник Міністерства України у справах сім'ї, молоді та спорту. – 2010. – № 4.

5. Тілікіна Н. Сексуальна поведінка та рівень знань молоді щодо ВІЛ/СНІДу // Вісник Міністерства України у справах сім'ї, молоді та спорту. – 2010. – № 1-2.

6. Національний звіт з виконання рішень декларації про відданість боротьбі з ВІЛ/СНІДом / Україна. – К., 2010.

7. Тарасова Т.В. Становлення та розвиток трудових об'єднань школярів: монографія / Т.В.Тарасова. – Тернопіль: Тернограф, 2010.

8. Тарасова Т. Батьківська рада як суб'єкт профілактики дитячої бездоглядності // Вісник Міністерства України у справах сім'ї, молоді та спорту. – 2010. – № 4.

9. S. Śliwa, *Wybrane problemy resocjalizacji nieletnich w młodzieżowych ośrodkach wychowawczych*, Opole 2013.

10. S. Śliwa, *Działania profilaktyczne wobec nieletnich zagrożonych wykluczeniem społecznym. Założenia teoretyczne*, [w:] *Profilaktyka i probacja w środowisku lokalnym*, red. B. Urban, M. Konopczyński, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2012.

11. Максименко С. Д. Актуальні питання профілактики наркоманії / С. Д. Максименко // Практична психологія та соціальна робота. – 2004. – № 10.

12. Шишова І. О. Профілактика наркоманії серед підлітків у виховному процесі загальноосвітньої школи : дис. ... канд. пед. наук: 13.00.07 / І.О.Шишова. – Херсон : Херсонський держ. ун-т, 2004.

5.5. Teacher personality in the view of high-school students**

Introduction

Teacher, student and school remain in a close correlation, interacting with one other and none can exist without the other, neither a teacher without a student or a student without a teacher, nor a school without a teacher or a student. However, a reliable statement repeated for a long time now, is that a school teacher shapes student personality, and it also seems to be certain that teacher personality has a great influence during student's educational process. Going further one can conclude that if the personality of the teacher not right to work with a student, then students' willingness to stay at school, and in consequence to learn, is decreasing. Therefore, in the opinion of students, teacher personality, or to be more precise, desired teacher personality is of utmost importance and that is why the subject of my interest, and this work, is the desired teacher personality.

** Fragments from report chapter of the master thesis: D. Stanuchowski, Required teacher personality in the opinion of students of the Secondary Technical School in Zdzeszowice; written under the supervision of Franciszek Marek, Professor, Ph.D, Higher School of Management and Administration.

In social terms, teacher personality is very important as it is personality that decides whether teacher possesses driving force that gives a chance for room of the individual's mentality, attitudes, objectives, pursuits, beliefs. If teacher possesses the ability to influence student by using his personality, it is possible that in the future the fully shaped citizen (earlier a student) will be carrying life at least socially recognised as positive, meaning without any bad habits, having a job, a family or even will be able to have positive influence on other people. Therefore, education is admitted as a factor deciding on the improvement of life conditions, preventing from various social pathologies, allowing to overcome any pathologies, developing human potential. Broadly speaking, education develops society.

Thus, it is obvious that a student who does not like a teacher, does not fully participate in classes and frequently loses opportunity of personal development, but also in a wider sense, of social development. Hence, the problem of desired teacher personality is socially important and it has been agreed it is worth it become the subject of scientific researches.

Teacher personality in psychological, humanistic and sociological perspective

In psychological perspective it was mainly focused on personality. Teacher also wanted to be seen as personification of all virtues. Such recognition of teacher as excellence with some corrections has lasted until present times. We speak of it using psychological language and applying such terms like: model, ideal or talent, instinct or vocation, mission, but also a definition of serving children needs is used.

Jan Władysław Dawid is one of the representatives of teacher personality aspect. He believed that teacher should be a model, whereas educative efficiency of a teacher is determined by the type of person a teacher is. "A bad person cannot be a good teacher, it is his denial. Such person can teach something, exercise, but will not bring happiness from the process of recognition, will not stimulate interests, will not embed an attitude of trust to other person, will not bring faith in disinterestedness of good intentions, will not develop strength that can shape future life"¹ – this value of "spiritual life"² is stressed by J. W. Dawid. This consists in the ability to claim the states of others and inform on own ones. It is difficult to gain a relationship between teacher and student if they are aliens

¹ H. Kwiatkowska, *Pedeutologia*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2008, p. 30.

² *Ibid.*, p. 30.

to each other, if there is no openness and they have little knowledge about themselves. Dawid requires a lot from teacher: “sense of responsibility, commitment, search for improvement, internal veracity, moral courage, willingness to overcome difficulties and to sacrifice offerings.”³ The set of characteristics making the picture of a vocated teacher, Dawid defines in a common category calling it “the love of souls.”⁴ In his understanding it is the essence of teaching and causative power of teaching. Moreover, crucial is also approving individual activity of a teacher allowing to find what is the final value generated by upbringing.

Another representative of teacher personality aspect are Zygmunt Mysłakowski and Stefan Szuman. When defining work of teacher they applied a term of talent. Following Z. Mysłakowski “(...) talent is an inherent psychological and physical benefit, owing to which a person can execute some particular types of activities (...) more efficiently.”⁵ than others. However, just possessing some benefits does not prejudge the talent, but the ability to use such benefits appropriately. As a prevailing distinctive feature of the so named talent Mysłakowski adopted the “ability to establish contacts easily – a way of communication of two persons through a mental response existing between them, community of significance, feelings and reaction.”⁶ Ability to establish contacts easily is a determinant for success as a teacher.

Stefan Szuman understands talent as “a set of skills. As a skill he considers a specific mental feature, (...) enabling to perform some activities on a high level.”⁷ Talent is not an inherent feature. S. Szuman stresses there are two essential features when talking about an outstanding teacher: “(...) what a given teacher possesses, has collected and has to give out (...) – richness of personality. The other (...) feature is the ability to manage this resource efficiently. (...) Furthermore, the material for pedagogical talent is also mature character, ethical values, extensive knowledge, and beautiful soul.”⁸ Moreover, crucial is also harmony, creation of integrated entity.

Another representative of teacher personality aspect is Mieczysław Kreutz, who in his discourse titled *Teacher Personality*, presents conditions that

³ Ibid., p. 30.

⁴ Ibid., p. 30.

⁵ Z. Mysłakowski, *Co to jest talent pedagogiczny?*, [in:] *Osobowość nauczyciela*, ed. W. Okoń, PZWS, Warszawa 1959, p. 61.

⁶ H. Kwiatkowska, *Pedeutologia ...* op. cit., p. 31.

⁷ Ibid., p. 31.

⁸ Ibid., p. 31.

should occur to discuss teacher personality that will be educationally effective. He analyses the psychological concept of Dawid on the love of human souls of which he „chooses peoples’ love (with a correction that it is not simply the matter of the love of souls, but the entire person) and willingness to influence society.”⁹ M. Kreutz recognizes these attributes as indispensable and specific in the profession of a teacher. Whereas as non-specific attributes Kreutz acknowledges ethical values (sense of responsibility, need for excellence, commitment, moral courage, internal veracity) – he omits these features as they also refer to other professions (despite this he acknowledges their importance regarding teacher). Kreutz supplements Dawid’s concept with a category of suggestive abilities.”¹⁰ These decide on efficient upbringing, through the activation of potential personal characteristics of teacher. Suggestive abilities mainly depend on emotional intelligence. “Great role is played by physical features: appearance, voice, a certain amount of acting. Persons possessing such abilities can be characterized by self-confidence (and connected with it internal peace and courage to act), faith in oneself (in the veracity of convictions), uncompromising attitude and straightforwardness of actions.”¹¹ Despite deep analysis of teacher personality, Kreutz stated it is impossible to define an ideal image of a teacher, "(...) as it is impossible to definitely decide which out of many views of the world and life is the most appropriate and which is of the utmost value.”¹²

The representative of viewing a teacher from psychological perspective is Stefan Baley. As an attribute of teacher personality S. Baley considered educational skill, being a collection of specific features crucial to improve teaching activities. Following Baley, the most important characteristics in this structure are: "goodwill towards student, understand his psyche, focus on looking after him, spiritual affinity with a child, patience, enthusiasm, artistic skills.”¹³ If someone showed above mentioned features far above the average, Baley called such person an integral teacher.

In the humanistic perspective, teacher individuality is set on the first place. Such approach towards a teacher is bound with three issues. The first one is an alterity in understanding a person. It constitutes a stand alone, independent and unique entirety that fulfils itself through a contact with other person.

⁹ Ibid., p. 32.

¹⁰ Ibid., p. 32.

¹¹ Ibid., p. 32.

¹² M. Kreutz, "Osobowość nauczyciela – wychowawcy", [in:] *Osobowość nauczyciela ...* op. cit., p. 121.

¹³ H. Kwiatkowska, *Pedeutologia ...* op. cit., p. 33.

The second matter is an alterity in a sense of cognition. Knowledge develops owing to personal experience. Teacher knowledge is build on the grounds of examining personal practice. Individual knowledge has its most influence on practical actions of teacher.

The third matter is an alterity towards education. Education is not the accumulation of knowledge. Education is a set of various interpersonal communication elements (verbal – via words, non-verbal – without words, e.g. gestures, pictures, sounds, etc.).

Approving the three above mentioned matters changes the understanding of a teacher. In the understanding of the humanistic perspective, a good teacher will be called neither a person representing comprehensive academic knowledge, nor a teacher with outstanding structure of personal characteristics. A good teacher in the humanistic perspective is "mainly a friendly person, with exceptional personality cultivated inside what makes him a unique person, it is someone important and unusual to a student." ¹⁴

Exceptional teacher should not be educated as per one canon, one norm, and education should bring out differences, multiply individuality. Hence, one needs to refer to the tradition of providing potential teachers common experience (common books, participation in the same classes, in same trainings). Therefore, education of teachers should deal not with programmes, but with personalities of future teachers. This means that experience gained by a potential teacher is of great importance, through education, referring mainly to oneself. "It concerns knowledge about oneself, perception of oneself, self-evaluation, self-acceptance, self-esteem."¹⁵ Academic education should provide these experiences as they strengthen future teacher, make him an open person who can engage in interpersonal relations, carry a discussion, master the art of achieving compromise or alleviate problems, but also shape curiosity about the world and people.

Without knowing oneself and without possessing communication skills, teacher will face difficulties in teaching, managing which will be quite difficult. Such condition may lead to failure in the profession and accumulation of negative experiences, encumbering psychologically.

Sociological perspective is designated by occupational role. Each person in the society performs a defined social role. A person meets someone's

¹⁴ Ibid., p. 36.

¹⁵ Ibid., p. 37.

expectations, accepts specified patterns of behaviour. A specific pattern is binding for all those who wish to occupy a certain position. There are different expectations from a politician, a miner, a teacher. "Social role assumes a set of norms and values bound with a defined social position – assigned to this position and desired from everyone holding this position."¹⁶ The term of social role was defined by Robert Merton – a well-known American scientist. We find social role before we even personalize it, it determines behaviour, and we do not create it on our own as it is the state of fact arising from the inside. Person identifying with a given role, should comply with defined norms and principles socially expected. Social role understood in such manner cannot be the subject of discussion by employee. Approving these norms gives a chance to accept a person by the society.

However, as Kazimierz Obuchowski says "the worst thing is that normal people, reasonable and wise when privately act within social roles designed for themselves, they resign from their own views."¹⁷ Their wish is to precisely follow their role. They do not place for critical analysis the validity of realized assumption, aims and tasks. They do not worry too much about the results of their doings as the aims of these doings are not their aims, but come from an outsider, from others.

Base for methodology of own research

The subject of the research was defined as: desired teacher personality in the opinion of students of the Secondary Technical School in Zdzeszowice. The objective sought is: define desired teacher personality in the opinion of students of the Secondary Technical School in Zdzeszowice. The main problem is as follows: what teacher personality is desired by the students of the Secondary Technical School in Zdzeszowice? A detailed problem was also formulated: according to respondents what teacher attitudes influence negative teacher evaluation? Main hypothesis assumes that – in the opinion of students of the Secondary Technical School in Zdzeszowice, the desired teacher personality mainly consists of the following features and attitudes: helpful or supportive, with a sense of humour, good (emphatic, understanding, fair, friendly), should praise students and be demanding (taking into account student's capabilities). Detailed hypothesis was formulated as follows: teacher attitudes that in the opinion of the respondents have greatest effect on negative evaluation of teacher

¹⁶ Ibid., p. 37.

¹⁷ K. Obuchowski, *Tożsamość nauczycieli. Między anomią i autonomią*, Gdańskie Wydawnictwo Pedagogiczne, Gdańsk 2005, p. 160.

are: bossiness, unfairness in grading and unclear grading system, lack of communication skills, harshness, too demanding and ill-mannered.

For the purpose of the research the following method was used: diagnostic survey, technique: survey, tool: questionnaire.

In the research the selection procedure of sample was followed. The scope of research included: Technical Secondary School in Zdziezowice, an integrated part of the School Complex named after Jan Paweł II in Zdziezowice. The survey was held on 24th March, 2014 and included students – a) grade I: 16-17 years-old, b) grade II: 17-18 years-old, c) grade III: 18-19 years-old, d) grade IV: 19-20 years-old (for the purpose of the research, four age ranges were applied, corresponding specific school grades).

Total number of the respondents is 55 students: 17 female (31% of total) and 38 male (69% of total).

It needs to be noted that in this article the title: secondary technical school was applied interchangeably with the term: secondary school.

Contemporary teacher in the range of own research

Results of own research present required teacher personality in the opinion of students of the Secondary Technical School in Zdziezowice. The analysis of research includes also attitudes that influence negative evaluation of a teacher (N – in tables – stands for the number of indications of the respondents regarding a question raised).

Using the questionnaire it was investigated what teacher personality is desired in the opinion of the students of the Secondary School in Zdziezowice?

As Table 1 presents, in the opinion of the respondents teacher should be: with a sense of humour (40%), understanding (25%), fair (20%), demanding (7%), with great knowledge (6%), self-controlled (2%). Such big discrepancies in the respondents answers may be the effect of the fact that positive atmosphere arising from a sense of humour influences better well-being of another person. While a person with a good well-being is more willing to undertake actions. In particular in critical moments, moderate sense of humour helps to diffuse tension. Whereas understanding and fairness influence the sense of security. A person needs to feel that one understands and is fair towards him. Considering the above: sense of humour, understanding and fairness are attributes that can influence relationship between people, perception of the individual. Some respondents indicated that teacher should be demanding (7%) and have great knowledge (6%) and be self-controlled (2%). These results do not have to attest

that teacher does not have to be demanding, possess great knowledge or be self-controlled. The simple fact that there appeared indications on these features may provide that teacher should see a student through the prism of such attributes like understanding and fairness. Meaning to adjust requirements to individual capabilities of a student and show self-control. Whereas knowledge should be used in the area of needs arising from a given lesson, and not as a factor to provide room for ridiculing a student, showing superiority over him.

Table 1. In the opinion of the respondents, what should the teacher be like

Teacher personality features	Respondents	
	N	%
Understanding	14	25
Fair	11	20
Self-controlled	1	2
Demanding	4	7
With great knowledge	3	6
With a sense of humour	22	40
Total	55	100

Source: own research

Another question asked was if when evaluating a teacher, respondents consider physical appearance and clothing. Results are presented in Table 2.

The results in Table 2 show that more than a half of the respondents (56%) when assessing a teacher take into account his physical appearance, but also clothing. 44% of the respondents when evaluating teacher do not consider his physical appearance or clothing.

Table 2. When assessing teacher do respondents consider physical appearance and clothing

Response category	Respondents	
	N	%
Yes	31	56
No	24	44
Total	55	100

Source: own research

Most respondents indicated that physical appearance and clothing have influence on the assessment of a teacher as he can perceive a person in the categories of: serious, neat, tidy. Whilst a serious, neat and tidy person builds bigger confidence than an untidy person.

Table 3. In the opinion of the respondents, an attitude that teacher should present

Attitude	Respondents	
	N	%
Praise students	10	18
Help or support in difficult situations	31	56
Use students' first names	1	2
Smile	10	18
Be tolerant	3	6
Total	55	100

Source: own research

Next, the respondents were asked what attitude they would like teacher to represent. Results are presented in Table 3. As many as 56% of the respondents would like to see teacher to show the following attitude towards students: helps or supports in difficult situations.

The same number indicated the following attitudes: praises students (18%) and smiles (18%). Whereas, 6% would like the teacher to be tolerant and only 2% show the attitude of: using students' first names. Such great discrepancy in indication between the attitudes of: helping or supporting in difficult situations and remaining indications, may arise due to the fact that students treat teacher as a person one can approach to discuss a problem. This demonstrates that teacher should possess knowledge allowing him to perform the post of a teacher (apart from knowledge needed to teach a particular subject).

In the next part of the survey, the respondents were asked about teachers they value most. Results are presented in Table 4.

Table 4. In the opinion of the respondents, most valued teachers

Response category	Respondents	
	N	%
Kind	19	35
Calm	4	7
Cheerful	19	35
Amiable	2	3
Demanding	7	13
Creative	4	7
Total	55	100

Source: own research

Teachers who in the opinion of respondents are most respected are – as per Table 4: kind (35%) and cheerful (35%) teacher as well as demanding 13% (having in mind student’s capabilities, teacher that respects his capabilities). Remaining indications were as follows: calm (7%), creative (7%), amiable (3%). Differences shown may arise from the fact that students do not treat school as a place that offers them sensations, incredible experiences. Therefore, creativity attitude is not a factor (as per survey results) influencing most students respect towards a teacher. However, these factors are definitely such attitudes like: kindness and cheerfulness. 13% of indications confirm that teacher can be demanding towards students, however, it is important he considered student’s capabilities and respected these (such image is bound with an attribute of kindness). The presented results (as presented in Tables 1 and 3) prove once again that teacher should possess knowledge allowing to take the role of a teacher. It needs to be noted that the features mentioned above were grouped in the questionnaire into the following sets of attributes (treated as synonyms): a) kind (emphatic, fair, understanding, benign, willing to help), b) calm (self-controlled, gentle, patient, stoical), c) cheerful (smiling, joyful, with a sense of humour, with distance to himself), d) amiable (sympathetic, kind, pleasant, delicate), e) demanding (considering student's capabilities /teacher that can respect his capabilities), f) creative (no other possibility was assigned).

Further it was researched which aspect of teacher's work influences most the positive profile of a teacher. Results are presented in table 5.

Table 5. In the opinion of the respondents, positive teacher profile is most influenced by

Response category	Respondents	
	N	%
Age	5	9
Professional experience	2	3
Teacher personality	45	82
Education	3	6
Total	55	100

Source: own research

As presented in Table 5, the respondents fully agreed that teacher personality (82%) has largest influence on positive profile of the teacher. The remaining indications showed respectively: age (9%), education (6%), professional experience (3%). Such difference in given answers may be due to

the fact that in the context of longer human partnership a person is not assessed based on age, professional experience or education held.

In the sixth question of the survey it was investigated what teacher attitude defines his engagement in work. Results are presented in table 6. As many as 69% of the respondents indicated that an attitude defining teacher engagement in work to be a passionate, remaining indications are as follows: resourceful 18%, precise 11% and merely 2% hard-working. Such a discrepancy in the results may be the effect of the fact that a passionate is a person who is an extraordinary lover of his work. Such person carries his duties in an attractive manner for receiver (people who stay with him on daily basis, have a chance to observe his engagement in work).

Table 6. In the opinion of the respondents, an attitude defining teacher engagement in work

Response category	Respondents	
	N	%
Hard-working	1	2
Resourceful	10	18
Precise	6	11
Passionate	38	69
Total	55	100

Source: own research

In the further part of the survey it was studied what teacher attitudes influence negative teacher assessment? Data collected is represented in Tables 7 and 8.

The respondents were asked about an attitude they like least with a teacher. Results are presented in table Table 7.

Table 7. In the opinion of the respondents, an attitude liked least with a teacher

Attitude	Respondents	
	N	%
Harshness	11	20
Unjust in grading (behaviour and knowledge) and unclear grading system	26	48
Too demanding	9	16
Forceful	4	7
Inconsistent	5	9
Total	55	100

Source: own research

Nearly half of the respondents (48%) like least with a teacher: unjustness in grading (behaviour and knowledge) and unclear grading system. Moreover, as many as 20% of the respondents hate most harsh teachers, and 16% the demanding ones. For the remaining attitudes there is the following number of indications: inconsistent 9% and forceful 7%. The discrepancies revealed can arise from individual perception of a given attitude as a more or less negative. This may prove that teacher assessed by the respondents as very negative will be a teacher that is not liked (following Table 7, here we can mainly include: unjustness in grading and unclear grading system, but also harshness and too high expectations). Whereas a disliked teacher can have problems with conducting lessons, building own authority, gaining students' trust.

Further, the respondents were asked about an attitude in the consequence of which they cease respecting teacher. Results are presented in Table 8.

Table 8. In the opinion of the respondents, attitude in consequence of which teacher stops being respected

Attitude	Respondents	
	N	%
Bossy	31	56
Lacking communication skills	15	28
Ill-mannered	9	16
Total	55	100

Source: own research

As results from Table 8, more than a half of the respondents (56%) believe that the attitude that makes it most that a teacher is not respected any longer is: bossiness. 28% of the respondents stop respecting teacher who lacks communications skills. Whereas 16% of the respondents disrespect ill-mannered teachers. The differences revealed may be the result of subjective assessment of an attitude in categories as more or less negative. This can prove that teacher who represents features assessed by the respondents as negative, will become a disliked teacher (following Table 8, these attitudes mainly include: bossiness, lack of communication skills and ill-manners).

Conclusion

In consequence of the survey carried the main hypothesis made was confirmed. The main issue of this work has been solved. As the result of the survey, it was found that the students of the Secondary Technical School in Zdzeszowice desire teacher personality mainly comprising of the following

features and attitudes: helpful or supportive, with a sense of humour, kind (emphatic, understanding, fair, benign), should praise students and be demanding (with consideration given to students' capabilities) – as per the hypothesis approved.

The detailed hypothesis has also been confirmed (presented in this article). The detailed issue of this work has been solved (presented in this article). Following the results of the survey, it was confirmed that teacher attitudes that in the opinion of the respondents have most negative effect on the evaluation of teacher are: bossiness (56%), unjustness in grading and unclear grading system (48%), lack of communication skills (28%), harshness (20%), too demanding (16%) and ill-mannered (16%). The results revealed may testify that the above mentioned attitudes in particular influence negative teacher assessment – in consequence teacher may not be liked or respected.

It was found that the aim of the research raised was fully achieved and main as well as detailed issues were also solved.

Final conclusions

In consequence of results received based on own research, the following conclusions serving the pedagogy practice have been formed:

1. Students of the Secondary Technical School desire teacher personality mainly comprising of following features and attitudes: helpful and supportive, with a sense of humour, kind (emphatic, understanding, fair, benign), should praise students and be demanding (including student's capabilities/teacher that respects his capabilities)

2. Teachers manifesting such attitudes like bossiness, unfairness in grading and unclear grading system, lack of communication skills, harshness, too demanding and with bad manners, can be negatively perceived by students, and in consequence such teachers may also be disliked or disrespected.

3. Introduction of psychological and pedagogical tests for applicants for higher education studies to become a teacher. For years and years teachers have been influencing individuals to a greater or lesser extent forming their personality. In the future an individual becomes a part of society. If a teacher does not possess desired personality, and what is worse possesses attitudes influencing negative assessment of teacher, there is a threat that due to barriers which appeared (may become a disliked, disrespected teacher) his chance to fulfil professional functions (e.g. educational, caring, environmental, channelling students in the scope of attitude and social life) will diminish – these

may possibly be only restrained to educational function (e.g. how to repair a machine). Thus, a teacher without desired teacher personality partially may influence incorrect functioning of an individual in the society, and vice versa: teacher possessing required personality may influence an individual so that it again functions properly. Psychological and pedagogical tests would play the role of initial selection to become a teacher – at the same time, it needs to be noted that psychological tests are carried in the case of policemen (in this profession personality, psyche are of great importance).

4. The work of personal coaches with teachers through trainings. Teacher personal features that decide whether a teacher will be liked among students or not, but also the ones that allow teacher to gain students' approval and respect, need to be strengthened. This strengthening may take place regularly in groups of 10-15 persons (number of meetings and time intervals are a matter of discussion).

References

1. Kreutz M., *Osobowość nauczyciela-wychowawcy*, [in:] *Osobowość nauczyciela*, ed. W. Okoń, PZWS, Warszawa 1959.

2. Kwiatkowska H., *Pedeutologia*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2008.

3. Mysłakowski Z., *Co to jest talent pedagogiczny?*, [in:] *Osobowość nauczyciela*, ed. W. Okoń, PZWS, Warszawa 1959.

4. Obuchowski K., *Tożsamość nauczycieli. Między anomią i autonomią*, Gdańskie Wydawnictwo Pedagogiczne, Gdańsk 2005.

5. Internet websites: www.zs.zdzieszowice.pl, 1.03.2014.

5.6. Digital school and the development of emotional and social competence of students – neruopedagogic and social-pedagogic aspects

In the literature the problem of defining the concept of social competence is highlighted. Researchers of the social sciences by defining social skills, often emphasize those elements that correspond to their context of taken considerations.¹ However, it is not the only and the main difficulty. The very specificity of competence can no longer be easily found in the elaboration of a common position, e.g. specific multidimensionality of social skills, can promote the concept of different aspects of the competence of the different abilities.²

¹ E. Zawisza-Masłyk, *Kompetencje gimnazjalistów i ich wychowawcze implikacje*, Kraków 2011, s. 17.

² H. R. Schaffer, *Rozwój społeczny*, Kraków 2006, s. 16.

Exterior and excessive generalization of social skills description leads to numerous problems, where, for example, the ability to establish relationships with peers may not include the needs of its dredging, which raises the need to set a new skill very similar in meaning. Therefore, the subject literature uses numerous terms to determine, i.e. social skills, social ability and social skills, as well as many expressions erroneously taken as equivalent to i.e. social intelligence, emotional intelligence, emotional competence, where E. Zawisza-Masnyk³ even says about a kind of "confusion in understanding and defining". Due to numerous difficulties in defining social skills it seems to be essential to clarify and establish relation to the concepts mistakenly treated as identical.

According to A. Matczak, a social competence is 'complex skills ensuring the effectiveness of the deal in a specific type of social situations, gained by an individual in the course of social training.'⁴ Social competence, therefore, is still the capacity resulting from social experiences of a unit, determining its ability to respond to a specific social situation, taking into account their place, time and type. According to S. Śliwa, social competence "manifests itself in its ability to perform tasks in the specified form of social activity or as the ability to perform specific functions in accordance with the accepted standards."⁵ The expression efficiency in largely depends on the prevailing standards in a given social reality, so the unit socially competent is a unit of their own behaviour management in accordance with the prevailing social standards.

While the emotional competence according to D. Wosik-Kawala is 'specific skills to deal effectively with information and emotional problems, which may concern manifestations of emotional intelligence. Skills related to emotional competence are dynamic, but also interdependent. Their arrangement and relationships are based on the principle of equality, and they even partially penetrate each other. Human possession of emotional competence greatly simplifies the operation of interpersonal relationships and contributes to greater self-awareness and self-acceptance as a person having an influence on his own work'.⁶ Emotional competences are therefore all the skills to understand and to manifest their own intra-psychic states that determine social behaviour and understanding and reflect others' emotional states. Emotionally competent unit is

³ E. Zawisza-Masnyk, *Kompetencje gimnazjalistów i ich wychowawcze implikacje*, Kraków 2011, s. 18.

⁴ A. Matczak, *Kwestionariusz kompetencji społecznych*, Warszawa 2001, s. 7.

⁵ S. Śliwa, *Umiejętności społeczne menadżera*, [w:] *Umiejętności menedżerskie – ich rola w zarządzaniu firmą i samorozwoju*, red. W. Potwora, J. Żurawska, Opole 2010, s. 120.

⁶ D. Wosik-Kawala, *Rozwijanie kompetencji emocjonalnych uczniów szkół ponadgimnazjalnych*, Lublin 2013, s. 51.

the one that accepts its own limitations and internal antagonisms and demonstrates ability to understand other people's emotional states. Powerful emotional competence translates into efficiency that establishes and maintains satisfactory interpersonal relationships.

Both social and emotional competence take part in building lasting social relationships, thus determining the possibility of adaptation unit and it is not possible to completely separate the components of social functioning. However, it is possible to distinct certain differentiating elements of social and emotional competence.

Table 1. Differentiating elements of social and emotional competence

Analysed area	Social competences	Emotional competences
Mental component	Cognitive-behavioral component	Emotional and cognitive component
Direction of reality interpretation	Ability to interpret social behaviour	Ability to interpret emotional states
Intention	efficiency determinants of social behaviour management	effectiveness determinants of self-management
Determinants of behaviour	Social situations	Intrapsychic states
Determinants	Social intelligence	Emotional Intelligence

Source: Own study based on A. Matczak, D. Wosik-Kawala

Social competencies in particular relate to a social situation, enabling effective management of their own and other units participating in the interaction with behavioural and social attitudes. Whereas emotional competence skills are evident in identifying and responding to their own and others' emotional states, having its reflection in a particular social reality.

Presented summary highlights the conceptual relationship of emotional and social competencies to social and emotional intelligence. It is perfectly described by D. Goleman who claims that: ‘Our emotional intelligence determines our potential ability to learn practical skills, which are based on five components: self-awareness, motivation, managing oneself, empathy and ability to arrange relationships with others. Our emotional competence shows, how many of these potential capabilities we were able to turn into a very useful job skills. An excellent customer service is the result of emotional competence based on the empathy. So it is with being a trustworthy person, a feature which is an expression of competence based on the ability to manage oneself (self-regulation), or control over impulses and emotions. Both good customer service and being a trustworthy person are the results of competence, which may

contribute to differentiate themselves at work.⁷ Social and emotional intelligence unit is ready to train and manifest competencies and is a creative potential in the field of development of objectives based on the resources of the social environment.

Social and Emotional Intelligence

The level of mastery of social and emotional competence is largely conditioned by the quality of the experience resulting from social training unit. Social training effectiveness is dependent on the characteristics of the individual. The personality and temperament, and social and emotional intelligence. Social and emotional intelligence is a separate potential which can be developed through the manifestation of behavioral competence and experience of their effectiveness in social relations.

Table 2. Social and emotional intelligence by D. Goleman

Social intelligence	Emotional inteligencje
Social awareness • Empatia Główny • Tuning • Znaczenie empatii • poznanie społeczne	• Emotional Self-Awareness • Samomotywacja • Emotional Self • empathy • Ability to establish and maintain social relationships
• Social Efficiency • synchrony • Self-presentation • Impact • concern	

Source: D. Goleman, *Inteligencja społeczna*, D. Goleman, *Inteligencja emocjonalna w praktyce*

The potential of the separate development of emotional competence under the provisions of D. Goleman is much less complex than the social intelligence, but no less important for the proper functioning of society. From the perspective of the author of the digitization of the educational environment, in particular, want to focus their discussion on the potential of the social unit. Social Intelligence by Daniel Goelamn'a consists of two basic components: awareness and social skills first element "means a spectrum that extends from immediately sense the internal state of another person, by understanding her feelings and thoughts, and understanding of complex social situations. Public awareness is therefore the ability to understand other people's way of thinking and the

⁷ D. Goleman, *Inteligencja emocjonalna w praktyce*, Poznań 2007, s. 39.

specific nature of their behavior with respect to their current emotional state. Is the ability to empathize in the psyche of others at levels behavioral, affective and cognitive, with the ability to refer to the experience and the current social situation. Public awareness is not a uniform construct and we can distinguish the four elements:

"Empathy primary
Tuning
Relevance empathic
Social Cognition"⁸

Empathy is a term variously defined, where the literature is given two "ways" to understand:

Cognitive – transmitted to the ability to understand others
Affective – transmitted to the ability to empathize emotional states.⁹

Author for accurate understanding of the definitions of Martin Hoff recognizes that empathy is treated as an "affective response more in keeping with someone else than their own situation." The structures of social intelligence, there are two types of empathy. The first of these – the original empathy – the ability to understand the elementary emotional state of another person by means of non-verbal communication and the ability to respond to them. Empathy original study was confirmed by neurobiologists who identify it with the mirror neurons enable feeling through observation.¹⁰

Tuning is the ability to focus attention on the person's own which we establish interaction. Please note that the reception is a mechanism for limiting the environmental stimuli to such a level that the cognitive structures were not overcharged information from the external environment. "Attention is the mechanism through which we see only a part of stimuli reaching the sense organs, recall only part of the information encoded in the memory, run only one of many possible thought processes and perform only one of many possible reactions to execute." Caution is therefore not only a psychological mechanism that improves the processing of information coming to the senses, but also takes part in the manifestation of attitudes desirable and appropriate to the situational context. Tuning is a form of active listening. Active listening is a skill disposing of a negative bias against the person and at the same time accepting the uniqueness of the caller. The ability to listen is bound expressing feedback

⁸ D. Goleman, *Inteligencja społeczna*, Poznań 2007, s. 107

⁹ H. M. Davis, *Empatia O umiejętności współodczuwania*, Gdańsk 1999, 18 – 19.

¹⁰ M. Żylińska, *Neurodydaktyka, Nauczanie i uczenie się przyjazne mózgowi*, Toruń 2013, s. 123.

reflecting their own internal states, expressing approval or disapproval of the position of the caller.¹¹

Relevance is empathic disposition to consciously recognize and analyze the emotions of the caller. It is a conscious knowledge of predisposition allows the other person's intentions through the analysis of non-verbal communication concerning its mental states. Relevance empathic predisposition is therefore possible, allowing accurate and precise determination of emotional states interlocutor.¹²

Element of the first component of social intelligence is knowledge of regularities functioning of individuals in a social environment Aronson. Units of social cognition, are characterized by a proper knowledge of social norms and conventions, and adequate attitude towards the existing framework for conservation. Social cognition is also a certain ability to read the unwritten rules of social functioning and comply with them.¹³

The second component of social intelligence is social efficiency. It expresses the ability to sense "of how the other person feels, or understanding what they thought and what the intentions, does not guarantee successful interaction." This is so ready to experience the emotions of another person as their own and understand its intent. The efficiency of social comprises:

„Synchrony
Self-presentation
Impact
Concern”¹⁴

Synchrony is the ability for seamless inter-unconsolidated non-verbal contact. Is a form of nonverbal communication that enables mutual transfer a message about the current emotional state of communicating. Emotional interdependence in the social environment is a process largely unconscious. Emotional synchrony may be conscious but in a form disrupts communication difficult. Emotional interdependence is therefore the ability to transfer of affective unconscious non-verbal communication and the ability to read their unconscious and response.¹⁵

Self-presentation in the literature also referred to as the ability to manipulate the impression conveyed is the process of "control by the manner in

¹¹T. Gordon, *Wychowanie bez porażek*, Warszawa 2000, s. 35-40.

¹²D. Goleman, *Inteligencja społeczna*, Poznań 2007, s. 113-115.

¹³Ibidem, s. 113-115.

¹⁴Ibidem, s. 107.

¹⁵Ibidem, s. 113-115.

which it is perceived by the environment." The process is based on evaluation skills own attitudes into account the opinion of observers and adapt their behavior to the current social situation. Art of self-presentation includes two main components: the theme expression of the attitudes and tactics used appropriate to the situation.¹⁶

Influence is the ability to constructive change the behavior of other individuals. Mastering the skill level recognized by the amount of energy used to influence a given interaction. The entity that has a well-developed abilities that has a high awareness of their own attitudes and accompanying emotions and thoughts. The ability to influence is manifested primarily in social situations in order to avoid conflict and relationship is correlated with awareness of social norms, a well-developed empathy and self-control. Units capable of influence are able to fairly accurately read the caller's emotions, to control and customize your own feedback about the current social exposure.¹⁷

Caring is a manifestation of a predisposition to pro-social attitudes resulting from the ability to understand the emotional states of other individuals. People with this predisposition have a high reactivity with their own physiological conditions, resulting from the current social situation. Care is therefore predisposed individuals to respond to the negative emotional states of other i.e. The suffering, where undeveloped this predisposition revealed the presence of anti-social behavior.¹⁸

Social training

Social training is the whole experience of the functioning of certain types of social roles and social situations. From the perspective of social pedagogical training is seen as a whole, educators, and social interactions.¹⁹ It is therefore a collection of educational and socializing situations in which the entity receives the possibility of manifestation of potential social and emotional features.

Socialization is the process of a multi-faceted impact per unit of society, which can not be reasoning as a result of coercion to social norms. K.J. Tilmann stresses that socialization is a "process of active assimilation of human environmental conditions. This fundamental human possibility for active, individual and situational differential behavior towards the environment is in some tension with the requirements of industry which are aimed at adapting and

¹⁶ M. Leary, *Wywieranie wrażenia na innych, O sztuce autoprezentacji*, Gdańska 2005, s. 26

¹⁷ D. Goleman, *Inteligencja społeczna*, Poznań 2007, s. 119-121.

¹⁸ *Ibidem*, s. 121-123.

¹⁹ E. Zawisza-Masłyk, *Kompetencje gimnazjalistów i ich wychowawcze implikacje*, Kraków 2011, 32-33.

normalize.²⁰ Socialization process so closely associated with the activity of the individual in the absorption behavior using the potential of the social environment at the same time determining the possibility of social development. While education is defined as "the process towards a comprehensive human development and prepare him for life in society. But it should be remembered that this is a process of conscious, purposeful, planned, based on a certain ideal of educational."²¹ The process of education is a deliberate act and intention, and socialization is the impact of unplanned, devoid of selection, containing the influence of both favorable and unfavorable. Education and socialization processes are mutually interpenetrating and supporting the process of social development unit, where education, skills development from the perspective of social and emotional effects of the planned creation of a situation allowing their manifestation. Socialization is the process while creating social situation in a random manner, enabling the development of emotional and social potentials of the individual unintentionally.

Digitization and social training

Today digital media is increasingly involved in the process of education and socialization. Young man treats the Internet – the most important of digital media as their own peer environment in which it looks, contains, deepens and maintains collegial relationships. However, in the real world social networking sites do not act positively on the quality of interpersonal relations, on the contrary – aggravate the exterior²². Absorption exterior environmental conditions also revealed in the case of neurobiological processes, i.e. Reading, which is observed at the level of language. Currently, Web sites in slang youth are not "read" only "reviewed" and the network as a source of information and is not a substitute for the library already explored or studied, and only superficially got to know (i.e. Surfing)²³. Quite can say that digital media impair our cognitive abilities and movement, where, with work on the text are operating or keyboard shortcuts instead of complex movements (such as when writing) click or move your finger across the screen. Similar results can be found in social functioning, where the natural conditions of social exposure of our body and its movements are also involved in the communication process. Nonverbal communication in

²⁰ K. J. Tilmann, *Teorie socjalizacji, Społeczność, instytucja, upodmiotowienie*, Warszawa 2013, s. 9.

²¹ M. Hanulewicz, *Profilaktyka czy wychowanie?*, [w:] *Profilaktyka społeczna w środowisku otwartym*, red. M. Hanulewicz, D. Widelak, Opole 2007, s. 90.

²² M. Spitzer, *Cyfrowa demencja, W jaki sposób pozbawiamy rozumu siebie i swoje dzieci*, Słupsk 2013, s. 26-27.

²³ *Ibidem*, s. 64.

the network is unnecessary, and some components of social intelligence – empathic accuracy, synchrony, self-presentation, the impact is limited conditions to grow and transforms the social competence.

Education and socialization disorder

Changing social functioning also changes the direction of brain development. Living in an environment dominated by digital technology, a graduate acquires new skills, where the most frequently mentioned in the literature is multitasking, the ability to select, increased capacity of visual – motor skills. Changing the operation also brings a number of negative consequences for the central nervous system. For prefrontal cortex, online relationships are not optimal environment, which leaves many consequences both for teaching and for learning social behaviour. This segment of the brain is located in the front part and anatomically has numerous connections with the structures responsible for emotions and impulses, what can explain the strong relationship of emotional and social intelligence. Taking into account the evolutionary processes, the development of PFC is associated with increased adaptability to new environments of human existence, as it is responsible for self-control, the ability of deferring awards and some of the defence mechanisms.²⁴ The creation of specific deficits should be mentioned in typical digital natives in social competence, emotional competence, i.e. cognitive processes such as attention and self-control. [Jędrzejko, s.190-209]²⁵.

Digitization and social competence

Part of the brain (prefrontal cortex), which activity is related to the social contacts, is a place from which development depends on the degree of master of social competence. An extensive network of social contacts provides optimum development of cortex. Research on apes have shown that individuals in larger groups have up to 5% more brain mass density than individuals living in small groups. The increase in mass also depended on the position in the group, where the individuals performing the functions of leadership were "forced" to make greater use of the potential of this brain module. The greater amount of stimulus is conditioned by the social environment, and the degree of its development translates into an individual's social skills. It is believed that the development of

²⁴ P.S. Churchland, *Moralność mózgu Co neuronauka mówi o moralności*, Kraków 2013, s. 126.

²⁵ M. Jędrzejko, *Mózg człowieka a nowe technologie*, [w:] *Pułapki współczesności Cyfrowi Tubylcy socjopedagogiczne konteksty nowych technologii cyfrowych*, red. M. Jędrzejko, D. Morańska, Dąbrowa Górnicza – Warszawa 2013, s. 190-209.

online social networking is not conducive to the development of PFC.²⁶ The online environment does not provide the full range of stimuli as real social situations. Internet network stimulates only part of the areas, which leads to underdevelopment of not activated areas. This reduces the likelihood of educational ability to establish and maintain lasting relationships in the real world.

Digitization and emotional competence

Computer games are now the commonplace, even identified as an element of contemporary youth culture. The optimistic picture of computer games in the above mentioned statement is the only optimistic thing. Scientists in Germany conducted a study with the aim to show the effect of the console games on school grades. Two groups that received game consoles at different time period were selected. The second group received the games with a 4-month delay in comparison to the first group. Then the time that students spend on homework was examined. For the first group it averaged 18 minutes and for the second group 32 minutes. The deterioration in the average of grades was observed among the people with less time spent on homework and the presence of illegal gaming.²⁷ So it can be concluded that computer games negatively affect the time spent on learning and thereby reduce the didactic effectiveness of school, but stealing time for development is not the only consequence of the use of multimedia games.

American researchers Brad Bushman and Craig Anderson made a bold experiment on the impact of violence on empathy contained in games. A group of 300 selected students was informed that the purpose of the experiment is to determine the popularity of each game and then the group was divided into two sub-groups. The first group was allowed to test the game with a high degree of brutality while the second group tested zero or negligible violence games. After 20 minutes of testing the players were handed out questionnaires and during the filling (exactly 3 minutes after the start) experimenters in the room adjacent to the room where the players were, associate the recording of the simulation argument. The conversation ended with blow and sounds that presented the pain of the victim. It turned out that panellists of violent games much less decided on assistance to the injured person and the time needed to make this decision was 5 times greater than among people testing the game without violence. The

²⁶ M. Spitzer, *Cyfrowa demencja, W jaki sposób pozbawiamy rozumu siebie i swoje dzieci*, Słupsk 2013, s. 105-112.

²⁷ M. Spitzer, *Cyfrowa demencja, W jaki sposób pozbawiamy rozumu siebie i swoje dzieci*, Słupsk 2013, s. 167.

statements of some players evidenced that they did not even register the argument. Occurring phenomenon is referred to as empathy desensitisation²⁸. In the case of violent computer games, brain becomes resistant to violence and does not recognize it in real life. Unspecialized ability to empathy in other people's emotional states directly hinders the development of the ability to recognize emotional states and intentions of tested people, and thus learn from their attitudes and behaviour.

References

1. Churchland P.S., *Moralność mózgu Co neuronauka mówi o moralności*, Kraków 2013.
2. Davis H. M., *Empatia O umiejętności współodczuwania*, Gdańsk 1999.
3. Goleman D., *Inteligencja emocjonalna w praktyce*, Poznań 2007.
4. Goleman D., *Inteligencja społeczna*, Poznań 2007.
5. Gordon T., *Wychowanie bez porażek*, Warszawa 2000.
6. Hanulewicz M., *Profilaktyka czy wychowanie?*, [w:] *Profilaktyka społeczna w środowisku otwartym*, red. M. Hanulewicz, D. Widelak, Opole 2007,
7. Jędrzejko M., *Mózg człowieka a nowe technologie*, [w:] *Pułapki współczesności Cyfrowi Tubylcy socjopedagogiczne konteksty nowych technologii cyfrowych*, red. M. Jędrzejko, D. Morańska, Dąbrowa Górnicza – Warszawa 2013.
8. Leary M., *Wywieranie wrażenia na innych, O sztuce autoprezentacji*, Gdańska 2005.
9. Matczak A., *Kwestionariusz kompetencji społecznych*, Warszawa 2001.
10. Schaffer H. R., *Rozwój społeczny*, Kraków 2006.
11. Spitzer M., *Cyfrowa demencja, W jaki sposób pozbawiamy rozumu siebie i swoje dzieci*, Słupsk 2013.
12. Śliwa S., *Umiejętności społeczne menadżera*, [w:] *Umiejętności menedżerskie – ich rola w zarządzaniu firmą i samorozwoju*, red. W. Potwora, J. Żurawska, Opole 2010.
13. Tilmann K. J., *Teorie socjalizacji, Społeczność, instytucja, upodmiotowienie*, Warszawa 2013.
14. Wosik-Kawala D., *Rozwijanie kompetencji emocjonalnych uczniów szkół ponadgimnazjalnych*, Lublin 2013.
15. Zawisza-Masłyk E., *Kompetencje gimnazjalistów i ich wychowawcze implikacje*, Kraków 2011.
16. Żylińska M., *Neurodydaktyka, Nauczanie i uczenie się przyjazne mózgowi*, Toruń 2013.

²⁸ Ibidem, s. 171-179.

РОЗДІЛ 6

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ ЗДОРОВ'Я В УМОВАХ ПРОСТОРОВОГО РОЗВИТКУ

6.1. Проблеми підвищення якості медичного обслуговування в Україні

Система здравоохранения является одной из наиболее проблемных сфер реформирования социальной инфраструктуры в Украине. Несмотря на многочисленные попытки реформ в этой сфере, которые были предложены за последние двадцать лет, пока не найден оптимальный для Украины вариант структурных реформ в здравоохранении и механизм финансирования этой отрасли. На фоне резкого расслоения по уровню доходов украинского общества и увеличению доли бедного населения политика коммерциализации приводит к тому, что для большинства населения многие виды медицинских услуг не доступны даже в государственных медицинских учреждениях.

Неблагоприятная среда для развития бизнеса и частно-государственного партнерства, коррупция и сокрытие налогов стимулируют развитие «теневой сферы» [10]. Кроме того, в государственных и коммунальных социальных и медицинских учреждениях слабо внедряются реформы по современной кадровой политике и внедрению механизмов медицинского менеджмента, отсутствуют современные стандарты организационной культуры, наблюдается низкий уровень мотивации персонала, не проводятся опросы мнений пациентов, не анализируется сложившийся имидж конкретных учреждений или сотрудников.

Вышеуказанные причины приводят к тому, что население крайне низко оценивает качество медицинских услуг в Украине, не верит в успех реформ и улучшению ситуации в этой отрасли. Так, по оценкам ряда социологических агентств, около 95% населения не удовлетворено качеством медицинского обслуживания в Украине. На основе данных, приведенных в публикации Йозефа Выроста [5] по результатам European Social Survey (ESS) в 2004-2009 гг., украинские респонденты оценили эффективность отечественной системы здравоохранения на уровне 2,64

балла из 10 возможных. В России эффективность системы здравоохранения респонденты оценили на уровне 3,73 балла, в Польше – на уровне 4,08 балла, в Словакии – на уровне 4,79 баллов, в Германии – на уровне 5,2 балла. Самые высокие оценки эффективности системы здравоохранения в Европе были получены в Франции (6,59), Финляндии (6,78), Швейцарии (6,9), Израиле (7,0) и Бельгии (7,06) [5].

По оценкам экономистов, каждая восемнадцатая гривна из средств, потраченных населением на оплату услуг здравоохранения, была потрачена на оплату услуг, полученных в неформальном секторе [16].

Негативная ситуация, сложившаяся с уровнем доступности медицинской помощи и низким ее качеством, приводит к ухудшению демографических показателей, в частности снижению средней продолжительности жизни, увеличению показателей заболеваемости и смертности, по которым Украина занимает худшие места среди стран Европы [6].

Учитывая сложившиеся негативные тенденции в здравоохранении Украины, высокие показатели заболеваемости, отсутствие доступной высоко квалифицированной медицинской помощи, возникает необходимость в более детальном исследовании проблем системы здравоохранения и потребителей медицинских услуг не только с точки зрения финансовых, но и социальных аспектов. Точка зрения потребителей медицинских услуг, полученная на основе проведения регулярных социологических опросов, должна учитываться при разработке направлений реформирования как отрасли в целом, так и конкретных медицинских учреждений, в частности.

В современной рыночной системе организации здравоохранения значительное внимание уделяется правам пациентов и их активной роли в качестве потребителей медицинских услуг [2, 3, 4]. Выбор конкретных врачей и лечебных заведений определяется не только потребностями пациентов в тех или иных видах диагностики, лечения или реабилитации, но и зависит от социально-экономических факторов и поведенческих особенностей потребителей медицинских услуг, а именно, от уровня доходов потребителей, пола, возраста, образования, социального статуса, черт характера, психологического профиля и т.д. [2, 3, 4, 8]. В связи с этим важную роль приобретает проведение регулярных социологических опросов респондентов и организация маркетинговых исследований по

оценке качества медицинских услуг в рамках различных государственных и муниципальных программ, нацеленных на повышение эффективности работы лечебно-поликлинических учреждений и формирование их позитивного имиджа.

Целью данного исследования являлось изучение мнения респондентов о качестве медицинских услуг в Украине и о приоритетах реформирования системы здравоохранения; выявление основных факторов, влияющих на поведение потребителей медицинских услуг, их предпочтения при выборе врачей, лечебных и лечебно-поликлинических учреждений, видов и стоимости медицинских услуг.

Оценка качества медицинских услуг проводилась на примерах отдельных городов и регионов Украины в рамках пилотного проекта «Развитие практики европейских реформ в сфере здравоохранения», реализованного на территории ряда регионов Украины и на территории Силезского воеводства Польши в 2009-2012 гг. [8]. В проекте принимали участие представители сферы здравоохранения, ряд лечебных и профилактических медицинских учреждений, высшие учебные заведения и общественные организации из обеих стран.

В качестве респондентов выступали представители различных возрастных и гендерных групп населения, проживающие на территориях регионов Польши и Украины, охваченных в рамках данного проекта.

В данной статье представлены результаты обработки 250 анкет, полученных в результате опроса респондентов – студентов дневного и заочного отделения ряда вузов на территории отдельных регионов Украины.

Для обработки анкет использовались методы обработки социологической информации, пакеты программ Statistica и EvIEWS [1, 12, 17]. Анализ влияния группы факторов на результаты ответов респондентов проводился на основе логит моделей.

Одними из важных аспектов оценки медицинской помощи являются ее качество и доступность. Качество медицинской помощи является комплексным понятием и основывается на результатах оценки таких ее составляющих, как: адекватность; преемственность и непрерывность; действенность; результативность; безопасность; своевременность; удовлетворенность потребности и ожидания; стабильность процесса и результата и постоянное совершенствование и улучшение.

Следует отметить, что для анализа ряда показателей качества медицинской помощи таких как: количество поступивших и выписанных больных, количество проведенных операций, количество посещений в поликлинических учреждениях, количество коек на 100 тыс. населения, численность медицинского персонала на 100 тыс. населения могут быть использованы данные регулярных статистических медико-социальных отчетов. Однако, ряд других составляющих качества и доступности медицинской помощи может быть исследован только на основании выборочных данных и результатах социологического исследования мнений респондентов.

В разработанных нами анкетах респондентам предлагалось оценить качество медицинских услуг в Украине со следующих позиций:

1) оценить уровень медицинского обслуживания (низкий, средний, высокий); 2) удовлетворенность качеством медицинского обслуживания (да, нет); 3) оценить степень доступности медицинских услуг в государственных медицинских учреждениях для слоев населения с различным уровнем дохода (все слои населения, население со средним уровнем дохода, население с высоким уровнем дохода); 4) оценить степень доступности медицинских услуг в негосударственных медицинских учреждениях для слоев населения с различным уровнем дохода (все слои населения, население со средним уровнем дохода, население с высоким уровнем дохода); 5) оценить уровень медицинского обслуживания в студенческой или местной поликлинике (низкий, средний, высокий); 6) указать на наличие негативных явлений в медицинских учреждениях, с которыми сталкивался или не сталкивался респондент (низкий профессионализм врачей, безразличие, хамство, вымогательство денег, неоказание своевременной медицинской помощи); 7) указать, основываясь на личном опыте респондентов, частоту объяснений врачами диагноза и схемы лечения (никогда, редко, достаточно часто, всегда); 8) оценить степень эффективности ежегодных профилактических медицинских осмотров с точки зрения респондентов (абсолютно бесполезные мероприятия; необходимые мероприятия, но их эффективность низкая; необходимые мероприятия с высокой степенью эффективности).

В нашем социологическом исследовании принимали участие 250 респондентов молодого и среднего возраста, которые являлись студентами дневного и заочного отделений ряда вузов в различных регионах Украины.

Среди респондентов 41% составляли мужчины и 59% женщины. Согласно возрастным группам, лица, принимавшие участие в нашем опросе, распределялись следующим образом: 55% респондентов в возрастной группе до 20 лет; 31% респондентов – в возрастной группе 21-25 лет; 7% респондентов – в возрастной группе 26-30 лет и 7% респондентов в возрастной группе 31-40 лет.

Согласно проведенной статистической обработке анкет респондентов были получены следующие результаты.

На вопрос, касающийся оценки уровня медицинского обслуживания в Украине, (51,6±6,2)% респондентов указали на средний уровень медицинского обслуживания; (48±6,2)% респондентов отметили низкий уровень медицинского обслуживания и лишь (0,4±0,8)% считают, что уровень медицинского обслуживания высокий.

На вопрос, касающийся удовлетворенности респондентов качеством медицинского обслуживания, (92,4±3,4)% опрошенных ответили негативно и только (7,6±3,3)% ответили утвердительно.

Мнения респондентов, касающиеся степени доступности медицинских услуг в государственных медицинских учреждениях, разделились следующим образом: (26±5,5)% респондентов считают, что медицинские услуги в государственных медицинских учреждениях доступны всем слоям населения; (66,8±5,9)% респондентов считают, что медицинские услуги в государственных медицинских учреждениях доступны для населения со средним и высоким уровнем дохода, и (7,6±3,3)% считают, что эти услуги доступны населению с высоким уровнем дохода.

Что касается оценки степени доступности медицинских услуг в негосударственных медицинских учреждениях, то мнения респондентов распределились так: (4±2,4)% респондентов считают, что медицинские услуги в негосударственных медицинских учреждениях доступны всем слоям населения; (36±6)% респондентов считают, что данные услуги доступны для населения со средним и высоким уровнем дохода, и (60±6,1)% респондентов указывает на то, что медицинские услуги в негосударственных медицинских учреждениях доступны лишь населению с высоким уровнем дохода.

На вопрос, касающийся оценки уровня медицинского обслуживания в студенческой или местной поликлинике, респонденты ответили

следующим образом: (40,4±6,1)% опрошенных считает, что уровень низкий; (56,4±6,2)% считает, что уровень средний и лишь (1,2±1,4)% считает, что уровень высокий.

Большинство респондентов, (62,4±6)% , указывает на безразличие медицинского персонала. Почти половина опрошенных, (47,6±6,2)%, сталкивалась с низким профессионализмом врачей. Более 40% респондентов указывают на случаи хамства со стороны медицинского персонала и администрации, а также на неоказание своевременной медицинской помощи. Более трети респондентов отмечало вымогательство денег со стороны медицинских учреждений и персонала.

На вопрос, касающийся частоты разъяснения врачом диагноза и схемы лечения, респонденты ответили следующим образом: (5,6±2,9)% указали на то, что им никогда не давали подобной информации; (60,4±6,1)% отметили, что им редко разъясняли диагноз и схему лечения и лишь (32±5,8)% респондентов подтвердили, что диагноз и схему лечения им разъясняли достаточно часто.

На низкую оценку качества медицинского обслуживания влияют негативные факторы, связанные с низким уровнем финансирования медицинских учреждений, отсутствием механизмов мотивации медицинского персонала, слабым уровнем организационной культуры, формирующей стандарты поведения, права и обязанности различных категорий медицинского персонала, и влияющей на имидж медицинского учреждения.

Вторая часть вопросов в анкетах была связана с изучением поведения потребителей медицинских услуг, формированием их предпочтений и ожиданий, связанных с развитием системы здравоохранения в Украине и форм ее реформирования.

Так респондентов просили указать причины, по которым они, как пациенты, выбирают лечащего врача или врача-консультанта. Среди возможных причин в анкете указывались следующие: компетентность и профессионализм врача; хорошее отношение к пациенту; рекомендации друзей и знакомых; личное знакомство или дружба; относительно низкая стоимость услуг врача.

В табл.1 представлены результаты обработки мнений респондентов, указывающие на факторы, влияющие на выбор лечащего врача или врача-консультанта.

Таблица 1. Факторы, влияющие на выбор лечащего врача или врача-консультанта

Факторы	Средний процент респондентов	Нижняя граница 95% интервала среднего значения	Верхняя граница 95% интервала среднего значения
1. компетентность и профессионализм врача	75,6	70,24	80,96
2. хорошее отношение к пациенту	33,6	27,7	39,5
3. рекомендации друзей и знакомых	49,2	42,96	55,44
4. личное знакомство или дружба	16,8	12,13	21,47
5. относительно низкая стоимость услуг врача	6	3,04	8,96

Как видно из результатов, представленных в табл.1, более двух третей респондентов считают наиболее важной причиной выбора лечащего врача или врача-консультанта его компетентность и профессионализм. Почти половина респондентов основывает свой выбор на рекомендации друзей и знакомых. Для трети респондентов важным при выборе лечащего врача или врача-консультанта является хорошее отношение к пациенту. Для большинства респондентов личное знакомство или дружба не являются основной причиной при выборе лечащего врача или врача-консультанта, только (16,8±4,7)% опрошенных отмечают ее важность. Также, более чем для 90% респондентов относительно низкая стоимость услуг не является важным при выборе лечащего врача или врача-консультанта.

Для изучения эффекта популярности врача среди пациентов респондентов опрашивали, какие факторы (умение общаться с пациентами; профессионализм; коммуникабельность, внешний вид, стиль поведения; принципиальность, честность; скромность, отсутствие намерений вымогательства денег у пациента) влияют на это.

В табл.2 приведены результаты обработки мнений респондентов, указывающие, какие факторы влияют на успех (популярность) врача у пациентов.

На основе проведенного анкетирования видно, что более 88% респондентов указывают на фактор профессионализма, который, по их мнению, определяет успех (популярность) врача у пациентов. Вторым

важным фактором успеха (популярности) врача, который отмечает почти половина респондентов, является умение общаться с пациентом. Остальные факторы, по мнению большинства респондентов, не являются важными при формировании успеха (популярности) врача у пациентов.

Таблица 2. Факторы, определяющие успех (популярность) врача у пациентов

Факторы	Средний процент респондентов	Нижняя граница 95% интервала среднего значения	Верхняя граница 95% интервала среднего значения
1. умение общаться с пациентом	46	39,78	52,22
2. профессионализм	88,4	84,4	92,4
3. коммуникабельность, внешний вид, стиль поведения	18	13,2	22,8
4. принципиальность, честность	20,4	15,37	25,43
5. скромность, отсутствие намерений вымогательства денег у пациента	20	15,01	24,99

Для изучения методов улучшения коммуникативных навыков медицинского персонала при общении с пациентами, респондентов просили ответить на вопрос, какие знания и навыки общения, по их мнению, необходимы врачу при общении с пациентами. При этом, респонденты могли выбрать следующие варианты ответов: достаточно общих знаний деонтологии, которые получает врач в медицинском вузе; необходим практический опыт общения с людьми; необходимы дополнительные знания по психологии и PR-менеджменту, полученные на курсах и тренингах.

В результате ответов на данный вопрос, (77,6±5,2)% респондентов указали на необходимость у врача достаточно большого практического опыта общения; (22±5,17)% респондентов указали на необходимость дополнительных знаний по психологии и PR-менеджменту, приобретенных на соответствующих курсах и тренингах, и только (7,6±3,31)% респондентов отметили, что достаточно общих знаний по деонтологии, которые получает в вузе будущий врач.

На вопрос, указать наиболее важные проблемы украинской медицины, более 70% респондентов отметило низкий уровень финансирования данной отрасли; почти половина респондентов, указала на

недостаточный уровень качества медицинских услуг и необходимость повышения компетентности медицинского персонала; около 40% респондентов отметило необходимость борьбы с коррупцией; 26% респондентов считает наиболее важным введение страховой медицины и только 15,6% респондентов отмечает первостепенность общих реформ службы здравоохранения.

На вопрос, касающийся размера оплаты различным категориям медицинского персонала, ответы респондентов также были неоднозначны. Более двух третей респондентов указывали диапазоны заработной платы врачей в пределах размеров средней заработной платы в Украине, и лишь немногие из респондентов отмечали возможный размер заработных плат в системе здравоохранения на уровне оплаты медицинскому персоналу в коммерческих медицинских центрах или за рубежом.

Также, на вопрос о возможной стоимости одной простой консультации у семейного врача или врача общей практики, не наблюдалось однозначного ответа среди респондентов. Наиболее часто респонденты называли сумму в 50 грн. или в 100 грн., которую они готовы заплатить за подобную консультацию.

Большинство респондентов придерживаются общих точек зрения, связанных с проблемой отсутствия необходимых финансовых ресурсов для развития системы здравоохранения в Украине и обеспечения необходимого качества предоставления медицинских услуг. Также большинство респондентов указывает на необходимость повышения качества медицинского обслуживания за счет более внимательного отношения к пациентам, мотивации медицинского персонала к высоким стандартам предоставления медицинской помощи, необходимости обеспечения высокой организационной культуры персонала.

Поскольку на результаты ответов респондентов влияли различные факторы, предпочтения и убеждения, нами на основании логит моделей были изучены зависимости ответов респондентов на ряд вопросов.

В представленной модели анализируется взаимосвязь отсутствия удовлетворенности респондента качеством медицинских услуг и случаями негативных ситуаций в медицинских учреждениях, с которыми сталкивался респондент. В качестве зависимой переменной была использована переменная Q2_2, которая означала, что респондент не удовлетворен качеством медицинских услуг в Украине. Данная

переменная является бинарной и принимает значения «0», если респондент не выбрал данный ответ, и «1» – в случае выбора данного ответа. В качестве факторов в данной модели использовались варианты ответов респондентов на вопрос, с какими из негативных ситуаций в медицинских учреждениях он сталкивался: Q11_1 («низкий профессионализм врачей»); Q11_2 («безразличие»); Q11_3 («хамство»); Q11_4 («вымогательство денег»); Q11_5 («неоказание своевременной медицинской помощи»). Указанные факторные переменные также являются бинарными и принимают значения 0 или 1.

Результаты построения логит модели для данной зависимости приведены в табл.3.

Таблица 3. Оценка влияния ряда факторов логит модели, характеризующей неудовлетворенность респондентов качеством медицинских услуг в Украине

Variable	Coefficient	Std.Error	Z-Statistic	Prob.
Q11_1	1.5506	0.4923	3.1495	0.0016
Q11_2	1.1172	0.3520	3.1733	0.0015
Q11_3	2.1273	0.7457	2.8525	0.0043
Q11_4	1.5472	0.6273	2.4662	0.0137
Q11_5	1.1552	0.5076	2.2755	0.0229

Как видно из характеристик логит модели, представленных в табл.3, все оценки параметров при факторных переменных положительны и являются статистически значимыми при уровне $p < 0.05$. Оценки параметров при каждой факторной переменной показывают их вклад в формирование неудовлетворенности респондента качеством медицинских услуг. Так, видно, что наибольший вклад в формирование неудовлетворенности респондента качеством медицинских услуг вносят случаи хамства (Q11_3); низкий профессионализм (Q11_1) и вымогательство денег (Q11_4).

В следующей модели анализировалась взаимосвязь отсутствия удовлетворенности респондента качеством медицинских услуг и проблема доступности медицинских услуг в государственных медицинских учреждениях. В качестве зависимой переменной была использована переменная Q2_2, которая означала, что респондент не удовлетворен

качеством медицинских услуг в Украине. Данная переменная является бинарной и принимает значения «0», если респондент не выбрал данный ответ, и «1» – в случае выбора данного ответа. В качестве факторов в данной модели использовался вариант ответов респондентов на вопрос о доступности медицинских услуг в государственных медицинских учреждениях: Q3A_3 («медицинские услуги доступны населению с высоким уровнем дохода»). Данная переменная является бинарной и принимает значения «0», если респондент не выбрал данный ответ, и «1» – в случае выбора данного ответа.

Результаты построения логит модели для данной зависимости приведены в табл.4.

Таблица 4. Влияние уровня доступности медицинских услуг на показатель, характеризующий неудовлетворенность респондентов качеством медицинских услуг в Украине

Variable	Coefficient	Std.Error	Z-Statistic	Prob.
Q3A_3	2.890372	1.027391	2.813312	0.0049

Как видно из результатов, представленных в табл. 5, оценка параметра при переменной Q3A_3 является положительной и статистически значимой при уровне $p < 0.01$. Таким образом, видна сильная взаимосвязь мнения респондента в том, что медицинские услуги в государственных медицинских учреждениях доступны населению с высоким уровнем дохода, и показателем неудовлетворенности качеством медицинских услуг.

Представленные в данной работе результаты исследования достаточно близко отображают характеристики ситуаций в сфере здравоохранения, полученные в других исследованиях и аналитических отчетах. Использование результатов социологических опросов как доказательной базы всей сложности и драматичности ситуации в сфере здравоохранения Украины подчеркивает необходимость принятия решительных шагов по улучшению ситуации в данной отрасли. Актуальным остается вопрос о разработке эффективных стратегий реформирования системы здравоохранения, механизмах ее финансирования, целевом использовании средств [9, 18]. Пилотные проекты, внедряемые в ряде областей Украины, пока находятся только в

стадии апробации и оценить их эффективность можно будет через несколько лет [14, 15]. При растущем расслоении уровня доходов и низком платежеспособном спросе на платные медицинские услуги у основной части населения повышается уровень недовольства функционированием системы здравоохранения, что выражается в общественном мнении и результатах социологических опросов [7, 10, 16]. В тоже время без значительного привлечения инвестиций в сферу здравоохранения в Украине успех реформ по современному оснащению отрасли, кадровой политике, обеспечению высоких стандартов медицинской помощи не возможен. Привлечение необходимых внешних и внутренних инвестиций, средств населения в сферу здравоохранения в Украине – сложная, но крайне важная задача для страны, требующая пересмотра многих подходов в социально-экономической политике. Необходимые инвестиции в современные медицинские технологии, кадровый потенциал и материальную базу украинской медицины будут являться результатом высокого уровня развития экономики и общества, стимулом высокой конкурентоспособности этой важной социальной отрасли.

Литература

- 1 Babbie E. Badania społeczne w praktyce. Wydawnictwo Naukowe PWN. Warszawa, 2005. – 660 s.
- 2 Bukowska-Piestrzyńska A. Marketing usług zdrowotnych. Od budowania wizerunku placówki do zadowolenia klientów. – Warszawa. CeDeWu. 2009.
- 3 Detyna B., Detyna J. Jakość usług medycznych. Ocena statystyczna. Podstawy metodyczne. – Warszawa, DIFIN. 2011.
- 4 Diagnoza Społeczna. Warunki i jakość życia Polaków. Pod red. J.Czapińskiego. VIZJA PRESS&IT. Warszawa, 2006. – 512 s.
- 5 Výrost J. Európska sociálna sonda (ESS) 4. kolo na Slovensku. UNIVERSUM, Prešov.2010. – 230 s.
- 6 Бойко В.В. Основні причини смертності населення України / В.В.Бойко, П.М.Замятін, Н.А.Дубровина, Д.П.Замятін // In collections of Materials of the International Scientific Conference “Economics, Healthcare and Education in the Modern World”. – Opole: Wyższa Szkoła Zarządzania i Administracji w Opolu, 2013. – pp.24-26.
- 7 Ганущак Ю. Медицинская реформа: эксперимент с запланированным провалом? / Ю.Ганущак // Зеркало недели. – 2011. – 24 июня.
- 8 Дубровина Н.А. Диагностика качества медицинских услуг на основе социологического опроса / Н.А.Дубровина, А.Сивец, М.Орновский, Д.Обцовская // In collections of Materials of the 2nd International Scientific Conference «Problems and Prospects of Territories’ Socio-Economic Development». – Berdyansk: Publishing Tkachuk, 2013. – pp.80-83.

9 Карамішев Д.В. Програмно-цільовий підхід до реалізації державної політики у сфері охорони здоров'я / Д.В.Карамішев // Університетські наукові записки. – 2006. – № 1(17). – С.279-284.

10 Літвак А. Тіньова економіка та майбутнє медицини в Україні / А.Літвак, В.Погорілий, М.Тищук. – О.: Одеська крайова організація Всеукраїнського лікарського товариства, 2001. – 91 с.

11 Методологічні основи формування вибірових сукупностей для проведення органами державної статистики України базових державних вибірових обстежень населення (домогосподарств). Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/metod_polog/metod_doc/2005/223/metod.htm.

12 Паніотто В.І. Статистичний аналіз соціологічних даних / В.І.Паніотто, В.С.Максименко, Н.М.Харченко. – К.: ВД «КМ Академія», 2004. – 270 с.

13 Портна О.В. Функціонування фінансів охорони здоров'я в Україні / О.В.Портна. – Х.: ВД „ІНЖЕК”, 2013. – 165 с.

14 Про внесення змін до Основ законодавства України про охорону здоров'я щодо вдосконалення надання медичної допомоги: Закон України від 7 липня 2011 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2012. – № 14. – Ст.86.

15 Про порядок проведення реформування системи охорони здоров'я у Вінницькій, Дніпропетровській, Донецькій областях та місті Києві: Закон України від 7 липня 2011 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2012. – № 12-13. – Ст.81.

16 Самооцінка населенням стану здоров'я та рівня доступності окремих видів медичної допомоги у 2010 р. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

17 Циба В.Т. Математичні основи соціологічних досліджень. Кваліметричний підхід / В.Т.Циба. – К.: МАУП, 2002. – 248 с.

18 Шейман І.М. Реформа управління и фінансування здравоохранения / И.М.Шейман. – М.: Издатцентр, 1998. – 336 с.

6.2. Механізми фінансування здравоохранения в странах ОЕСР

Здоровье населения является одним из важных приоритетов развития современного общества. За последние несколько десятилетий в развитых странах мира наблюдается существенный прогресс в достижениях медицинской науки, технологиях диагностики и лечения, что привело к значительному увеличению продолжительности жизни, улучшению ее качества [3, 8, 9, 18]. Так, если в 1970 году средняя продолжительность жизни в странах ОЕСР (ОЕСД) составляла 70 лет, то в 2011 г. этот показатель увеличился до 80.1 года. При этом в разных странах наблюдались существенные различия в изменении этого показателя [14-16].

В экономически более развитых странах ОЭСР, с высоким уровнем жизни и социальной защиты, прирост показателя средней продолжительности жизни за период 1970-2011 гг. составлял до 10 лет, в то время как для ряда развивающихся стран, таких как Корея, Бразилия, Чили, Турция, Индия, Индонезия, прирост средней продолжительности жизни за указанный период увеличился до 20 лет [14-16].

В странах с переходной экономикой, таких как Россия, бывшие страны социалистического блока, прирост средней продолжительности жизни за последние десятилетия был невысокий, а в некоторые периоды наиболее острого экономического кризиса в этих странах, средняя продолжительность жизни населения вообще сокращалась. Наблюдается очень большой разрыв в средней продолжительности жизни между высокоразвитыми странами и бедными странами. Так, в 2011 г. лидерами по показателю средней продолжительности жизни были Швейцария (82.8 лет), Япония (82.7 лет), Италия (82.7 лет), а аутсайдерами выступали страны Южной Африки, где средняя продолжительность жизни в 2011 г. составляла всего 52.6 лет [14-16].

В странах ОЭСД существуют различные модели и механизмы финансирования систем здравоохранения [1, 3, 4, 6, 7, 9, 10, 11, 12, 18, 19]. Например, в Великобритании основной является государственная система здравоохранения, финансируемая преимущественно из бюджета за счет налогов. Подобные системы существуют в Норвегии, Швеции, Дании, Италии, Испании, Португалии и Греции. В Германии, Нидерландах, Франции, Австрии, Бельгии, Израиле, Японии действует социальная система обязательного медицинского страхования населения. Источником финансирования этой системы являются страховые взносы работодателей и работников для работающего населения, и государственные отчисления для определенных категорий неработающего населения (дети и школьники, люди с ограниченными возможностями, пенсионеры, безработные). В Канаде и Австралии система национального медицинского страхования финансируется за счет федерального и местного бюджетов. Смешанная система, представленная государственными и частными фондами финансирования здравоохранения, распространена в США, в ряде стран Латинской Америки, Азии и африканских странах. Например, в США программы Medicaid и Medicare предназначены для финансирования потребности в

медицинских услугах для социально незащищенных групп населения (дети, граждане с низким доходом, пожилые люди). Работающее население пользуется услугами частного медицинского страхования, которое может быть включено работодателем в социальный пакет либо приобретается работниками по желанию. В США относительно большой процент работающего населения, не имеющего медицинских страховок, что связано с дальнейшими проблемами в возможности оплаты дорогостоящих медицинских услуг в случае серьезных заболеваний или травм. В большинстве пост социалистических стран Восточной и Центральной Европы в 90-х годах были проведены реформы финансирования системы здравоохранения и внедрены механизмы обязательного медицинского страхования [2, 4, 5, 6, 7, 8].

Классификация систем финансирования здравоохранения в странах ОЕСР является непростой задачей [4, 11]. Для более полной характеристики механизмов финансирования здравоохранения в странах ОЕСР и их сравнительного анализа недостаточно просто выделить такие модели, как государственная система здравоохранения; социальная страховая система; частная медицина или смешанная система. Даже внутри стран с подобными общими принципами финансирования системы здравоохранения наблюдаются существенные различия в организации источников и фондов национальной системы здравоохранения, оплате различных медицинских услуг, степени их покрытия и пр.

К примеру, во Франции и Швейцарии социальное медицинское страхование полностью покрывает все население; в Австрии, Бельгии и Люксембурге социальное медицинское страхование имеет около 99% населения, а в Германии – примерно 88%. В Германии существует около 420 больничных касс, объединенных в 7 ассоциаций. В Швейцарии 110 больничных фондов, в Нидерландах – 30, в Австрии – 24, а во Франции – 19. В Австрии и Франции застрахованное население не имеет возможности выбрать тот или иной фонд медицинского страхования. В то время как в Швейцарии и Нидерландах право выбора фонда медицинского страхования есть у всех застрахованных, а в Германии и Бельгии – почти у всех (более 96% застрахованных могут выбрать тот или иной фонд) [4].

По-разному действует система организации фондов медицинского страхования и покрытия их финансовых рисков. Так, в Австрии и Германии действуют индивидуальные фонды (Individual funds), в Бельгии

и Франции существуют национальные или государственные фонды, такие как National Social Security Office или Local government agencies, transferred to Central Agency for Social Security Institutions. В Австрии и Франции в случае дефицита финансовых ресурсов фонды медицинского страхования могут получать трансферы, субсидии из других фондов или от государства. В Швейцарии и Германии предусмотрены правила для обеспечения внутреннего механизма компенсации рисков для больничных касс и фондов [4].

В странах ОЕСР также существенно различаются принципы покрытия различных видов медицинской помощи и услуг за счет базового медицинского страхования. Например, за счет государственных или социальных фондов неотложная медицинская помощь покрывается полностью застрахованным в Австралии, Канаде, Дании, Венгрии, Ирландии, Италии, Мексике, Нидерландах, Новой Зеландии, Норвегии, Польше, Португалии, Словакии, Испании, Турции и Великобритании. В Австрии, Бельгии, Чехии, Финляндии, Франции, Греции, Исландии, Швеции базовое медицинское страхование покрывает от 76% до 99% расходов на неотложную медицинскую помощь, остальную часть необходимо доплачивать пациентам. В Германии и Швейцарии застрахованным покрывается почти полностью стоимость неотложной медицинской помощи. В Японии базовое медицинское страхование покрывает лишь 51-57% стоимости неотложной медицинской помощи.

Также наблюдаются отличия в степени покрытия консультативной медицинской помощи в поликлиниках или у специалистов. Например, в Австрии, Канаде, Дании, Венгрии, Ирландии, Мексике, Нидерландах, Польше, Португалии, Словакии, Испании и Великобритании стоимость базовой консультативной медицинской помощи в поликлиниках или у специалистов полностью покрывается за счет государственных или страховых фондов. В Австралии, Бельгии, Чехии, Финляндии, Германии, Греции, Исландии, Норвегии, Швеции, Швейцарии и Турции базовое медицинское страхование покрывает от 76% до 99% расходов на консультативную медицинскую помощь в поликлиниках или у специалистов. Во Франции, Японии, Корее и Новой Зеландии за счет базового медицинского страхования покрывается лишь 51-75% стоимости консультативной медицинской помощи в поликлиниках или у специалистов [4].

В большинстве стран ОЕСР предусмотрена также дополнительная оплата за лекарства и медикаменты, хотя базовая медицинская страховка покрывает более 50% или даже 75% расходов. В Италии, Мексике, Нидерландах и Великобритании за счет государственных или социальных фондов полностью покрывается стоимость расходов на лекарства и медикаменты.

Стоматологическая помощь в ряде стран не покрывается базовой медицинской страховкой (Австралия, Канада, Ирландия, Новая Зеландия, Норвегия, Испания, Швейцария). В Бельгии, Финляндии, Исландии и Великобритании расходы на базовую стоматологическую помощь покрываются от 76% до 99% за счет государственных или социальных фондов. В Японии, Корее, Словакии покрытие базовой стоматологической помощи за счет социального медицинского страхования составляет от 51% до 75%. В Чехии, Дании, Франции, Греции, Нидерландах и Швеции базовая стоматологическая помощь за счет государственных или социальных фондов покрывается менее, чем на 50%. В тоже время, в Австрии, Польше и Турции базовая стоматологическая помощь может быть полностью оплачена за счет социального страхования.

Существенные отличия в организации систем здравоохранения и их финансирования в странах ОЕСР влияют на обеспечение систем здравоохранения человеческими и материальными ресурсами и степень их использования. Это, в свою очередь, влияет на эффективность систем здравоохранения в различных странах и доступность медицинских услуг для широких слоев населения [11, 20].

Учитывая проблему классификации механизмов финансирования систем здравоохранения, возникает потребность в использовании различных количественных подходов для группировки систем здравоохранения в различных странах ОЕСР по ряду основных показателей в однородные группы – кластеры.

В данной работе была поставлена следующая цель: с помощью методов кластерного анализа провести группировку национальных систем здравоохранения различных стран ОЕСР в однородные группы – кластеры по ряду основных показателей, характеризующих систему здравоохранения (финансирование здравоохранения, наличие основных ресурсов, объем предоставляемой медицинской помощи). Для исследования были использованы основные показатели, характеризующие

состояние национальных систем здравоохранения, объемы их финансирования, состояние здоровья населения и т.д., представленные в отчетах ОЕСР за последнее десятилетие. Количество стран ОЕСР, участвующих в разбиении на кластеры, изменялось в разные временные периоды, что было связано с проблемой неполных данных для отдельных стран.

За последние несколько десятилетий наблюдается устойчивый рост расходов на услуги системы здравоохранения во многих странах мира. Так, если в Норвегии в 1960-м году совокупные расходы на здравоохранение составляли 2.9% от ВВП, то в 2011 г. этот показатель составил 9.3% от ВВП. В Австралии в 1960 г. совокупный объем финансирования здравоохранения составлял 3.7% от ВВП, а к 2011 г. этот показатель возрос до 8.9% ВВП. В США в 1960 г. совокупные расходы на финансирование системы здравоохранения составляли 5.1% ВВП, а в 2011 г. объем финансирования здравоохранения составил 17.7% ВВП [14-16].

В табл. 1 приведены данные о динамике совокупных расходов на услуги системы здравоохранения стран ОЕСР за последнее десятилетие. Как следует из данных, представленных в табл.1, в среднем в странах ОЕСР за последние десять лет объем финансирования услуг здравоохранения в расчете на душу населения возрос на 3.4%. За последние десять лет наиболее высокие темпы прироста расходов на здравоохранение наблюдались в развивающихся странах и в бывших пост социалистических странах, которые присоединились к ЕС. В этих странах в базовом 2000 г. начальный уровень расходов на здравоохранение в расчете на душу населения был гораздо ниже, чем в экономически более развитых странах. На основании анализа данных по странам ОЕСР за период 2000-2011 гг., можно предположить наличие абсолютной конвергенции в динамике совокупных расходов на здравоохранение на душу населения. Так, эмпирически для данной выборки наблюдается отрицательная корреляция между темпами прироста совокупных расходов на здравоохранение в расчете на душу населения от их первоначального уровня в 2000 г. Анализ абсолютных значений показателей совокупных расходов на здравоохранение в расчете на душу населения по странам ОЕСР за 2011 г. показывает, что самый высокий уровень этого показателя наблюдается в США (8508 долл. на человека), а самый низкий – в Турции (906 долл. на человека).

Таблица 1. Совокупные расходы на услуги системы здравоохранения на душу населения в 2011 г., показатели ежегодного годового прироста*

Страна	Совокупные расходы на здравоохранение в размере на душу населения, USD PPP	Расходы на здравоохранение на душу населения из государственных и общественных фондов, USD PPP	Годовые темпы прироста расходов на здравоохранение на душу населения				
	2011	2011	2007/08	2008/09	2009/10	2010/11	2000-11
Австралия	3800	2578	2.2	3.6	0.0	..	2.7
Австрия	4546	3466	3.2	2.1	0.5	0.0	1.8
Бельгия	4061	3083	4.3	3.1	0.4	0.7	3.1
Канада	4522	3183	1.8	6.8	1.8	-0.3	3.0
Чили	1568	735	3.0	12.2	4.3	6.6	7.1
Чехия	1966	1655	6.9	10.7	-4.3	2.8	4.7
Дания	4448	3795	0.6	5.7	-2.4	-1.2	2.3
Эстония	1303	1033	12.6	-0.1	-6.9	1.2	5.3
Финляндия	3374	2545	3.1	0.5	0.8	2.5	3.5
Франция	4118	3161	0.7	2.6	0.7	0.8	1.8
Германия	4495	3436	3.5	4.4	2.5	1.6	2.1
Греция	2361	1536	2.6	-2.9	-11.4	-10.9	2.1
Венгрия	1689	1098	-1.7	-3.2	5.4	-0.1	3.0
Исландия	3305	2656	-0.9	-1.4	-7.2	-0.4	0.6
Ирландия	3700	2477	10.5	3.7	-9.0	-4.2	4.4
Израиль	2239	1362	3.3	-1.6	3.2	3.5	1.7
Италия	3012	2345	2.6	-0.6	1.3	-2.0	1.2
Япония	3213	2638	3.5	4.7	4.9	..	3.0
Корея	2198	1217	4.7	7.7	8.6	4.0	8.7
Люксембург	4246	3596	-3.4	4.0	0.7
Мексика	977	462	1.6	2.2	0.7	..	2.8
Нидерланды	5099	4055	3.5	3.6	2.7	-0.7	4.7
Новая Зеландия	3182	2631	6.6	7.9	0.6	1.0	3.8
Норвегия	5669	4813	2.7	1.6	-1.4	2.5	2.4
Польша	1452	1021	14.3	6.3	0.2	2.2	6.0
Португалия	2619	1703	2.1	2.6	2.0	-6.3	1.1
Словакия	1915	1358	9.2	8.2	2.8	..	10.0
Словения	2421	1784	9.6	0.6	-2.6	0.2	2.9
Испания	3072	2244	4.7	2.8	-0.8	-0.1	3.3
Швеция	3925	3204	2.1	1.4	0.7	2.9	3.1
Швейцария	5643	3661	1.7	3.5	0.8	2.1	1.8
Турция	906	661	-0.7	5.6
Великобритания	3405	2821	3.6	5.6	-2.5	-1.1	4.0
США	8508	4066	1.5	2.1	1.7	1.0	3.0
ОЕСР	3322	2414	3.9	3.2	-0.2	0.3	3.4

*Источник: *OECD Health Statistics 2013*, <http://dx.doi.org/10.1787/health-data-en>.

В среднем для стран ОЕСР уровень совокупных расходов на здравоохранение в расчете на душу населения в 2011 г. составлял 3322 долл., из них 2414 долл. – расходы из государственных и общественных фондов [4, 14-16].

Для более детальной характеристики общих особенностей или различий в макроэкономических механизмах финансирования национальных систем здравоохранения отдельных стран ОЕСР был использован кластерный анализ [13, 17]. Для группировки стран ОЕСР использовались 4 основных показателя: V1 – процент совокупных расходов на здравоохранение в общем объеме ВВП; V2 – процент общественных и государственных расходов на здравоохранение в общем объеме ВВП; V3 – объем совокупных расходов на здравоохранение в расчете на душу населения; V4 – объем расходов на здравоохранение из государственных и общественных фондов на душу населения. Для анализа были использованы эти показатели за 2000 г., 2005 г. и 2010 г. по странам ОЕСР. Группировка стран в однородные группы (кластеры) по уровням приведенных выше показателей проводилась с помощью метода k-средних, для расчетов использовался пакет Statistica. Количество кластеров определялось на основании анализа дендрограмм и с учетом дисперсионного анализа результатов разбиения на группы.

В табл.2 представлены результаты группировки стран ОЕСР в кластеры с учетом показателей V1-V4, характеризующих особенности макроэкономических механизмов финансирования национальных систем здравоохранения в 2000, 2005 и 2010 гг. На основании анализа дендрограмм и изучения различных вариантов разбиения на кластеры стран ОЕСР по уровням показателей V1-V4, было показано, что достаточным является формирование трех кластеров, объединяющих страны, подобные по своим характеристикам, в указанный временной период. Для некоторых стран наблюдалась тенденция перехода из одного кластера в другой в течение периода 2000-2010 гг., другие страны в течение всего периода оставались в границах одного и того же кластера, т.е. не происходило существенных изменений в значениях показателей V1-V4. Как видно из данных табл.2, в 1-й кластер вошли страны с относительно высоким уровнем финансирования расходов на здравоохранение, как в абсолютном, так и в относительном измерении, причем в этой группе стран наблюдается высокая поддержка со стороны

государственных и общественных фондов. Примерами стран, которые стабильно находились в 1-м кластере в течение 2000-2010 гг., являются: Австралия, Исландия, Швеция. Другие страны, такие как: Австрия, Бельгия, Канада, Дания, Франция, Германия, Нидерланды находились в этом кластере в 2000 г. и 2005 г. В 2010 г. для этих стран произошли существенные изменения показателей V1-V4 и они вошли во 2-й кластер.

*Таблица 2. Результаты разбиения стран ОЕСР на кластеры с учетом макроэкономических механизмов финансирования национальных систем здравоохранения**

Variable	Mean	Std. Dev.	Members
Cluster 1			
V1	9.27	0.94	Австралия (2000, 2005, 2010); Австрия (2000,2005); Бельгия (2000,2005); Канада (2000, 2005); Дания (2000, 2005); Финляндия (2005, 2010); Франция (2000, 2005); Германия (2000, 2005); Греция (2005, 2010); Исландия (2000, 2005, 2010); Ирландия (2005, 2010); Италия (2005); Япония (2005, 2010); Корея (2010); Люксембург (2000); Нидерланды (2000, 2005); Новая Зеландия (2005, 2010); Норвегия (2000); Португалия (2010); Испания (2005, 2010); Швеция (2000, 2005, 2010); Великобритания (2005, 2010); Словения (2010)
V2	75.3	7.3	
V3	2929.05	478.17	
V4	2253.99	405.17	
Cluster 2			
V1	11.7	2.58	Австрия (2010); Бельгия (2010); Канада (2010); Дания (2010); Франция (2010); Германия (2010); Люксембург (2005); Нидерланды (2010); Норвегия (2005, 2010); Швейцария (2010); США (2000, 2005, 2010)
V2	71.42	15.57	
V3	4949.89	1178.36	
V4	3460.62	604.37	
Cluster 3			
V1	6.99	1.3	Чехия (2000, 2005, 2010); Финляндия (2000); Греция (2000); Венгрия (2000, 2005, 2010); Ирландия (2000); Италия (2000, 2010); Япония (2000); Корея (2000, 2005); Новая Зеландия (2000); Польша (2000, 2005, 2010); Португалия (2000, 2005); Словакия (2000, 2005, 2010); Испания (2000); Турция (2000); Великобритания (2000); Чили (2010); Эстония (2010)
V2	68.11	12.62	
V3	1380.37	522.46	
V4	968.45	414.1	

*Источник: расчеты авторов по данным OECD (Health Statistics)

Во 2-м кластере, как видно из средних значений показателей V1-V4, находятся страны с наиболее высоким уровнем расходов на здравоохранение, при чем поддержка из государственных и общественных фондов ниже, чем в 1-м, но выше, чем в 3-м кластере. Во 2-й кластер вошли страны с высоким уровнем жизни, такие как США и Швейцария, а также другие высокоразвитые европейские страны, такие как Германия, Франция, Норвегия и др.

В 3-й кластер вошли страны с более низким уровнем финансирования расходов на здравоохранение, как в абсолютном, так и в

относительном измерении. В этой группе стран также гораздо меньший уровень реальной поддержки со стороны государственных и общественных фондов. В данном кластере в течение всего периода (2000-2010 гг.) находились бывшие пост социалистические страны (Чехия, Словакия, Польша, Венгрия, Эстония). В этот кластер же кластер попали развивающиеся страны (Турция, Чили, Корея), а также некоторые страны Западной Европы (Испания, Португалия, Греция, Великобритания, Финляндия, Ирландия) и Азии (Япония, Новая Зеландия), где в 2000 г. показатели финансирования системы здравоохранения были ниже. Следует заметить, что во многих из этих стран произошли существенные улучшения за последующие годы и эти страны в 2005-2010 гг. переместились в кластеры с лучшими значениями показателей V1 – V4.

Таким образом, в течение последних десятилетий для большинства стран мира наблюдается устойчивая тенденция увеличения расходов на финансирование услуг системы здравоохранения и поддержания здоровья населения. Существующие простые классификации моделей финансирования национальных систем здравоохранения стран ОЭСР, такие как: государственная, страховая и смешанная, не достаточно отображают сложные взаимосвязи внутри самих систем, связанные с организацией и перераспределением финансовых потоков между различными субъектами: населением, медицинскими учреждениями, страховыми компаниями, государственными и общественными фондами.

Применение методов кластерного анализа позволило расширить типологию классификации стран ОЭСР с учетом их позиций по различным частным показателям, характеризующим финансирование системы здравоохранения, показатели его деятельности, состояние здоровья населения и пр.

Литература

1. Australian Institute of Health and Welfare (AIHW). Health expenditure Australia 2001–02. Canberra: AIHW Cat. no. HWE 24; 2003.
2. Boulhol, H. et al. (2012), “Improving the Health-Care System in Poland”, OECD Economics Department Working Papers, No. 957, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/5k9b7bn5qzvd-en>.
3. European Commission (2010), “Joint Report on Health Systems”, Occasional Papers, No. 74.
4. Funding health care: options for Europe. Edited by E.Mossialos, A.Dixon, J.Figueras, J.Kutzin. Open University Press. Philadelphia. USA, 2002. – 327 p.
5. Golinowska, S., C. Sowada and M. Wozniak (2007), “Sources of inefficiency

and financial deficits in Poland's health care system", Report commissioned by the World Health Organization Regional Office for Europe.

6. Health Care in Central and Eastern Europe: Reform, Privatization and Employment in Four Countries. International Labour Organization. 2002. 59 p.

7. Henry D, Lexchin J. The pharmaceutical industry as a medicines provider. (Medicines, society, and industry III). Lancet. 2002 ;360(9345):1590.

8. Jakubowski E., Busse R. Health Care Systems in the EU. A Comparative Study. Working Paper. European Parliament. Luxembourg. 1998. 130 p.

9. Joumard, I., C. André and C. Nicq (2010), "Health Care Systems: Efficiency and Institutions", OECD. Economics Department Working Papers, No. 769.

10. King D, Maynard A. Public opinion and rationing in the United Kingdom. Health Policy. 1999;50(1-2):39-53.

11. Kostičová M., Ozorovský V., Badalík L., Fabian G. An Introduction to Social Medicine. Bratislava, 2011. – 150 s.

12. Medved J., Nemeč J., Vitek L. Social Health Insurance and its failures in the Czech Republic and Slovakia: the role of state. Prague Economic Papers No. 1. 2005. p. 64-81.

13. Młodak A. Analiza taksonomiczna w statystyce regionalnej. Difin. Warszawa.2006.184 s.

14. OECD (2003), Health at a Glance, OECD Publishing, Paris.

15. OECD (2009), Health at a Glance, OECD Publishing, Paris.

16. OECD (2011), Health at a Glance, OECD Publishing, Paris.

17. Pope C, Ziebland S, Mays N. Qualitative research in health care. Analysing qualitative data. BMJ. 2000; 320(7227):114-6.

18. Saltman R B, Figueras J. European health care reform: analysis of current strategies. Copenhagen: World Health Organization; 1997.

19. The Finnish Health Care System: A Value-Based Perspective. J.Teperi, M. Porter, L. Vuorenkoski, J. Baron Sitra Reports 82 Edita Prima Ltd. Helsinki 2009. – 117 p.

20. Thompson AJ. Inequality in the availability of expensive treatments. J R Coll Phys Lond. 1999; 33(5): 448-9.

6.3. Моделирование спроса на медицинские услуги на примере игровой имитационной модели в условиях олигополистической конкуренции

В условиях роста негосударственного сектора в системе здравоохранения и расширения перечня платных медицинских услуг возникает ряд задач, связанных как с анализом деятельности этого сектора экономики, так и с подготовкой менеджеров для здравоохранения. В большинстве программ подготовки специалистов по разным направлениям экономики и финансов вопросы специфики здравоохранения и медицинских услуг освещаются слабо, либо рассматриваются

поверхностно в контексте социальной инфраструктуры. В тоже время, в практической сфере частной медицины есть спрос на специалистов – менеджеров и экономистов, имеющих компетенции в вопросах формирования цены на медицинские услуги, проведении маркетинговых исследований, касающихся спроса на те или иные услуги, продвижении этих услуг на рынке и т.д. В отличие от других видов услуг, медицинские услуги обладают определенной спецификой, связанной как с самой отраслью здравоохранения, так и с особенностями поведения потребителей медицинских услуг, воздействиями как объективных, так и ряда субъективных факторов. Анализ рынка медицинских услуг требует от специалистов не только фундаментальных знаний в сфере экономики, маркетинга и финансов, но и понимание медицинской терминологии, базовые знания различных направлений медицины, знакомство с новыми медицинскими технологиями, аппаратурой и пр. [7, 9]. В настоящее время, в основном, комплекс необходимых компетенций специалистов, работающих в медицинских компаниях на должностях экономистов и маркетологов, формируется на практике, либо за счет участия в различных тренингах и семинарах, которые организуют различные тренинговые центры или сами компании. Профессиональные программы подготовки или специализации экономистов, маркетологов, финансистов для сферы здравоохранения в вузах Украины практически не представлены. Уровень экономических знаний студентов в отечественных медицинских вузах не достаточно высокий, и не дает самостоятельных базовых навыков при осуществлении предпринимательской деятельности в сфере частной медицинской практики [1]. В тоже время, в американских медицинских школах и вузах, ориентированных на выпуск специалистов для сферы частной медицинской практики, вопросам практических навыков ведения медицинского бизнеса уделяется достаточно много внимания [7, 9].

Учитывая, с одной стороны, необходимость внедрения новых технологий в учебный процесс, а с другой стороны, формирования практических навыков и компетенций в сфере принятия экономических решений у студентов неэкономических специальностей (медицинских, в частности), возникает целесообразность разработки и применения деловых игр и компьютерных тренажеров, позволяющих имитировать простые варианты различных типов рынка, анализировать спрос и предложение на товары или услуги, формировать стратегии фирм с учетом конкуренции.

Такой подход дает возможность в достаточно сжатые сроки сформировать интерактивную и коммуникативную среду в учебных группах, быстрее, на практике, овладеть экономической терминологией, научиться анализировать экономическую и финансовую отчетность фирм, прорабатывать различные экономические и маркетинговые стратегии, оценивать их эффективность [2].

В практике американских вузов деловые игры давно используются в учебном процессе как инструмент создания креативности мышления у слушателей и лучшего закрепления ими базовых навыков на практике. С активным развитием компьютерной техники стали внедряться различные компьютерные экономические игры – тренажеры, позволяющие игрокам отрабатывать навыки принятия экономических решений как индивидуально (игра с компьютерной программой), так и в коллективе, когда игроки принимают индивидуальные решения, которые затем обрабатываются компьютерной программой, имитирующей ситуации на рынке. Хорошо известны различные виды экономических компьютерных игр, которые реализуют условия монополистической или олигополистической конкуренции [5, 6, 8]. Примерами таких игр являются MESE, Мэком, Монополия и пр. В течении нескольких лет представители общественной организации «Виват Сократ» совместно с преподавателями ряда экономических вузов проводили тренинги для студентов, используя различные компьютерные экономические игры [3, 4]. В тоже время, следует отметить, что большинство компьютерных экономических игр, типа указанных выше, не учитывает в явном виде специфику отдельных отраслевых рынков, таких как, например, рынок медицинских услуг [7, 9].

В связи с этим для учебных целей нами была разработана достаточно простая математическая модель «Медиком», которая была положена в основу создания компьютерной программы для имитации спроса на медицинские услуги. Первый упрощенный вариант программы предусматривает условия рынка одной медицинской услуги. На данном рынке действует относительно небольшое количество медицинских фирм (от 5 до 10), обслуживающих домохозяйства, располагающиеся на различном расстоянии от этих фирм. Фирмы могут конкурировать за потребителей некоторой медицинской услуги, используя такие инструменты, как: цена медицинской услуги; реклама и продвижение данной услуги на рынке; качество оказываемой медицинской услуги.

В начальный период времени все медицинские фирмы имеют одинаковые условия, которые задаются одинаковым уровнем капитала, одинаковыми издержками на оказание медицинской услуги, одинаковыми расходами на ее рекламу.

Далее медицинские фирмы принимают решения, касающиеся уровня цены за медицинскую услугу, затрат на ее рекламу, инвестиций на модификацию медицинской техники, закупку необходимых реактивов, повышение квалификации медицинского персонала, улучшение обслуживания потребителей за счет более комфортных условий. Основным источником инвестиций каждой фирмы является чистая прибыль. В тоже время для пополнения своих оборотных средств медицинские фирмы могут брать кредиты (в игре задается максимально возможная сумма кредита в течение периода). При этом финансовая автономия фирмы уменьшается, и к основным затратам прибавляются затраты на покрытие долга. Выручка медицинской фирмы от реализации медицинской услуги в данной игре зависит от двух факторов: цены медицинской услуги и количества потребителей.

Количество потребителей медицинской услуги определяется функцией спроса.

В данной игре функция спроса на медицинскую услугу задается следующим образом:

$$D_{ij^*} = \frac{INC_{j^*}}{j^*} - Transp_{ij^*} - p_i \cdot Q_{ij^*} + b_1 \cdot z_1 + b_2 \cdot z_2 + b_3 \cdot z_3 + b_4 \cdot z_4 + b_5 \cdot z_5,$$

где D_{ij^*} – величина спроса домохозяйства j^* на услуги УЗИ фирмы i , $i = \overline{1, n}$; INC_{j^*} – доход домохозяйства j^* ; $Transp_{ij^*}$ – транспортные расходы домохозяйства, чтобы добраться до фирмы i (данная величина определяется на основе транспортного тарифа и расстояния потребителя медицинской услуги и фирмы, ее предоставляющей); p_i – цена медицинской услуги; Q_{ij^*} – количество единиц медицинской услуги; b_1, b_2, b_3, b_4, b_5 – некоторые параметры, указывающие на влияние субъективных оценок игроков, оценивающих каждую фирму по пятибалльной системе (от 1 до 5) по ряду характеристик: z_1 – ремонт помещения, обновление мебели, создание комфортных условий для пациентов; z_2 – обновление медицинской аппаратуры; z_3 – повышение квалификации врача на различных курсах, семинарах, конференциях; z_4 –

популярность фирмы на рынке за счет рекламы, количества пациентов, расположения фирмы и пр.; z_5 – финансовое состояние фирмы, ее прибыльность, финансовая независимость.

Следует отметить, что игрокам случайным образом, в рамках заданных вариантов сценариев, предоставляются данные об общем доходе их домохозяйства, его составе и характеристики его членов.

Характеристики домохозяйств задаются в виде следующих переменных, таких как количество членов в домохозяйстве; *AGE* – переменная возраста каждого члена домохозяйства; *SEX* – пол; *SocStatus* – переменная социального статуса каждого члена домохозяйства; *Education* – переменная образования каждого члена домохозяйства; *Health* – переменная, характеризующая состояние здоровья каждого члена домохозяйства; *Income* – переменная уровня дохода каждого члена домохозяйства.

На основе характеристик членов домохозяйства по каждой из переменных рассчитываются баллы *AF*, которые затем суммируются для каждого члена домохозяйства – величина *AF(Total)*.

Например, для величины *AGE* заданы следующие условия: 1) если $0 \leq AGE < 18$ (до 18 лет), то $AF(AGE) = 0$; 2) если $18 \leq AGE < 35$ (от 18 до 35 лет), то $AF(AGE) = 1$; 3) если $35 \leq AGE \leq 60$ (от 35 до 60 лет), то $AF(AGE) = 2$; 4) если $AGE \geq 60$ (свыше 60 лет), то $AF(AGE) = 3$.

Для переменной *SEX* задаются следующие условия: 1) если *SEX = Male* (пол мужской), то $AF(SEX) = 0$; 2) если *SEX = Female* (пол женский), то $AF(SEX) = 1$.

Для переменной *SocStatus* заданы такие условия: 1) если *SocStatus = student* (учащийся или студент), то $AF(SocStatus) = 1$; 2) если *SocStatus = employed* (занятый), то $AF(SocStatus) = 1$; 3) если *SocStatus = unemployed* (безработный), то $AF(SocStatus) = 0$; 4) если *SocStatus = pensioner* (пенсионер), то $AF(SocStatus) = 2$.

Для переменной *Education* заданы следующие условия: 1) если *Education = primary* (начальное образование), то $AF(Education) = -1$; 2) если *Education = secondary* (среднее), то $AF(Education) = 0$; 3) если *Education = tertiary* (высшее), то $AF(Education) = 1$.

Для переменной *Health* выполняются следующие условия: 1) если *Health = very_good*, то $AF(Health) = -1$; 2) если *Health = good*, то

$AF(Health) = 0$; 3) если $Health = bad$, то $AF(Health) = 1$.

Для переменной $Income$ выполняются следующие условия: 1) если $Income = high$, то $AF(Income) = 1$; если $Income = midle$, то $AF(Income) = 0$; 3) если $Income = low$, то $AF(Income) = -1$.

Предположения о выборе социально-экономических детерминантов, характеристик членов домохозяйств, и их влиянии на потребность их в медицинских услугах основаны на изучении реальных опросов домохозяйств в различных странах, которые проводятся в рамках программ самооценки состояния здоровья населения и оценки доступности медицинских услуг.

Для каждого j члена домохозяйства определяется сумма дополнительных факторов, т.е.

$$AF(Total)_j = AF(AGE)_j + AF(SEX)_j + AF(SocStatus)_j + AF(Education)_j + AF(Health)_j + AF(Income)_j$$

Максимальное количество баллов по всем переменным $AF(Total)_{\max} = 9$, а минимальное количество баллов по всем переменным $AF(Total)_{\min} = -3$.

На основе значений величины $AF(Total)$ строится функция потребности Q_j^{needs} в медицинской услуге для каждого j члена домохозяйства. Данная функция – кусочно-линейная и имеет следующий вид (рис.1).

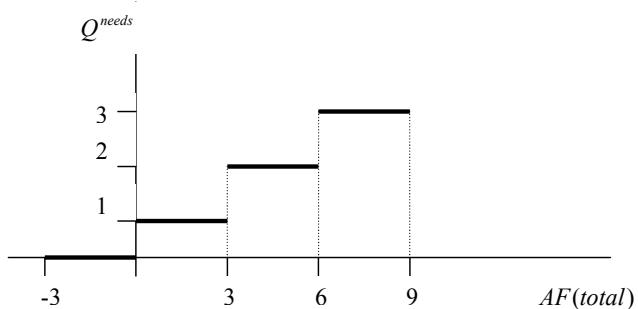


Рис.1. Вид кусочно-линейной функции для оценки потребности в медицинской услуге

Затем вычисляется величина $Q_{j^*}^{needs}$ как сумма значений индивидуальных потребностей Q_j^{needs} членов домохозяйства. Например, на карточке или на экране компьютера игроку дается описание членов домохозяйства. Пусть, из описания следует, что семья с низким уровнем дохода, с хорошим состоянием здоровья. В домохозяйстве три человека: мать – 38 л., не работает, домохозяйка, образование высшее; отец – 45 л., работает, образование среднее; сын – 18 л., учащийся колледжа. По каждому члену семьи определяется индивидуальная потребность в медицинской услуге, затем эти потребности складываются, и определяется $Q_{j^*}^{needs}$ для данного домохозяйства.

В данной игре игроками – домохозяйствами – задаются произвольно уровень расходов, которые они могут потратить на медицинское обслуживание (данную медицинскую услугу). Игроки могут задавать произвольные величины ME (medical expenditure), где $0 \leq ME \leq INC$, где INC – величина дохода домохозяйства.

С учетом цены на медицинскую услугу, заданную каждой фирмой проверяется условие выполнимости бюджетного ограничения: $p_i \cdot Q_{j^*}^{needs} \leq ME_{j^*}$, где p_i – цена на одну услугу узи, заданная i -й фирмой, $i = \overline{1, n}$, $Q_{j^*}^{needs}$ – суммарная потребность в услугах узи для членов домохозяйства j^* , ME_{j^*} – сумма денег, которую домохозяйство готово потратить на медицинские расходы (в данном случае на медицинскую услугу).

Если для всех фирм выполняется условие, что $p_i \cdot Q_{j^*}^{needs} > ME_{j^*}$, то находится скорректированный объем потребностей членов домохозяйства, как целая часть отношения, т.е. $Q_{j^*}^{needs_correct} = \left\lfloor \frac{ME_{j^*}}{p_i} \right\rfloor$, и рассчитывается величина неудовлетворенного спроса, как: $\Delta Q_{j^*}^{unsatisfied} = Q_{j^*}^{needs} - Q_{j^*}^{needs_correct}$. Из всех значений $\Delta Q_{j^*}^{unsatisfied} = Q_{j^*}^{needs} - Q_{j^*}^{needs_correct}$ выбирается минимальное. Эти значения $\min \Delta Q_{j^*}^{unsatisfied}$ суммируются для домохозяйств, для которых выполняется для всех p_i условие $p_i \cdot Q_{j^*}^{needs} > ME_{j^*}$. Эта информация предоставляется всем фирмам после каждого раунда игры.

Величина Q_{ij^*} (реальная или скорректированная потребность домохозяйства в медицинских услугах заданного вида) подставляется в функцию спроса D_{ij^*} .

Из множества значений $D_{1j^*}, D_{2j^*}, \dots, D_{nj^*}$ выбирается максимальное, например, $D_{kj^*} = \max_i (D_{1j^*}, D_{2j^*}, \dots, D_{nj^*})$. Для этой k -й фирмы, получившей максимальный спрос для j^* -го домохозяйства в соответствующей клетке матрицы, характеризующей отношения медицинской фирмы и потребителей медицинских услуг (домохозяйств), проставляются $Q_{j^*}^{needs}$ или $Q_{j^*}^{needs_correct}$ (в случае не выполнения бюджетного условия $p_i \cdot Q_{j^*}^{needs} \leq ME_{j^*}$). Этот этап повторяется для всех фирм и всех домохозяйств. Далее определяется суммарный объем реализации количества медицинских услуг для каждой фирмы ее потребителей и их заказов.

Количество заказов на заданную медицинскую услугу, реализуемых каждой фирмой на определенном этапе игры, позволяет рассчитать ее общий доход, а затем и прибыль до налогообложения. Прибыль до налогообложения для каждой медицинской фирмы рассчитывается как разность между общим доходом (выручкой от реализации услуг) и совокупными затратами. Величина совокупных затрат определяется как начальными условиями, так и принятыми экономическими решениями медицинских фирм.

На каждом этапе игры для всех медицинских фирм рассчитываются индексы – рейтинги по трем составляющим: уровень прибыли до налогообложения, накопленная прибыль и доля рынка. На основании локальных индексов для каждой медицинской фирмы рассчитывается интегральный рейтинг как средневзвешенная величина рейтингов по трем указанным выше составляющим. На каждом этапе победителем считается та медицинская фирма, которая набрала максимальный интегральный рейтинг.

Разработанная нами игра «Медиком» может быть использована в учебном процессе для формирования навыков принятия экономических решений у студентов медицинских и медико-технических специальностей.

Литература

1. Высоцкая Е.В. Разработка стратегии повышения качества поддержки принятия решений врача общей практики / Е.В.Высоцкая // Системы обработки

інформації. – Харків: Харківський університет Повітряних Сил ім. І.Кожедуба, 2014, Випуск 5(121). – С.142-145.

2. Гурова К.Д. Формування інтерактивного та комунікативного середовища у навчальних групах / К.Д.Гурова, В.А.Дубровіна // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Economic, Health and education in the modern world». Opole, Poland. 2013. – 138 p. – P. 104-106.

3. Дубровин А.А. Активные методы обучения в рамках реализации совместных социальных проектов / А.А.Дубровин, В.А.Дубровина // Сборник материалов Международной конференции «Межрегиональное приграничное сотрудничество». – Белгород, 25-29 апреля 2011: Научно-исследовательский университет «Белгородский государственный университет», 2011.

4. Дубровин А.А. Учебные игры – эффективная форма начального бизнес-образования / А.А.Дубровин, В.А.Дубровина // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції “Сучасний стан та проблеми розвитку підприємництва в регіоні”. – Том 3. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2005. – 100 с. (10-11 листопада 2005 р. м.Жовті Води).

5. Коваленко А.В. Микроэкономика / А.В.Коваленко // Минск: Изд-во БГУ. 2002. – 148 с.

6. Bardhan P., Udry Ch. Development Microeconomics. Oxford. University Press. 1999. – 249 p.

7. Bukowska-Piestrzyńska A. Marketing usług zdrowotnych. Od budowania wizerunku placówki do zadowolenia klientów. – Warszawa. CeDeWu. 2009.

8. Cowell F. Microeconomics. Principles and Analysis. LSE. 2004. – 668 p.

9. Detyna B., Detyna J. Jakość usług medycznych. Ocena statystyczna. Podstawy metodyczne. – Warszawa, DIFIN. 2011.

6.4. Dynamical models of hydrobiocenoses as a tool for addressing the issues of life quality and biosafety water consumption

Global climate changes and their extreme manifestations often accompanied by man-made disasters, sometimes force researchers to put in doubt the usefulness of the well-known law of B. Commoner: "Nature knows best" [1, 2]. It is best for whom?! Or for what? ... As Mikhail Ancharov wrote in his time: "A man is everywhere recognized as a king of nature. But it should be remembered – recognized by whom?".

Lake Kinneret strikingly illustrates a complicated knot of problems arising in connection with global climate changes, healthcare, social and economic issues. The lake is an important source of drinking water for Israel and other countries in the Middle East [3]. Due to climate warming the evaporation from the lake surface is increasing. Also a water withdrawal for needs of collective farms on coastal territories increases. This leads to increase of intake in Kinneret

of such critical nutrients, as nitrogen and phosphorous, which creates threats for biosafety of drinking water consumption. We are dealing with such scenarios of eutrophication, for which mass development of toxic cyanobacteria entering into the composition of phytoplankton is observed (their extremely toxic forms can appear as a result of natural mutation as well as in connection with human activities). Along with just mentioned environmental and healthcare (health and hygiene) problems the socio-economic challenges arise: accumulation of biogenic elements in Kinneret may be stopped by limiting the activities of agricultural enterprises on lake's shores, but this implies commitments to pay large compensations to farmers and other financial and economic issues. In this regard determination of a moment, when the degree of lake's eutrophication is such, that adoption of serious financial and economic measures is inevitable, becomes the task of great importance. The task requires permanent environmental monitoring. The circle is closed.

Similar, but not so resonance conditions may arise in smaller basins, in which farmers throw down the water used for normal performance of livestock farms. A part of such basins are being used for treatment and final treatment of these waters, but even waters being treated create a threat for biosafety, associated with eutrophication. It should be noted that under global climate changes, when mechanisms of maintenance of dynamic equilibrium (homeostasis) in water ecosystems (hydrobiocenosis) established in other climatic conditions no longer work satisfactorily even without anthropogenic impacts on basins and watercourses, a disturbance of homeostasis and basins hydrobiocenoses is possible, that may lead to serious issues of biosafety. There is a striking example of disturbance of hydrobiocenoses' homeostasis observed now in a protected zone of river Siverskiy Dinets near the biological station of V.N. Karazin Kharkiv National University in Zmiyv district of Kharkiv region (Ukraine). Lake Beloe and a reach of river Siverskiy Dinets located in this protected zone have been used exclusively for sport fishing and recreation. A recreational load of the zone was moderate. Nevertheless in Summer 2013 in the lake and in the river an extreme manifestation of a disturbance of hydrobiocenoses' equilibrium was observed. The disturbance took the form of mass reproduction of tropical plant pistia (water cabbage) (*Pistia stratiotes*). Earlier in temperate latitudes this plant occurred only in aquaria and decorative ponds. A few years ago in conditions of abnormally hot Summer there was a severe outbreak of pistia biomass in Denmark. In rice plantations of the United

States it arises very serious economic problems as well. In our case in Kharkiv region pistia not only demonstrated the outbreak of biomass, which solidly covered a stream canal in length of about ten kilometers, but could pass the winter and in following 2014 year significant reaches of river of large areas become covered by a green carpet of this tropical plant from Africa and South America. In Lake Beloe along with emergence of pistia for past few decades there has been a bloom in result of mass reproduction of cyanobacteria, previously observed in rare single cases. It should be noted once more that there are not direct human impacts on hydrobiocenoses in the mentioned case. The factors of global climate changes such as increasing the water temperature and changes in flowage conditions are causes of disturbance of their stability. The latter factor is extremely significant for lake Beloe, in which dead levels have been formed. The levels prevent recreational use of the lake by reason of accumulation of organic substance, which should be removed without a disturbance of protected conditions, that leads to a set of very complex socio-economic problems. It should be noted that in this and many similar cases we are dealing with not only deterioration of conditions of recreational use, but also threats for biosafety of this type of water use. Those threats may be even more serious in certain possible cases, when such disturbances of hydrobiocenoses will occur on sites of, for example, a drinking water supply. Similarly, if such biosafety issues arise in conditions without almost any anthropogenic impact on basins and watercourses, moreover they are possible in conditions with such an impact in connections with significant amount of water is used in livestock farms. Biosafety threats are reducing, but persist even in those cases, when the water passes biological treatment.

Some hydrobiologists point out that issues persist even in rather hypothetical case, when the water becomes distilled after a treatment. The mixing of such ultrapure water with natural "live" water may also cause disturbance of hydrobiocenosis with hardly predictable consequences.

From the above we conclude about importance of the task of development of control and correction methods for hydrobiocenosis states with the aim of preventing the biosafety threats for different types of water use related to disturbance of hydrobiocenosis. Such a conclusion is not contrary to recognition of the above mentioned Commoner's law, formulated in the age, when the very idea of management of natural ecosystems have been severely compromised by negative results of implementation of ambitious plans of "transformation of

nature", as well as negative aspects of technical progress.

Meanwhile effective tools for influencing on bioproductional processes in an aquatic environment are well-known and widely applied in different areas. As examples EM-technologies and cultivation of floating higher water plants can be mentioned (mentioned pistia is cultivating in biological ponds for final treatment of water and feeding animals). Applications of EM-technologies in small ponds are known for a long time, for example, in lagoons with liquid waste of pig production.

The use of these measures on more extensive waters arise the financial and economic issues, as the price for water treatment in similar cases is justified only for disastrous situations, for example, related to an oil spillage. If impact on bioproductional processes has a form of a chain reaction, the costs can be significantly reduced, since processing of large amounts of organic impurities generates large active biomass of organisms-agents for water treatment, which, in turn, will treat more and more amounts of biocontaminations. For such a scenario of homeostasis' correction of hydrobiocenoses contaminated by an organic substance the task of paramount importance is a control of bioproductional processes. As for above mentioned case with pistia, the loss of control over plant's bioproductional processes has led to the situation close to environmental catastrophe, which under other circumstances can provoke a serious biosafety threat for different types of water consumption. We should notice, that successful examples of correction measures use are related to conditions, when direct control of hydrobiocenoses' state and the nature of bioproductional processes in them does not raise any serious issues and the control can be implemented in the framework of usual health and hygiene monitoring of agricultural enterprises. The problems of organization of the control arise only for vast waters or basins and watercourses located on vast territories, especially for hard-to-reach areas (or, as for rivers in Central Europe, hard-to-reach territories due to recent catastrophic floods). For those cases relatively cheap remote methods, e.g. with the use of digital photography from boards of light unmanned aer vehicles (UAV), become to play significance role. Diagnostics of the states of bioproductional processes with the use of such technologies on the base of spectral parameters' analysis is accessible when using the models permitting a formalized description of mechanisms and dynamics of homeostasis for systems of different nature based on relatively rough and few measurements, maybe, with certain gaps. Currently such models

can be built with use of a unique class of mathematical models called the discrete models of dynamical systems (DMDS) developed in V. N. Karazin Kharkiv National University [3]. Using the DMDS the homeostasis mechanisms of systems of different nature were formally described and developed several inventions concerning control methods of hydrobiocenoses and human organism. Below a brief description of their DMDS follows with examples of descriptions with its help of homeostasis' mechanisms of hydrobiocenoses of the lake before mass development of toxic cyanobacteria in it (according to material of Armenian lake Sevan, which have passed through all the stages of eutrophication, which threatens to lake Kinneret) and not for so large basins, where toxic petroleum zones can be formed. Both the examples are directly related to biosafety threats of drinking and other important types of water consumption.

The DMDS models are based on assumption that between components of a dynamical system the following types of relationships are allowed, widely used in theoretical biology and ecology: (0,0), (0,+), (0,-), (-,+), (-,-), (-,-) [5].

Let us to dwell now on results obtained with the use of the DMDS. One of them has relation to biosafety issues associated with eutrophication of basins of drinking destination. An example of a set of such problems associated with lake Kinneret discussed above. There is a precedent of eutrophication similar to the case of a threat for Kinneret. We mean Lake Sevan (Armenia), which water for decades starting since 1937 has been using for irrigation and energy purposes. In result the level of water in the lake has been steadily lowering and accordingly the content of biogenic elements in the water has been increasing. Since 1962 outbreaks of cyanobacteria biomass, i.e. bloom, have regularly occurred. Throughout this period the state of Sevan hydrobiocenosis has been observed and the most complete information is available concerning zooplankton [6], which is closely associated with phytoplankton in hydrobiocenosis. Above mentioned cyanobacteria generating bloom belong to phytoplankton. Disturbance of zooplankton community may indicate a risk of disturbance in hydrobiocenosis on the hole, which manifestation is massive reproduction of cyanobacteria. This condition is confirmed by comparing the results of modeling of the structure of relationships between four main groups of Sevan zooplankton with use of the DMDS: *Rotatoria*, *Cyclopidae*, *Cladocera* (filtrators), *Diatomidae* for the two periods of anthropogenic eutrophication of the lake. The first period encompassed 1938-1957, the second 1958-1961, that

immediately precedes to mass development of cyanobacteria. Comparing the structures of relationships between the four zooplankton groups for the two periods we can see that for the first period the relationship of type (+, -) between *Cladocera* and *Rotatoria*, two zooplankton groups most closely and directly related to phytoplankton, exists. Exactly this relationship is to be considered supports a dynamic balance [3]. However, for the second period this relationship disappears. The loss of stability of the two groups against relatively weak external influences is confirmed by the fact existing in the second period and missing in the first one, when for the first period only there is a statistically significant positive correlation between number and biomass of phytoplankton on the one hand and number of magnetic storms of a certain force in specific month of specific year on another [3]. Stability of biomass and number is associated with their dynamics and taking into account environmental and morphological characteristics of the two zooplankton groups — to specific changes in their size and weight parameters. The use of the latter systemic effect makes it possible to develop the for a useful model of Ukraine [9] for diagnostics method of environmental state of a basins, for which biosafety threats for water consumption appear related to possibility of mass development of cyanobacteria. This method can be implemented by developing appropriate tools without involving skilled professionals on morphology and systematics of zooplankton species. When on the vast hard-to-reach areas there is a number of basins instead one large basin, the control on their hydrobiocenosis state may be carried out by relatively cheap remote sensing with use of light UAV, which now are usually equipped with technical means of digital photography. Biosafety threats in such basins arise most often in connection with accumulation of dead organic substances in them, that creates conditions for development of dangerous pathogens infectious diseases and micro-organisms that emit hydrogen sulfide and phenols in water.

The models obtained with using the DMDS demonstrated, that homeostasis disturbance of hydrobiocenoses provoking biosafety threats, can be remotely registered through analysis of dynamics of digital photos' optical parameters related to the content of chlorophyll and other plant pigments in water. These results makes it possible to develop the patents of a useful model of Ukraine [10, 11] for methods of remote diagnostics of hydrobiocenoses' conditions arising above-mentioned biosafety threats.

Returning to the mentioned mathematical apparatus for systems of control

and correction of hydrobiocenosis states, we can conclude that demonstrated examples of using the DMDS for describing homeostasis of hydrobiocenoses show the prospects in such a sense of the new class of mathematical models. This determines the role of the DMDS as an important tool addressing environmental, social, economic and financial issues of life quality associated to biosafety water consumption.

References

1. Lawton, J. H. Are there general laws in ecology // *Oikos*. – 1999. – V. 84. – Issue 2. – P.177-192.
2. Commoner B. *Closing Circle*. – 2014, Random House LLC.
3. Parparov A., Hambright K. D., Hakanson L., Ostapenia A. Water quality quantification: basics and implementation // *Hydrobiologia*. – 2006. –V. 560. – Issue 1. – P.227-237.
4. Zholtkevych, G.N., Bespalov, G.Yu., Nosov, K.V., Mahalakshmi, Abhishek. Discrete Modeling of Dynamics of Zooplankton Community at the Different Stages of an Antropogeneous Eutrophication [Текст] / G. N. Zholtkevych, G. Yu. Bespalov, K. V. Nosov, Abhishek Mahalakshmi // *Acta Biotheoretica*. – 2013. – V. 61. – Issue 4. – P. 449-465.
5. Lidicker W. Z., Jr. A Clarification of Interactions in Ecological Systems // *BioScience*. – 1979. – V. 29. – I. 8. – P. 475-477.
6. Многолетние показатели развития зоопланктона озер: Сборник. Смирнов Н. Н. (ред.). – М.: Наука, 1973.
7. Беспалов Ю. Г. Дискретная модель системы с отрицательными обратными связями / Ю. Г. Беспалов, Л. Н. Дереча, Г. Н. Жолткевич, К. В. Носов // *Вестник Харьковского национального университета им. В. Н. Каразина. Серия "Математическое моделирование. Информационные технологии. Автоматизация систем управления"*. – 2008. – № 833. – С. 27-38.
8. Bespalov Yu. Discrete Dynamical Modeling of System Characteristics of a Turtle's Walk in Ordinary Situations and After Slight Stress [Текст] / Yu. Bespalov, I. Gorodnyanskiy, G. Zholtkevych, I. Zaretskaya, K. Nosov, T. Bondarenko, K. Kalinovskaya, Y. Carrero // *Бионика интеллекта*. – 2011. – № 3 (77). – С. 54-59.
9. Спосіб дистанційного дослідження гострої токсичності водного середовища. Патент України на корисну модель № 63109. Беспалов Ю. Г., Носов К. В., Псарьов В. О., Утевський А. Ю., Жолткевич Г. М., Гайдачук О. В., Кобрін В. М., Єрсамбетов В. Ш. Опубл. 26.09.2011. Бюл. № 18, 2011 р.
10. Спосіб дистанційної діагностики наявності у водоймищі продуктів анаеробного розкладу мертвої органічної речовини. Патент України на корисну модель № 78051. Опубл. 11.03.2013. Бюл. № 5, 2013 р.
11. Спосіб дослідження екологічного стану водної екосистеми. Патент України на корисну модель № 88189. Висоцька О. В., Порван А. П., Жолткевич Г. М., Носов К. В., Утевський А. Ю., Кобрін В. М. 2014, Зареєстровано в Державному реєстрі патентів України на корисні моделі 11.03.2014. Бюл. № 5, 2014.

6.5. Становление репродуктивной функции у девочек-подростков, проживающих в экологически неблагоприятном регионе

Охрана репродуктивного здоровья подростков приобретает особую актуальность. В концепции охраны репродуктивного здоровья особое место отводится проблемам подросткового возраста. Это возраст, когда идут наиболее активные процессы роста и полового созревания [1,2]. В функционировании репродуктивной, эндокринной и других систем в это время отмечается наибольшее напряжение и лабильность. При наличии соматических заболеваний риск нарушения репродуктивного здоровья существенно возрастает. Учитывая функциональную взаимосвязь желез внутренней секреции и повышенную их активность в период полового созревания, несомненный интерес представляет изучение влияния тиреоидной патологии на становление репродуктивной системы у девочек-подростков. Одним из ведущих критериев определяющим состояние здоровья детей является физическое развитие, уровень которого тесно связан с социально-экологическими и гигиеническими условиями жизни. В связи с этим показатели физического развития служат основой для характеристики региональной эколого-гигиенической ситуации [3,4]. Комплексное обследование функции гипоталамо-гипофизарно-гонадной системы, своевременная коррекция выявленных нарушений является необходимым для обеспечения правильного развития девушек.

Под нашим наблюдением находились 138 девочек-подростков в возрасте 7-17 лет, проживающие в хромперерабатывающем регионе (г. Актобе), которые составили основную группу. Контрольную группу составили 110 девочек того же возраста, проживающие в п. Кобда (регион относительного экологического благополучия). Девочки контрольной группы на момент обследования не принимали никаких медикаментозных средств, а рутинные методы клинического обследования не выявили у них отклонений в состоянии здоровья. Для оценки физического развития использовались методы антропометрии, индекс массы тела оценивался по стандартным таблицам, Антропометрические измерения (рост стоя, в см, масса тела, в кг) проводились с помощью ростомера, медицинских весов. Определена окружность грудной клетки (ОГК) в покое, на максимальном вдохе и выдохе. Половое развитие оценивалось по общепринятой методике, с выделением 4 степеней развития вторичных половых

признаков: развитие молочных желез Ма 0-3; оволосение лобка Р 0-3; оволосение в подмышечных впадинах Ах 0-3; время появления менархе и установление регулярных менструальных циклов Ме 0-3. Менструальную функцию оценивали методом опроса. По полученным данным был выведен средний возраст наступления менархе.

Проводилось гормональное исследование плазмы крови на содержание тироксина (T_4), трийодтиронина (T_3), тиреотропина (ТТГ), фолликулостимулирующего (ФСГ), лютеинизирующего (ЛГ) иммуноферментным анализом (ИФА) с использованием набора «Вектор Бест» фирмы DRG (США). Кровь забирали у детей утром, натощак между 7 и 10 часами. Данные детей были обработаны вариационно-статистическим методом. Статистически значимыми считались значения критериев, соответствующие $p \leq 0,05$.

В результате оценки физического развития дети, проживающие вблизи хромперерабатывающих предприятий были разделены на 3 группы (I – группа с нормальным физическим развитием (ФР), II – группа риска, III – группа с отклонениями в ФР. В г.Актобе группу с нормальным физическим развитием составили – 30%, группу риска – 22% и группу с отклонениями в ФР – 48%.

В контрольном регионе группы физического развития у детей распределились таким образом: I группа- 41%, II – 29%, III – 30%. Оценка гармоничности ФР показывает, что в г. Актобе преобладают дети с резко дисгармоничным развитием, что составляет 32,5%; с дисгармоничным развитием – 37,5%; с гармоничным развитием – 30%. В контрольном регионе детей с резко дисгармоничным развитием – 19%, с дисгармоничным развитием – 30,5%, с гармоничным развитием – 50,5% (рис.1).

Анализ результатов определения соматотипов показывает что в г.Актобе детей с микросоматотипом оказалось 72,2%, с мезосоматотипом – 27,7%, с макросоматотипом – 0,12%. Уменьшение окружности грудной клетки было характерно для всех изучаемых детей всех возрастов.

Далее мы провели оценку степени развития вторичных половых признаков и было отмечено, что первые пубертатные изменения у девочек, проживающих в контрольном регионе были отмечены в 10 летнем возрасте, в виде 1 стадии развития молочной железы, а, соответственно, у девочек г.Актобе – только в 11 лет.

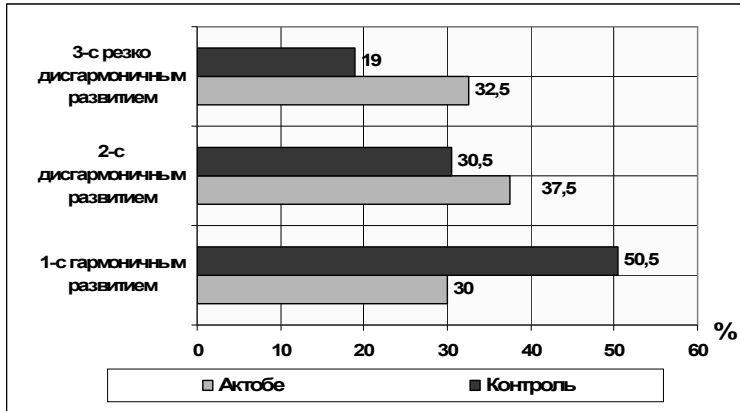


Рис.1. Гармоничность физического развития девочек г. Актобе и группы контроля

На рис.2 мы видим, что в 12 лет у большинства девочек контрольного региона имело место II (29,4%) и III (23,5%) стадии развития молочной железы (Ma), 53,3% имели I стадию оволосения лобка (P1), 46,6% – I стадию оволосения подмышечной впадины (Ax1). А у девочек г. Актобе 16,1% и 13,1% имели соответственно только I и II стадии развития молочной железы, I стадию оволосения лобка имели – 30,9%, I стадия оволосения подмышечной впадины отмечена у 32,8% девочек, т.е. все показатели снижены почти в 2 раза.

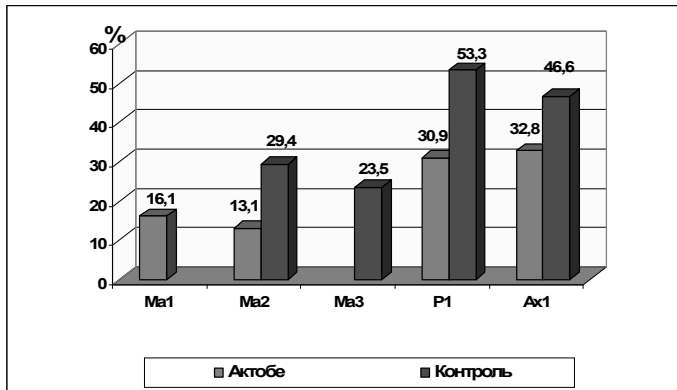


Рис.2. Половое развитие девочек 12 лет г. Актобе и группы контроля

Полное развитие молочных желез Ma₃ в 14-летнем возрасте в г.Актобе у 28,5% девочек, а в контрольном регионе – 70,5%, в 16 летнем возрасте в контрольном – 82,4%, в г.Актобе – 80%, а полностью развитые

молочные железы имеют в 17 летнем возрасте в контрольном в 100%, а в г.Актобе только 96,2%. Оволосение в подмышечных впадинах (Ах 3) в 14-летнем возрасте выявлено у 11,8% девочек, проживающих в контрольном регионе, в 15-летнем возрасте 50% девочек контрольного региона уже имеют полное оволосение в подмышечных впадинах. А в г.Актобе оволосение в подмышечных впадинах Ах 3 выявлено только в 15-летнем возрасте у 24,7% девочек. В 17-летнем возрасте – 80% девочек контрольного региона имеют полное оволосение в подмышечных впадинах, тогда как у девочек г.Актобе 69,5% имеют полное оволосение в подмышечных впадинах. Ведущим критерием полового созревания девочек является возраст первой менструации – менархе. С появлением менархе в организме девочек начинается циклическое функционирование системы гипоталамус- гипофиз – яичники, отражающие переломный момент в созревании этой системы, а также всего организма. Средний возраст менархе девочек, проживающих в контрольном регионе составлял $13,5 \pm 0,09$ лет ($P < 0,01$), соответственно у девочек, проживающих в г. Актобе $14, 0 \pm 0,08$ ($P < 0,001$) лет.

Тиреоидный статус оценивали по концентрациям в сыворотке крови гормонов T_3 , T_4 , ТТГ. Обследовано 65 девочек, проживающих в г.Актобе с рождения. В среднем концентрация трийодтиронина (T_3) у девочек составила по хромперерабатывающему региону – $1,33 \pm 0,05$ нг/мл. Наименьшая концентрация T_3 отмечается в 12 лет. По контрольному региону $2,0 \pm 0,09$ нг/мл ($P < 0,001$) (рис.3).

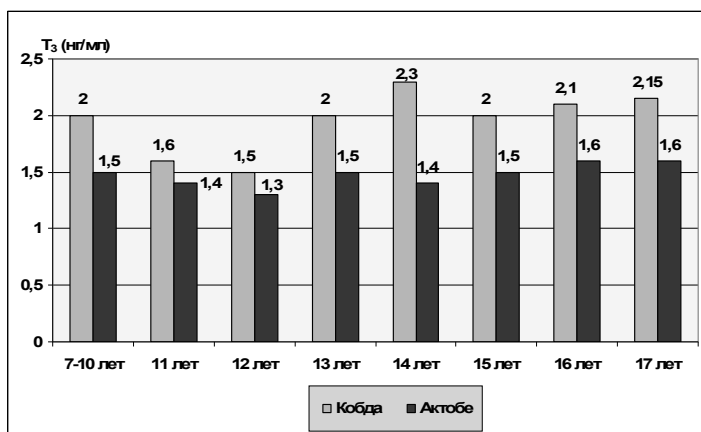


Рис.3. Показатели гормона T_3 девочек г.Актобе и группы контроля в зависимости от возраста

Отмечается достоверная разница средних показателей тироксина (T_4) у девочек, проживающих в хромперерабатывающем регионе и составила $91,7 \pm 1,28$ нг/мл, по контрольному региону – $117,3 \pm 0,74$ нг/мл ($P < 0,001$) (рис.4).

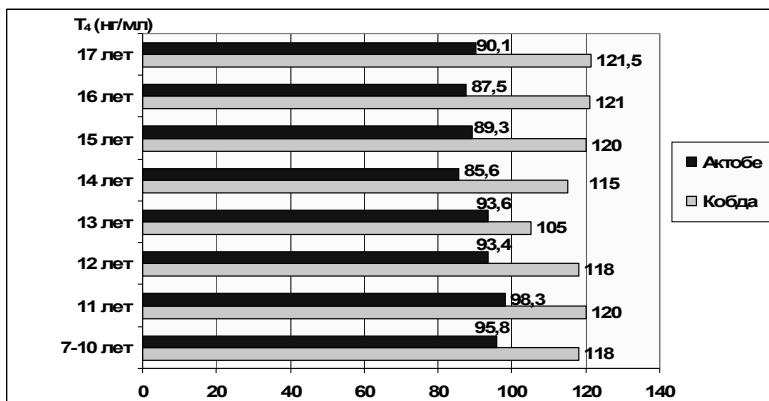


Рис.4. Показатели гормона T_4 девочек г. Актобе и группы контроля в зависимости от возраста

Как видно из рис.4, у девочек с возрастом содержание тироксина снижается и достигает минимальных значений в 14 лет – $85,6 \pm 1,28$ нг/мл. контрольном регионе $-2,2 \pm 0,10$ мМЕ/мл ($P < 0,001$) (рис.5).

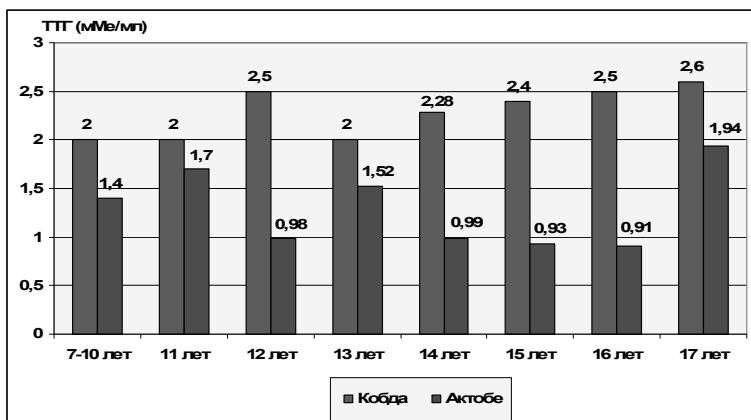


Рис.5. Показатели гормона ТТГ девочек г. Актобе и группы контроля в зависимости от возраста

Из рис.5 мы видим, что с возрастом содержание гормона ТТГ снижается у девочек и составляет $1,37 \pm 0,16$ мМЕ/мл, тогда как в

контрольной группе $2,2 \pm 0,10$ мМе/мл. К 17 годам показатели гормонов несколько увеличиваются, но незначительно и отличаются достоверно от показателей контрольной группы. Концентрация гонадотропинов с возрастом нарастала (рис.6).

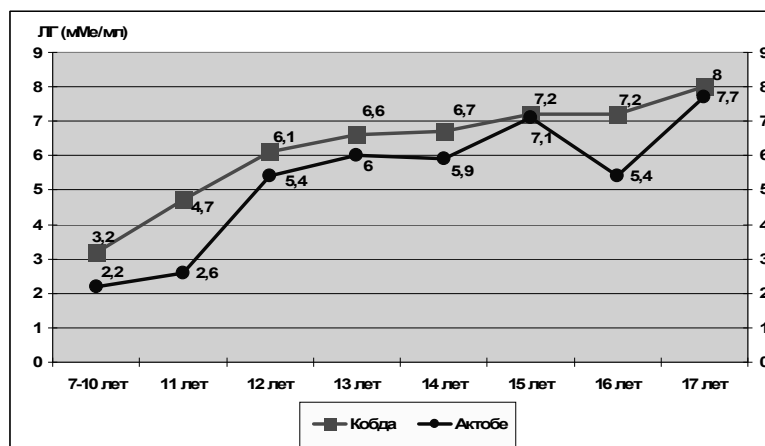


Рис.6. Показатели ЛГ девочек г. Актобе и группы контроля в зависимости от возраста

Как видно из рис.6, уровень лютеинизирующего гормона (ЛГ) к 15-ти годам превысил исходный уровень почти в 3 раза. Содержание фолликулостимулирующего гормона (ФСГ) нарастало равномерно (рис.7). Как видно из рис.7, содержание гонадотропинов до 13-14 лет варьируется в относительно узких пределах, не отличаясь существенно от исходного уровня. Его максимум отмечен так же в 15 лет (увеличение почти в 5,5 раза).

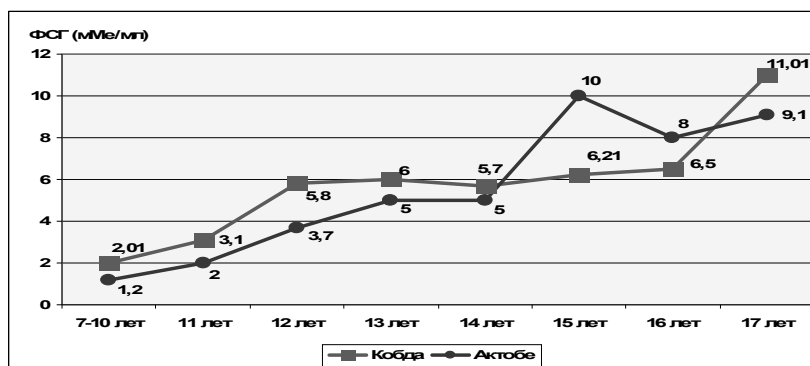


Рис. 7. Показатели ФСГ девочек г. Актобе и группы контроля в зависимости от возраста

Однако следует отметить, что к 17 годам концентрация ФСГ и ЛГ нарастает, по сравнению с исходным, в 4-5 раз, но не достигает уровня, характерного для нормальных физиологических условий. Снижение гонадотропной активности гипофиза, особенно, низкое содержание ЛГ, сказывается на показателях полового развития, тормозя становление менструальной функции.

Таким образом, основными особенностями физического развития девочек, проживающих в хромперерабатывающих регионах, являлись ретардация роста, более высокие показатели роста у девочек-подростков 10-17 лет при развитии у них низкой массы тела и узкой грудной клетки, что обусловило дисгармоничное развитие по микросомальному типу.

Девочки, проживающие в г. Актобе отставали в половом созревании от своих сверстников контрольного региона. Менархе также наступает позже у девочек г. Актобе, чем у девочек, проживающих в контрольном регионе ($P < 0,01$).

У девочек, проживающих в г. Актобе, в препубертатном и пубертатном периодах не происходит активации тиротропно-тиреоидной системы, необходимой для усиления процессов роста и созревания.

Выявленные различия с контрольной группой возможно обусловлены влиянием экологически неблагоприятных факторов на организм девочек, проживающих в хромперерабатывающих регионах в пубертатном периоде, что требует более углубленного обследования соответствующими специалистами и соответственно коррекции выявленных отклонений.

Литература

1. Ляликов С.А., Ляликова В.И. Периодизация детского возраста на основании антропометрических показателей // Журнал ГрГМУ. – 2008. – № 4. – С. 28-32.
2. WHO, UNICEF and ICCIDD, Assessment of iodine deficiency disorders and monitoring their elimination. A guide for programme managers, Third edition (updated 1st September 2008) Publication date: 2007, p.98.
3. Баранов А.А., Кучма Л.М., Сухарева Л.М. Оценка здоровья детей и подростков при профилактических осмотрах (руководство для врачей). М.: Издательский Дом «Династия». 2004. 168 с.
4. Тусупкалиев Б.Т., Жумалина А.К., Сивакова Л.В. Физическое развитие и особенности состояния здоровья детей, проживающих в нефтегазоносных регионах. Медицинский журнал Астана, №3 (10), Астана, 2010. – С.138-139.

6.6. Disability in the family

In nowadays of disability is complex concept and the same problem of disability became a cause accurate empirical research which show many aspects this matter¹. Wanting to define disability, it should be noted that in everyday language today we can find a pejorative determine people, which have certain dysfunctions such as: cripple, cripple, lame etc., though they had been removed from the official language long ago. Disability still is considered a defect of body or mind. The observed evolution of the terminology is the result bigger activities for people with disabilities and reevaluate culture. The concepts are widely used in different modifications, some of them give way to others. On this process has impact a lot of factors and social phenomena².

Anna Bujanowska reports that used in pedagogy and psychology term disability is sometimes considered in two categories. The first is a biological category – medical, which draws attention on the dysfunction of anatomical and biological and mental. Second category environmental and social, where the most important are effects damage and low efficiency in such areas of life as family, economics, culture, and the relationship with the environment³.

Władysław Dykcik reports, that in the literature pedagogical and psychological disability is a term multifrequency, biological, educational, psychological, social and multi-faceted. It manifests in many dimensions of life. It is relative in relation to the current norms and standards of socio – cultural⁴.

In the literature we find a lot of definitions of a disabled person. Tadeusz Majewski believes that „disabled person has damage and reduced performance status, which caused to hinder, restrict or prevent the execution of tasks of life and professional the fulfillment of social roles, taking into account their age, sex, marital, environmental factors, social and cultural”⁵. Janusz Zabłocki has other sentence. „He think, that disability person has long-term or permanently infraction efficiency and functions (health condition), what causes hindrance,

¹ H. Larkowa, *Człowiek niepełnosprawny. Problemy psychologiczne*. Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1987; T. Witkowski, *Rozumieć problemy osób niepełnosprawnych: (13 rodzajów niepełnosprawności)*, Wydawnictwo MDOB, Warszawa 1993; Z. Palak, *Jakość życia a niepełnosprawność: konteksty psychopedagogiczne*, Wydawnictwo Uniwersytetu M. Curie – Skłodowskiej, Szkoła Wyższa im. P. Włodkowica, Płock 2006.

² A. Bujanowska, *Uwarunkowania postaw studentów pedagogiki wobec osób niepełnosprawnych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie – Skłodowskiej, Lublin 2009, s.12.

³ Tamże, s.14.

⁴ W. Dykcik, *Pedagogika specjalna*. Wydawnictwo Naukowe UAM, Poznań 2002, s.16.

⁵ T. Majewski, *Rehabilitacja zawodowa osób niepełnosprawnych*, Centrum Badaczo – Rozwojowe Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych, Warszawa 1995, s.23.

limitation or this disability handicaps participation in learning normal school, gainful employment, participation in social life, culture and other social relation, (compared with non-disabled people in specific cultural environment)⁶. Definition psychological also gives Stanisław Kowalik. He says, that disability human was induced damage of body or long-term illness, which can cause dysfunctionality of the body, mental disability and lower social efficiency. The definition can cause predisposition to the creation of problematic situations, which are disagree with human capabilities and posed to him by the environment (family) requirements⁷. Another definition, which shows psychological aspect this topic gives Zbigniew Woźniak. He shows, that disability is the effect of the disease or injury. It leads to functionally limitations or interference daily activities. It has to be effect barriers which disability person has in your life⁸.

Tadeusz Gałkowski gives, that British sociologists show three main elements disability, which we have to distinguish, to avoid ambiguity when dealing in variety of conditions affecting the situation of persons identified as disabled:

the organic component, which has a static character refers to the concept of impairment – analogous to it the concept in medical is disease:

functional component relates to the reduction of the specific function (dysfunction) and it was called as disability and the concept analogous to it in medicine can be illness. Equivalent to some impairment in the language used by clinicians may be disorder and

social component, which may limit, though doesn't necessarily – performing social roles. The same concept to it may be sickness⁹.

Disability is divided on primary and secondary or as a result of the disease and its result. Often, we talk about disability and we forget about these important elements¹⁰. We focus instead on the effect, which is only part of the disability, and not on the results – barriers with which a person disability is begins met. These relationships have begun to extend to the fore in recent definitions, both in Poland and in the world. The definition shows Wojciech

⁶ J. Zabłocki, *Wprowadzenie do rewalidacji*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 1998, s.23

⁷ S. Kowalik, *Psychospołeczne podstawy rehabilitacji osób niepełnosprawnych*, Interart, Warszawa 1996, s.30.

⁸ Z. Woźniak, *Zdrowie – choroba – niepełnosprawność a rodzina. Relacje wzajemne w perspektywie teoretyczno-metodologicznej*, „Roczniki Socjologii Rodziny”, t.3,1991, s.201 – 219.

⁹ T. Gałkowski, *Wokół definicji pojęcia „osoba niepełnosprawna” – doświadczenia europejskie*, Problemy Rehabilitacji Społecznej i Zawodowej, nr 3 (153), Warszawa 1997, s. 29.

¹⁰ Por. Z. Woźniak, *Zdrowie – choroba – niepełnosprawność a rodzina. Relacje wzajemne w perspektywie teoretyczno – metodologicznej*. „Roczniki Socjologii Rodziny”, t.3,1991, s. 201 – 219.

Sroczyński, which says that „disability person is humane whose state of physical and / or mental permanently or temporarily impedes, limits or prevents the fulfillment of life roles and social roles in accordance with accepted legal and social norms”¹¹. Similar approach presents the definition of a disabled person contained in the Charter of the Rights of Persons with Disabilities adopted by the Polish Sejm August 1, 1997 the year in which we read that people with disabilities are those: „which their physical, psychological or mental permanently or temporarily hinders, restricts or prevents everyday life, education, work and social roles to perform in accordance with the legal norms and customary”¹². These definitions endorse a version of themselves disabled, non-governmental organizations gathered in grouped in the National Regional Assembly of People with Disabilities. The most recent definition, enshrined in the Act of 27 August 1997 on vocational and social rehabilitation and employment of persons with disabilities, is: „disability are people which physical, psychological or mental permanently or temporarily imposes, limits or prevents the fulfillment of social roles, in particular the ability to perform the work, if granted a certificate of qualification to one of the three degrees of disability (...); judgment about the total or partial inability to work (...); judgment about the type and degree of disability of the person below the age of sixteen years”¹³. Nowadays legal system about disability separated her three degrees: light, moderate and significant. A slight degree of disability include disturbed person capable of physical fitness to perform the job, however, it doesn't require the assistance of another person to perform social roles. To a moderate degree of disability include people with disturbed physical fitness, capable to work in the workplace, adapted according to the needs and opportunities arising from a disability, require in order to perform social roles partial or temporary assistance of another person in connection with the limited possibility of independent existence. The last significant degree of disability, which is considerable, it gives possibility employ also away sheltered workshop or workshop, where is professional activity¹⁴. In this system, were adopted three types of criteria whereby we can define for possibility of a person disabled. These are: biological test showing a violation of physical fitness; social criteria, in which is presented to the ability to live independently and perform social

¹¹ W. Sroczyński, *O pracach nad projektem definicji osoby niepełnosprawnej*, Problemy Rehabilitacji Społecznej i Zawodowej, 1995, nr 1 (143), s.73.

¹² Dziennik Ustaw 1997, nr 50, poz. 475.

¹³ Dziennik Ustaw 1997, nr 123, poz. 776.

¹⁴ Tamże.

roles and professional criterion, which says about the ability to take up employment and job¹⁵.

In the streamlining and harmonization of terminology related to disability plays the most important role the World Health Organization (WHO). For a long time, there are efforts to create one definition of disability, which will consider this concept sufficiently broad and could be applied on the world and it will contain a description of the social context of this phenomenon. International Classification of Impairments, Disabilities and Handicaps, (ICIDH) was established in 1980. Disability was defined in this “organisation as any restriction or lack Resulting from damage, and the ability that perform the duties in the manner and to the extent considered to be normal for a person”¹⁶. WHO definition was accused that decreased problems of people with disabilities and didn't include the social and cultural aspects.

In 2000, the World Health Organization announced a new International Classification of Functioning, Disability and Health, which takes into account the change of social attitudes in relation to disability. In the new approach uses the term „disability” to denote „a multidimensional phenomenon resulting from the interaction between people and their physical and social environment”¹⁷. This disability is understood not so much as a result of injury or health status, but as a result of barriers, to which person encounters in the environment. Expression changes in the perception of the phenomenon of disability include emphasizing its three-dimensionality in the adopted terminology: damage, disability and handicap. These terms are defined according to the criteria of interdisciplinary, articulate clearly, that is not enough to be seen only in terms of disability, physical and biological. Multi-level and multifaceted allow for the recognition of different areas of functioning of a disabled person. Such an approach can be seen as a kind of international standard ordering the basic terminology of special education¹⁸.

According to the researchers, the term disability requires the determination of the type of disability. Using concepts consisting of two members, such as a man or a person and an indication of damage to the plane of

¹⁵ C. Kosakowski, *Wielopłaszczyznowość zjawiska odchylenia od normy*, „Wychowanie na co dzień” 2003, nr 10-11, s.24-26

¹⁶ T. Majewski, *Rehabilitacja zawodowa...*, dz.cyt., s.79.

¹⁷ E. Wapiennik., R. Piotrowicz, *Niepełnosprawny – pełnosprawny obywatel Europy*, Biblioteka Europejska nr 24, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, Warszawa 2002, s. 22-23.

¹⁸ D. Podgórska – Jachnik, *Oczekiwania wobec systemu terminologicznego w pedagogice specjalnej jako semantycznej wykładni wieloaspektowości problematyki niepełnosprawności* [w:] *Forum pedagogów specjalnych XXI wieku*, J. Pańczyk (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2002, s.69-74.

manifestation, e.g. With physical disabilities, in the first place puts the person with all the rights of the human person and their needs and then draws attention to a particular type of disability. The essence of the determination of the person, and the defect – only ailment. In addition, extension of deadlines for receiving them, at least initially its functioning in a language expressive power pejorative. For a time, the notion of protecting the entrance to dictionary the words, which his meaning the reduction¹⁹.

To summarize this discussion, we should note that the analysis of papers on the issues of people with disabilities shows a non-uniform way of defining the concept. The different definitions developed under the influence of specific needs and interests of individual disciplines. Contemporary definitions constructed in the area of education and psychology depart from established causes of disability, taking into account the impact occurred in an individual constraints on the whole of her life personal, social and professional. Thereby interpretation of this definition is close of the world definitions. We should note that modern legislative definition of a disabled person is consistent with the concept proposed by the WHO. In contrast, sociological approach strongly emphasize mainly the social aspect of human functioning.

In view of the fact that disability is an interdisciplinary problem that requires a multi-dimensional and multi-dimensional interpretations in this publication follows the definition proposed by the World Health Organization, which is the most fully recognized the phenomenon analyzed. Reflections on the concept of disability levels can lead to a number of disciplines. Evidence about this presented definitions, which interpret the phenomenon of social science perspectives and legislation Polish and international acts. We should note that the definitions constructed in recent years in Poland seem to take into account global trends examining disability. Including definitions of disability issues, not only as a result of injury or health status, but also as a result of the barriers they encountered a disabled person in a family environment.

The family is one of the most original groups. Meets the needs of security, understanding and full acceptance. A family member learns of health behaviors, including physical disabilities full acceptance of people with these disabilities are facing. The family is a means of self-healing people who have problems with mobility. There is also a group of unique character, based on biological and

¹⁹ H. Żuraw, Konstrukty pojęciowe w pedagogice specjalnej [w:] *Forum pedagogów specjalnych XXI wieku*, J. Pańczyk (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2002, s. 102-115.

natural factors²⁰. Any dysfunction of the health of a family member automatically activates the mechanism of sympathy and support in this difficult and new situation, which is the physical disability. At this point, it is considered appropriate to include a defense mechanism that is rehabilitation, which is to fulfill the role of education, treatment, and support the daily life of a family member struggling with physical disabilities.

In the educational prospect rehabilitation can be determined by the satisfaction of social needs, which define appropriate and adequate to the procedure, which reduce social disability to a minimum, although there are still locomotor disability. It seems that this may mainly consist of the so-called. educational rehabilitation of persons with disabilities²¹. People with disabilities in terms of education will be those individuals who in addition to basic needs require intensive care and rehabilitation services in the field of education. In the context of the effects of locomotor disability, it seems advisable to adopt a broad sense of the concept of disability as a violation of bodily functions and its performance, which can affect the mental and social functioning human being.

Wincenty Okoń interpreted the word „rehabilitation” as the impact of having to adapt to the social life of persons who, under the influence of congenital or acquired malformations suffer ill health and ability to work. Rehabilitation by the author based on the interaction between medical specialists with psychologists and educators²². The main piece of legislation concerning the rehabilitation of the disabled in Poland is the Act on vocational and social rehabilitation and employment of people with disabilities from 27 August 1997²³, the year in which rehabilitation is a set of actions, in particular organizational, therapeutic, psychological, technical, training, educational and social aiming to achieve with the active participation of the people, the highest possible level of functioning, quality of life and social inclusion. Janusz Nowotny in the wider rehabilitation singled out several departments:

1. Medical rehabilitation (ie healing) – meaning this therapeutic procedure, which is to restore a disabled person to a normal social life, or to create the conditions for independent living.

2. Social rehabilitation – aimed at the full inclusion of people with disabilities in society and includes measures aimed, inter alia, to develop skills

²⁰ Z. Kawczyńska – Butrym, *Rodziny kontekst zdrowia i choroby*, CEM, Warszawa 1995.

²¹ J. Sowa, F. Wojciechowski, *Proces rehabilitacji w kontekście edukacyjnym*, Wydawnictwo Oświatowe „FOSZE”, Rzeszów 2001, s.33.

²² W. Okoń, *Słownik pedagogiczny*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1992, s.174.

²³ Dziennik Ustaw, 1997 nr 123, poz. 776.

of proper behavior of a disabled person in various situations – in the family, peer group, in the workplace, but also to mitigate the social barriers – educational, economic and architectural.

3. Occupational rehabilitation, which is, in turn, to create the conditions for the exercise of people with disabilities work. It includes a range of activities to help people with disabilities to take work. These include the assessment of the ability of psychophysical, counseling, selection of the optimal employment and training²⁴.

Founder of the Polish school rehabilitation, Wiktor Dega, who described the medical rehabilitation as part of the rehabilitation process, during which treatment methods are used to maximize the improvement of the body and prevent the aggravation of an existing defects,²⁵ also drew attention to the fact that rehabilitation is opposed to dehumanization medicine, therefore, „the doctor thinking categories of rehabilitation can't be limited to the treatment of the sick organ, but must treat the sick man, as a member of society”²⁶. He understood, that rehabilitation, as a "medico-social process, which aims to provide a decent life for persons with disabilities a sense of social usefulness and social security and satisfaction”²⁷. Wiktor Dega believes that medical rehabilitation must be closely linked with social and vocational rehabilitation, otherwise the result will not be a full rehabilitation²⁸.

His concept of rehabilitation assigns the following features:

1. universality – covers all medical disciplines, and is available to all who need it;
2. complexity – is complex, because it takes into account all aspects of rehabilitation. The medicinal, psychological, social and professional;
3. earliness launch – begins as early as possible, as early as during the treatment period;
4. continuity – linking medical rehabilitation of social and professional²⁹.

The most important methods of rehabilitation include: physical therapy – including physiotherapy (movement therapy), physical therapy (treatment by physical and mechanical), therapeutic massage, sports; occupational therapy –

²⁴ J. Nowotny, *Podstawy fizjoterapii*, Wydawnictwo „Kasper” Kraków 2005. t.1, s.12.

²⁵ W. Dega, *Drogi rozwoju i stan obecny w rehabilitacji leczniczej w Polsce*, [w:] *Rehabilitacja inwalidów w PRL*, Warszawa 1973

²⁶ W. Dega, *Ochrona człowieka niepełnosprawnego*, [w:] *Człowiek niepełnosprawny w społeczeństwie*, Warszawa 1986, s.9.

²⁷ W. Dega, *Koncepcja rehabilitacji*, „Problemy Rehabilitacji Społecznej i Zawodowej”, nr 1,1995, s. 10.

²⁸ Tamże, s.16.

²⁹ Tamże, s. 19.

streamlining by various deliberate and planned activities manually type, intellectual; and psychotherapy.

In the pedagogy rehabilitation means: the impact of having to adapt to the social life of people who, under the influence of congenital or acquired malformations suffer ill health and ability to work. Rehabilitation is based on the interaction between medical specialists with psychologists and educators; sometimes also with companies that employ people with disabilities³⁰.

Significant role in the overall rehabilitation plays a preparation for social life, a new department within – social rehabilitation. The World Health Organization defines social rehabilitation, as „part of the overall rehabilitation process, which aims at integration or integration of disabled persons in the social environment by giving her help in adapting to the needs of the family and the environment further, while removing economic and social barriers that may hinder the process of rehabilitation”³¹. It implements a disabled person to complete the integration of social life, by facilitating its adaptation to the requirements of social life. Creates the full terms of this integration, removing all barriers: social, economic, legal and architectural. An important part of that rehabilitation is to prepare the family and the society to live together people with disabilities. Disabled person feels anxiety, depression, irritability its shows in a different manner, even in the form of aggression. The family should has skillful approach to patients to help them adapt to the environment and new life situations. Communication families with a disabled person should meet her expectations, help in obtaining answers to nagging questions it. It is important to explain the doubts regarding the negotiation of disorder. As a factor facilitating social rehabilitation is considered to social support that create spouses, close family, friends, colleagues, and a variety of institutions and organizations that support people with disabilities. The assistance provided by these institutions helps in eliminating the frustration and reach a higher self-esteem.

The last link in the process of rehabilitation is vocational rehabilitation, which „deals with counseling, education and employment of persons with disabilities”³². Jobs for people with disabilities is an achievement that often requires long training and rehabilitation. Finding the right job at the narrow current labor market, and the more the possibility of its continuation is a factor

³⁰ W. Okoń, *Słownik...*, dz.cyt.,s.174.

³¹ T. Majewski, *Rehabilitacja zawodowa osób niepełnosprawnych*, Warszawa 1995, s.49.

³² C. Rejzner, M.Szczygielska – Majewska, *Wybrane zagadnienia z rehabilitacji*, Centrum Metodyczne Doskonalenia Nauczycieli Średniego Szkolnictwa Medycznego, Warszawa 1992, s.57

that will allow the disabled to return to perform the relevant social roles for her, improve the quality of life and enable further development. However, it requires both consistent effort of the whole team of people involved in social rehabilitation and professional, as well as the activity of the disabled person³³. Grażyna Cywińska-Wasilewska also emphasizes the important role of kindness toward a disabled person who can set her undisclosed abilities and use them to choose a new profession. “Any person with a disability because often retains a significant portion of his intellectual and physical potential, and the rehabilitation process can trigger the right to lost or disturbed efficiency”³⁴.

The economic activity of the disabled person compensates its limitations. It gives a sense of the needs of others, the ability to self-realization and self-esteem increases. A person working has much more social contacts, regulated lifestyle and has larger aspirations in life, which increases its value in the family, and with it, and the meaning of life. The impossibility of fulfilling as working person causes disturbances in the global perception of themselves and determination in addressing the challenges.

The rehabilitation process is complex, multifaceted. The process of rehabilitation in locomotor disability has all the requirements of the standard process of rehabilitation, and in this specific case it is also important to use different forms of physical activity and exercise. This is also confirmed grounds of merit, based on the importance of physical activity for health, and thus for shaping and maintaining fitness and human performance. An integral part is the use of a variety of experiences on the impact of physical activity, especially different exercises, and various forms of rehabilitation of musculoskeletal disability. Musculoskeletal rehabilitation is to restore people with disabilities to the greatest possible physical, mental, social, professional, economic independence and ensure their inclusion in society.

The author of this publication he works professionally with people with disabilities locomotor and often answers them a question, if they know what is the cause of their disability and how to respond to their disability should their family. Correspond to those interviewed, the most difficult task is to reconcile with disability and its overcoming. Admission of mobility problems, trying to hide from his family, despite the fact that the support of each of the family members are most important. People with physical disabilities believe that the

³³ G. Cywińska – Wasilewska, *Rehabilitacja zawodowa i społeczna*, [w:] *Rehabilitacja Medyczna*, A. Kwolek (red.), t.1, Wydawnictwo Urban &Partner, Wrocław 2003, s. 65

³⁴ Tamże.

reason lies in the aging of the organism. After the hearing, however, the style of life of people with physical disabilities can't help noticing the obvious dependence. A sign of our times is also true that the majority of cases suffering from musculoskeletal dysfunction is not physically working people and working in white-collar occupations. Among the predisposing occupations locomotor disability include: doctors, teachers, computer scientists, lawyers, office workers. When the cause of the problems is adequately shown people with musculoskeletal symptoms, patients begin to realize their role in the initiation of. Only then discovered the painful fact that from now on I belong to a group of people with reduced mobility. Insight into our disability awakens in us the desire to change, initiates changes in our mind and body. We begin to change our hierarchy of values, and a step behind this – a sense of purpose and meaning in life. The reason is simple – we want to take control over our locomotor disability. We begin the process of mental and physical rehabilitation. During rehabilitation of mental, begin gradually and consistently change the structure of values, taking into account in the first place the health of our body. In our daily activities we already find the time and desire to exercise, relaxation, sports, the corresponding positions of the body and break in the performance of professional duties. Starting physical rehabilitation, we want to achieve improved health and fitness to return to full social life – family, trying to escape from dependence on the help of others and especially the family.

References

1. Bujanowska A., *Uwarunkowania postaw studentów pedagogiki wobec osób niepełnosprawnych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2009.
2. Cywińska-Wasilewska G., *Rehabilitacja zawodowa i społeczna*, [w:] *Rehabilitacja Medyczna*, A. Kwolek (red.), t.1, Wydawnictwo Urban &Partner, Wrocław 2003.
3. Dega W., *Drogi rozwoju i stan obecny w rehabilitacji leczniczej w Polsce*, [w:] *Rehabilitacja inwalidów w PRL*, Warszawa 1973.
4. Dega W., *Koncepcja rehabilitacji*, „Problemy Rehabilitacji Społecznej i Zawodowej”, nr 1, 1995.
5. Dega W., *Ochrona człowieka niepełnosprawnego*, [w:] *Człowiek niepełnosprawny w społeczeństwie*, Warszawa 1986.
6. Dykciak W., *Pedagogika specjalna*. Wydawnictwo Naukowe UAM, Poznań 2002.
7. Dziennik Ustaw 1997, nr 123, poz. 776.
8. Dziennik Ustaw 1997, nr 50, poz. 475.
9. Dziennik Ustaw, 1997 nr 123, poz. 776.

10. Gałkowski T., *Wokół definicji pojęcia „osoba niepełnosprawna” – doświadczenia europejskie*, Problemy Rehabilitacji Społecznej i Zawodowej, nr 3 (153), Warszawa 1997.
11. Kawczyńska-Butrym Z., *Rodzinny kontekst zdrowia i choroby*, CEM, Warszawa 1995.
12. Kosakowski C., *Wielopłaszczyznowość zjawiska odchylenia od normy*, „Wychowanie na co dzień” 2003, nr 10-11.
13. Kowalik S., *Psychospołeczne podstawy rehabilitacji osób niepełnosprawnych*, Interart, Warszawa 1996.
14. Larkowa H., *Człowiek niepełnosprawny. Problemy psychologiczne*. Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1987.
15. Majewski T., *Rehabilitacja zawodowa osób niepełnosprawnych*, Centrum Badawczo-Rozwojowe Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych, Warszawa 1995.
16. Nowotny J., *Podstawy fizjoterapii*, Wydawnictwo „Kasper”, Kraków 2005.
17. Okoń W., *Słownik pedagogiczny*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1992.
18. Pałak Z., *Jakość życia a niepełnosprawność: konteksty psychopedagogiczne*, Wydawnictwo Uniwersytetu M. Curie-Skłodowskiej, Szkoła Wyższa im. P. Włodkowica, Płock 2006.
19. Podgórska-Jachnik D., *Oczekiwania wobec systemu terminologicznego w pedagogice specjalnej jako semantycznej wykładni wieloaspektowości problematyki niepełnosprawności* [w:] *Forum pedagogów specjalnych XXI wieku*, J. Pańczyk (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2002.
20. Rejzner C., Szczygielska-Majewska M., *Wybrane zagadnienia z rehabilitacji*, Centrum Metodyczne Doskonalenia Nauczycieli Średniego Szkolnictwa Medycznego, Warszawa 1992.
21. Sowa J., Wojciechowski F., *Proces rehabilitacji w kontekście edukacyjnym*, Wydawnictwo Oświatowe „FOSZE”, Rzeszów 2001.
22. Sroczyński W., *O pracach nad projektem definicji osoby niepełnosprawnej*, Problemy Rehabilitacji Społecznej i Zawodowej, 1995, nr 1 (143).
23. Wapiennik E., Piotrowicz R., *Niepełnosprawny-pełnosprawny obywatel Europy*, Biblioteka Europejska nr 24, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, Warszawa 2002.
24. Witkowski T., *Rozumieć problemy osób niepełnosprawnych: (13 rodzajów niepełnosprawności)*, Wydawnictwo MDBO, Warszawa 1993.
25. Woźniak Z., *Zdrowie – choroba – niepełnosprawność a rodzina. Relacje wzajemne w perspektywie teoretyczno-metodologicznej*, „Roczniki Socjologii Rodziny”, t.3,1991.
26. Zabłocki J., *Wprowadzenie do rewalidacji*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 1998.
27. Żuraw H., *Konstrukty pojęciowe w pedagogice specjalnej* [w:] *Forum pedagogów specjalnych XXI wieku*, J. Pańczyk (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2002.

6.7. Correlates of psychological well-being in context of the modern world

Introduction

The world is changing at a rapid pace. Changing human values and needs. People want to have more and live better. Fast car and a luxury apartment become determinants of a good life. Often, due to the fast pace of modern life, we forget about the values that make us happy and our life valuable.

People from ages have debated on the determinants of a good life. Many times it was believed that the most important elements of satisfied existence are values such as love, wisdom and independence. Scientists also believed that the characteristic of a good life is the presence of pleasure and absence of pain (Diener, Lucas, Oishi, 2002). The last decades of research have confirmed the hypothesis that the evaluation of happiness depends most of the one's judgments.

Psychological well-being (commonly called happiness) is the main criterion of mental health. It gives a lot of benefits, such as better ability to cope with life, lower level of psychopathology, better mental health, and longer life. Research on happiness is growing in importance, especially in the context of a dynamically changing world. Psychological well-being is important with respect to how we function and adapt and with respect to whether our lives are satisfying and productive. Psychological well-being refers to how people evaluate their lives.

The article is a review of correlates of subjective well-being. It focuses on the demographic, and psychological variables. It is an attempt to respond to the ever-recurring question about the scientific method of building a happy life.

What is psychological well-being?

The concept of happiness is ambiguous. On the one hand, the definitions of subjective well-being requires the adoption of a universal and common understanding, on the other hand, it requires a scientific and precise description, which can be verified.

In most professional literature, that can be found many synonyms for the subjective well-being, for example, mental well-being, satisfaction with life, or just the feeling of happiness. This variety of terminology cause disorder and is the source of the difficulties and limitations. For this reason, it is almost impossible to offer one clear and comprehensive meaning of happiness

Theories of psychological well-being mostly based on two ancient philosophical approaches to evaluating the quality of life: a hedonic tradition and eudaimonic tradition.

According to the hedonic tradition, happiness depends on experienced pleasure, positive affects and low negative affects. Man is the only one who can judge his own life. Depending on the perceived satisfaction with life, man defines himself as a happy or unhappy (Czapiński, 2005a). According to representatives of the hedonistic vision of psychological well-being (see. Diener, Lucas, Oishi, 2002; Veenhoven, 1997), the quality of human life is determined mainly by the fact that a man likes his own existence.

Ed Diener, a popular issues happiness researcher says “subjective well-being consists of three interrelated components: life satisfaction, pleasant affect, and unpleasant affect. Affect refers to pleasant and unpleasant moods and emotions, whereas life satisfaction refers to a cognitive sense of satisfaction with life (Diener & Suh, 1997, p. 200).

More than 30 years ago, Shin and Johnson (1978) moved closer to defining wellbeing by maintaining that it is “a global assessment of a person’s quality of life according to his own chosen criteria” (p. 478). This kind of view is still reflected in contemporary literature (Zikmund, 2003; Rees, Goswami, & Bradshaw 2010; Stratham & Chase, 2010).

In addition to understanding the psychological well-being is important to define the concept of quality of life. The World Health Organization defined quality of life as: an individual’s perception of their position in life in the context of the culture and value systems in which they live and in relation to their goals, expectations, standards and concerns. It is a broad ranging concept affected in a complex way by the person’s physical health, psychological state, personal beliefs, social relationships and their relationship to salient features of their environment (World Health Organization, 1997).

Eudaimonistic theories say that a man is not always able to tell what is important and good for him, just as he doesn’t know exactly his needs and abilities. Therefore, the researchers decided to explore the universal design of a happy man, and arbitrarily define the good life.

One of the first descriptions of a happy and valuable life offered Maslow (1954/1990, source: Trzebińska, 2008). He has identified certain phenomena and mechanisms occurring in individuals fully realizing their potential personal (eg.

the realism, acceptance, focus on the problem, autonomy, a sense of community with mankind, continuous new evaluations, respect for others).

Leading representative of Positive Psychology Martin Seligmann (2005), he in his theories of the good life minimizes the importance of pleasure and emphasizes that effective and rewarding activities enhance the strengths of humans and the environment. The researcher emphasizes that authentic happiness lies in human activity, which mobilizes values such as love, reason, justice, strength, intellect, spirituality and courage.

The definition of psychological well-being in terms of hedonistic tradition as opposed to eudaimonistic tradition, it is clear and easy for the operationalization. Hedonists are not interested in the objectives and human values but just the fact that a person is satisfied with his life. However, bringing happiness to the perceived pleasure raises some doubts. Cognitive and emotional evaluation of one's life based on currently available information. For example, some people are looking for information about your well-being recalling from memory the positive aspects of your life, others are more inclined to analyze adverse events. In another strategy, people to assess their level of happiness analyze current events and experiences, while others consider the facts of the past (Diener, Lucas, Oishi, 2002).

Another problem is the fact that the assessment of one's lives in the short term is not very stable (impact of the current well-being), and very long term – lasting (Czapiński, 2004). It is impossible to decide which of these measures is more important for the assessment of an individual's happiness.

Eudaimonic concept gives a fuller and deeper look into the mechanisms that control the mental well-being, but its weakness is an attempt to create a finished project of a happy man, without the participation and evaluation of individual (Czapiński, 2004).

A good solution to the problem of ambiguous meaning of the concept of well-being is the integration of the two positions, that is hedonistic and eudaimonistic tradition. For example, the system and transaction happiness concept proposed by Kennon Sheldon (2004, source: Trzebińska, 2008). The researcher proposes that psychological well-being referred to the mental processes (subjective assessments of their own lives) and human activity (activities that are undertaken in order to meet the needs of their own and the environment).

It should also be said about the Onion Theory of Happiness proposed by Janusz Czapiński (2004, 1991). The theory is that psychological well-being has three functionally distinct layers (dimensions). The deepest layer is biologically determined will to live, the center – a generalized feeling of well-being and top – ongoing assessment of life satisfaction.

The correctness of the combined approach to well-being is also supported by concepts Rutt Veenhoven (1997). The researcher says that people use different strategies to diagnose their own well-being. Some consider hedonic factors such as mood, emotions, feeling pleasure, while other people consider eudaimonistic factors: the values, objectives, goals, sense of self and so on.

According to Janusz Czapiński (2004, p. 196), 'it is possible that, despite the difference in understanding of terms, both hedonistic and eudaimonic concept of happiness are complementary rather than exclusive aspects of well-being".

The increasing interest in the issues of quality of life, also development of civilization and the increased pace of life heightened need to understand what factors and psychological mechanisms contribute to the optimal human functioning. The search conditions psychological well-being in the context of positive psychology focuses on demographic and psychological factors.

Demographic correlates of psychological well-being

Demographic correlates of the first area in which researchers looked for evidence of mental well-being. The series of studies were conducted on the correlation of happiness to gender, age, level of education, professional position, material status, marital status, ethnicity and so on. The conclusions of various studies indicate that demographic factors are associated with happiness, but generally quite complicated and weak (see. Argyle, 2004, 1999; Czapiński, 2004, 1998; Diener, Tamir, Scollon, 2005). Studies on the compounds of demographic factors of mental well-being are primarily correlational and therefore it is not possible to draw conclusions about the relationship of cause and effect. It should also be noted that the importance of demographic factors usually depend on other characteristics of the person (Trzebińska, 2008).

Age

In many surveys on mental well-being, it was found that happiness increases with age (Bradburn, 1969 source: Argyle, 1999; Diener, Suh, Oishi, 1998). This effect, however, may depend on many other factors. Due to the differences between generations (cohort effect) older people may have lower

expectations of life, lower aspirations and the differences between objectives and achievements are smaller. They have more time to adapt to the conditions of their lives. With age also increases the religious activity that causes the increase in happiness (this effect has been proven in many studies, for example. Veenhoven, 1994, Argyle, 1999; Hills, Argyle, 2001). Relationships between age and mental welfare decreases when considering factors such as health, income or education.

Education

There is a correlation between education and well-being (source: Argyle, 1999). Education is closely related to income and occupational position, and as research shows (see. Veenhoven, 1997) both of which are indicators of well-being. The impact of education on mental well-being may depend on the variable – social position. This is especially noticeable in the Third World. The weakest impact of education on mental well-being is observed on the United States of America. Polls Veenhoven (1994; Argyle, 1999) suggest that an important variable may be national wealth. This explains why education has a greater impact on happiness especially in poor countries.

Social class

Social class has a similar relationship. Additionally, through its impact on the health and leisure, a prerequisite for higher mental well-being. People with upper and middle classes prefer active rest, belong to clubs, play sports, enjoy the holidays, keep more intense social life and have more interests (Csikszentmihalyi, Hunter, 2003). Lower class people often watch TV (Argyle, 2004). Veenhoven has reviewed the research on this topic (1994) and showed that the correlation between happiness and leisure time is about 0.40. Evidence of the link provided by a number of experiments on the impact of sport on psychological well-being. Sport is an effective method to improve the mood. This is because endorphins are released, as well as due to the interaction with people, experiencing success, sense of efficacy and development (see: Argyle, 1999; Veenhoven 1997; Porczyńska, 2006).

Employment

It is known that free time is an important predictor of psychological well-being, but the results of many studies show a significant influence of employment. Unemployed in almost all countries are less happy than employed (Argyle, 1999; Herry, 2007). It was also found that employment has the effect on several aspects of psychological well-being: self-esteem, satisfaction,

satisfaction with financial situation, commitment to action, etc. (Argyle, 1999). Regular work gives benefits that are important for the mental well-being. Employment includes the five factors that are important for the welfare. These are: the structuring of time, the possibility of making contacts, building identity, social status, purpose and regular activity (Herry, 2007). Unemployed often have poorer mental and physical health, have low self-esteem, apathy, and higher rates of depression, suicide and alcoholism. The effects of unemployment are higher for people who are unemployed for a long time or at times when they were employed were heavily involved in their profession.

The unemployment situation is very destructive for men, singles, belonging to low social class, and those who do not receive social support (Veenhoven, 1997; Argyle, 1999).

Studies show correlations of mental well-being and gender. It turns out that men and women differ in the level of happiness, but also the structure of psychological well-being. Generally, women experience more negative and positive emotions than men (Trzebińska, 2008).

Income

Many studies have dealt with the relationship between income and well-being. Settlement of the old saying that "money does not bring happiness" has become one of the most popular research topics. Haring, Stock, and Okun (1984, source: Argyle, 1999) conducted a meta-analysis of the results of 85 studies and received a statistically low correlation of 0.17 between income and mental wellbeing. Psychological well-being strongly correlated with variables such as income satisfaction, a sense of subjective assessment of poverty and living standards. Research conducted by Veenhoven (1994) show a significant correlation between income and happiness, for example, in the United States, the correlation is 0.40, and in poorer countries like Tanzania, even 0.68. Researchers have also reached a high correlation when comparing average incomes and welfare of the entire nation.

Researchers became interested in the possible impact of income throughout the country on psychological well-being. The upturn in the United States did not lead to any changes in the perceived happiness. In contrast, the deterioration of income in Belgium in the late 70s and 80s was associated with a significant decline in mental well-being of inhabitants (Argyle, 1999). The wealth of the country affects the level of psychological well-being of citizens, but only up to a certain level. After exceeding a certain limit, the relationship

between abundance and happiness fades. This theory explains the relatively poor correlation of income and well-being in the United States. This is because the majority of US citizens is above the average standard of living.

Another source of information about the effect of income on happiness are the people who won the lottery. It is stated that a win can often lead to disturbances than raise happiness. After a period of initial euphoria, the people who win the lottery are experiencing serious existential crisis – exacerbated by their social and professional lives, weakened sense of acceptance and identity. This can lead to the clearly negative consequences (Argyle, 1999).

Scientists explain the small impact of income on well-being referring to the thesis that the relative value of income may be more important than its face value. The proof of this relation are studies based on "Michigan model". According to the assumptions of the theory, mental well-being is a function of the difference between goals and achievements. This difference is the result of comparisons of one's life with the life of "ordinary people" and one's life in the past (source: Argyle, 1999).

Also, a comparison between genders play an important role in the evaluation of satisfaction with income. Women are more satisfied with their small earnings at the time when they make a comparison of their earnings to the earnings of other women. However, in situations when women compare their income with income from work of a man who does exactly the same duties – they are no longer happy with their lower wages (Jackson, 1989, for: Argyle, 1999).

Marriage

According to research one of the strongest correlates of happiness seems to be a marriage (Argyle, 1999). Married people or living together are happier and healthier physically and mentally than those who have never entered into marriage or are widowed, divorced or living in marital separation (Argyle, 1999; Trzebińska, 2008; Diener, Tamir, Scollon, 2005). The correlation between happiness and marriage affects both sexes and concerns of different countries and cultures.

The question is whether the marriage has a positive effect on happiness, or rather happy people frequently come into close interpersonal relationships. The relationship between marriage and mental well-being seems to be bilateral. On the one hand, happy people are friendly, open, trusting, and therefore may be more attractive as candidates for the partners, on the other hand, the marriage

gives a lot of benefits, which means that after the wedding, people become happier (Mayers, 1999).

Studies also show that people living in marriage are the happiest of all the other people living in close relationships, such as cohabitation (Veenhoven, 1994). Although marriage is one of the biggest sources of conflict, it brings rewards and increase the sense of identity and self-esteem (Argyle, 1999; Trzebińska, 2008). Satisfaction with marriage is an important predictor of psychological well-being.

Marriage has a positive effect on mental health as well as physical. Brown and Harris (source: Argyle, 1999) demonstrated that depression is more frequent in women who did not receive support from a partner. Those women who receive psychological help from their husbands, less frequently suffer from depression. Marriage is beneficial to health, mainly because it is a bilateral arrangement. Spouses care about each other, but also eat better, drink and smoke less, they are more likely to use medical advice (Kennedy, Kieclot-Glaser and Glaser, 1990, source: Argyle, 1999). Another factor contributing to mental health is to have an empathic listener. Women generally have better ability of empathic listening.

Death of a spouse is regarded as one of the most stressful situations in people's lives. Serious illness of a spouse is more painful and stressful for men than women. Males in this situation are experiencing more negative physical symptoms. Widowed is generally a major source of mental disorders. More than 42% of women suffering from depression are widows, 10% are married. Studies also show that divorce and separation have a big impact on heart disease (effect of "broken heart") (cit. After: Lynch, 1977), and the mortality rate and the abandonment by a partner is more severe for women.

Some studies suggest that women derive from marriage more reasons to be happy than men (Trzebińska, 2008). Mayers (1999) gives the inverse relationship. He argues that men derive more benefit from marriage, especially in the context of women household duties. For men can also be seen that the marriage has a greater impact on their health.

Marriage of persons belonging to the middle class are more successful than those belonging to the highest and the lowest class. Similarly, in the case of young and romantic couples (called a passionate love). Their relationship is characterized by a greater intensification of positive emotions and pleasure. However, young people in the event of death of a spouse suffering more than

older ones. Religious couples and those who spend their free time together in an attractive and interesting way – longer remain together (Argyle, 1999).

Having children is an important source of satisfaction. But having children does not guarantee a happy marriage. Studies show that the relationship between happiness and children is negative and variable – it depends on the phase of family life. For example, the phase of the "honeymoon" (first months or years) and the period of the empty slot (when the children leave home) are the happiest time for spouses. Children under 5 years of age and teenagers worst impact on satisfaction with marital relationships (source: Argyle, 1999).

Diener (1984) estimated that 15% of well-being depends on demographic factors. However, research on compounds with happiness demographic variables are mostly correlational nature. It is therefore impossible to draw conclusions about the cause and effect (Trzebińska, 2008). Despite the widespread belief that demographic factors are predictable and easy to measure and understand more and more knowledge and research results suggest that it is a very complex phenomenon.

Psychological Correlates of Psychological Well-Being

Psychological traits are considered as one of the most important determinants of psychological well-being (Czapiński, 2005b). They demonstrate the stability of happiness over time. There are personality traits such as neuroticism, extraversion, conscientiousness, emotional stability, self-esteem, activity, sense of agency and others.

Locus of control

Personality traits strongly correlate with happiness are the locus of control, self-efficacy and sense of responsibility. Lack of self-efficacy is treated as one of the axial symptoms of depression (Czapiński, 1985). Perceptions of control over events is associated with better coping with the difficulties in life. It affects the higher mental well-being. However, the study on a large national sample of Americans found that people who have a moderate level of locus of control, they deal with stress better than those with high and low levels. People having a strong belief in a personal impact on the majority of events are likely to blame themselves for all the failures and unpleasantness (Czapiński, 2005b).

IQ

The results of research show that IQ is not essential for the psychological well-being. Campbell, Converse, and Rodgers (source: Argyle, 1999) found a correlation of 0.13 between happiness and IQ. These are some, but not high

correlations. However, this relationship could be due to the impact of social class, activity, interests or education, etc. Veenhoven (1997) argues that the intellect is not conducive to happiness. Many scientists have tried to prove that a person with a high IQ is more happy than this one with lower because his life is fuller and more valuable. Unfortunately, they were unable to find a clear confirmation. These hypotheses also would not be consistent with the definition of well-being. After all, everyone has the right to be considered a happy man. It depends only on the assessment of the man.

Social competence

Happiness is associated with a the cooperativity, leadership skills and interpersonal communication skills (Argyle and Lu, 1990). Social competence have a huge impact on the mental well-being, mainly because these determine successful interpersonal relationships.

Argyle and Lu (1990) also found that extroverts are happier than introverts (mainly thanks to the skills of assertive behavior). Other studies partially support this hypothesis. Most scientists puts more emphasis on variable such as neuroticism. It is strongly correlated with happiness, in such a way that the greater neuroticism, the lower psychological well-being (Hotard, McFatter, McWhirter and Stegall, 1989). Diener, Lucas, Oishi, (2002) contradicts the idea that introverts and extroverts differ feeling of happiness. Scientists discover the personalities of people unhappy traces of psychopathology or neuroticism. As negative correlates of happiness also indicates anxiety, fear and concern about psychosomatic symptoms. Subjectively estimated health of the subject also appears as an important predictor of subjective well-being (for Costa, McCrae, 1980).

Emotionality

The researchers did not give conclusive evidence for the existence of happiness and emotional interdependence (Veenhoven, 1984, for: Czapiński, 2005b). In a study of American college students did not show any relationship between happiness and emotionality, whereas among American and British intellectuals found a negative correlation: the lower level of emotionality, the higher welfare (after Czapiński, 2005b).

Motivation

Researchers also point to a strong relationship between motivation and psychological well-being (Czapiński, 2004; Trzebińska, 2008). According to some concepts, happiness depends on the degree of satisfaction of needs,

especially those most basic and biological (food, sleep, safety, sensory stimulation, and others). Their implementation is fundamental indicator of quality of life (Trzebińska, 2008).

Teoria self-determination autorstwa Deci and Ryan (2008) has shown that autonomous motivation predicts persistence and adherence and is advantageous for effective performance, especially on complex or heuristic tasks that involve deep information processing or creativity. Autonomous motivation is also reliably related to psychological health. Autonomous and controlled motivation has related to education, parenting, work, health care, sport, and close relationships.

Affiliation and empathy

More complex incentive mechanisms relevant to the mental well-being is the need for affiliation, which is one of the basic human psychological needs. Affiliation describes a person's need to feel a sense of or expires and belonging within a social group. Affiliation is a positive, sometimes intimate, personal relationship. Affiliation can include concern over establishing, maintaining, or restoring a positive affective relationship with another person or persons (Izard and Ackerman, 2005).

Other dispositions are: empathy (emotional communication with another person) and interest (the tendency to explore the surroundings and the search for new stimuli) (Izard and Ackerman, 2005). As shown by recent studies (Smart et al., 2005), the experience of curiosity, which is undoubtedly the inclination of interest, is an important factor that reduces suffering from serious diseases of civilization.

Positive affect

Another important aspect of the psychological determinants of happiness is the role of positive affect. A large number of studies have shown that moderate positive emotions, caused by daily, small events conducive to cognitive processes and social behavior. Good mood has a beneficial effect on memory, decision making and problem solving, and provides artistic and creative thinking. It is also known that positive affect promotes interpersonal relations, empathy, social responsibility and generosity (Isen, 2002). It is also a component of many adaptive mechanisms, such as resistance to the difficulties of life and personal development. Positive emotions are responsible for the physiological phenomena that occur in the human body. They are beneficial to the health of somatic (Trzebińska, 2008).

Self-esteem

One of the strongest correlates of happiness is self-esteem. In psychology, self-esteem reflects a person's overall emotional evaluation of his or her own worth. It is a judgment of oneself as well as an attitude toward the self. Self-esteem is associated so strongly with measures of psychological well-being, many researchers considered it to be one of the most important ingredients of life satisfaction (see. Schulz, 2005; Rosenberg, 1985; Czapiński, 2005b, Baumeister, 2003; Trzebińska, 2008). The way in which people evaluate themselves affects how they perceive and interpret the world and how they behave. Positive self-esteem is considered to be part of a healthy mental functioning.

Conclusion

Reflections on the relationship between well-being and the different variables is still unresolved. Scientists have not determined the set of correlates that are clear, unambiguous and universal for everyone.

The issue of mental well-being interested scientists for long years. Since the beginning of the world, people have wondered what makes them feel happy. They were looking for factors that can improve their quality of life. The development of civilization has meant that certain needs and values passed away, others remained unchanged. A long time ago to meet the basic necessities of life was the most important for happiness. Today, people live richly and comfortably. Material values are no longer that important. Despite this, people invariably tend to have money. However, research continues to prove that money does not bring happiness.

It can be concluded that for long years, invariably, happiness depends on values such as good relationships. Modern life, which is a fast, stressful and crowded, it takes people a lot of time and a place that should be devoted to family and friends, and it can reduce the psychological well-being.

References

1. Argyle, M. (1999). Causes and Correlate of Happiness. *Well-Being: The Foundation of Hedonic Psychology*, edited by Kahneman D., Diener E., Schwarz N. w: Czapiński J. red. (2005). *Psychologia pozytywna. Nauka o szczęściu zdrowiu, sile i cnotach człowieka*. Warszawa: PWN
2. Argyle, M. (2004). *Psychologia szczęścia*. Wrocław: ASTRUM
3. Argyle, M., Lu, L. (1990). The happiness of extraverts. *Personality and Individual Differences*, 11. 1011-1017.
4. Baumeister, R.F., Campbell, J., Krueger, J., Vohs, K. (2003). Does High Self-

Esteem Cause Better Performance, Interpersonal Success, Happiness, or Healthier Lifestyles? *American Psychological Society*, 4, s. 1-44.

5. Costa, P. T., McCrae, R. R. (1980). Influence of extraversion and neuroticism on subjective well – being: happy and unhappy people. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38, 668-678.

6. Csikszentmihalyi, M., Hunter, J., (2003). Happiness in everyday life: The uses of experience sampling. *Journal of Happiness Studies*, 4, s. 185-199.

7. Czapinski, J. (1991). *Psychologia szczęścia: przegląd badań i zarys teorii cebulowej*. „Cebulowa” teoria szczęścia, Poznań: Academos.

8. Czapinski, J. (1998). *Jakość życia Polaków w czasie zmiany społecznej*. Warszawa: Instytut Studiów Społecznych UW.

9. Czapinski, J. (2004). Ekonomiczne przesłani i efekty dobrostanu psychicznego. W: T. Tyszka (red), *Psychologia ekonomiczna*. Gdańsk: GWP.

10. Czapinski, J. (2005a). Psychologiczne teorie szczęścia. w: J. Czapinski, (red.). *Psychologia pozytywna. Nauka o szczęściu, zdrowiu, sile i cnotach człowieka*, Warszawa: PWN.

11. Czapinski, J., (1985). *Wartościowanie- zjawisko inklinacji pozytywnej: O naturze optymizmu*. Wrocław: Ossolineum.

12. Czapinski, J., (2005b). Osobowość człowieka szczęśliwego. W: J. Czapinski (red.). *Psychologia pozytywna. Nauka o szczęściu, zdrowiu, sile i cnotach człowieka*, Warszawa: PWN.

13. Deci E., Ryan R. (2008). Facilitating Optimal Motivation and Psychological WellBeing Across Life’s Domains, *The Canadian Psychological Association*, Vol. 49, No. 1, 14 –23

14. Diener, E. (1984). Subjective well-being. *Psychological bulletin*, 95, 542-575.

15. Diener, E., & Suh, E. (1997). Measuring quality of life: Economic, social, and subjective indicators. *Social Indicators Research*, 40 (1-2), 189-216. <http://dx.doi.org/10.1023/A:1006859511756>

16. Diener, E., Lucas, R. E., & Oishi, S. (2002). Subjective well-being: The science of happiness and life satisfaction. In C. R. Snyder & S. J. Lopez (Eds.), *The handbook of positive psychology* (pp. 63-73). Oxford: Oxford University Press.

17. Diener, E., Suh, E., Oishi, S. (1998). Recent studies on subjective well-being. *Indian Journal of Clinical Psychology*, 24, 25-41.

18. Diener, E., Tamir, M., Scollon, C. (2005). Integrating the Diverse Definition of Happiness: a time-sequential framework of Subjective Well-Being. *Journal of Happiness Studies*, 6, s. 261-292.

19. Dodge, R., Daly, A., Huyton, J., & Sanders, L. (2012). The challenge of defining wellbeing. *International Journal of Wellbeing*, 2(3), 222-235.

20. Herry, J. (2007). Pozytywna i kreatywna organizacja. W: P.A. Linley, S. Joseph (red.), *Psychologia pozytywna w praktyce*, Warszawa: PWN.

21. Hills, P., Argyle, M., (2001). Emotional Stability as a major dimension of happiness. *Personality and Individual Differences*, 31, 1357-1364.

22. Hotard, S. R., McFatter, R. M., McWhirter, R. M., Stegall, M. E. (1989). Interactive effects of extraversion, neuroticism, and social relationships on subjective well-being. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 231-331.

23. Isen, A. (2002). A role for neuropsychology in understanding the facilitating influence of positive affect on social behavior and cognitive process. W: J. Czapiński, (red.). *Psychologia pozytywna. Nauka o szczęściu, zdrowiu, sile i cnotach człowieka*, Warszawa: PWN.
24. Izard C.E., Akerman, B.P. (2005). Motywacyjne, organizacyjne i regulacyjne funkcje odrębnych emocji. W: Lewis, M., Haviland-Jones, J.M. (red), *Psychologia emocji*, Gdańsk: GWP, s. 327-341.
25. Lynch, J.L. (1977). *The broken heart*. New York: Basic Books.
26. Mayers, D.G., (1999). Close Relationship and Quality of Life. *Well-Being: The Foundation of Hedonic Psychology*, edited by Kahneman D., Diener E., Schwarz N. W: J. Czapiński, (red.). *Psychologia pozytywna. Nauka o szczęściu, zdrowiu, sile i cnotach człowieka*, Warszawa: PWN.
27. Porczyńska, A. (2006). Tendencja do podejmowania ryzyka a doświadczanie szczęścia. W: M. Goszczyńska, R. Studenski, (red.), *Psychologia zachowań ryzykownych: koncepcje, badania, praktyka*, Warszawa: Żak, s. 147-167.
28. Rees, G., Goswami, H., & Bradshaw, J. (2010). Developing an index of children's subjective well-being in England: Summary Report. The Children's Society, London.
29. Rosenberg, M. (1985). Self-concept and psychological well-being in adolescence. W: R. Leahy (red.), *The development of the self*, s. 205-246.
30. Schutz, A. (2005). Samoocena a strategie interpersonalne. W: F.P. Joseph, W.D. Kipling, (red.), *Umysł społeczny. Poznawcze i motywacyjne aspekty zachowań interpersonalnych*. Gdańsk: GWP.
31. Seligman, M. E. P. (2005). *Prawdziwe szczęście- psychologia pozytywna a urzeczywistnianie naszych możliwości trwałego spełnienia*. Poznań: Media Rodzina.
32. Shin, D., & Johnson, D. (1978). Avowed happiness as an overall assessment of the quality of life. *Social Indicators Research*, 5(1), 475-492. <http://dx.doi.org/10.1007/BF00352944>
33. Smart R, L., Kubzansky, L., Maselko, J., Kawachi, I. (2005). Positive emotion and health: Going beyond the negative. *Health Psychology*, 4, s. 422-429.
34. Stratham, J., & Chase, E. (2010). Childhood wellbeing – A brief overview. Loughborough: Childhood Wellbeing Research Centre.
35. Trzebińska, E. (2008). *Psychologia pozytywna. Psychologia wobec współczesności. Zdrowie, patologie, psychoprofilaktyka*, Warszawa: Wyd. Akademickie i Profesjonalne.
36. Veenhoven, R. (1984). *Conditions of happiness*. Dordrecht: Kluwer Academic.
37. Veenhoven, R. (1997). Advances in understanding happiness. *Revue Québécoise de Psychologie*, 18, 29-74.
38. Veenhoven, R. i in. (1994). *Word database of happiness: Correlates of happiness*. Dordrecht: Kluwer Academic.
39. Zikmund, V. (2003). Health, well-being, and the quality of life: Some psychosomatic reflections. *Neuroendocrinology Letters*, 2(6), 401-403.

ISBN 978-617-7291-04-5

*Відповідність за підбір, точність, наведених фактів, цитат та інших
відомостей несуть автори*

Надруковано з оригінал-макету, наданого авторами

Підписано до друку 25.02.2015 р.
Гарнітура «Times New Roman». Формат 60x84/16. Папір офсетний.
Друк – цифровий. Ум.-друк. арк. 21,53. Обл.-вид. арк. 22,0
Наклад 300 прим. Зам. № 119

Видавництво та друк Ткачук О.В.
71100, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Кірова, 52/49, 53
Тел. (097) 918-66-41, (066) 106-29-93; e-mail: Tizdat@gmail.com
<http://izdatelstvo.at.ua>

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до
Державного реєстру видавців, виготівників і
розповсюджувачів видавничої продукції
ДК № 3377 від 29.01.2009 р.

