

Пропонований теоретико-методичний підхід до оцінки компетентнісного інтелектуального капіталу підприємства повинен базуватися на співвідношенні загального з частковим та особливим. Загальне в оцінці буде розкриватися через критерій – вартісний показник, часткове – через систему часткових показників, особливе – через узагальнювальний показник.

У зв'язку з цим існує необхідність розробки комплексного показника обсягу компетентнісного інтелектуального капіталу підприємства, що відображає у зведеному вигляді як особливості компетентнісного інтелектуального капіталу даного підприємства, так і однозначну оцінку відповідності фактичного рівня потенційному. Необхідність розробки узагальнювального показника, заснованого на економіко-математичному моделюванні, а не на виборі його із системи часткових показників, доведена економічною теорією і практикою.

Для підвищення інформативних можливостей вимірювальної системи потрібно включати до неї показники як монетарного, так і немонетарного характеру. Для моделювання оцінки розміру такої складової інтелектуального капіталу, як компетентнісний капітал, до системи часткових показників були включені такі: чисельність персоналу, коефіцієнт зайнятості працівників, питома вага робітників основної діяльності у складі працюючих, питома вага працівників у віці від 28 до 50 років, питома вага працівників з вищою освітою, питома вага працівників, які здобули нові професії у звітному році, питома вага працівників, які підвищили кваліфікацію у звітному році, кількість підготовлених службовців, витрати на освіту, фондоозброєність, обсяги реалізованої продукції та прибутку на одного працівника, обсяг виробленої продукції за одну годину праці, середня заробітна плата на одного працівника, забезпеченість власним позиковим капіталом на одного працівника тощо. Вони відображають основні харак-

теристики складових компетентнісного капіталу. Система часткових показників повинна бути доповнена узагальнювальним немонетарним показником.

Як узагальнювальний показник інтелектуального людського капіталу пропонується застосовувати таксономічний коефіцієнт рівня розвитку компетентнісного капіталу. Моделювання узагальнювального показника методом таксономії [6] на основі часткових показників дає змогу приводити в розмірний вид різнорідні монетарні та немонетарні часткові показники різних складових інтелектуального капіталу, що кількісно і якісно дають оцінку інтелектуального капіталу.

VI. Висновки

Таким чином, у ході проведеного дослідження було уточнено зміст поняття інтелектуального компетентнісного капіталу підприємства, обґрунтовано науково-методичні засади та запропоновано методичний інструментарій його системи оцінки. Тому подальша розвідка полягає в розробці системи моніторингу компетентнісного інтелектуального капіталу.

Література

1. Stewart T. Intellectual Capital. – London: Nicholas Brealey Publishing, 1997.
2. Strassmann P. The Value of Knowledge Capital // American Programmer, March, 1998.
3. Пронина И.В. Оценка компетенций персонала промышленного предприятия при принятии управленческих решений. – Ижевск, 2005. – 24 с.
4. Болотов В.А., Сериков В.В. Компетентносная модель: от идеи к образовательной парадигме // Педагогика. – 2003. – № 10. – С. 9–14.
5. Селевко Г. Компетентности и их классификация // Народное образование. – 2004. – № 4. – С. 138–143.
6. Плют В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях. – М.: Статистика, 1980. – 151 с.

УДК 65.012.124

ОЦІНКА СТАНУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ

Журило І.В.

кандидат економічних наук, доцент

Мезенцева О.М.

викладач

Кіровоградський національний технічний університет

Annotation

The results of sociological research analyses in the small enterprise of the Kirovogradskiy region. Basic tendencies are found out which

promote or hinder the development of entrepreneurial activity. Measures for extensionary and increasing of efficiency of small business are developed.

Анотація

Проаналізовано результати соціологічного дослідження в малому підприємстві Кіровоградської області. Виявлено основні тенденції, що сприяють або перешкоджають розвитку підприємницької діяльності. Розроблено заходи щодо розвитку та підвищення ефективності малого бізнесу.

Ключові слова

Малий бізнес, мале підприємство, підприємницька діяльність, мотиваційна цілеспрямованість, мікрокредитування, розвиток.

I. Вступ

Підвищення конкурентоспроможності національної економіки значною мірою залежить від розвитку сектора малого бізнесу (далі – МБ). В умовах становлення ринкових відносин саме суб'єкти малого підприємництва (далі – МП) виступають основними продуцентами індивідуалізованих матеріальних благ, активаторами структурної перебудови і реформування економіки країни, гарантами її зростання. Не потребуючи великого стартового капіталу, вони здатні наповнити ринок товарами і послугами, задовольнити широке коло найрізноманітніших споживчих потреб, створити нові робочі місця, підвищити активність і результативність інноваційної діяльності.

Сьогодні в країнах із розвинутою ринковою економікою саме малі підприємства забезпечують більшу частину валового внутрішнього продукту. Так, наприклад, у США та Великобританії вони створюють до 53% ВВП, у Німеччині – 54%, Японії – 55%, Італії – 60%, Франції – 62%. В Україні МБ поки що не відіграє суттєвої ролі в забезпеченні економічного зростання, його внесок у ВВП становить лише 9,0–9,5% [1, с. 73].

II. Постановка завдання

Низька ефективність і повільні темпи зростання національного сектора малого бізнесу зумовлюють актуальність подальших досліджень можливостей стимулювання його розвитку. Ці дослідження потребують обґрунтованої інформації про стан, розвиток та проблеми підприємницької діяльності на місцевому рівні, а також на рівні окремих областей, регіонів і держави в цілому. Відомості, які містяться в документах офіційної статистичної звітності, за обсягами та якісним складом часто є недостатніми для виявлення істотних тенденцій, що відбуваються в секторі малого бізнесу. Такі дані можна отримати на основі соціологічних опитувань підприємців, які безпосередньо стикаються з факторами позитивного та негативного впливу на можливість ефективного здійснення своєї діяльності.

Метою статті є виявлення та аналіз істотних тенденцій, що сприяють чи перешкоджають розвитку підприємницької діяльності в секторі малого бізнесу, та розробка заходів щодо мотивації підвищення її ефективності.

III. Результати

Дослідження проблем розвитку підприємницької діяльності на основі соціологічних опитувань раніше вже проводилися, зокрема Національною академією наук України спільно з фірмою "СОЦІС" [2, с. 260–276], НДІ соціально-трудових відносин Мінпраці України [3, с. 14–16], Донецьким державним інститутом економіки і торгівлі [4, с. 117–119], Сумським національним університетом ім. В. Даля [5, с. 118–192]. Однак ці дослідження торкалися лише окремих питань підприємницької діяльності та базувалися переважно на опитуваннях пересічних громадян.

На відміну від них, проведене нами дослідження мало більш комплексний (за кількістю й різноманітністю питань в анкеті) та експертний характер (до респондентів були залучені працівники підприємств сектора малого бізнесу). Соціологічним опитуванням було охоплено 410 респондентів, зайнятих у таких галузях, як оптова та роздрібна торгівля (46,6% опитаних), промисловість (27,1%), сільське господарство (14,1%), будівництво (8,2%), інших (4%).

Висока достовірність результатів соціологічного дослідження забезпечувалася вимогами щодо вибірки респондентів, основну кількість яких становили люди:

- активного працездатного віку (64,4%) та молодь (10,2%);
- з вищою освітою (53,7%);
- із стажем роботи від 11 до 20 років (39,5%) і більше ніж 20 років (40,5%);
- із стажем підприємницької діяльності від 6 до 10 років (45,9%) і більше 10 років (12,2%).

Анкетування проводилося на 360 підприємствах Кіровоградської області, які на момент дослідження займалися виробництвом продукції (наданням послуг), мали певний досвід роботи та були прибутковими. При складанні анкети порушувалися питання, що стосуються мотивів і чинників самоорганізації в секторі малого бізнесу, факторів ризику та безпеки його діяльності, економіко-правового поля та інституційного середовища МБ.

Комплексний аналіз відповідей респондентів на запитання, поставлені в анкеті, дає уявлення про нинішній стан малого підприємства в Україні (на прикладі підприємств Кіровоградської області), а також можливість оцінити фактори сприяння та гальмування його розвитку.

Зацікавленість у створенні малого підприємства, вибір пріоритетів у процесі реалізації бізнес-ідеї та досягнення поставлених цілей залежать, перш за все, від цілеспрямованості ціннісних та мотиваційних орієнтирів суб'єктів підприємництва. На важливості вивчення цього фактора розвитку МБ, враховуючи складність, суперечності та недосконалість реального бізнес-середовища, наголошується в наукових джерелах [4; 6].

За результатами анкетування були виявлені та проранжовані за шкалою порядку (на основі розрахунку середньої геометричної) важливі напрями мотиваційної цілеспрямованості, що керують підприємцями під час прийняття ними управлінських рішень (табл. 1). Їх можна згрупувати за такими мотиваційними ознаками:

1. Матеріальна мотивація – 41,9%. До цієї групи мотиваторів зараховано: націленість на отримання прибутку (18,1%), прагнення мати

свій власний бізнес (16,1%), здійснення підприємницької діяльності на свій ризик (7,7%).

2. Соціальна мотивація – 29,2% – включає ініціативність (10,4%); діяльність на професійній основі згідно із своєю спеціальністю (9,5%), самоствердження та відчуття соціальної значущості (9,3%).

3. Психологічна мотивація – 28,9%. Сюди зараховано: самостійність у роботі (14,5%), свободу та незалежність діяльності (14,4%).

Таблиця 1

Мотиваційна цілеспрямованість розвитку підприємницької діяльності

Основні напрями мотиваційної цілеспрямованості розвитку підприємницької діяльності	Рейтинг за напрямками мотиваційної цілеспрямованості	Середньогоометричні значення, %
Націленість на отримання прибутку	1	18,1
Бажання мати власний бізнес	2	16,1
Самостійність у роботі	3	14,5
Свобода діяльності	4	14,4
Ініціативність	5	10,4
Професійна основа діяльності	6	9,5
Самоствердження та відчуття соціальної значущості	7	9,3
Здійснення підприємницької діяльності на свій ризик	8	7,7

Велике значення для розвитку МБ має підготовка фахівців, зайнятих у цьому секторі. З одного боку, кількість працівників малого підприємства є обмеженою, з іншого – потребує залучення компетентних та висококваліфікованих спеціалістів з різноманітних напрямів його діяльності (виробничої, економічної, маркетингової, фінансової, юридичної та інших). У країнах з розвинутою ринковою економікою велика увага приділяється організації освітніх програм підготовки фахівців для малого бізнесу та підвищення їх кваліфікації. За оцінкою експертів, близько 92% невдач у справах бізнесу пов'язано з некомпетентністю та неефективним управлінням [7, с. 29], а високоякісна підготовка представників МБ може відіграти більш важливу роль, ніж такий фактор його розвитку, як надання кредитів.

Зазначене підтверджує нагальну необхідність розробки й запровадження в Україні освітніх програм підготовки та підвищення кваліфікації фахівців для малого бізнесу, надання їм необхідних консультаційних послуг. Проте результати соціологічного дослідження вказують на те, що далеко не всі представники МБ вважають за потрібне вдосконалювати свою підготовку.

Так, на запитання анкети: "Чи є у Вас необхідність підвищити свої професійні знання та навички?" 67,3% респондентів відповіли – "ні". Серед них 21,0% це стверджували категорично, а 45,5% – без попереднього обмірковування. Ураховуючи амбіційність та ініціативність, які притаманні основній масі підприємців (власників та керівників), можна припустити, що такий результат опитування не є наслідком низького рівня професійних вимог до кожного конкретного працівника. Причина, скоріше, криється у традиційному відданні основних переваг великому стажу і досвіду роботи працівника й недооцінці такого фактора, як набуття нових знань. На наш погляд,

слід не тільки розробляти цілеспрямовані, корисні та дієві освітні програми для представників МБ, а й активно пропагувати важливість такого навчання.

Україні необхідним є також надання консультативних послуг з питань: створення та реєстрації нового підприємства; діагностики конкурентного середовища його діяльності; нових науково-технічних досягнень; економічної оцінки інвестиційних проектів; складання бізнес-планів; отримання кредитів та ін.

Однією з проблем розвитку МБ є відсутність достатньої кількості фінансових ресурсів, потрібних для поповнення оборотних коштів підприємства, оновлення та модернізації основних фондів, використання новітніх технологій і матеріалів, пошуку нових ринків збуту, інших цілей. Нестача фінансового капіталу та невикористання можливостей зовнішніх джерел фінансування гальмує економічний розвиток МБ.

Малі підприємства, як правило, потребують невеликих сум кредитів під невисокі відсотки. У Кіровоградській області здійснюється виключно мікрокредитування малих підприємств комерційними, державними банками та іншими установами, розташованими на її території. Опитування підприємців показало, що 72,7% з них мали бажання взяти кредит, проте одержали його лише 67,8%, в тому числі у комерційних банках – 29,3%, державних банках – 25,3%, в інших установах – 13,2%. При цьому 23,4% респондентів брали від 50 до 100 тис. грн, 29,8% – від 10 до 50 тис. грн решта – незначну суму кредиту.

Нестача фінансових коштів і використання не повною мірою всіх можливих джерел фінансування гальмує економічний розвиток малих підприємств. У ході соціологічного дослідження була виявлена структура факторів, що перешкоджають здійсненню мікрокредитування у сфері малого підприємництва (табл. 2).

Основні причини, що перешкоджають мікрокредитуванню малих підприємств

Причини	Питома вага, %
1. Обтяжлива процедура отримання кредиту	19,5
2. Страх банкрутства та життя "в борг"	14,7
3. Недостатня державна підтримка розвитку мікрокредитування	12,8
4. Відсутність елементарних знань про порядок отримання кредиту	11,9
5. Відсутність майна під заставу	10,3
6. Власна пасивність	8,4
7. Високі банківські відсоткові ставки	7,4
8. Недостатня конкурентоспроможність малих підприємств	5,7
9. Небажання комерційних банків займатися мікрокредитуванням	4,7
10. Недостатня відпрацьованість законодавчої регламентації процесу мікрокредитування в Україні	4,6

Ці фактори ми згрупували за окремими ознаками:

1. *Умови кредитування, що не влаштовують позичальника (47,6%)* через: обтяжливу процедуру отримання кредиту (19,5%); відсутність майна під заставу (10,3%); високі відсоткові ставки за користування кредитом (7,4%); нестабільні результати діяльності малого підприємства (5,7%); небажання кредитних установ займатися мікрокредитуванням суб'єктів МБ (4,7%).

2. *Психологічна налаштованість підприємців (35,0%), а саме: страх банкрутства та життя "у борг" (14,7%); відсутність елементарних знань про порядок отримання кредиту (11,9%); власна пасивність (8,4%).*

3. *Недостатня державна підтримка розвитку механізму мікрокредитування (12,8%) та недосконалість правової бази кредитних відносин в Україні (4,6%).*

Слід відзначити, що українські банки не досить активно проводять кредитування МБ через недостатню захищеність своїх прав, високий рівень ризиків та значну вартість фінансових ресурсів при мікрокредитуванні, яка є значно вищою, ніж у випадку кредитування великого бізнесу. В умовах обмеженості власних і залучених фінансових ресурсів комерційні банки більше зацікавлені у співпраці з кількома великими позичальниками замість багатьох малих через високу собівартість обслуговування останніх. Відсутні також механізми змінної відсоткової ставки за довгостроковими позиками та зміни ставок у разі зростання темпів інфляції.

Водночас, як переконає світовий досвід, головними перевагами іноземних кредитів перед кредитами вітчизняних банків є тривалість строків кредитування. Більшість з них оформляються на термін до 3–5 років, деякі – до 10 років. Це зумовлено стабільністю фінансових систем, прогнозованістю економічної політики й низьким рівнем інфляції західних країн.

На нашу думку, в сучасних умовах розвитку української економіки покращенню доступу МП до кредитних ресурсів та вдосконаленню кредитних відносин мають сприяти такі заходи:

- максимальне спрощення (проте без ушкоджень для самих кредитних установ)

процедури формування кредитної документації;

- надання кредитними установами підприємцям інформації про перспективи отримання кредиту, повного переліку документів, методологічних рекомендацій для їх підготовки та оцінки;
- оцінка кредитоспроможності позичальника повинна відбуватися за участю незалежних експертів-галузевиків, що допоможе уникнути суб'єктивних підходів до видання кредитів і підвищить рівень оцінки техніко-економічного обґрунтування;
- покращення правової бази кредитних відносин, що надасть можливість без перешкод та в повному обсязі відшкодувати збитки потерпілій стороні кредитної угоди;
- здешевлення кредитів, компенсація державою частини відсоткової ставки за кредитами;
- використання таких схем кредитування МП, як венчурне фінансування через фонди підтримки МБ, створені на державні кошти, що здійснюється у формі партнерського, корпоративного фінансування;
- утворення та функціонування кредитно-гарантійних установ (кредитних союзів, страхових компаній) для надання малим підприємствам мікрокредитів і консультативних послуг.

Зарубіжні країни для сприяння розвитку підприємництва залучають кошти за рахунок їх мобілізації на внутрішньому ринку, використовуючи систему пільг і державної допомоги. Зарубіжний досвід свідчить про те, що державна підтримка МБ дає змогу розв'язати суперечність між його високою соціально-економічною значущістю і низькою життєздатністю. Завдання держави при цьому зводиться не тільки до підтримки приватної ініціативи та надання дрібним і середнім фірмам фінансових, технічних та інших ресурсів на пільгових умовах. Насамперед, держава покликана створити сприятливий для зростання і розвитку малого бізнесу економічний і правовий клімат.

Вітчизняним представникам МП, які постійно стикаються у своїй діяльності з перешкодами економічного та правового характеру, зараз часто доводиться лише сподіватися на таку допомогу.

Підтримці підприємництва з боку центральних, регіональних і місцевих органів державної влади в запропонованій нами анкеті було присвячено цілий блок питань, на які отримано далеко не втішні відповіді респондентів.

Так, на запитання анкети: "Чи допомагали Вам місцеві органи влади за час існування підприємства?" тільки 7,3% опитуваних дали позитивну відповідь. На те, що державні органи влади не здійснювали ніякої допомоги, вказали 67,3% респондентів, а 23,7% відповіли, що отримували допомогу лише в окремих випадках. На стадії організації підприємства ця допомога полягала в оформленні необхідної документації, у наданні окремим підприємцям пільг та приміщень для здійснення своєї діяльності.

Більше того, значна частка опитаних підприємців у процесі організації та здійснення своєї діяльності так чи інакше стикалася із свавіллям (94,1%) та корумпованістю (86,3%) чиновників.

У ході нашого дослідження респондентам була надана можливість оцінити ефективність діяльності різних організацій і установ у справі сприяння захисту підприємницької діяльності. За їх відповідями перше місце посіла робота прокуратури і судів (27,3%), друге – громадських об'єднань та спілок підприємців (21,5%), третє – засобів масової інформації (20,0%). Найнижчу оцінку отримали регіональні, місцеві (17,6%) та центральні (13,6%) органи влади.

Значна частина підприємців, відшукуючи ефективні способи захисту свого бізнесу, намагається заручитися підтримкою сильних політичних партій, які могли б лобювати їх інтереси на державному, галузевому та місцевому рівнях. Виявилось, що саме з цієї причини 20,5% опитаних підприємців належать до впливових політичних партій. Проте і такий спосіб захисту виявляється далеко не завжди ефективним або через відсутність преференцій щодо розвитку дрібних та середніх підприємств, або через нестабільність політичної ситуації в країні.

В умовах становлення ринкових відносин, які характеризуються великою мінливістю господарського законодавства та відсутністю дієвого механізму захисту прав власності, бізнес-середовище намагається компенсувати недоліки інституційного середовища, формуючи "інфраструктуру колективної дії": асоціації, спілки та інші об'єднання підприємців. Цей напрям самоорганізації суб'єктів МП в Україні лише зароджується, проте він виявляє високу ефективність у плані захисту інтересів своїх членів – підприємців. Це підтверджує той факт, що 21,5% респондентів відповіли ствердливо на запитання: "Чи входите Ви до асоціацій, спілок або інших об'єднань підприємців?". І такий же відсоток

опитаних уже відчули підтримку з боку цих організацій (див. вище).

У контексті зростання останнім часом підприємницької активності слід відзначити пропозиції, які стосуються соціального захисту, розвитку та підвищення ефективності МБ, що їх вносили 58,1% респондентів. З них 40,9% опитаних подавали пропозиції у регіональні та місцеві органи влади, 13,8% – в асоціації та спілки підприємців, 4,3% – у центральні органи державної влади.

VI. Висновки

Як показало проведене дослідження, процес розвитку малого підприємництва є складним і багатоаспектним. Мінлива система перехідної економіки породжує неоднозначність впливу багатьох факторів на суб'єкти малого бізнесу.

Малі підприємства стикаються з проблемами і труднощами, які заважають їх подальшому розвитку. Це несприятливий правовий клімат, що полягає в недосконалості і суперечності законодавчих і нормативних актів; дуже високий ризик вкладення капіталу; низькі інвестиції; жорсткий податковий пресинг; ускладненість системи оподаткування; високі відсоткові банківські ставки тощо. Звідси – низька насиченість ринку вітчизняними товарами, невисокі темпи створення робочих місць, уповільненість додаткових надходжень у бюджет.

Ситуація може змінитися тільки за умови формування інституційного середовища, яке стимулювало б економічний розвиток МБ. Регулятивні функції держави при цьому повинні полягати не стільки в посиленні діяльності контрольних органів (на надмірну кількість перевірок нарає 76,4% підприємців), скільки у збалансуванні економічних важелів впливу через фінансово-кредитну та податкову системи.

Результати дослідження підтверджують також необхідність формування й упровадження ефективної державно-суспільної системи обслуговування, підтримки і захисту МБ. Дії центральних, регіональних і місцевих органів державної виконавчої влади, суб'єктів підприємництва, об'єднань і спілок підприємців, органів ринкової інфраструктури повинні бути скоординовані і спрямовані на створення та підтримку сприятливого середовища для розвитку МП.

Ризики, які супроводжують діяльність малих підприємств, призводять до того, що частина їх власників тяжіє до вибудовування тіньових схем ведення бізнесу. Проте через посилення контролю з боку держави працювати "в тіні" дедалі стає справою небезпечною та не вигідною. Настав час для створення передумов інноваційного розвитку суб'єктів малого підприємництва в середовищі добросовісної конкуренції.

Тому необхідним є проведення подальших досліджень у сфері самоорганізації суб'єктів МП та виявлення перспективних напрямів підвищення їх інноваційної активності.

Література

1. Фінансовий і банківський менеджмент: досвід та проблеми / Заг. ред. д-р екон. наук, проф. П.В. Єгорова. – Донецьк: ТОВ “Юго-Восток, ЛТД”, 2005.
2. Українське суспільство: десять років незалежності (соціальний моніторинг та коментар науковців). – К.: Інститут соціології НАН України, 2001. – 639 с.
3. Краснобаєва В., Омельченко Г. Мале підприємництво як чинник підвищення зайнятості окремих слабо захищених верств населення // Україна: аспекти праці. – 2003. – № 1. – С. 14–16.
4. Донець Л.І. Формування мотиваційної установки щодо підприємницької діяльності в малому бізнесі // Вісник Технологічного університету Поділля. 1999. – № 5. – С. 117–119.
5. Сумцов В.Г., Ищенко Е.В. Малий бізнес в системі підприємництва // Вісник СНУ ім. В. Даля. – 2004. – № 1 (7). Ч. 2. – С. 188–192.
6. Мочерний С.В., Устенко О.А., Чеботар С.І. Основи підприємницької діяльності: Посібник. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2001. – 280 с.
7. Сирополіс Н.К. Управление малым бизнесом. – М.: Дело, 1997. – 424 с.

УДК 33 (075.8)

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНИХ КАДРІВ

Зінов'єв Ф.В.

доктор економічних наук, професор
Гуманітарний університет “ЗІДМУ”

Annotation

The experiences of the department work on competent and in demand experts formation by the Higher School enthusiasts is described.

Анотація

Розкрито досвід роботи кафедри з формування конкурентоспроможних, затребуваних фахівців силами педагогів-ентузіастів вищої школи.

Ключові слова

Кафедра, методичне забезпечення, наукова праця, конкурентоспроможність, затребуваність кадрів.

I. Вступ

Сучасне навчання вимагає від вищої школи висококваліфікованого професорсько-викладацького складу, зацікавлених (мотивованих) студентів, гарного оснащення навчального процесу (бібліотечний фонд, мультимедійні засоби, комп'ютерне забезпечення, вихід в Internet тощо). Але не менш важливою є здатність викладачів стимулювати студентів до активного навчання.

Усі ці питання з різною мірою повноти розглянуто у працях І.Ф. Зінов'єва, Р.Е. Нафієва [1], А.Н. Курицина [2], В.М. Огаренка [3], А.П. Педченко [4], С.А. Щенникова [5] та інших. Проте актуальність проблеми не вичерпана.

II. Постановка завдання

Мета статті – намітити основні напрями в роботі викладачів ВНЗ з урахуванням відновлення ефективної трудової мотивації.

III. Результати

Зупинимось на досвіді роботи автора з формування затребуваних, конкурентоспро-

можних кадрів менеджерів та економістів. Склад кадрів (табл. 1), з якими нам довелося працювати як завідувачу кафедри, істотно трансформувалася. Переважно це наші вихованці, підготовлені в ході спільної роботи. У кожному ВНЗ, де довелося формувати кафедру, спочатку в її складі було по три викладачі, тому що це був новий напрям у ВНЗ: бізнес, міжнародна економіка, менеджмент зовнішньоекономічної діяльності, а вже через 2–3 роки сформувався колектив, згуртований концептуальною ідеєю, а методи, система в роботі були єдиними.

У процесі активної методичної й наукової діяльності формується колектив, здатний забезпечити навчальний процес авторськими розробками (навчальними посібниками, практикумами, роздатковим матеріалом) (табл. 2), матеріалом для дистанційної форми навчання, довідковою інформацією як на паперових носіях, так і в електронному варіанті (на дискетах, дисках, у мережі Internet на власних сайтах).

Тридцять років тому при кафедрі одного з університетів була створена група студентів третіх курсів (із задатками керівників), з якими ми протягом двох років займалися “на ентузіазмі” (без планового навантаження). Сутність цієї роботи полягала не в лекціях, а в заняттях в умовах виробництва: ознайомлення з технологією, економікою, практичним управлінням на виробництві. Це не книжне навчання, а вивчення практичних зразків діяльності (писаних і неписаних). Були створені філії кафедри на кращих підприємствах, де справді можна було чогось навчитися. Щотижневі