

**О.О. РОМАНОВСЬКИЙ**

**ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА  
ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ  
В ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ  
ОСВІТІ УКРАЇНИ**



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
НАЦІОНАЛЬНИЙ ПЕДАГОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
імені М.П. ДРАГОМАНОВА  
УКРАЇНСЬКО-АМЕРИКАНСЬКИЙ ГУМАНІТАРНИЙ ІНСТИТУТ  
«ВІСКОНСІНСЬКИЙ МІЖНАРОДНИЙ УНІВЕРСИТЕТ (США) В УКРАЇНІ»

О.О. Романовський

**ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА  
ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ  
В ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ  
ОСВІТІ УКРАЇНИ**

*Монографія*

Київ  
Видавниче підприємство «Деміур»  
2002



ББК Ч483(71СПО)  
Р69

*Рекомендовано до друку Вченою Радою Національного педагогічного університету імені М.П. Драгоманова (протокол №1 від 30 серпня 2002 р.)*

Рецензенти: доктор педагогічних наук, професор **В.І. Бондар**; доктор філософських наук, професор **І.А. Зязюн**; доктор педагогічних наук, професор **Р.С. Туревич**; доктор педагогічних наук, професор **В.К. Сидоренко**; доктор економічних наук, професор **І.Й. Малий**; доктор економічних наук, професор **Л.В. Дейнеко**.

**О.О. Романовський**

**Р69** Теорія і практика зарубіжного досвіду в підприємницькій освіті України: Монографія. — К.: Деміур, 2002. — 400 с.

ISBN 966-7780-08-2

У монографії йдеться про досвід організації підприємницької освіти в економічно розвинутих країнах світу, шляхи удосконалення підготовки підприємців в Україні, психолого-педагогічні проблеми навчання підприємництва.

Розглядається феномен підприємництва та його місце в суспільстві, досліджуються як загальний підприємницький характер системи вищої освіти США, країн Західної Європи (на прикладі недержавного сектору освіти Німеччини, Великої Британії, Франції, Італії) та Японії, так і специфіка організації підприємницької та бізнес-освіти в цих країнах. Аналізуються напрямки подальшого розвитку міжнародної вищої освіти, недержавного сектору вищої освіти України, перспективи реалізації національної освітньої програми в галузі підприємництва.

Книга буде корисною фахівцям у галузі управління вищою освітою, науковцям, викладачам, а також студентам економічних, філологічних і педагогічних факультетів університетів і гуманітарних вищих навчальних закладів при вивченні курсів у галузі підприємництва та бізнесу, країнознавства та педагогіки.

**ББК Ч 483(71СПО)**

© О.О. Романовський, 2002  
© Національний педагогічний університет імені М.П. Драгоманова, 2002  
© Українсько-американський гуманітарний інститут «Вісконсінський Міжнародний Університет (США) в Україні», 2002

**ISBN 966-7780-08-2**

---



## ГЛАВА 1

# ФЕНОМЕН ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ЙОГО ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА

### 1.1. Місце підприємництва і підприємця- бізнесмена в суспільстві

Що таке «підприємництво»? Хто такі «підприємці»? Чи є від них якась користь і чи взагалі вони потрібні людям і суспільству?

З розпадом колишнього СРСР і проголошенням незалежності України розпочалась трансформація нашої країни в напрямку демократичних змін і ринкових економічних перетворень. Система освіти, використовуючи позитивний досвід економічно розвинутих демократичних держав, готує тепер спеціалістів нової формації — економістів, юристів, фахівців у галузі міжнародних відносин, менеджерів (включаючи керівників і управлінців), маркетингологів, рекламістів. Здобутки в цій справі значні, але головний елемент ринкової економіки демократичного суспільства — підприємець — залишився поза увагою.

Помилково в Україні підприємництво ототожнювалось з менеджментом, а підприємець — з менеджером. Велику кількість громадян навчали керувати виробництвом і соціальною сферою, не концентруючи уваги на підготовці самого підприємця — організатора виробництва, того, хто започатковує (дає початковий поштовх, народжує) підприємництво (справу, бізнес). Цією суттєвою функціональною відмінністю підприємця від менеджера пояснюються особливості, відмінні один від одного методи підготовки підприємців і менеджерів.



Зауважимо, що в часи панування радянської ідеології колективізму та державного регулювання економіки відбулася смислова деградація деяких головних понять і значень слів, лексичних одиниць іноземного походження, притаманних демократії і вільному підприємництву. Так **affair**, що означає «важливий факт, подія, ситуація, діло (справа), підприємство», в українській та російській мовах перекладалося як «афера» і асоціювалося з негативним явищем обману, незаконної дії, шахрайства. **Adventure**, що означає «ланцюг незвичайних, хвилюючих і досить небезпечних подій (пригод)», перекладалося як «авантюра» і трактувалося як таке, що позначає майже кримінальне явище. Так само, **adventurer** — «людина, що є учасником незвичайних і досить небезпечних подій, іде на ризик, не лякається небезпеки, схильна до пригод і мандрів» (цей термін має позитивне забарвлення) — перекладалося як «авантюрист» і сприймалося однозначно негативно. Так само мали негативне значення терміни «антрепренер» (**entrepreneur**), «бізнес» (**business**), а також — «спекуляція» (**speculation**), що означає «роздуми».

Термін «**entrepreneur**» (антрепренер) у перекладах асоціювався з поняттям «посередник», хоча за своєю суттю означає «підприємець», а «**entrepreneurship**» (антрепренерство) — з поняттям «посередництва», хоча правильним є — «підприємництво». Антрепренер за своєю суттю — це той, хто започатковує (дає початковий поштовх, народжує) підприємництво (справу, бізнес).

Термін «бізнес», у перекладі з англійської, означає «справа», «діяльність». Однак бізнес — це не будь-яка діяльність, а самостійна, ініціативна діяльність особи чи групи людей, проведена за власний рахунок, під свою відповідальність, на свій страх і ризик. Бізнесом займаються з метою отримання стійкого і тривалого грошового доходу, вигоди, прибутку. Одержання прибутку — головна мета бізнесу, але бізнес одночасно дозволяє енергійним, діяльним людям реалізувати свій талант, знайти і проявити себе, прикласти свої вміння та здібності до справи. Тому бізнес спрямовується на розвиток власної справи, підвищення іміджу, статусу господарств, підприємств, компаній чи фірм. «Свобода працювати на себе, бути самому собі босом — це основна притягальність бізнесу» [131, с.123].

В українській мові бізнес, як правило, є синонімом заняттю підприємництвом — підприємницькій діяльності (підприємництву).



Основними ознаками підприємництва, що відрізняють його від інших форм економічної діяльності, є: самостійність і відповідальність, ініціатива і ризик, динамічність і активний пошук рішень. Для досягнення успіху в підприємницькій діяльності також необхідні талант і везіння. Підприємництво поширюється на різноманітні види економічно-господарської діяльності, такі як: виробництво, торгівля, фінанси, надання послуг, посередництво, страхова справа. Бізнесом прийнято називати не тільки підприємницьку діяльність, а й компанії, фірми, підприємства і господарства, що здійснюють цю діяльність. Звичайно це економічно відособлені малі і середні підприємства, що формують структуру й обсяг виробництва під впливом купівельного попиту на товари і послуги. Індивідуальне підприємництво і невеликі підприємства, на яких працює невелика кількість людей, називають малим бізнесом (малими підприємствами). Поряд з малим бізнесом, існує також середній і крупний корпоративний бізнес. Бізнес здійснюється як на внутрішній, так і на міжнародній арені і може бути не тільки видом діяльності, а й професією людини (підприємця, бізнесмена).

Підприємництво є ініціативною, самостійною, здійснюваною під свою майнову відповідальність і в межах чинного законодавства діяльністю фізичних і/або юридичних осіб, спрямованою на одержання доходу, прибутку, підвищення іміджу, статусу. Підприємництво є не тільки видом діяльності, а й стилем господарювання, в основі якого лежать постійний пошук нових можливостей, орієнтація на інновації, уміння залучати і ефективно використовувати для вирішення задач ресурси із різних джерел. Підприємництво є неможливим без наявності у підприємця необхідного підприємницького таланту, творчого підходу до справи, уміння нестандартно мислити, ризикувати і швидко приймати рішення. Підприємництво в будь-яких його формах є найважливішим чинником економічного зростання і стабільності держави, необхідним як суб'єктам господарської діяльності — фізичним і юридичним особам, так і суспільству в цілому. Всі країни, уряди яких підтримують підприємництво, досягають економічного успіху і процвітання.

Хто ж вони такі — бізнесмени і підприємці? Бізнесмен — це людина, яка займається бізнесом, підприємець. Зазвичай це ділова, ініціативна, завзята, підприємлива, смілива і працьовита людина, яка вкладає свої гроші в справу. Бізнесмен передусім є хазяїном

справи. Він може працювати сам, а також — наймати працівників, яким оплачує виконану ними роботу. Його головне заняття — організація і налагодження справи, фінансування підприємництва, пошук нових можливостей, забезпечення прибутковості свого бізнесу. Часто до бізнесменів відносять успішних керівників найвищого рівня транснаціональних і міжнародних корпорацій і компаній, менеджерів, маркетологів, страхових агентів, брокерів, агентів-посередників, комівояжерів, фахівців рекламної сфери тощо.

Підприємець — це особа (точніше — Особистість!), яка має підприємницький талант (вроджені підприємницькі риси характеру), самостійно і творчо займається господарською діяльністю, виробництвом товарів і послуг, бізнесом, одна з центральних фігур у соціально-економічному житті сучасного суспільства в умовах ринкової економіки. Спонукальним мотивом до дії підприємця є можливість одержання прибутку, самовираження, прагнення розпочати самостійний бізнес — мати власну справу. Для сучасного підприємця характерні такі особистісні характеристики: пошук можливостей та ініціативність, завзятість і наполегливість, готовність до ризику, орієнтація на ефективність і якість, залучення до робочих контактів, цілеспрямованість, прагнення бути поінформованим, систематичне планування і спостереження, вміння та здатність переконувати і встановлювати зв'язки, незалежність і впевненість у собі, творчий підхід до розв'язання проблем.

Тривалий час підприємницька діяльність в Україні (як і в колишньому СРСР) розглядалась і трактувалась з позицій експлуатації найманої праці: вважалося, що підприємець незаслужено (і незаконно!) привласнює доход, створений найманими працівниками. Поняття бізнес, підприємництво мали негативне, майже кримінальне забарвлення, а бізнесмени та підприємці ототожнювались з хитрими пройдисвітами, що хотіли нажити незаконні кошти за рахунок інших громадян і суспільства. При цьому не бралась до уваги власна праця самого бізнесмена або підприємця, пов'язана з організацією підприємництва, управлінням ним, великими інтелектуальними і фізичними зусиллями, високою інтенсивністю і відповідальністю, повною самовіддачею, високим професіоналізмом, винахідливістю, вмінням працювати в екстремальних умовах. А постійні стреси, високий ризик, можливість матеріальних втрат і навіть здоров'я й життя в умовах негативного відношення суспільст-



ва робили діяльність бізнесменів і підприємців надскладною.

Зарубіжний і вітчизняний досвід у галузі підприємництва свідчить, що підприємницькі риси характеру можуть виявлятися в людині ще в досить молодому віці (дошкільному або молодшому шкільному), потяг до самостійного підприємництва, як правило, проявляється в старшому шкільному віці, а реалізація задумів і бажань відкрити підприємство і мати власну справу (власний бізнес) розпочинається або в старших класах середньої школи, або відразу після її закінчення. Переважна більшість підприємців приходять у світ бізнесу відразу після закінчення середньої школи, дехто — трошки пізніше — після набуття спеціальності та роботи за наймом у фірмах, організаціях, установах. Тільки незначний відсоток розпочинають власне підприємництво в період навчання у вищих навчальних закладах, або після одержання вищої освіти. Саме про це свідчить, наприклад, книга-енциклопедія з підприємництва [225], де проаналізовано і узагальнено досвід успішного підприємництва більше п'ятиста видатних бізнесменів різних сфер діяльності і більше чотирьохсот сімдесяти відомих фірм і компаній США та інших країн.

Досвід економічно розвинутих країн свідчить, що підприємництво є базою національної економіки, а ефективна підприємницька освіта громадян — фундаментом економічного розвитку демократичного суспільства [101; 131; 214; 216]. Зарубіжні фахівці в галузі бізнесу і підприємництва розглядають сучасне суспільство як трикутник (в ідеалі — рівнобічний!), в якому зверху знаходиться уряд,



Рис. 1.1. Модель суспільства

вона система і релігія, що є основою моралі та етики (рис. 1.1). Причому, бізнес (підприємництво) фахівці вважають одним із головних факторів виробництва разом з природними ресурсами (землею), працею і капіталом (рис. 1.2). При цьому підкреслюється, що бізнес (підприємництво) реалізується: а) підприємцями —

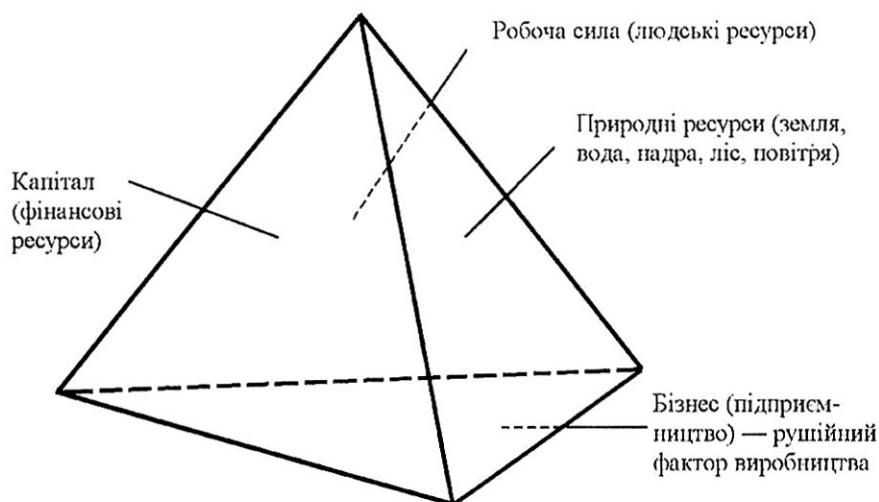


Рис. 1.2. Чотири головні фактори виробництва

особистостями, які мають необхідні підприємницькі ознаки — риси характеру, навички, вироблені та засвоєні типи поведінки (рис. 1.3); б) за допомогою повноцінних керівників і менеджерів і за наявності необхідного капіталу, сприятливих умов, підприємницького таланту, натхнення і ... везіння (рис. 1.4). Головними ж складовими вдалого бізнесу вважаються підприємливість, менеджмент і бухгалтерський облік (рис. 1.5).



Рис. 1.3. Специфічні ознаки підприємця

Очевидно, що тільки за умови утвердження (становлення) підприємництва, як базового елементу народного господарства України і

реалізації його як одного з факторів продуктивного виробництва, можливим стане скоріше подолання економічної кризи, успішне здійснення реформ і стійке економічне й соціальне зростання нашої суспільства. Тому підготовку вітчизняних підприємців можна віднести до стратегічних пріоритетів нашої країни на найближчі роки.

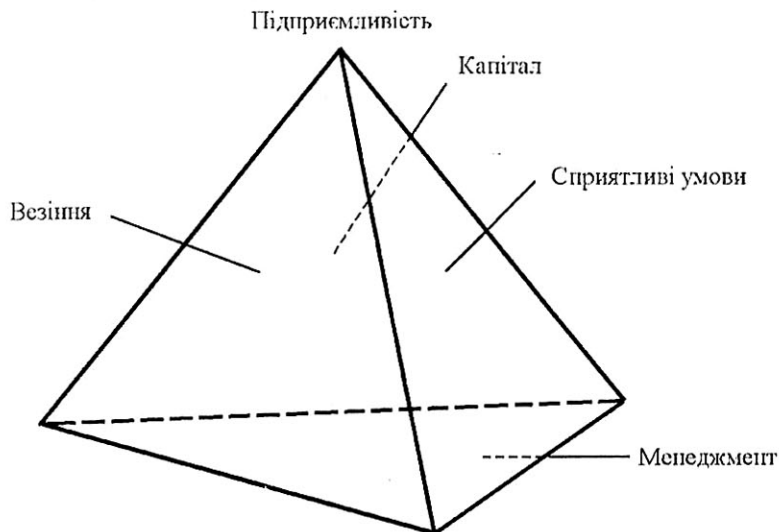


Рис. 1.4. Необхідні умови для здійснення (реалізації) підприємницької діяльності

Розглядаючи функції бізнесу в суспільстві, необхідно підкреслити його визначальну роль в організації, розвитку та вдоскона-



Рис. 1.5. Головні складові — фундаментальні основи вдалого бізнесу

ленні виробництва, впливу на розвиток невиробничої — гуманітарної сфери, задоволенні споживчих потреб людства (рис. 1.6). Важливим є місце наук (дисциплін) з бізнесу та виробництва серед інших галузей науки (рис. 1.7). Велике значення для формування і розвитку наук з бізнесу та



виробництва мають природничі, інженерно-технічні та гуманітарні науки.

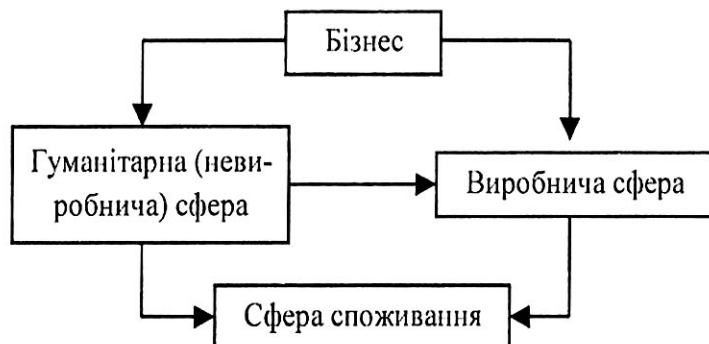


Рис. 1.6. Функції бізнесу в суспільстві (забезпечення життєвих потреб людства)

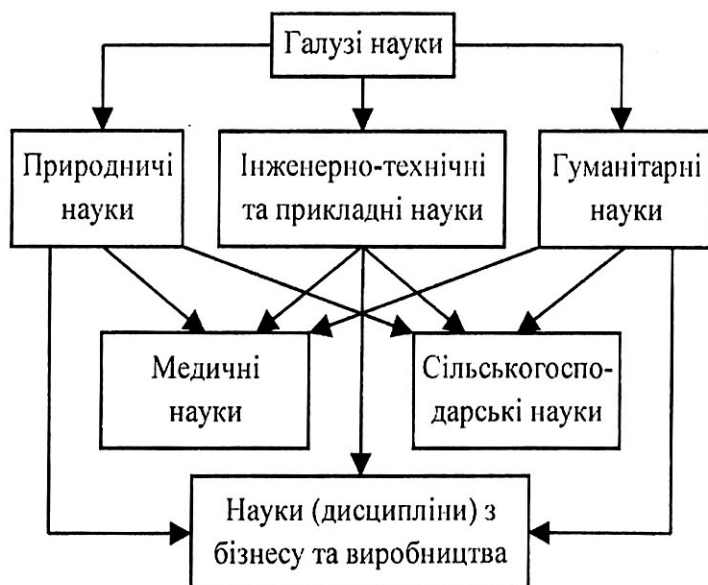


Рис. 1.7. Місце наук (дисциплін) з бізнесу та виробництва серед інших галузей науки

## 1.2. Характерні особливості підприємництва

Підприємництво, як підкреслювалося раніше, є проявом творчості. Тому його не можна ототожнювати з адмініструванням, управлінням, а також із «діловим» або «професійним» стилем керівництва або ведення справи. Навпаки, корпоративний або адміністративний менеджмент (управління), на відміну від підприємництва, вимагає не стільки творчості, скільки чіткості, жорсткої виконавчої дисципліни та ефективного планування [228, с.1–16]. Наприклад, підприємствам і підприємницьким структурам (організаціям) притаманні такі характерні риси, як:

1. Безлад в організації та неформальність у відносинах. Це означає, що підприємництво відноситься до сфери творчості, якому притаманні хаос, безлад, непідвласність загальновизнаним нормам ділової поведінки, неможливість чіткого регулювання і контролю, відсутність субординації між колегами-підприємцями, їхніми посадовцями і споживачами.

2. Взаємна довіра колег-підприємців (співробітників) і побудова діяльності на основі власних спостережень. Підприємництво будується на дружніх ділових відносинах колег-підприємців, їхній повній взаємній довірі, що необхідно для виживання в умовах жорсткої ринкової конкуренції. Власна інтуїція, вміння аналізувати і своєчасно орієнтуватися на ринку необхідні підприємцю кожної миті, а повна відповідальність за результати своєї діяльності вимагають від підприємця напруженої роботи інтелекту і реалізації поставлених задумів на основі власних спостережень і власного досвіду.

3. Паралелізм і дублювання у прийнятті рішень і діяльності. Підприємці-колеги для підстраховки один одного діють паралельно, дублюють правильні (на їхній погляд) рішення, добиваються успіху завдяки наполегливості і командному підходу до розв'язання проблем.

4. Інтуїтивність в організації діяльності та виборі напрямів і методів розв'язання проблем, використання інтуїції під час прийняття рішень (у стані непевності та неоднозначності). Вся підприємницька діяльність побудована на таланті та інтуїції підприємця, його досвіді, мужності і рішучості, а здійснюється, головним чином, в умовах непевності і неоднозначності (постійні зміни ринків попи-

ту і пропозицій, жорстка конкуренція, несприятливі зовнішні фактори тощо).

5. Використання відомих «тактично-стратегічних» методів поряд із власним підходом до розв'язання проблем («Роблю все як сам хочу!»). Підприємець несе власну відповідальність за результати справи, самостійно приймає рішення, відчуючи наसолоду від самого процесу творчості при розв'язанні проблем. Досвід успішних підприємців, теоретичні та практичні знання дозволяють йому використовувати відомі методи і підходи ведення підприємницької справи, але головним у його діяльності залишається власна унікальність і самостійність (свобода приймати рішення на свій розсуд, страх і ризик).

6. Діяльність у стані непевності та неоднозначності. Як уже зазначалося, вся підприємницька діяльність здійснюється в умовах непевності та неоднозначності. Неможливо розробити незмінний бізнес-план, в якому були б закладені сталі умови діяльності, так само миттєво змінюється кон'юнктура ринку, самі ринки, зовнішні умови діяльності тощо.

7. Використання універсальних прийомів (підходів) для розв'язання проблем. Теорія і практика підприємницької діяльності побудовані на використанні великої кількості класичних, універсальних для всіх підприємців методів, прийомів і підходах для завоювання ринку збуту, організації найкращим чином маркетингового дослідження і рекламної кампанії, ефективної роботи з поставальниками сировини і споживачами продукції (послуг), не кажучи вже про економіко-математичні методи, бухгалтерський облік, інформаційно-комп'ютерне забезпечення і т.ін.

8. Здійснення власником підприємства керівництва справою (підприємництвом) і його обов'язковий особистий нагляд за станом справ (на всіх етапах виконання). Одне з головних правил підприємницької діяльності — власник підприємства обов'язково керує своєю справою, здійснює особистий контроль і нагляд за станом справ. Він повністю підпорядковує собі фінанси і матеріальні ресурси (вони є його власністю), самостійно (або разом з колегами-підприємцями) формує команду і керує діяльністю ключових членів команди або підрозділів фірми, контролює виконання бізнес-плану (на всіх етапах).

9. Відкритість підприємництва для клієнтів і різноманітних ме-

реж (зв'язку, інформаційних та ін.). Успіх підприємництва залежить від його популярності, широкої поінформованості потенційних споживачів про його діяльність, позитивної реклами, іміджу і високої репутації. Необхідну позитивну інформацію та відомості про діяльність підприємництва споживачі можуть отримувати або завдяки власним контактам з працівниками підприємства (презентації, виставки, благодійні заходи тощо), або через засоби масової інформації. Відкритість підприємництва для клієнтів і різноманітних мереж зв'язку (інформаційних та інших) є необхідним для його популяризації і завоювання ринку збуту.

10. Максимальне використання підприємцями своїх (а також — своїх компаньйонів) інтелектуальних і матеріальних (фінансових) ресурсів, ділових зв'язків і корисних контактів. Успіх підприємству приносять мінімальні витрати при максимальних доходах, що, відповідно, приносять прибуток. Для мінімізації витрат взагалі, а тим більше — другорядних (побічних) витрат (банківські відсотки на кредити і позички, витрати на посередників, зайвих працівників, рекламні кампанії тощо), підприємці максимально використовують свої (а також — своїх компаньйонів і членів команди) інтелектуальні і матеріальні (фінансові) ресурси, ділові зв'язки і корисні контакти.

Крім того, як правило, підприємець вчиться за необхідності (коли виникає потреба), підвищує свою кваліфікацію під час підприємницької діяльності і без відриву від неї (вивчає і засвоює новітні технології й сучасні технічні засоби), на практиці використовуючи досягнення науки і техніки, що є необхідним для підвищення продуктивності праці і якості продукції, зменшення витрат і, головне, економії часу (чого завжди не вистачає підприємцю!).

У протилежність підприємництву, в сфері корпоративного та адміністративного менеджменту існує цілий ряд механізмів управління, вироблених теорією і практикою менеджменту, поняття, цінності та переконання щодо необхідності домінуючого порядку, безумовного виконання формальних правил, інструкцій та розпоряджень, підпорядкованості та підзвітності виконавця керівнику тощо. Так, як відомо, в корпоративному та адміністративному менеджменті особливо цінуються:

- порядок і планування;
- дотримання формальностей та виконавча дисципліна;



- підзвітність і підпорядкованість;
- повнота інформації та відкритість;
- чітке розмежування повноважень, окреслення і виконання посадових (позиційних) повноважень;
- корпоративні методи прийняття рішень і управління;
- контролюючі заходи;
- дотримання (виконання) формальних стандартів;
- висока фахова кваліфікація співробітників;
- системність в управлінні;
- безперервне підвищення кваліфікації працівників і їх формальна атестація;
- широке висвітлення власних успіхів і досягнень.

Оскільки підприємництво за своєю суттю є, так би мовити, вогором порядку, то навчання підприємству не те ж саме, що навчання менеджменту. В освітньому та управлінському планах поняття підприємництва є набагато ширшим, ніж поняття менеджменту, і включає останнє як один із своїх головних компонентів.

Як свідчить досвід економічно розвинутих країн [121; 216; 131; 293; 315], гармонійне поєднання і реальна взаємозалежність підприємництва та менеджменту є головною складовою економічного успіху, створення та ствердження підприємницької культури, необхідної для цивілізованого існування в умовах вільного ринку та конкуренції. Відомо, що «будь-яке підприємство потребує систематичного, організованого, цілеспрямованого менеджменту» [201, с.141].

Високо цінуються в підприємницькій діяльності такі елементи підприємницької культури, як твердість характеру, непохитність у доведенні справи до кінця, етична поведінка, дотримання даного слова, благородство, благочинність і благодійність.

**Зауваження.** Саме недостатня або зовсім відсутня підприємницька культура та етика поведінки в сфері виробництва, банківсько-фінансової діяльності, професійних послуг і сервісу, державного управління і адміністративного регулювання в постсоціалістичних країнах перешкоджає легітимізації підприємницької діяльності й виходу її з тіньового сектору.

Оскільки освіта створює фундамент для культури, підприємницька освіта, як один з гарантів економічного розвитку суспільства, повинна охоплювати не лише підприємців, а й усі прошарки

людства, створюючи підприємницьку культуру. Ясно, що без такої культури підприємництво в країнах з перехідною економікою не зможе ефективно розвиватися, буде зустрічати на своєму шляху труднощі і перешкоди, а енергія підприємців спрямовуватиметься в антисоціальне русло (на усунення й подолання перешкод нецивілізованими, незаконними й кримінальними методами).

Підприємницька освіта важлива не лише тим, що навчає підприємця, **що** йому треба робити, а й тим, що навчає його, **як** це треба робити. Вона навчає, що підприємництво втілює ряд демократичних і загальнолюдських цінностей і переконань відносно того, як треба (і як не треба!) чинити, як розв'язувати різні проблеми, як обмінюватися інформацією, як надавати допомогу іншим. Вона впливає на манеру ведення підприємництва, спонукає неперервно поглиблювати знання й підвищувати професійну кваліфікацію.

Зауваження. При розгляді та аналізі особливостей підприємництва, підприємницьких навичок, рис характеру і типів поведінки не можна їх ототожнювати з комунікабельністю менеджера чи високим рівнем професійної кваліфікації. Підприємництво, на відміну від менеджменту або будь-якої професійної діяльності, вимагає **не просто розв'язувати, а творчо** розв'язувати проблеми. Підприємець відрізняється від професіонала так само, як, наприклад, композитор — від музиканта-виконавця, або художник — від маляра. Висока освіченість, грамотність, професійність, комунікабельність, презентабельність, уміння рахувати й т.ін. — усі ті якості, що необхідні високому професіоналу або успішному менеджеру, лише підтримують підприємницькі навички, але зовсім не рівноцінні їм (і не можуть їх замінити).

Чи є необхідними українському суспільству підприємницька освіта, як і саме підприємництво? Безумовно, необхідні! Розпочавши демократичні реформи в сфері політики та економіки, Україна не може (і не зможе в подальшому) обходитися без підприємців, організаторів виробництва і кваліфікованих керівників. Підприємливість, як і підприємницька поведінка, необхідні, по-перше, у зв'язку з переорієнтацією держави з командно-бюрократичних методів управління на демократичні, ринкові відносини в економіці та вільне підприємництво; по-друге, переорієнтацією індивідуумів і груп індивідуумів (організацій) на вільне підприємництво; по-

третє, в силу глобальних впливів (участі в світовому виробництві, міжнародних ринкових відносинах, внутрішній і зовнішній конкурентній боротьбі тощо); по-четверте, сама суть підприємництва (в умовах високого рівня непевності та складності) вимагає підприємницьких реакцій і поведінки.

Зауваження. Насправді, співіснування України в системі світової економіки в умовах подальшої глобалізації суспільства неможливе без успішного підприємництва (як у межах самої країни, так і за її кордоном). Справа ця не з легких, тому що на підприємництво впливає багато чинників, таких як: політичні перетворення, усунення торговельних бар'єрів, зростання значення інформаційно-комунікаційних мереж, упровадження нових технологій, швидкі темпи морального та фізичного старіння продукції, устаткування, обладнання й технологій, збільшення числа модифікацій продукції, зміни міжнародних стандартів у бізнесі, зростання світової конкуренції, енергетичні та фінансові кризи, природні катаклізми тощо. Також мають вплив нові можливості щодо міжнародних (зарубіжних) переміщень (ділових, туристичних, приватних тощо), вибору способу й місця життя та діяльності, застосування англійської мови як міжнародного засобу обміну інформацією, а також переміщення значних міжнародних капіталів. Більш прозорими стали кордони, збільшився тиск державних видатків, змінилося підприємницьке й податкове законодавство, відбувається приватизація та перерозподіл державного майна, на заміну державному регулюванню економіки приходять методи ринкової економіки, утворюються ринки продуктів виробництва та послуг, продовжується технізація та удосконалення виробництва — все це є ознаками ускладнення умов життя для пересічної особи. А головне — змінюються принципи і методи організації та ведення справи, до кожного індивідуума пред'являються дедалі жорсткіші вимоги, держава вже не гарантує йому роботи (працевлаштування) і не забезпечує його робочим місцем. Таким чином, з одного боку, індивідуум повинен пристосовуватися до нових умов і нового способу життя, з іншого — в нього з'являється більше стимулів до створення кар'єри й здобуття успіху завдяки власним силам. При цьому його очікують відсутність стабільності в роботі, ймовірність отримати тимчасову роботу за контрактом (або навіть сподіватися лише на часткову зайнятість),

необхідність мандрувати в пошуках роботи, високі напруження та відповідальність у роботі, велика ймовірність стресів тощо. Індивідууму доводиться розраховувати лише на власні сили, власне здоров'я, власні професійну підготовку і вдачу.

Перелік цих, далеко не всіх тенденцій зміни умов і способу життя в перехідний період підтверджує необхідність широкого запровадження підприємницької освіти для навчання підприємницьким навичкам, розвинення підприємницьких рис характеру для успішного практичного використання кожним індивідуумом і групою індивідуумів (організацією) відповідних типів підприємницької поведінки.

### **1.3. Соціально-орієнтована сутність підприємницької освіти особистості в умовах економічної трансформації українського суспільства**

У зв'язку з масштабними змінами в усіх галузях життя українського суспільства — політичній, економічній, соціальній — безперервно і з різним рівнем успіху тривають пошуки нових форм та механізмів управління державою. Зокрема здійснюється поступовий перехід до ринкових відносин, утвердження рівноправності різних форм власності, структурна перебудова економіки, активізуються зусилля, спрямовані на стабілізацію грошово-кредитних відносин та зміцнення незалежної банківської сфери, на залучення інвестицій в економіку України, спостерігається впровадження прогресивних технологій з акцентом на поступове заміщення матеріало- та енергомісткого виробництва, що традиційно домінувало у структурі вітчизняної індустрії і останнім часом продемонструвало свою недостатню конкурентоспроможність на світових ринках. Дедалі більше уваги з боку держави приділяється розвитку малого і середнього бізнесу, підприємницької ініціативи населення, удосконаленню податкової системи, подальшій приватизації в сфері виробництва та переробки сировини.

Трансформаційні політичні та економічні процеси виявляють у новому світлі соціальні проблеми, зокрема національного та духовного відродження, формування інтелектуального національного генофонду, правового забезпечення кожного громадянина країни,



демократизації та гуманізації суспільного життя, створення умов для формування творчої особистості, реалізації та самореалізації потенціальних можливостей людини, матеріально-побутового забезпечення громадян країни на рівні світових стандартів тощо.

Докорінні перетворення всіх сфер життя, що відбуваються в Україні, визначають необхідність здійснення невідкладних заходів, спрямованих на прискорення радикальних економічних перетворень, розв'язання цілого комплексу поточних і перспективних соціально-економічних проблем у житті суспільства. Подальше зміцнення економічного становища держави можливе лише за умов широкої участі всього населення, створення реальних умов для реалізації кожним громадянином своїх можливостей і прав у виборі і здійсненні обраного виду діяльності, прискореного розвитку підприємництва, малого і середнього бізнесу, залучення якомога більшого відсотка працездатних українців до продуктивної діяльності на користь своєї Вітчизни.

Економічне життя суспільства багатовимірне і поступальне. «Воно об'єднує соціально-економічні, техніко-економічні (виробничі) та побутові умови, економічні зв'язки, потреби, інтереси й стимули, економічну діяльність, економічні ідеї, теорії, уявлення, погляди» [5, с.42]. Воно містить в собі всю сукупність економічних відносин, що виникають між людьми в процесі виробництва, розподілу, обміну й споживання матеріальних благ. Саме ці відносини зазнали найрадикальніших змін у процесі трансформації економік країн Центральної та Східної Європи, в тому числі і України.

Конституція України законодавчо закріпила стратегічний напрям розвитку економіки, зорієнтованої на соціальні ринкові відносини [56; 69]. Це означає, що на зміну командно-розподільній системі повинна прийти ринкова економіка, базована на різноманітних формах власності, розвинутій ринковій інфраструктурі, потужних стимулах особистості та колективної зацікавленості.

У нових умовах господарювання всі громадяни України тією чи іншою мірою стають суб'єктами економічних відносин. Ці відносини визначають такі основні види економічної діяльності, як безпосереднє виробництво матеріальних благ; обмін товарами і послугами між виробниками і споживачами; розподіл матеріальних благ шляхом формування доходів (при цьому держава відіграє важливу роль у їх перерозподілі з метою підтримки соціально незахищених

громадян); споживання матеріальних благ. Попит і пропозиція на товари і послуги в цих умовах мають регулюватися ринковими принципами, головним же завданням держави є підтримка і захист власного виробника продукції (товарів, послуг).

Досвід економічно розвинутих країн свідчить, що економічний розвиток суспільства залежить від розвитку підприємництва і залучення широких мас населення до підприємницької діяльності. Підприємництво є основою економічної могутності країн з ринковою економікою. При цьому, розглядаючи економічну діяльність як складну і багаторівневу систему, в ній виділяють різні рівні взаємодії суб'єктів економічних відносин. Як правило, йдеться про чотирирівневу систему, відповідно до чотирьох можливих суб'єктів економічних відносин [38; 125]: фізичних осіб, домашніх господарств, підприємств і держави в цілому. Зазначені суб'єкти економічних відносин є учасниками підприємницької діяльності — виробництва, обміну, розподілу і споживання.

Підприємницька й економічна діяльність суб'єктів господарювання спрямовується на розв'язання основної економічної проблеми — проблеми економічного вибору [142]. Вона полягає в обмеженості економічних ресурсів і необмеженості (постійному зростанні) потреб. Саме обмеженість ресурсів, пошук найраціональніших шляхів використання наявних та залучення нових ресурсів і визначає спрямування економічної поведінки підприємців — суб'єктів господарювання. З цього випливає, що найважливішим аспектом підприємництва та економічної діяльності суб'єктів господарювання є економічний аналіз альтернативних варіантів використання ресурсів з метою найбільш повного задоволення власних і суспільних потреб.

Переважає більшість ресурсів, призначених для виробництва, мають природне походження. Проте вже на сьогодні відчувається їх певна обмеженість і проблематичність їх оперативної регенерації та відновлення. За цих умов перед суспільством загалом і кожним суб'єктом економічної діяльності зокрема постає проблема більш раціонального використання ресурсів. Україна на власному досвіді відчула негативні наслідки економічної залежності від зовнішнього постачання енергоресурсів й опинилася перед фактичною безальтернативністю: по-перше, реструктуризації власної економіки з метою зменшення її енергомісткості, а по-друге, необхідності ди-

версифікувати свою залежність від поставок енергоносіїв. Орієнтирами процесу реструктуризації у більшості випадків можуть виступати [1; 66]:

- оптимізація процесу споживання товарів і послуг;
- зменшення енергетичного та матеріаломісткого компонентів у структурі валових витрат на вироблення продукції;
- збільшення віддачі ресурсів за рахунок економічного їх використання;
- удосконалення виробничих технологій;
- збереження й охорона навколишнього середовища тощо.

Як свідчить десятирічний досвід реформування вітчизняної економіки, переорієнтація суспільного життя в Україні на нові соціально-економічні відносини супроводжується комплексом взаємопов'язаних проблем [33]: має місце компресія обсягу виробництва; економіка, за рахунок штучного утримання підприємств-банкрутів, характеризується значним компонентом від'ємної вартості, що, в свою чергу, призводить до падіння податкових платежів і, відповідно, зменшення і бюджетного субсидування нерентабельних підприємств. Розширення доходів може призвести до негативних соціальних наслідків, адже за рівнем безробіття Україна залишилася позаду не лише держави Західної Європи, а й деякі країни з перехідною економікою [77], спостерігається низька ліквідність банківської системи, високі кредитні ставки, низька інвестиційна активність, прискорений процес старіння основних фондів і фактична відсутність їх заміщення, криза податкової політики. Також ще не займає належного місця в економіці країни підприємництво, яке є основою створення середнього класу населення, забезпечення економічних потреб суспільства, розв'язання проблем зайнятості тощо. Це неповний перелік явищ, що супроводжують нелегкий процес становлення в Україні ринкових відносин та негативно впливають на рівень соціального забезпечення населення країни. Значно знизились витрати сім'ї на культурно-побутові потреби, середньомісячна заробітна плата працівників усіх галузей виробництва, сукупний прибуток сім'ї, від місяця до місяця зростає заборгованість по зарплаті як працівників бюджетних установ, так і загалом різних галузей народного господарства [35].

Непідготовленість суспільства до нових умов господарювання призвела до стрімкого падіння виробництва переважної більшості

його галузей. За даними Інституту стратегічних досліджень України та експертів Українського союзу промисловиків і підприємців [5], обсяг виробництва промислової продукції упродовж останніх років знижується в середньому на 0,42% кожного місяця, товарів народного споживання — на 2,29%, в тому числі продовольчих товарів на 3,11%. Стрімкого загострення набула платіжна криза [132]. Кредиторська заборгованість підприємств України вже перевищила розмір внутрішнього валового продукту на 10%. Близько половини підприємств України є збитковими — у промисловості їх 42%, на транспорті і зв'язку — 50%, у будівництві — 47%.

Економічна стабілізація все ще залишається проголошеною, але поки що не є реальним фактором. Національний дохід України за останні роки зменшився майже вдвічі і став меншим від обсягу 1980 року [69]. Це призвело до стрімкого зниження життєвого рівня населення України. Підтвердженням цього є те, що за рівнем споживання матеріальних благ та послуг на душу населення серед 36-ти країн Європи Україна займає 31-ше місце (для порівняння: наші найближчі сусіди відповідно Росія і Білорусь 26-те і 27-ме місця). Якщо порівняти частку внутрішнього валового продукту (ВВП) на душу населення країни (його середній показник в Європі складає 10,35 тис. доларів США), то в Російській Федерації він десь дає близько 60% від вказаної величини, в Білорусі — 59% і в Україні 46%. У зв'язку з падінням виробництва передбачається, що цей показник і надалі буде зменшуватися [68].

Низький рівень життя переважної більшості населення України передусім пов'язаний з невисокою заробітною платою.

Світовий досвід підтверджує: якщо працівник бачить, що його місячна заробітна плата еквівалентна ціні товару, на виробництво якого витрачається всього декілька годин, то це вкрай негативно позначається на продуктивності його праці — з подальшими макроекономічними наслідками [17; 76]. Ця та інші обставини (заамортизовані капітальні фонди, старіння технологій тощо) стали домінуючими причинами щорічного зниження продуктивності праці у виробничій сфері України в середньому на 8,6%, що призвело до зменшення національного доходу у 2000 році більше ніж на 60% у порівнянні з цим показником 1990 році [69].

Недосконалість податкової політики, відсутність чітких механізмів реформування економічної діяльності не сприяють удоскона-



ленню виробничої системи в Україні. Показовим щодо цього є недостатня увага і підтримка розвитку малих і середніх підприємств, покликаних оперативно реагувати на потреби ринку. Так, на сьогодні їх кількість на 1000 громадян України становить близько 3,6 одиниці, в той час як у Російській Федерації — 6, у країнах Європи — біля 45-ти, в Японії — 49,6, у США — 74,2. Частка цих підприємств у ВВП України становить близько 9%, у більшості європейських країн вона сягає 50—67%, у США — 52%, в Японії — 55% [132].

Кризові процеси в економічній діяльності України недоцільно пояснювати одними лише суб'єктивними прорахунками, хоча роль останніх у гальмуванні економічних перетворень є значною. Все ще дається взнаки колишня домінуюча орієнтованість значної частки промисловості України на обслуговування потреб військово-промислового комплексу колишнього СРСР, розрив багатьох технологічних ланцюгів у виробництві продукції, значна матеріаломісткість та енергоємність продукції. Зарегульованість економіки, неналежна увага до підприємницької діяльності, підприємливості та творчої ініціативи громадян відштовхнули значну кількість талановитих людей від сфери виробництва товарів і послуг, призвели до їхнього відтоку за кордон. Негативна роль цих успадкованих від колишньої планової економіки факторів поглиблюється зволіканням із проведенням не поверхових, а глибоких структурних економічних перетворень. У часи загострення економічної кризи восени 1998 року, значного тиску на національну валюту і, як наслідок, загрозливого обміління валютних резервів Національного банку України, як ніколи ще в історії вітчизняного державотворення, стало зрозуміло, що стабілізація грошово-кредитного сектору буде примарною і нетривалою, якщо вона не буде підтримана конструктивними зрушеннями передусім у реальному секторі економіки. На сьогодні доводиться констатувати незавершеність і концептуальну недосконалість таких трансформацій. Спричинені цими та іншими обставинами труднощі сучасного соціально-економічного стану держави спонукають певні політичні сили до ревізії обраного курсу, піддають не просто сумнівам, а й запереченню напрям економічного розвитку держави. Було б помилково, якби ці радикальні погляди та позиції позначилися на пріоритетності економічного всеобучу громадян України, звели б його до постулатів та ідеологем тієї економічної системи, що слугувала підґрунтям соці-

алістичної моделі розвитку суспільства. Від темпів поступу України на шляху реалізації економічних перетворень залежить і рівень соціального захисту її громадян, стрімке зниження якого може бути на сьогодні каталізатором загострення політичної ситуації в державі. Лише реальні плоди економічних реформ, зростання зайнятості, підвищення доходів і купівельної спроможності населення, структурна перебудова економіки забезпечать належні надходження до бюджету й закладуть міцні підвалини до системи соціального захисту громадян України, метою якої є [68; 85; 132]:

- припинення загрозливого процесу падіння життєвого рівня українського народу;

- недопустимість подальшої диференціації доходів населення, посилення ролі держави в економічно обґрунтованому перерозподілі доходів з урахуванням інтересів соціально незахищених громадян;

- ліквідація об'єктивних умов соціального вибуху та гострої конфронтації між населенням і державною владою, між заможними та малозабезпеченими;

- стимулювання економічного зростання, підвищення продуктивності праці та підвищення якості й конкурентоспроможності товарів і послуг;

- формування механізмів відтворення та поповнення середнього класу;

- прискорення приватизаційних процесів, державна підтримка розвитку підприємницької ініціативи, малого та середнього бізнесу;

- стабілізація політичного стану в країні й утвердження престижу української незалежної держави як гаранта соціального захисту та надання суспільних благ; стимулювання формування української еліти;

- оздоровлення морально-психологічного клімату в суспільстві;

- пом'якшення соціальних наслідків безробіття, бідності, інфляції;

- забезпечення всьому населенню мінімального рівня матеріальної допомоги, освіти та медичного обслуговування, а також умов для проживання;

- збереження та підвищення ефективності діяльності в умовах скороченого державного фінансування тих галузей народного господарства, які забезпечують розвиток усієї соціальної сфери;

- формування почуття соціальної солідарності, миру та відпо-

відальності всіх верств суспільства в умовах переходу до ринкових відносин;

- вирівнювання соціальних умов різних регіонів України;
- суттєве поліпшення економічної ефективності державної системи соціальної безпеки.

Для подолання кризової ситуації в державі великого значення набуває проблема збереження та підвищення освітнього рівня населення України. Адже рівень освіченості — це основа інтелектуального потенціалу суспільства, надбання української спільноти. Освіченість нації, як і її здоров'я, є дорогоцінним скарбом народу, запорукою його добробуту, гідності та національної безпеки. Як тут не згадати висловлювання з цього приводу мислителя класичної доби Е.Ренана: «Питання про освіту для сучасних суспільств є питанням життя чи смерті, питанням, від якого залежить їх майбутнє». Світовий досвід свідчить, що чим вищий інтелектуальний потенціал суспільства, тим могутніша країна, тим сильнішими є її економіка і продуктивні сили. Ще на початку 50-х років за рівнем інтелектуального потенціалу Україна займала місце в першій десятці країн світу [93]. Сьогодні вона відійшла до п'ятого десятка. Причин цьому кілька, і практично всі вони є похідними від економічної кризи, що вразила суспільство і найважливіші галузі суспільного відтворення — освіту, охорону здоров'я та культуру. Серед цих причин доцільно назвати подальше скорочення фінансування освіти як з Державного, так і з місцевих бюджетів, зниження престижу, з яким ототожнювалося здобуття якісної освіти (втім, цей феномен, швидше за все, матиме короткотерміновий характер), відсутність гарантованої перспективи отримати вищу освіту (у США, Німеччині, Англії питома вага випускників шкіл, які продовжують навчання у вищих навчальних закладах, сягає 60%, у Японії — 70%, ця держава взагалі переходить на всезагальну обов'язкову вищу освіту, в той час як у колишньому СРСР відповідний показник становив 17–20%, в Україні ж не перевищував навіть 15% [68; 85; 132].

У зарубіжній літературі висвітлюються різні, навіть суперечливі погляди на взаємозв'язок освіти і соціальних перетворень. Так, Б.Саймон стверджує, що освіта є одним із важливих факторів соціальних перетворень [125]. Вкладення капіталу в освіту, як він зазначає, — це ключ до економічного, а значить і соціального прогресу. Але іншої думки Дж.Коулмен та К.Дженкс: «Від школи нічого

не залежить. Іншими словами, знання, отримані в школі, істотно не впливають на дохід і на шанси досягнення життєвого успіху. Одне і друге залежать від соціального статусу і матеріального добробуту батьків» [130, с.27].

Ускладнення соціальних та економічних проблем у житті України не могло не позначитися і на стані освіти, яка запізно почала реагувати на життєво важливі потреби суспільства, на підготовку кадрів, що забезпечили б економічне зростання в нових умовах господарювання. Попри всі негаразди, в нашій державі створено «Програму комплексної соціально-економічної реформи України», у якій значне місце відведено перебудові системи освіти [69]. Програмою визначено, що система освіти за змістом і формою має бути: 1) національною; 2) гуманістичною; 3) демократичною і 4) цілісною, інтегрованою, безперервною.

1. Основою і гарантом системи освіти виступає Конституція України. Усі її ланки розвиваються на ґрунті українознавства як державної політики і філософії; державного бюджету; обов'язкового для всіх базового змісту освіти; державної української мови, історії країни та національної культури; використання національних традицій, мов і культури усіх національних меншин з урахуванням специфіки регіонів.

2. Змістом і головною метою виховання і навчання є гармонійно розвинена особистість, якій притаманні альтруїстичні мотиви та дії; такі гуманні якості, як співчуття, доброзичливість, взаємодопомога тощо. Система виховання і навчання гуманної особистості здійснюється на основі загальнолюдської моралі.

3. В усі ланки освіти впроваджуються демократичні засади на основі забезпечення прав і свободи громадян у виборі змісту і напрямку навчання та виховання, умов для оптимальної реалізації і самореалізації потенціальних можливостей кожної людини.

4. Цілісна, інтегрована, безперервна освіта зумовлена тим, що всі форми життя суспільства (політична, економічна, соціальна) тісно переплітаються між собою. Висока освіченість та культура народу є фундаментом підвищення ефективності праці та рівня національної економіки.

Вітчизняний вчений П.Ф. Лесгафт, який свого часу виступав за справді наукову освіту та виховання широких мас населення, підкреслював: «Будь-яка перебудова суспільства завжди пов'язана з пе-

ребудовою школи» [76]. Англійський історик Д. Бест зазначав, що система освіти, яка створена суспільством, неминуче стає дзеркалом соціальних відносин, які в ньому існують [38]. Вже згадуваний вище Б. Саймон, визначаючи взаємозв'язок освіти з проблемами суспільства, писав: «Проблеми освіти невідривно пов'язані з людинознавством, з усвідомленням ролі особистості в соціальних процесах» [125].

Економічні зміни і соціальні процеси в Україні створюють неоднотипні і достатньо складні умови для адаптації різних вікових груп населення до вимог нової економічної системи, яка, позбувшись властивого соціалістичній системі патерналізму, усе ще не перейшла від декларацій до практичної реалізації проголошених принципів «соціально зорієнтованої ринкової економіки». Найвразливішою верствою населення, якій найважче пристосуватися до суворих реалій економічних трансформацій, визнано покоління пенсіонерів та соціально незахищених громадян. Разом з тим було б поспішним декларувати, що ринок, підприємництво і домінанта покладання лише на власні сили є виключно сприятливими для молодого покоління. Зокрема численні соціологічні дослідження [53; 77; 93] свідчать, що нові методи підтримки життєдіяльності в умовах ринку викликали зміни вартісних орієнтирів молоді. Досвід як країн Заходу, так і країн СНД показує, що неодмінні супутники економічних пертурбацій — безробіття, неповна зайнятість або ж зайнятість не за фахом — передусім негативно позначаються на молоді, спричиняють зростання молодіжної злочинності.

Стрімке, шокове входження України в систему ринкових координат знаменувалося стихійною комерціалізацією суспільства, ерозією традиційної моралі і звичних соціокультурних цінностей. «Входження в ринок» сформувало «ділків» швидкої власної наживи, збагачення будь-якими засобами. Макс Вебер охарактеризував цей тип ділової людини так: ірраціональний, авантюрний, прагне до швидкого економічного виграшу, використання сприятливої ситуації або збігу обставин для створення капіталу. В цьому випадку гроші є єдиною метою діяльності, що полягає в купівлі та продажу, якій не потрібні високі моральні якості. Прикметно, що такий тип бізнесмена, характерний періоду становлення нових економічних відносин і нагромадження капіталу, значною мірою сформував уявлення молоді про якості ділової людини. За даними досліджень, проведених в Інституті педагогіки АПН України [93], саме такими



людьми уявляють собі сучасних бізнесменів 46% учнівської молоді. І лише 6% старшокласників ототожнюють бізнесменів з діловою людиною продуктивного типу, яка замінює випадковий виграш гарантованим прибутком. Такі підприємці розглядають гроші не як мету своєї діяльності, а як засіб організації виробництва чи послуг, що в свою чергу дозволить одержати прибуток.

На сьогодні очевидно, що такий архетип ділової людини поволі, але поступається місцем бізнесмену-організатору, бізнесмену, який забезпечує на свій страх і ризик державу новими робочими місцями, а отже — сприяє зростанню зайнятості та надходженню податків до бюджету, зрештою, бізнесмену-меценату. Тому цілком закономірним слід визнати той факт, що центральною фігурою здійснення нових економічних перетворень стає ділова людина. Попри недосконалість правової бази підприємництва, недостатній рівень гарантованості доходу, слабкість соціального захисту підприємців та чимало інших факторів понад 54% учнівської молоді мають наміри пов'язати свою майбутню трудову діяльність із підприємництвом [15; 75], а серед учнів, які проходять економічну підготовку, таких 82%. Фактично перед старшокласниками постає проблема вибору: готувати себе до майбутнього успіху, в тому числі і матеріального, що вимагає сформованості знань та умінь сфери підприємництва, розвитку особистісних якостей, чи зосереджувати увагу на примітивній комерції, яка не потребує особливих знань, високого інтелектуального рівня, приваблює «легкими» засобами отримання коштів, навіть якщо вони суперечать нормам моралі і права.

Своєрідне ставлення школярів і до спрямування підприємницької діяльності (в цілому воно віддзеркалює наявні в Україні пріоритети цієї галузі). Серед старшокласників, які віддають перевагу вибору професій у підприємництві, лише 11% учнів планують займатися виробничою підприємницькою діяльністю, 33,5% — фінансовою діяльністю. Більшість же (55,5% респондентів) орієнтується лише на комерційну діяльність. Такий розподіл пріоритетів відповідає дійсному станові підприємництва в Україні. Залишається тільки сподіватися на поступову переструктуризацію підприємницької діяльності, у якій відбудеться зміщення акцентів із комерційної діяльності, яка не забезпечує виробництва нових товарів і послуг, на інші види підприємництва, в яких головна увага приділяється виробничій сфері.

Численні соціологічні дослідження дали можливість створити психологічний і соціальний портрет сучасних ділових людей (підприємців) [15; 75; 93]. Складається враження, що до 80% підприємців належать до типу тих особистостей, для яких на першому місці стоять порядок, чіткість і контроль, вони віддають перевагу вирішенню короткотермінових завдань, не наражаючи себе на ризик, і враховують у своїй діяльності і в своїх рішеннях тільки чіткий логічний ланцюжок причин і наслідків. Психологічна структура такого типу особистості має значний творчий потенціал, суміщений з цілеспрямованою волевою активністю і монопольною владою на засоби досягнення своїх цілей (кредо «для досягнення мети всі засоби придатні» виступає головним регулятором активності саме для вищезначеного типу особистості); не керується в своїх діях формальними положеннями і зверху санкціонованими регуляторами, а мотивується головним чином власними бажаннями і поставленою метою. Така людина, як правило, намагається обійти існуючі правила бізнесу або правила, прийняті в цивілізованому ринковому суспільстві. Для цього їй потрібно вдаватися до глибокої конспірації своїх дій, створювати підпільні організаційні структури (типовий приклад — «фірми-метелики», що реєструються на підставі особи і існують лише кілька днів, як правило, для того, щоб провести сумнівні з юридичної точки зору операції: перевести неготівкові ресурси в готівкові, отримати відшкодування податку на додану вартість тощо). Доводиться констатувати, що такі тіньові структури є швидше правилом, аніж винятком для сучасного стану господарської діяльності. Існування таких структур є не просто порушенням чинного законодавства, але й подає молодому поколінню облесливий урок швидкого збагачення і безкарності нехтування законом, не кажучи вже про вкрай негативний вплив на поведінку платників податків надходження до державної скарбниці. Молоді люди подібного «підприємницького» типу менше за інших обтяжені роздумами над долею своєї країни. Поле їхньої діяльності обмежується тільки власними інтересами. Отже, вихід з такого становища пов'язаний з появою в бізнесі людей нового типу, підприємців з іншою психологічною структурою особистості та іншою спрямованістю інтересів.

Наведені факти вказують на те, що економічна, підприємницька діяльність у суспільстві повинна якнайповніше пов'язуватись з його політичним і духовним розвитком, з процесом формування ново-

людини. І навпаки — рівень економічного розвитку, добробуту починається на ступені активізації культурного життя, дає поштовх освітній діяльності. Економічні реконструкції можуть стати реальністю лише тоді, коли вони будуть пропущені через свідомість людей.

Тривалий час, виконуючи соціальне замовлення адміністративно-командної системи, народна освіта готувала людину «адміністративну» (термін Г.Саймона). Незважаючи на декларовані зусилля йти шляхом гармонійного розвитку, вона створювала майбутнього робітника, навченого формальній слухняності на команду зверху, звиклого до порушення його громадянських прав, до зрівнялівки, людини безініціативної та інертної, марнотратника, з викривленими економічними інтересами, негативним ставленням до праці, спотвореним розумінням економічного розрахунку, діловитості та заповзятливості. Переконалим підтвердженням сказаного можуть стати дані, одержані соціологами на початку 90-х років [76; 130]: понад 10% молодих робітників систематично не справлялися з плановими завданнями, 20% не дотримувались елементарного режиму економії, 25% випускали продукцію низької якості, допускали брак у роботі, приблизно 33% порушували трудову і технологічну дисципліну і більше 50% не вважали себе господарем виробництва й не брали участі в управлінні справами трудового колективу. Увага науки і пропаганди була зосереджена не на механізмі дійсного включення робітника в систему виробничо-розподільчих відносин, які б стимулювали його активність, а на «вихованні почуття господаря» через механізми причетності, колективного і професійного патріотизму тощо. І тому не дивно, що поняття «господар» робітники асоціювали передусім із виконавчими характеристиками (сумлінно працювати, дотримуватись дисципліни), відсуваючи на задній план участь у прийнятті рішень, розподілі прибутків, здійсненні технічної, фінансової політики та ін.

Радикальне перетворення відносин власності як серцевини економічної реформи, розвиток на цій основі підприємництва як нового законного виду діяльності неминує зумовлює формування нового соціального статусу учасників цього процесу. Відповідно до Закону України про підприємництво [50], цей вид діяльності здійснюється на основі таких принципів, як вільний вибір цієї діяльності; залучення на добровільній основі власності і засобів громадян; самостійне формування програм підприємницької діяльності; вільний вибір

суміжників і споживачів вироблюваної продукції; вільний найм працівників; вільне використання прибутку тощо. Іншими словами, якщо виходити з норм Закону, межі вільної самодіяльності досить широкі. Насправді ж, за даними опитувань, проведених Інститутом соціології НАН України [75], 16,5% опитаних бачать себе працівниками державних підприємств; 9,4% — власниками фірми, підприємства; 12,4% — працівниками приватної фірми; увагу 33,9% не привертає підприємницька діяльність і 28,7% ще не визначились у своєму виборі стосовно тих можливостей, які відкриває ринкова економіка.

Досить високі переваги праці на підприємствах нових форм господарювання респонденти мотивують тим, що там людина одержує можливість проявити максимальну самостійність, бути господарем власної справи (35,1%), може більше заробляти (27,8%), спробувати себе в новій справі (14,7%). Показово, що так само мотивують своє рішення і підприємці. Вони вказують, що при створенні власної справи керувались бажанням реалізувати свої здібності, вивільнитись з-під залежності керівництва і мати можливість одержувати прибутки більші, ніж у державному секторі економіки.

Нові економічні відносини в суспільстві повинні суттєво вплинути на економічну культуру людини, забезпечити належні умови для реалізації концепції *економічної людини* (*Homo economicus*), котра дістала свій розвиток у працях класиків політекономії, починаючи з Адама Сміта. В її основу покладено визначальну роль власного інтересу особистості як мотиву економічної дії, компетентність, раціоналізм, заповзятливість, готовність ризикувати та нести особисту відповідальність за свої дії [38; 72]. Економічну людину характеризують дві головні особливості: з одного боку — це суверенний розпорядник своєї робочої сили, яка в системі рівноправного співіснування різних форм власності (державної, колективної, приватної тощо) починає займати домінуючу позицію, а з іншого — в умовах демократизації суспільного життя людина володіє і розпоряджається засобами виробництва, бере участь в управлінні ресурсами [130].

Економічна сутність людини передбачає з'ясування її основних суперечливих економічних сторін, органічно пов'язаних з відносинами власності, що віддзеркалюють як природний, біологічний, так і соціально-економічний аспекти розвитку людини в різних соціально-економічних формаціях. Кожна із сторін біосоціальної та економічної сутності людини має більш конкретні форми вияву [130; 142].

Так, соціальна сторона біосоціальної сутності людини полягає в тому, що вона (людина) формується сукупністю всіх суспільних відносин, тобто діалектичною єдністю економічних (техніко-економічних та виробничих відносин), соціальних, політичних, правових, національних, культурних, духовних аспектів. Тому для здійснення істотних перетворень у нашому суспільстві необхідно подолати успадковане від колишньої системи відчуження працівників від власності (в тому числі інтелектуальної), самого процесу праці, його результатів, від управління виробництвом (що в сукупності означатиме подолання економічного відчуження), від політичної, юридичної влади, від культури, привласнення духовних благ, від користування багатогранною системою інформаційного забезпечення. Здавалося б, започаткований кілька років тому процес приватизації міг ефективно сприяти абсорбції громадян України у систему виробничих взаємин, їх залученню до становлення фондового ринку, дієвому, практичному вихованню у них почуття власника і господаря, який не теоретично, а з щоденної діяльності бачить зв'язок між ефективністю виробництва і поліпшенням власного добробуту. На жаль, доводиться констатувати, що обрана методика масової приватизації в Україні не досягла задекларованої мрії перетворити кожного громадянина України на співвласника національного багатства, отже, не використано всіх наявних резервів для подолання відчуження працівників від ефективної участі в економічних відносинах. Цілком можна погодитися з авторами, які стверджують, «що у своїй більшості громадяни України є номінальними власниками акціонерних товариств, вони фактично не володіють, не розпоряджаються і не використовують капітал акціонерних товариств у своїх інтересах, реально не використовують і більшість своїх корпоративних прав. Результатом прийнятої методології і сформованого на її основі механізму приватизації став процес концентрації капіталу АТ в руках вузьких груп акціонерів» [57, с.29].

Утвердження приватної власності як нового елементу економічних і соціальних відносин сучасного українського суспільства зумовлює формування принципово нової і в багатьох аспектах навіть суперечливої взаємодії людей з різним соціальним статусом — власника, з одного боку, і найманого працівника — з іншого. Враховуючи поширену за соціалістичної епохи в масовій свідомості ідею соціальної рівності, колективізму співпраці і взаємодопомоги, ідеологічного

несприйняття соціального партнерства працівника і власника як моделі експлуаторського капіталістичного суспільства, практика переходу до ринкових відносин у суспільстві повинна неминуче зіткнутись (що і відбувається на наших очах) з усталеними стереотипами соціалістичної свідомості. Гіпотетично можна передбачити масове негативне ставлення до ролі найманого працівника, несумісність його становища з вільним самоствердженням особистості, самоповагою, як це повинно уявлятися нашим, ще недавно радянським людям. Проте емпіричні дані свідчать про значну толерантність у ставленні до підприємця, на противагу наведеному вище обставинам [15; 93]. Так, згодні працювати у приватного підприємця 26,8% опитаних, більше згодні, ніж не згодні 17,3%, затруднюються визначити свою позицію 20,6%, твердо відповіли «ні, не згодні» 25,3% і схиляються до цієї позиції 9,9%. Молодь є мобільнішою в ціннісно-орієнтаційному просторі поведінки; старшим, звісно, складніше пристосуватись до незвичного стану найманого працівника.

Перехід до ринку — це докорінна зміна соціального замовлення суспільства в системі освіти. Адже освіта, як складова суспільства, не може стояти осторонь від тих процесів, які в ньому відбуваються. Вона віддзеркалює їх, разом з тим прискорює чи гальмує їх завершення. Освіта — це складна соціально-педагогічна система, покликана формувати інтелектуальну, творчу та ініціативну особистість, здатну жити і творити в принципово нових умовах, забезпечити прогрес розвитку суспільства, вивести країну на рівень світової цивілізації. Належне місце в цьому процесі повинна зайняти і підприємницька освіта. Причому, мова повинна йти не про підприємницьку освіту, як складову всієї освіти, а навпаки, про економізацію всієї освіти. Висувається навіть ідея економічної інформатизації процесів освіти і підготовки кадрів, яка розглядається вузловим моментом реформації всієї освітянської галузі країни.

На сучасному етапі економічних перетворень вимоги до нагального перегляду форм та змісту підприємницької освіти в Україні посилюються передусім кількома історичними та інституційними чинниками [35; 53; 77; 132]:

1. Етапом відносної макроекономічної стабілізації. Цей етап українських економічних реформ, що вперше проявив себе наприкінці 1994 року й продовжився до 1996—1997-х років, формує у суб'єктів економічного процесу принципово інші, аніж за умов гіперінфляції,



мотиви своєї діяльності. Створено передумови для того, щоб як юридичні, так і фізичні особи продумано і виважено розпоряджалися своїми коштами, набували довіри до банківської системи, поступово поповнювали собою загін дрібних і середніх інвесторів, долучалися до фондового ринку, наважувалися на започаткування власної справи. Окрім того, реалією останніх років стала тенденція створення дедалі більшої частки валового внутрішнього продукту (ВВП) у недержавному секторі економіки. Це означає, що постійно зростаюча частка робочої сили починає використовуватися в приватному секторі, значно вимогливішому до працівників у питаннях продуктивності праці, підприємництва, вияву ініціативи, дбайливого ставлення до виробничих ресурсів і наукової організації праці. Це, в свою чергу, висуває нові вимоги до підприємницької підготовки покоління, що на межі тисячоліть поповнить ринок робочої сили в Україні.

2. Появою дедалі нових і нових підприємницьких інституцій, притаманних ринковій економіці. Починаючи з червня 1997 року, громадяни України можуть стати повноцінними суб'єктами фондового ринку, купуючи державні казначейські зобов'язання. Попри всі огріхи, триває процес роздержавлення. Поволі, але таки знаходять стратегічних інвесторів найпотужніші промислові об'єкти вітчизняної економіки. Спинаяться на ноги фондові біржі, зростає кількість емітентів акцій, розпочато створення електронної депозитної системи цінних паперів. Зростає ліквідність банківської системи. Не так швидко, як того праглося б, але і на селі набувають поширення нові форми господарювання. Зростає роль і частка недержавних закладів освіти.

3. Усвідомленням громадянами України свого статусу як платника податків із пов'язаними з цим правами та обов'язками. Якщо для більшості громадян України донедавна наповнення та видатки Державного й місцевих бюджетів були процесами, відокремленими від безпосередньої участі громадян, зовсім втаємниченими, то нині вони дедалі більше починають розуміти свою роль як платника податку, свідченням чого є нещодавно створена Асоціація платників податків України. Обов'язок вчасно та сповна сплачувати податки супроводжується усвідомленням свого права вимагати звітності про доцільність та обґрунтованість витрачання бюджетних коштів. Свідченням цього може бути пильна увага громадськості до витрачання бюджетних коштів міністерствами та відомствами, а

передусім — місцевими органами влади, адже на регіональному рівні взаємозв'язок між сплаченими податками і якістю спожитих послуг має прозорий вигляд. Пересічні громадяни починають розуміти, що безконтрольність використання бюджетних коштів неминуче призводить до зловживань, корупції та хабарництва. Усе це, свою чергу, стає основою для формування негативного ставлення значної частини громадян до державних інституцій, як і причиною дезорієнтації у визначенні фінансових повноважень різних гілок влади, створює викривлене уявлення про механізми фінансування тих чи інших гарантованих державою своїм громадянам прав (яскравим прикладом останнього є досить тривала дискусія, що точиться в українському суспільстві навколо унормування пільг) викликає у певної частини суспільства сумніви у надбаннях молоді Української держави.

4. Поступовою втратою державним сектором виробництва своєї привабливості і конкурентоспроможності у порівнянні з приватним сектором. Значні затримки виплат заробітної плати у бюджетній сфері, випереджувальне зростання розміру зарплати у недержавному секторі порівняно з державним, створення в приватних установах і підприємствах кращих умов для професійного зростання сприяють перерозподілу робочої сили у недержавний сектор економіки, хоча посилюються і вимоги до працівників, зайнятих у приватному бізнесі чи акціонерних товариствах; зменшується і потреба, насамперед молодого покоління, у патерналізмі з боку держави.

5. Неухильною інтеграцією України у міжнародний ринок праці. Кінець 90-х років ознаменувався вступом України до низки міжнародних організацій: Світового Банку, Міжнародного Валютного фонду, Ради Європи та інших. У перспективі — входження в Європейський Союз, Всесвітню організацію торгівлі та приєднання до Генеральної угоди про торгівлю і тарифи (ГАТТ). Інтегрування до таких організацій диктує й прискорює запровадження в Україні міжнародних стандартів економічної діяльності та бухгалтерського обліку, робить необхідною гармонізацію вітчизняного законодавства із загальноприйнятими міжнародними нормами, підвищує вимоги до освітнього рівня працівників, здатних гідно представляти Україну у світі.

Усе це ставить перед громадянами України (які є платниками податків та інвесторами, а, отже, зацікавленими у розумінні сучасної

економічної ситуації та її тенденцій) нові вимоги: орієнтуватися у плінні різноманітної підприємницької інформації, робити правильні економічні висновки та приймати відповідні рішення, привчатися думати стратегічно, на випередження, а головне — на власний страх і ризик, без звичного оглядання на патронаж із боку держави.

Стрімка зміна економічного устрою в Україні викликає необхідність суттєвого реформування всіх без винятку галузей суспільного виробництва. Осторонь цього складного процесу не може залишатися й освіта. Вже сьогодні потрібна така якість освіти, яка завтра дозволить випускникам шкіл вільно включатися в реальне життя і брати активну участь у здійсненні економічних реформ шляхом безпосередньої діяльності в нових умовах формування і розвитку ринкових відносин. Освіта має розвивати і підтримувати в молоді ділову підприємливість, розкривати їй широкі можливості для реалізації своїх талантів, навчати демократії, толерантності, вмінню жити і творити в глобальному суспільстві.

Природно, що вільне входження нинішнього школяра в реальне життя стало складнішим, а отже, сьогодні, і тим більше в майбутньому, економічній та підприємницькій освіті школярів альтернативи не існує. Знання і вміння дозволяють вільно орієнтуватися в ринкових економічних відносинах, правильно розв'язувати проблеми, що виникають перед випускниками у виборі професійного навчального закладу, в адаптації до умов конкурентного ринку праці і соціального захисту від безробіття, інших конфліктів і колізій. Нові потреби суспільства зумовлюють розв'язання насамперед таких освітянських проблем:

- перехід навчальних закладів на економічні засади функціонування з орієнтацією на запити ринку;
- забезпечення необхідних і належних умов для підготовки молоді до ефективної діяльності в умовах ринкових відносин;
- підготовка усіх без винятку громадян України до самостійної підприємницької діяльності;
- підготовка професорсько-викладацького складу для здійснення навчання і перепідготовки громадян України в галузі підприємницької діяльності.

Попри те, що освіта була, є і має залишатися суспільним благом, гарантованим державною і безперешкодним для отримання всіма громадянами України, очевидним є те, що ця галузь надалі не може

бути залежною лише від бюджетних асигнувань. Потреба переходу освітянської галузі на економічні, підприємницькі засади функціонування є дедалі загальнішою, як і необхідність визначення конкретних шляхів реалізації цієї стратегічної мети.

## **1.4. Державна підтримка підприємництва в Україні**

### **1.4.1. Конституція — Основний Закон України**

В Конституції — Основному Законі України серед головних прав і свобод українських громадян закріплено права власності, інтелектуальної й творчої діяльності, підприємницької діяльності, на освіту, свободу наукової і технічної творчості, захист інтелектуальної власності й авторських прав, моральних і матеріальних інтересів, що виникають у зв'язку з різними видами інтелектуальної діяльності [56]. Так, у статті 41 Конституції наголошено на праві кожного громадянина України «володіти, користуватися і розпоряджатися своєю власністю, результатами своєї інтелектуальної, творчої діяльності». Особливо важливим є те, що «ніхто не може бути протиправно позбавлений права власності. Право приватної власності є непорушним». Конституційна стаття 42 є «підприємницькою», тому що закріплює «право кожного на підприємницьку діяльність, яка не заборонена законом». Цією ж статтею «держава забезпечує захист конкуренції у підприємницькій діяльності», для цього мають створюватися умови, щоб не допускати зловживання монопольним становищем на ринку, неправомірного обмеження конкуренції та недобросовісної конкуренції. Також «держава захищає права споживачів, здійснює контроль за якістю і безпечністю продукції та усіх видів послуг і робіт» тощо.

Для успішної реалізації підприємництва Конституція в статті 43 закріплює право кожного «на працю, що включає можливість заробляти собі на життя працею, яку він вільно обирає або на яку вільно погоджується». Для цього «держава створює умови для повного здійснення громадянами права на працю, гарантує рівні можливості у виборі професії та роду трудової діяльності, реалізовує програми професійно-технічного навчання, підготовки і перепідготовки кадрів відповідно до суспільних потреб».

Для успішного здійснення підприємницької діяльності стаття 53

гарантує кожному громадянину України «право на освіту», причому «повна загальна освіта є обов'язковою». Кожна людина може отримати також професійно-технічну освіту, вищу і післядипломну освіту за різними формами навчання. Для цього держава надає стипендії та пільги учням і студентам. Громадянам, що бажають займатися підприємницькою діяльністю в галузі освіти, науки і техніки, а також новітніх технологій, у статті 54 Конституції «гарантується свобода літературної, художньої, наукової і науковотехнічної творчості, захист інтелектуальної власності, їхніх авторських прав, моральних і матеріальних інтересів, що виникають у зв'язку з різними видами інтелектуальної діяльності». Також наголошується, що «кожний громадянин має право на результати своєї інтелектуальної, творчої діяльності», а «держава сприяє розвитку науки, встановленню наукових зв'язків України зі світовим співтовариством».

#### ***1.4.2. Закони в галузі освіти, науки, техніки та підприємництва, підтримка підприємницької діяльності Президентом України***

Українською державою прийнято ряд життєво необхідних законодавчих актів у галузі підприємництва, а також освіти і науки, як необхідної інтелектуальної бази для здійснення підприємницької діяльності. Такі закони, як Закон України «**Про освіту**» від 23 березня 1996 р., Закон України «**Про вищу освіту**» від 17 січня 2002 р., №2984-III, Закон України «**Про наукову і науково-технічну діяльність**» від 1 грудня 1998 р., №284-XIV, Закон України «**Про підприємництво**» від 07 лютого 1991 р., №698-XII, Закон України «**Про підприємства в Україні**» від 27 березня 1991 р., №887-XII, Указ Президента України «**Про усунення обмежень, що стримують розвиток підприємницької діяльності**» від 03 лютого 1998 р., №79/98, а також багато інших, є необхідними для підготовки вітчизняних підприємців і подальшого розвитку підприємницької ініціативи в країні. На черзі прийняття ефективних податкових законодавчих актів, що дозволили б розширити і реально підтримати підприємництво в Україні, створити середній клас — основу будь-якого демократичного суспільства з ринковою економікою.

Знаменним для розв'язання проблеми підготовки власних підприємців є Послання до Верховної Ради України 2000 року Прези-

дента України Леоніда Кучми [63], в якому однією з причин економічних і соціальних втрат реформ 1994—1999 рр. визнається «недостатній розвиток малого та середнього бізнесу, надзвичайно низька частка цього сектору економіки у створенні валового внутрішнього продукту», а серед стратегічних пріоритетів 2000—2004 рр. визначається європейський вибір, подальший процес демократизації українського суспільства, захист прав і свобод людини, в тому числі — «права на підприємницьку діяльність, приватну власність». Підкреслюється, що «основним стратегічним завданням України на наступні 5 років є реалізація політики економічного зростання», для чого «необхідно здійснити додаткові заходи, спрямовані на стимулювання приватної ініціативи та малого підприємництва, забезпечення надійної правової захищеності підприємницької діяльності, малого та середнього бізнесу, реалізацію національно-освітньої програми з питань підприємництва, розгляд у невідкладному порядку Верховною Радою Закону «Про державну підтримку малого підприємництва», створення рівних умов діяльності для підприємств і організацій незалежно від їх форм власності та походження капіталу» тощо.

До найвищих національних пріоритетів має відноситися «всесторонній розвиток освіти, примноження наукового та інтелектуального потенціалу суспільства. Заохочуватиметься демократизація навчально-виховного процесу, автономія університетів, розвиток недержавних навчальних закладів, створення та зміцнення конкурентного середовища на ринку надання освітніх послуг».

Соціально-економічна політика держави зосереджуватиметься «на формуванні надійної соціальної бази реформ, створенні сприятливих умов для становлення та зміцнення позицій середнього класу. Реалізація цього завдання розглядатиметься не лише як важливий інструмент ринкових перетворень, розгортання приватної ініціативи та підприємницької активності населення, а й як основа політичної стабільності суспільства, зміцнення демократичних принципів його організації».

Підкреслюється, що «становлення середнього класу здійснюватиметься за рахунок формування стійкого прошарку людей — власників нерухомого майна, земельних ділянок та акцій, прискореного розвитку малого та середнього бізнесу, фермерських господарств», а також — «зміцнення соціальних позицій представників науково-



технічної інтелігенції, вчених, діячів культури та освіти, спеціалістів середньої ланки управління, фінансистів та менеджерів».

У Посланні Президента України Л.Д.Кучми до Верховної Ради України в 2002 році [64] зазначено, що «нова стратегія економічного та соціального розвитку передбачає формування інституційного середовища, яке б стимулювало, з одного боку, підприємницьку активність, економічне зростання на основі структурно-інноваційних перетворень, утвердження сучасної соціальної інфраструктури, механізмів соціально-ринкової економіки, а з іншого — подолання нагромадження суперечностей між економікою та суспільством».

Для підвищення дієздатності держави необхідним є «сприяння становленню такої ринкової економіки, де в основі економічної мотивації був би підприємницький інтерес, а підприємець, ділова людина стали її головною рушійною силою», а «застосування додаткових стимулів розвитку малого і середнього бізнесу» сприятимуть модернізації промисловості.

Підкреслено, що «наступне десятиріччя має стати періодом відчутного зміцнення позицій малого підприємництва, якому відводиться особливе місце в економічній системі, важлива роль у підвищенні продуктивності зайнятості населення і послабленні соціальної напруги, забезпеченні економічної стабільності та інноваційного зростання, створенні передумов для становлення середнього класу».

Одне з державних зобов'язань щодо підтримки малого підприємництва — «забезпечити стабільні нормативно-правові умови для створення й функціонування малого підприємництва, утвердження ефективної системи його захисту та страхування, упорядкування механізмів оподаткування, обліку і звітності, інвестування та лізингу, формування ринку інформаційних, консультативних, науково-технологічних та навчальних послуг для малих підприємств. Суб'єкти малого підприємництва мають бути надійно захищені державою від кримінального рекету і бюрократичного тиску».

У Посланні визначено, що «базова передумова розвитку і примноження людського капіталу в Україні полягає в розробленні та реалізації широкомасштабної довгострокової стратегії модернізації всієї освіти, наближення її якості до стандартів ЄС, потреб внутрішнього розвитку держави та суспільства, ринкової економіки». Необхідними є «запровадження системи неперервної освіти протя-

гом життя на основі зв'язку між загальною середньою, професійно-технічною і вищою її ланками, оптимізації системи перепідготовки та підвищення кваліфікації, інтегрованих навчальних планів і програм», а також сприяння «демократизації навчально-виховного процесу, розвитку мережі недержавних навчальних закладів за умови забезпечення єдиних стандартів якості освіти, формування конкурентного середовища на ринку освітніх послуг».

Стратегія доходів та основні завдання соціальної політики накреслюють необхідність «розширення прошарку приватних власників (у т.ч. землі), які активно займаються підприємництвом і отримують від цього доходи».

Становлення і зміцнення позицій середнього класу має відбуватися «за рахунок збільшення стійкого прошарку власників нерухомого майна, земельних ділянок і акцій, прискореного розвитку малого та середнього бізнесу, фермерських господарств, посилення законодавчого захисту інтелектуальної власності і зміцнення на цій основі соціальних позицій та доходів представників науково-технічної інтелігенції, діячів культури й освіти, фахівців середньої ланки управління, фінансистів і менеджерів» і передбачає стимулювання розвитку внутрішнього ринку, трудової та підприємницької активності населення.

### **1.5. Необхідність використання досвіду в галузі бізнесу і підприємницької освіти економічно розвинутих країн для ефективної підготовки громадян України до самостійної підприємницької діяльності. Бібліографічні джерела**

Світовий досвід свідчить, що підприємництво є базою національної економіки, а ефективна підприємницька освіта громадян — фундаментом економічного розвитку демократичного суспільства. В цьому аспекті дуже цікавим і корисним є досвід організації підприємницької освіти в економічно розвинутих країнах зі сталими традиціями демократії, підприємництва, захисту свобод і прав людини, в яких законодавчо — на державному рівні — підтримується і захищається приватна власність та індивідуальна діяльність (тобто пріоритет віддається індивідуалізму на відміну від колективізму

в пострадянських і постсоціалістичних країнах). Вивчення досвіду та умов діяльності освітніх систем у могутніх підприємницьких державах, таких, як США, Японія та деяких країнах Західної Європи, в яких підприємницький спосіб життя й загальногромадянський дух підприємництва ставлять перед освітою високі завдання щодо ефективної підготовки населення до самостійної підприємницької діяльності, є необхідним для розуміння феномену підприємництва, формування у громадян України «підприємницького менталітету» й створення умов для подальшого розвитку й підтримки підприємництва. Досвід надання підприємницької освіти в таких країнах цікавий ще й тим, що вся освіта зорієнтована на розвинення підприємницьких якостей у громадян, незалежно від обраної ними спеціальності чи професії, а підприємницький зміст — елемент підприємницької підготовки — присутній в усіх освітніх програмах (в усіх закладах освіти, в усіх дисциплінах і курсах).

Зосередимо увагу як на загальних освітньо-професійних проблемах і досягненнях вищої школи економічно розвинутих країн з підготовки підприємців, так і на особливостях діяльності недержавного (приватного) сектору освіти, що вже сам по собі є позитивним прикладом підприємництва в галузі освіти і науки.

Також розглянемо завдання освіти і вищих навчальних закладів (далі — ВНЗ) України з реалізації національно-освітньої програми з питань підприємництва, роль і місце вищих закладів освіти (далі — ВЗО) державної та недержавної форми власності з підготовки національної підприємницької еліти, тенденції і принципи дальшого розвитку вищої освіти в ХХІ столітті з наголосом на необхідності підприємницької підготовки громадян до самостійної продуктивної праці й самореалізації в умовах ринкових відносин і жорсткої конкуренції.

Далі зупинимося на бібліографії з теми цієї роботи, зосередивши увагу саме на проблемах підприємницької освіти. Зазначимо, що передусім заслуговує на вивчення досвід видатного американського бізнесмена і прекрасної людини українського походження — Олексія Григоровича Воскобійника [27]. Він, розпочавши на початку 1950-х років бізнес у Торонто (Канаді) зі здавання в оренду помешкань кімнат свого будинку, в 1960-х роках уже став одним із крупних американських бізнесменів у галузі будівництва, а згодом — одним із найбагатших ділових людей США. Життя і діяльність

бізнесмена і мецената пана Воскобійника є чудовим прикладом для вивчення і наслідування усій молоді України. Навчаючись у таких великих ділових українців, як започаткувати власну справу і досягти успіху в бізнесі, майбутнім підприємцям необхідно завжди бути людьми, чесними і благородними.

Результатом підприємницької діяльності є започаткування та розвиток бізнесу. Дослідження, монографії, підручники, законодавчі акти та інші джерела з бізнесу всебічно висвітлюють базові фактори підприємницької діяльності, форми організації бізнесу, управління, менеджмент, у тому числі — стратегічний, виробництва та виробничих операцій, інформаційні технології у бізнесі, право, фінанси, міжнародні аспекти бізнесу, політику бізнесу, соціальні та психологічні аспекти бізнесу [131; 151; 172; 186; 216; 218; 230; 235; 240; 277; 315], як дістати ту роботу, яку бажаєш [209].

Багато уваги приділяється основним складовим підприємницької та бізнесової діяльності: так, наприклад, автор Ю.Дайновський [39] висвітлює 505 прийомів (засобів) бізнесу, аналізує методи, що застосовуються у маркетингу, менеджменті, рекламі, торгівлі, принципи оподаткування, заохочування тощо. Л. Лігоненко [67] надає теоретичні, методологічні засади та практичні поради щодо антикризового управління підприємством. Велика увага приділяється аналізу і вивченню основних законів та законодавчого оточення бізнесу [143; 152; 188].

Корисною є інформація щодо утворення нових бізнесових структур, підприємств, фірм [226; 323], корпоративних підприємств, також як і нових сегментів бізнесу та підприємств у межах вже існуючих фірм [168; 198].

Вивчаються основи інвестування, основні принципи та проблеми, пов'язані з отриманням, наданням та використанням інвестицій [169; 170].

Розвиток підприємства та бізнесу є неможливим без стратегічного планування і фінансового аналізу [173; 175; 197; 203; 208; 210; 229; 235; 311].

Необхідними для реалізації сучасного підприємництва є комп'ютерні [242] та комунікаційні [246; 332] системи й мережі у бізнесі.

Для успіху в умовах ринкової економіки важливими є вивчення, аналіз та застосування новітніх досягнень і технологій у марке-

тинговій діяльності [10; 58; 244; 254; 302]. У тому числі: ефективний маркетинг, що сприяє «утворенню» та утриманню споживачів [336]; концепції та застосування маркетингу, стратегії маркетингу в підприємницькій діяльності та бізнесі [284; 288]; глобальні перспективи маркетингу [298]; реклама та просунення (вихід) на ринок продукції — товарів і послуг [155]; криза та ринок [22]; проблеми міжнародного маркетингу [6; 181; 182].

Менеджмент є однією з головних складових успішного бізнесу [95; 200; 253; 257]. Майбутньому підприємцю необхідно вивчати історію утворення і розвитку менеджменту [150], мистецтво менеджменту [212], принципи лідерства та застосування менеджменту [167], його функції та системи [183]. Сучасна теорія і практика науки з менеджменту за багаторічну історію вдосконалилась: менеджмент за формою став різноманітним, високоякісним, морально етичним і глобально орієнтованим [184].

Ціль менеджменту — щоб продукція (товари і послуги) була якісною і конкурентоспроможною [219]. Важливим є менеджмент виробництва та операцій [185; 199; 278; 279], стратегічний менеджмент [178; 282], менеджмент продажів [221]. Одним із головних розділів науки менеджменту є менеджмент персоналу [156; 179; 262; 300]. Важливо також досліджувати стратегічні перспективи в менеджменті персоналу [266], також вплив таких людських якостей, як індивідуалізм та колективізм на результат роботи підприємства (за досвідом різних країн світу) [261].

Для успішного підприємництва необхідно вивчати науки з менеджменту в організаціях [335], аналізувати інструменти для класифікації організацій [281], досліджувати менеджмент промисловим маркетингом [223], навчатися, яким має бути менеджмент, щоб створити конкурентоспроможні переваги компанії, фірми, підприємства [153].

Цікавими та корисними для майбутнього бізнесмена є знання про те, як працює думка менеджера [304], якою є мотивація «бути менеджером найвищого рівня» [165], про важливість етики в менеджменті [303], теорію і практику міжнародного менеджменту [94; 154; 224].

Багато видань присвячено розвитку підприємницьких рис [190], аналізу підприємницьких характеристик, проблем підприємництва, нових підприємств [213; 313], підприємницької поведінки

[166], відповідальності за ризик [176], вивченню підприємницького досвіду [202], організаційному підприємництву [196], інноваціям у підприємництві [201; 207; 271; 306; 309], прийняттю рішень [204], різниці між успішними та неуспішними підприємцями [222], взаємозв'язку підприємництва з креативністю, організацією [236] та розвитком [299], роботі у команді (командне підприємництво) [314], підприємницькій наполегливості, вдосконаленню процесу стратегічного планування та функціонування бізнесу, фірми у динамічному оточенні [70]. Приділяється увага підприємництву у малому бізнесі [160; 164; 187; 274], сімейному бізнесі [177]. Широко висвітлюють ці питання і журнали з підприємництва, енциклопедичні та довідкові видання з бізнесу та про видатних і успішних підприємців [149; 225].

Оскільки розвинуте суспільство характеризується розвинутою ринковою економікою, яка, в свою чергу, характеризується цивілізованим розвинутим підприємництвом та бізнесом, велика увага приділяється економічній освіті та науці, розвитку економічного мислення, освіті в галузі підприємництва. Стану і перспективам економічної освіти в Україні та за кордоном присвячені багато вітчизняних та зарубіжних досліджень, в яких аналізуються такі аспекти підприємництва, бізнесу та ринкової економічної діяльності:

- сучасні зарубіжні тенденції розвитку економічної освіти у психолого-педагогічному аспекті [21];

- підготовка до підприємницької діяльності в економічно розвинутих країнах (на прикладі США та Німеччини) [121];

- особливості розбудови бізнес- та менеджмент-освіти в Україні, аналіз та програма дій [96], проблеми організації ефективної бізнес-освіти [116], роль підприємницької та бізнес-освіти у розвитку підприємництва та виробництва [117];

- ефективні технології підготовки фахівців с підприємництва в педагогічних закладах освіти [119] та у видатних бізнес-школах [239];

- завдання і зміст підприємницької освіти [120];

- нагальні проблеми впровадження ефективної підприємницької освіти в Україні [103];

- завдання і зміст підприємницької освіти [104; 108; 113] та освіти майбутніх підприємців [37];

- проблеми підготовки національних підприємців [105; 123];



— аналіз концепції національно-освітньої програми з питань підприємництва [190] і можливі шляхи її реалізації [106];

— аналіз типів підприємців та специфіки розвитку в них підприємницьких якостей [115; 118];

— взаємозв'язок типу підприємця, типу підприємництва (фірми) і управлінської мотивації [308], співвідношення типу людини та типу фірми [305; 308], співвідношення типу фірми та підприємницького успіху (в галузі високих технологій) [306], прогнозування успіху підприємництва на основі мотивації підприємця [270];

— принципи добору майбутніх підприємців [122];

— функціональна різниця між підприємцями та менеджерами [157; 264];

— вивчення ролі мотивації в підприємницькій діяльності, а саме: роль підприємницької мотивації [158-160; 267; 268; 270; 271; 309; 310], мотивація досягнень [231], мотивація успішних підприємців [307];

— теорія підприємницької поведінки [161];

— передбачення підприємницького успіху [162; 163];

— характерні риси підприємця-винахідника [269];

— шлях до успіху у підприємстві [273].

Для підготовки майбутніх підприємців і менеджерів неоціненними є позитивний досвід у галузі бізнесу та практичні поради фахівців у галузі підприємницької діяльності [97; 99], прищеплення вмінь та навичок, необхідних у підприємницькій діяльності та управлінні бізнесом [147; 180; 334]. Корисним і необхідним для молодих підприємців є поради, як запобігти невдачам [227], як досягти мети у підприємстві [228], як розпочати, розвивати та керувати новим підприємством [232], як формувати (складати) програми з розвитку підприємництва [265].

Розвиток підприємницької діяльності та бізнесу є неможливим, якщо порушуються етичні норми та принципи. Саме тому етиці бізнесу присвячується багато уваги в зарубіжних і вітчизняних виданнях [34; 86; 184; 258; 289; 303]. У процесі підготовки підприємців необхідно надавати прагматичних знань та порад щодо вирішення етичних ділем, підтримки етичної поведінки в установах, в умовах виробничого тиску, організації роботи в команді. Треба розуміти, що етичні та легальні (законні) дії не є тотожними. Тому підхід до етики має бути інтегрованим та органічним. Проблеми

виховання у майбутніх підприємців морально-етичних норм є дуже важливими для їхньої успішної професійної діяльності [109; 114]. Важливим є прищеплення моральної свідомості взагалі [26], тому підхід до проблем моралі та етики в освіті має бути міждисциплінарним [206].

Мистецтву підприємництва необхідно навчати фахівців різних галузей. Досить важливими є умови формування підприємницьких рис сучасного спеціаліста [61]. При підготовці сучасних спеціалістів у будь-якій галузі необхідними є економічна освіта та економічна культура [84; 89]. Дуже важливою є підприємницька ініціатива в освіті [91]. Для вдосконалення освіти необхідно постійно вивчати та покращувати економічну ситуацію в освіті [45], здійснювати економічні реформи в галузі освіти [137]. В наш час значна увага приділяється розвиткові підприємництва в сфері високих технологій [271; 290; 306; 309; 310].

Оскільки підприємництво і бізнес існують і розвиваються тільки у суспільстві, тому вони є соціальними: особливо актуальними є соціальні аспекти цих явищ [7; 14; 36; 55; 65; 134; 209; 214; 257]. Соціальні фактори відіграють суттєву роль у вихованні та освіті молоді [75; 125; 141], особливо у період економічних трансформацій суспільства і переходу до ринку [20; 75; 135], протистояння кризовим явищам [43]. Важливо знайти правильні шляхи управління суспільством [285].

Велика увага приділяється психологічним проблемам, що виникають у процесі підприємницької діяльності (в бізнесі). Цікавими є дослідження психології підприємництва та аналіз зарубіжного досвіду в цій галузі [126; 205; 301]. Вивчення потребують психологічні проблеми економічної соціалізації [25], взаємозв'язку між типом людини і типом підприємства (фірми, компанії) [305], моральної свідомості [26], психологічні аспекти мотивації досягнень [231; 252], поведінки, здоров'я, стресу [256], внутрішнього та зовнішнього контролю [247; 248], вербальної компетенції діючих бізнесменів [321]. Цікавим є аналіз діяльності та психології особистості [2], психології індивідуальності [12], економічної психології [54], організаційної поведінки [189; 241], психології персоналу [165].

Цікавим є досвід США щодо застосування програми розвитку підприємництва в окремих регіонах країни для розв'язання економічних проблем американського суспільства в цілому [272], а також

упровадження національних стандартів бізнес-освіти США [276].

Вітчизняні і зарубіжні вчені приділяють значну увагу вивченню, розвитку та вдосконаленню економічного мислення [1; 5; 17–19; 136].

Економічні дисципліни необхідно вивчати фахівцям усіх галузей. Велику цінність являють собою зарубіжні та вітчизняні джерела з теоретичних питань економіки [24; 33; 46; 319] і міжнародної економіки [146; 215; 217; 243; 250]. Глибокий аналіз та дослідження таких важливих економічних аспектів і принципів є можливим тільки у поєднанні теоретичних і практичних питань, пов'язаних з формуванням базових знань з ринкової економіки [66], стратегії економічного розвитку України [68], з економікою України та глобалізацією [129], перспективами України в аспекті глобальних ринків ХХІ століття [130], економічною інтеграцією в сучасному світі [31], економічними теоріями та цілями суспільства [38], економічною культурою особистості [73], принципами, проблемами, політикою в економіці [72], проблемами переходу до ринкової економіки [88; 124], факторами ринкової економіки України — владою, правом, підприємництвом, фінансами, податками, маркетингом, менеджментом, торгівлею, рекламою, злочинністю [127].

Оскільки освіта є рушійною силою розвитку інтелекту суспільства, велика увага приділяється методологічним проблемам наукових досліджень [4; 9; 16], проблемам організації та наукового обґрунтування навчально-педагогічного процесу [8; 11; 32; 44; 60; 83; 90]. Досліджуються: філософія сучасної освіти [70]; найголовніші завдання освіти [23]; роль освіти в суспільстві [125]; лінгвокультурологічні фактори в системі сучасної освіти [138]. Освіта розглядається в суспільстві як фактор стабільності та національної безпеки України [62], значна увага приділяється вищій освіті [110; 111]. Прикладом успішного підприємництва в інтелектуальній сфері України є недержавна освіта [28; 52], яка набирає сили, удосконалюється і займає гідне місце в українському суспільстві. Велику роль у підготовці національної інтелектуальної еліти відіграє недержавна вища освіта [13; 82; 92; 128], а недержавні заклади освіти [133; 139] складають суттєву конкуренцію державним ВНЗ.

Перспективам розвитку освіти в майбутньому присвячені праці [238; 297], а [29; 30; 101; 140] — перспективам подальшого розвитку вищої освіти.

Важливими для розвитку освіти, вищої освіти і науки є такі законодавчі акти, як Закон України «Про освіту» [47], Закон України «Про Вищу освіту» [48], Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність», Державна національна програма «Освіта». Україна ХХІ століття [40], Указ Президента України від 17 квітня 2002 р. №347 «Про національну доктрину розвитку освіти» («Освіта України» від 23 квітня 2002 р., №33).

Права громадян на власність, підприємницьку діяльність і освіту закріплені Конституцією України [56], актуальність проблем розвитку підприємництва в Україні відображена у нормативних документах [50; 51], виступах Президента України [63; 64]. Про національні державні пріоритети розвитку України йдеться в [77].

Цікавим є досвід організації та розвитку освіти в світі [41; 81; 98; 102], в Росії [78; 87], а також у таких економічно розвинутих країнах, як США [59; 71; 79; 100; 107; 112; 145; 171; 211; 245; 259; 263; 283; 286; 320; 322], Японія [312], Німеччина [317; 321], Австрія [149], Велика Британія, Франція та Італія [98].

Інформаційні видання і каталоги ВНЗ світу, що містять відомості про підприємницькі та бізнес-програми: [144; 147; 191-195; 233; 234; 237; 251; 255; 275; 280; 287; 291; 292; 294-296; 318; 324-327; 329-331; 333].

---

## ГЛАВА 2

# ДОСВІД ВИЩОЇ ОСВІТИ В ЕКОНОМІЧНО РОЗВИНУТИХ КРАЇНАХ СВІТУ: СПОЛУЧЕНІ ШТАТИ АМЕРИКИ

### Вступ

Світовий досвід свідчить, що підприємництво є базою національної економіки, а ефективна підприємницька освіта громадян — фундаментом економічного розвитку демократичного суспільства. В цьому аспекті дуже цікавим і корисним є досвід організації підприємницької освіти в економічно розвинутих країнах зі сталими традиціями демократії, підприємництва, захисту свобод і прав людини, в яких законодавчо — на державному рівні — підтримується і захищається приватна власність та індивідуальна діяльність (тобто пріоритет віддається індивідуалізму на відміну від колективізму в пострадянських і постсоціалістичних країнах). Вивчення досвіду та умов діяльності освітніх систем у могутніх підприємницьких державах, таких, як США, Японія та деяких країнах Західної Європи, в яких підприємницький спосіб життя й загальногромадянський дух підприємництва ставлять перед освітою високі завдання щодо ефективної підготовки населення країн до самостійної підприємницької діяльності, є необхідним для розуміння феномену підприємництва, формування в громадян України «підприємницького менталітету» й створення умов для подальшого розвитку й підтримки підприємництва. Досвід надання підприємницької освіти в таких країнах цікавий ще й тим, що вся освіта зорієнтована на розвинення підприємницьких якостей у громадян, незалежно від

обраної ними спеціальності чи професії, а підприємницький зміст — елемент підприємницької підготовки — присутній в усіх освітніх програмах (в усіх закладах освіти, в усіх дисциплінах і курсах).

Зосередимо увагу як на загальних освітньо-професійних проблемах і досягненнях вищої школи економічно розвинутих країн з підготовки підприємців, так і на особливостях діяльності недержавного (приватного) сектору освіти, що вже сам по собі є позитивним прикладом підприємництва в галузі освіти і науки.

## **2.1. Організація і структура вищої освіти в США, її роль в системі американської освіти**

### ***2.1.1. Особливі риси вищої освіти Сполучених Штатів Америки: орієнтація системи освіти США на виховання в учнів, студентської молоді і дорослих громадян підприємницького менталітету і підготовку їх до самостійної професійної підприємницької діяльності***

Розглянемо досвід системи освіти США щодо орієнтації своїх громадян усіх вікових груп на самостійну підприємницьку діяльність, організації і надання підприємницької освіти в середній і вищій школах.

Освіта Сполучених Штатів Америки викликає значний інтерес не тільки у дослідників і фахівців галузі освіти України, а й у молоді всіх країн світу: великий економічний та науково-технічний потенціал США є наслідком вираженої демократичної системи надання освіти американським громадянам, залучення до науково-дослідницької та педагогічної діяльності провідних фахівців із усього світу, значних і постійно зростаючих витрат на підготовку та перепідготовку кадрів у своїй країні, використання найсучасніших технологій, техніки та обладнання. Освіта в США є пріоритетним напрямком соціального розвитку країни, а підприємницька освіта — найпопулярнішою і необхідною. Найвигіднішим інвестуванням в Америці вважається вкладання грошей в освіту. Студентам надаються унікальні можливості для самоосвіти та самовдосконалення. Американці вважають, що студентські роки є найкращими й найщасливішими в їхньому житті.



Для того, щоб легше було усвідомити особливості вищої освіти США, треба зробити деякі зауваження щодо самого американського суспільства, оскільки вища освіта цієї держави як у дзеркалі відображає американський спосіб життя, відповідає потребам суспільства, орієнтована на ринок, є платною незалежно від форм власності вищого навчального закладу і такою залишиться назавжди.

Сполучені Штати Америки — країна унікальна за багатьма показниками і має тільки їй властиві характерні риси. Це держава, яку створили сміливі і мужні люди, ті, хто заради свободи і волі перетинав океани, долаючи тисячі миль, терплячи знегоди і виборюючи право на щасливе життя. Саме цей, головний феномен нової, порівняно зі Старим Світом, країни є одним з чинників її сьогодишнього домінуючого становища в світі. Люди, які не змогли на своїй історичній батьківщині стати щасливими, досягли цієї мети на землі США, утворивши один із найвидатніших у світі законів — Конституцію США, яка захищає головне в житті американського громадянина — його свободу і його власність.

Конституція США, котрій вже два століття, американське законодавство і судочинство протягом багатьох років залишаються актуальними, зазнають незначних змін, тому американські громадяни їх добре знають. Особливо важливими і прозорими є податкові закони, в яких громадяни США вільно орієнтуються.

Кожний американець має власного юриста, лікаря, податкового і страхового агентів. Різноманітні служби сервісу надають громадянам країни велику кількість послуг, вивільнюючи їм час для продуктивної праці.

США — країна індивідуалістів і честолюбців. Людина, яка має ці якості, а також необхідні риси, нахили та здібності підприємця, в Америці обов'язково досягне успіху. Один з головних принципів американського способу життя — «невтручання в чужі справи» — іноді вважається гостями США байдужістю і відсутністю душевної теплоти.

Ще й нині Сполучені Штати Америки розглядаються емігрантами як рай. Кожного року сотні тисяч людей з різних куточків світу намагаються потрапити сюди, подолати перешкоди міграційних служб, влаштувати свою долю в багатій країні. Знаходять у США притулок і колишні диктатори, і керівники різних країн (їхні сім'ї та діти), які з різних причин залишили свою батьківщину, але ма-

ють необхідний капітал для гідного проживання в цій країні. За американськими законами, принципами і поняттями щодо підприємництва усі громадяни, які є бажаними для перебування на території США, мають необхідні права для здійснення підприємницької діяльності, і їхні гроші приносять Америці прибутки. (У США сповідується принцип, що чим більше в країні багатих людей, тим багатшою є сама країна.)

Американці у переважній більшості люди підприємливі, працелюбні. Вони пишаються своєю роботою (яка б вона не була). Саме поняття «робота» після кількох економічних криз, років депресії і загального безробіття сприймається як майже святе, кожна праця в США є почесною і необхідною. Американці вміють відмінно працювати, створювати умови для плідної і творчої праці, добре відпочивати і планувати своє життя. Для них робота — це сенс життя, основа матеріального добробуту, морального задоволення і пошани в суспільстві. У США будь-яка робота має свою вартість, людина, що працює, отримує матеріальну винагороду, держава захищає права працюючих, встановлює мінімальні розцінки погодинної оплати з метою підтримки високого рівня життя в своїй країні.

Робота для американців має таке велике значення, що заради неї людина може поступитися сімейним благополуччям, хоча родина вважається в США основою суспільства. Американці з нетерпінням чекають завершення відпустки, щоб скоріше повернутися до свого улюбленого заняття. Треба підкреслити, що працюючи з великою віддачею, вони не виснажують себе до нестями на роботі завдяки чудовій її організації і отриманню матеріального і морального задоволення.

Американці багато уваги приділяють створенню комфортних побутових і виробничих умов. Вони примушують працювати на себе найновіші досягнення науки і техніки, вкладають гроші в їх розвиток і удосконалення, вважають, що комфорт у побуті і на роботі знімає стреси, втому, продовжує активне життя.

Ділові люди США (а всі американці вважають себе діловими!) планують своє життя на багато років наперед, дотримуються планів і розпорядків. Вважається неприпустимим запізнюватися на роботу, ділові та приватні зустрічі, заняття тощо. Точність і пунктуальність є однією з головних рис більшості американських громадян.

Діти в США за своїм вихованням і підготовкою до життя доко-

рінно відрізняються від дітей в інших країнах. На час закінчення школи американська дитина вже повністю самостійна людина, яка відразу після закінчення навчання (приблизно в 17 років) починає незалежне життя. Майже без втручання батьків дитина вирішує своє майбутнє — чи продовжувати навчання у вищій школі, чи працювати. Американці виховують своїх дітей таким чином, щоб вони змалку привчалися заробляти гроші, були підприємливими, відчували повну свободу дій (за винятком хибних звичок), самі приймали найважливіші рішення. Навіть навчаючись в університеті чи коледжі або працюючи в тому ж населеному пункті, де мешкають їхні батьки, молодь, як правило, живе самостійно, орендуючи квартиру, кімнату або місце в гуртожитку. Родинні зв'язки підтримують, збираючись на свята і дні народження, відзначаючи визначні події тощо. Старі люди, яким уже важко самим себе обслуговувати, продають або міняють своє житло на селища для престарілих американських громадян. Ці селища, що дуже популярні в США, як правило, являють собою район невеликих одно- або двоповерхових будинків, розміщених у теплих місцевостях із зеленими насадженнями, парками, часто — біля океану, з усією необхідною інфраструктурою, обслуговуючим персоналом, лікарями і усім необхідним для нормального життя.

У Сполучених Штатах поважають старість, і держава гарантує людям похилого віку гідне життя. Крім обов'язкових пенсій (які можуть дорівнювати до 80-100% від попередньої заробітної плати), американські пенсіонери отримують різного роду виплати зі страхових полісів і різні пільги — те, що дає змогу їм відчувати себе рівноправними і шанованими громадянами своєї країни. Існуюча в США система страхування дозволяє їй громадянам заощаджувати значні кошти для повноцінного життя у похилому віці. Старі американці захищені державою, фінансово незалежні від своїх дітей, мають змогу у пенсійному віці добре відпочивати, багато подорожують по світу і люблять свою країну.

Молоді громадяни Америки, як правило, до зрілого віку (35–40 років) живуть «у кредит». Це означає, що за американським законодавством громадяни країни мають право брати банківські позики для отримання вищої освіти, придбання житла, автомобіля тощо. Держава забезпечує гарантії банкам, які надають такі кредити, заохочує цю їх діяльність, зменшуючи їм податковий відсоток, сте-

жачи за дотриманням як прав клієнтів, так і банків. Американське суспільство вважає, що нормальне життя треба починати замолоду, для цього молоді законодавчо створюються необхідні умови.

Освіта, а вища освіта — особливо, користуються в США шаленою популярністю. Вона розглядається як необхідна умова для здійснення успішної кар'єри. Якщо запитати у молодого американського громадянина, навіщо йому освіта, він обов'язково відповість — «щоб зробити кар'єру і стати багатим». Тому в США існує велика кількість відомих і престижних університетів, коледжів, інститутів і вищих шкіл.

Американці — охайна і чепурна нація. Пропаганда чистого тіла ведеться вже багато років, щоденне (не менше одного разу на день!) прийняття душу або ванної є необхідним для справжнього американця. Немислимо собі уявити брудні та смердючі туалети в житлових будинках і місцях громадського користування — всюди туалетні приміщення бездоганно чисті, охайні, обов'язковими є спеціальні туалетні кімнати для інвалідів і хворих. Американці вважають, що за чистотою тіла йде й чистота душі.

США — дійсно демократична держава. Її громадяни мають конституційно закріплені права, усі — від безробітного до президента — рівні у своїх правах і мають однакові обов'язки перед країною. Американцям дико було б почути, що їх президенти, сенатори, губернатори, судді, шерифи — всі, кого вони обирають прямим голосуванням, мали б якісь привілеї перед законом та іншими громадянами країни, недоторканість або непідсудність. У США всі рівні перед законом, що підтверджується багатьма відомими в усьому світі прикладами, цим відрізняються цивілізовані країни від інших.

Велику силу в Сполучених Штатах Америки мають преса, радіо і телебачення. Свобода їх діяльності закріплена законодавчо, тому засоби масової інформації мають можливість вільно висвітлювати події в країні і за кордоном, виконувати так звану «санітарну функцію очищення нації», аналізувати діяльність будь-якого чиновника, докопуватися до істини, подавати правдиву інформацію.

У США вже багато років ведеться пропаганда унікальності і досконалості американського суспільства. Якщо проаналізувати з позицій логіки і здорового глузду внутрішню і зовнішню політику цієї держави, то можна перекоонатися в справедливості цього висновку. Уся внутрішня і зовнішня політика її спрямована виключно на служіння інтересам країни, причому самі американські громадя-

ни вважають, що їхні власні інтереси цілком співпадають з інтересами держави.

Народ США дійсно бере справжню участь у керівництві країною, впливає на конгресменів, політиків, федеральну і місцеву владу. Президент, губернатори, судді і шерифи (голови поліції) штатів обираються прямим голосуванням. Ці люди не залежать один від одного, є підзвітними своїм виборцям і за їхнім рішенням можуть достроково скласти свої повноваження. Народ країни також бере участь в управлінні державними університетами, середніми навчальними закладами (школами) тощо.

Американці пропагують здоровий спосіб життя. Це означає заборону наркотиків, обмеження паління тютюну і вживання алкоголю. Уряд США, з дозволу платників податків, витрачає значні кошти на боротьбу з наркоманією, запобігає проникненню наркотиків на територію США, організовує і фінансує міжнародні (в тому числі — із застосуванням військових сил) програми для знищення плантацій і баз, де вирощується наркотична сировина і виробляються наркотики.

Громадяни США витрачають багато часу на фізкультуру і спорт. Для цього в країні створені ідеальні умови, кожна людина може вдома, на роботі або в спортивному центрі зміцнювати своє здоров'я, тренуватися, підтримувати здоровий життєвий тонус.

Американці витрачають значні кошти на збереження навколишнього середовища, на національні та міжнародні екологічні програми. Цінуючи власне життя, вони намагаються захистити себе і свою країну від екологічних катастроф і знищення. Вони люблять природу своєї країни, зберігають національні природні ресурси, охороняють диких тварин і птахів. Браконьєрство розглядається як злочин проти нації, забруднення водоймищ і знищення лісів суворо карається, порушників обов'язково штрафують, їх притягають до судової відповідальності.

США — країна з багатьма релігіями, більшість американців — істинно релігійні. В Америці мирно співіснує велика кількість церков, релігій та віросповідань, усі віруючі мають рівні права з атеїстами, хоча церква і відділена від держави.

Закони США стоять на сторожі прав громадян. Правоохоронні органи, що є підзвітними народу, однаково захищають своїх громадян незалежно від їхніх посад, заслуг, етнічного походження, віку.

Безпека так званих «дуже важливих персон» є їхньою власною приватною справою і фінансується ними самими, в країні немає «спеціальних» поліклінік, лікарень, закладів і установ для відпочинку, полювання тощо, які б фінансувались або утримувались із коштів державного бюджету — за рахунок платників податків — громадян США.

Американці звикли до правдивого життя. Свій бізнес, свої вчинки вони здійснюють з позицій і на основі правдивості, чесності і справедливості, того ж самого вони очікують і від інших. Люди Америки навчилися довіряти один одному, документи для посвідчення особи необхідні лише для водіїв автотранспорту (права або ліцензія водія) та при виїзді за кордон (закордонний паспорт). Ментальність американців така, що до кожного вони ставляться доброзичливо, в кожному бачать особистість і чекають на таке ж саме ставлення до себе. Вони виховуються оптимістами, тому половину склянки води вони сприймають «як напівнаповнену», а не як «напівпорожню». У цьому — одна з головних відмінностей американців від багатьох інших народів. Порядність, чесність і законослухняність — це головні принципи американського способу життя.

Переважна більшість американців — слухняні платники податків. У США пропагується необхідність правдивої і своєчасної сплати податків, бо це основа могутності країни. Люди це розуміють і зразково виконують свої обов'язки. У свою чергу вони мають вичерпну інформацію щодо використання внесених ними до бюджету країни податків. У пресі широко висвітлюється, аналізується і критикується діяльність бюджетних органів, обов'язково враховуються думки платників податків щодо бюджетних витрат, діяльність всіх без винятку державних діячів також висвітлюється і аналізується в пресі.

Американці довіряють своєму уряду, а уряд намагається бути правдивим з ними. Жодний непорядний вчинок державного діяча або службовця не залишається поза увагою преси і громадян США. Тому публічно розглядаються всілякі порушення законів і моральних норм будь-яких чиновників, котрим народом надано владу (яких обрано відкритим голосуванням). Відповідаючи вдячністю за довіру, президенти США, наприклад, створюють і передають своєму народові публічні бібліотеки, на власні кошти засновують гранти і стипендії, спонсорують навчання, багато свого часу і власних коштів витрачають на благодійність.



Сполучені Штати — багата, економічно могутня і квітуча країна. Кожного року її позиції на світовій арені дедалі більше і більше зміцнюються, вона вже давно стала супердержавою, має необхідні можливості для ствердження своєї зовнішньої політики і волі.

Американці самі створили собі таку країну, яку вони хотіли б мати. Люди різних етнічних груп, національностей і рас живуть разом, відчують себе рівними серед рівних і вважають свою державу найкращою в світі.

США так чи інакше мають вплив майже на всі країни світу. Не треба мати хибних ілюзій щодо безкорисливості будь-якої допомоги різним державам з боку Сполучених Штатів Америки. Вся зовнішня політика і діяльність американців суворо підпорядкована інтересам своєї супердержави, її стратегічним і тактичним планам, жоден долар не викидається марно на вітер, будь-які інвестиції надаються лише за попередніми розрахунками і обґрунтуванням можливості досягнення результатів. Це — абсолютне право США і відповідає американському способу життя.

Якщо уважно придивитися до Сполучених Штатів, їх устрою, проаналізувати життя громадян, то можна легко побачити, що все в цій країні зроблено розумно, обґрунтовано, піддається логічному осмисленню і поясненню. Ніщо людям не нав'язується, державні рішення приймаються за умови їх зрозумілості і підтримки населенням і необхідності з позицій інтересів держави. Усе дуже просто, логічно і зрозуміло.

Один із головних феноменів США — уміння запозичити від етнічних груп, що складають основу американської нації, найкращі риси: від німців — порядок і точність, від англійців та ірландців — непохитний характер, вміння будь-що досягати бажаного результату, непідкупність і чесність, від італійців — темперамент і вміння організувати відпочинок, від китайців — чудову східну кухню, від латиноамериканців — запальний південний фольклор, а від усіх разом — працелюбність і працездатність.

У Сполучених Штатах Америки проживає багато й українців, які займають гідне місце в економічному і культурному житті країни, вкладають значні власні кошти в організацію допомоги Україні на шляху демократичних і ринкових перетворень, переживають за її долю, бажають їй швидшого розв'язання внутрішніх проблем і процвітання.

Безперечно, в США є багато своїх проблем, які відкрито і чесно визнаються самими американцями. Це, якщо розглядати в загальнодержавному плані, — злочинність, наркоманія, безробіття, етнічні проблеми, а в побутовому плані — стреси, професійні захворювання і перевтома, що виникають внаслідок інтенсивної роботи і напруженого темпу життя. Америка і американці борються зі СНІДом, раковими захворюваннями, перевтомою, серцево-судинними і генетичними хворобами, але мають для цього значні бюджетні асигнування, фінансову допомогу компаній і приватних осіб, сучасні клініки та лікарні. Масова культура, телебачення і прагматизм витіснили з життя багатьох американців справжню національну та світову культуру, вони мало читають художньої літератури, рідко відвідують музеї, театри, концерти класичної музики.

Натомість ІНТЕРНЕТ і телекомунікаційний сервіс захопили Америку в полон, як спрут. Комп'ютери є головною ознакою сьогодення життя американського громадянина, повсюдне використання їх стало повсякденною нормою.

США — це також країна. Американці — також люди. Але вони відрізняються від інших країн і людей. У чому ця різниця? Якщо чесно порівняти, то неважко зрозуміти.

США і американців можна любити або з якихось причин — ні, але не віддавати їм належне неможливо.

Розглянемо характерні риси системи вищої освіти США у цікавий і важливий в історії її розвитку період — 1960—1990-ті роки — час загальної комп'ютеризації освіти та інформатизації усіх сфер навчальної, розумової та виробничої діяльності країни [98; 100; 101; 171; 259; 286; 320; 322].

### ***2.1.2. З історії виникнення американської системи освіти***

Коли європейські колонізатори вперше висадились на березі Нового Світу, їм довелося розв'язувати проблему, як зберегти на чужині і примножити свою культурну спадщину. Найкращим вирішенням цього питання стало відкриття міських шкіл.

Упродовж 30-ти років після заснування першого поселення в Масачусетсі (у 1620 році) усі селища наймали вчителів для навчання дітей читанню, письму та арифметиці, а також релігійним дис-

циплінам. У більшості з них відкривалися граматичні школи, в яких готували учнів для подальшого навчання в університетах. У 1787 році Континентальний Конгрес висунув умову для місцевих органів самоврядування щодо виділення, закріплення та збереження ділянок землі для державних шкіл у кожному містечку на північному заході американського континенту. Гарвард (Масачусетс) як університет був заснований у 1636 році, а університетський коледж Уільям і Мері (Вірджинія) — у 1693-му. До 1776 року, напередодні Революції, на території Америки було 14 коледжів, а ще біля двох десятків відкрилося до 1800 року. У той час навчання складалося не тільки з традиційних класичних елементів, воно включало в себе також навички, необхідні для формування нової північноамериканської нації. Американці в організації освіти широко запозичали досвід своїх предків — англійців, французів і німців. Як результат, до кінця IX століття школи змогли запропонувати учням вивчення латини, тваринництва, арифметики, курси ведення домашнього господарства і догляду за дітьми та хворими.

Коли американці переселилися на захід країни, їхнє ставлення до освіти не змінилося, але її необхідно було адаптувати до існуючих прерій і пустель. Кожен штат, відповідно до своєї конституційної юрисдикції, розробляв і впроваджував свій навчальний план, свої стандарти і цілі навчання. Общини збільшували фінансування як будівництва закладів освіти, так і самої освіти.

Акт (закон) Морилля 1862 року викликав корінні зміни в системі вищої освіти. Цей акт (закон), який було прийнято Конгресом, дарував обшинні землі штатам з метою надання земельних ділянок навчальним закладам (коледжам) «сільського господарства та механіки», завданням яких була підготовка учнів до «повсякденних справ та професій».

Саме у таких коледжах було узаконено професійну і технічну освіту, їх кількість збільшувалась значно швидше, ніж гуманітарних, створених за зразками приватних університетів східного бережжя країни. Сучасні найбільші державні університети США позбулися цього прагматизму — в них поєднуються професійно-технічна і гуманітарна освіта.

У 1834 році Пенсільванія створила повністю вільну державну шкільну систему, контроль і підтримка якої здійснювалися державою. Наприкінці Громадянської війни (у 1865 році) освіта, почина-

ючи від початкової школи і включаючи також університет, стала доступною для всіх верств населення США.

Таким чином державна школа стала одним із тих джерел, з яких сформувалася американська цивілізація. У цьому аспекті школи були прикладом американізації для дедалі більшої кількості нових емігрантів із великих хвиль еміграції кінця IX — початку XX століття. Навчання велося англійською мовою, обов'язковими були такі курси — граматики, літератури, історії Америки, основи громадянства і цивілізації. Завдяки школі США стали взірцем націоналізму і патріотизму. Їх зростаюча економічна роль була результатом «дисциплінуючої пристрасності до технічних наук».

Наприкінці XIX століття школа разом із церквою і тюрмою була ключовою опорою суспільства. Вона стала общинним осередком поселенців. Приміщення шкіл нерідко використовувалися у позаурочний час для громадських зборів, навчання дорослих, відпочинку і зустрічей молоді. Там організовувалися дискусії та публічні читання, пізніше — заняття спортом. Гордість міста асоціювалася з відважністю шкільної команди атлетів. Участь у спортивних змаганнях приносила неабияку популярність школі, допомагаючи залученню різних прошарків населення до громадського життя.

### ***2.1.3. Історія розвитку вищої освіти США***

Розвиток і становлення американської вищої освіти умовно можна поділити на п'ять головних періодів:

- період створення і становлення коледжів (1636-1776 рр.);
- виникнення і становлення професійного навчання та професійної орієнтації у вищій освіті (1776—1862 рр.);
- заснування університетів, становлення та удосконалення університетської освіти (1862-1900 рр.);
- сучасний період у вищій освіті США — часи зростання, розвитку, урізноманітнення (1900-1987 рр.);
- новітній період удосконалення навчання і реформ у вищій освіті Сполучених Штатів Америки (1987—1997 рр.).

Упродовж першого періоду були засновані так звані колоніальні коледжі — перші заклади вищої освіти США. За роки другого — виникли і виділилися в окрему групу вищі професійні школи. У третьому з'явилися найголовніші університети, що існують і сьо-

годні, є провідними, найбільш авторитетними у Сполучених Штатах і всесвітньо визнаними. За четвертий період з'явилися та набули розвитку так звані «кооперативні» або «громадські» коледжі (Community Colleges), відбулися суттєві зміни у розвитку вже існуючих університетів. Після Другої світової війни в США розпочалася ера масової вищої освіти. У період із 1950-го до 1987-го року кількість студентів в американських коледжах та університетах надзвичайно зросла. Так, восени 1950 року загальна кількість студентів становила 2,6 мільйона, у 1987 році ця цифра зросла до 12,8 мільйона, у 1990 році — вже 13,2 мільйона осіб, а у 1996 році — біля 14 мільйонів. У 1990-х роках загальна кількість студентів залишається стабільною на рівні 13,5—14 мільйонів осіб.

У зв'язку з інтенсивним різностороннім розвитком суспільства та виникненням нових технологій вища освіта США за останні два десятиліття значно реформувалася. У цей час велика увага приділялася підготовці висококваліфікованих наукових, інженерно-технічних і керівних кадрів для сучасних потреб та для подальшого розвитку економіки держави, збільшення конкурентної спроможності американського виробництва та експансії американських ідеологій, технологій, товарів та інших продуктів виробництва на світові ринки. У зв'язку з розпадом соціалістичного блоку у Східній Європі, поступовим потеплінням стосунків економічно розвинутих країн з екс-соціалістичними трансформувалася ідеологія вищого навчання США: поступово з ворогів екс-соціалістичні країни починають розглядатися як потенційні партнери, і вища освіта в Сполучених Штатах Америки зазнала суттєвої трансформації, у першу чергу — в плані ідеології співробітництва та надання допомоги громадянам екс-соціалістичних держав в одержанні американського рівня освіти.

### *2.1.3.1. Виникнення коледжів (1636—1776 рр.)*

Першим вищим навчальним закладом американської нації став Гарвардський Коледж. Його двома основними напрямками були розвиток освіти та підготовка священнослужителів (священиків і богословів). За роки колоніального періоду ці завдання залишалися головними у вищій освіті США. Дев'ять коледжів, заснованих у той час, починаючи з 1636 року (Гарвард) до 1769 року (Дартмут),

взяли за модель англійський коледж, а не університет. За винятком одного, їх заснували і утримували — надавали фінансову допомогу — релігійні групи. Але ці навчальні заклади не були еквівалентними церковним теологічним (богословським) вищим навчальним закладам (духовним семінаріям), що існують сьогодні. У періоди становлення та розвитку вищої освіти США теологія не ставала головним, домінуючим предметом. Вважалося, що церковнослужителі (священники і богослови), які були високоосвіченими, інтелекентними громадянами — лідерами свого часу — потребували широкої загальної освіти. Класичні мови, іврит, логіка, риторика, давня історія, математика складали основну частину навчального плану, обов'язкового для всіх студентів. Трохи менше уваги приділялося прикладним наукам, новітній історії та сучасним мовам.

З самого початку студенти зараховувалися до коледжів для підготовки і з інших професій і, як правило, не було випадків незарахування або виключення осіб, які б не належали до того віросповідання (релігійної конфесії), прихильники якого контролювали той чи інший навчальний заклад. Це був прояв справжньої демократії та недискримінації за релігійною ознакою.

Коледж, який робив наголос на ідеалі розвитку та формуванні культурного вченого, залишався головною одиницею американської вищої освіти до появи університетів. Спроба підготувати рафіновану високорозвинену особистість, яка б знала все найкраще, про що говорили та думали в усьому світі, залишається і сьогодні основною метою сучасних коледжів вільних мистецтв (Liberal Arts Colleges), що готують спеціалістів різних напрямків.

### *2.1.3.2. Розвиток професійної освіти (1776-1862 рр.)*

Створення американських закладів вищої освіти отримало новий імпульс у розвитку протягом двадцяти п'яти років напередодні революційної війни: до 1820 року було створено 29 нових закладів. Багато з них йшли шляхом класично орієнтованих навчальних планів колоніальних коледжів. Однак ідеалу підготовки всебічно освіченого вченого було важко досягнути і зростала потреба у більш вузькій спеціалізації, професійному спрямуванні, підготовці корисних для суспільства спеціалістів-практиків. Існуючі до цього освітні установи не мали можливості швидко забезпечити ці потре-



би. Внаслідок поетапних перетворень в американській вищій освіті з'явилася інша чітка структура — окремо організовані професійні вищі школи.

У цей період Америка вступила в еру швидкого економічного розвитку та індустріальної експансії, але технічні навчальні центри практично були відсутні. Так, наприклад, лише Вестпоінт Коледж був єдиним закладом, що мав програму інженерних наук. За рік до цього створили політехнічний інститут Ренселар з метою підготовки вчителів-науківців для викладання сільськогосподарських дисциплін (за 10 років додатково ввели курс інженерних наук).

У 1850-ті роки кількість вищих шкіл з прикладних наук значно збільшилась. Було засновано політехнічний інститут у Брукліні, інститут «Союз Купера», державні школи із сільського господарства у Меріленді, Пенсільванії та Мічигані. Коледжі, що вже існували раніше, почали розвивати програми з наголосом на наукову підготовку. Як Гарвард, так і Йель відкрили такі наукові школи в 1847–1851 роках. Дартмут отримав 50 тисяч доларів спеціально для підтримки створеного відділу (факультету) науки. У 1861 році було засновано Масачусетський інститут технологій. Успіх цих нових технічних шкіл вимагав подальшого розвитку, а саме — удосконалення освітньої програми. Як доповнення до цього, Закон 1862 року «Land-Grant College Act» вимагав обов'язкового включення у навчальний план коледжів програм із сільського господарства та використання технічних (головним чином — механічних) засобів праці.

Професійні навчальні плани технічних закладів дуже часто використовувалися приватними та державними університетами і коледжами. Прототип педагогічного коледжу також з'явився у цей період. Першу державну школу такого типу організували у 1839 році в Лексінгтоні (штат Масачусетс). Головним завданням цих закладів була підготовка вчителів для початкових та середніх шкіл, кількість яких швидко зростала. Готуючи вчителів, так звані «нормальні (педагогічні) школи» або закривалися, або трансформувалися у педагогічні коледжі. Саме у цей період з'явився чіткий розподіл на державні та недержавні ВЗО і почала поглиблюватись різниця між приватними (недержавними, незалежними) та державними вищими навчальними закладами.

Колоніальні уряди часто робили значні матеріальні внески у заклади вищої освіти. Штати почали пошук альтернативних шля-

хів впливу на модель вищої освіти. Один із можливих методів був такий: взяти контроль над існуючими закладами; другий — відкрити свої власні вищі школи. Відома справа коледжу Дартмут у 1819 році яскраво показала, що державні заклади неможливо створювати з існуючих приватних (без їх згоди) відповідно до Законодавчого Акту, і, якщо штати хочуть керувати закладами вищої освіти, вони мають їх створювати і утримувати.

Такі заклади вже існували. Три державні вищі школи було відкрито до 1800 року. Це університети — Джорджія (1785 р.), Північна Кароліна (1789 р.) та Вермонт (1791 р.). До Громадянської війни було створено 21 вищий навчальний заклад. Університет Вірджинія (1819 р.) впровадив систему вільного вибору курсів і надзвичайно високі академічні стандарти. Напередодні Громадянської війни (1861—1865 рр.) більшість із них залишалися невеликими, бідними та занедбаними. Тільки наприкінці XIX століття штати розпочали політику постійної підтримки вищої освіти.

Зауважимо, що коли ми говоримо «державний» ВНЗ США, то маємо на увазі не федеральний, а місцевий, що належить конкретному штату. У період, що розглядається, федеральна влада ще не контролювала вищу школу. Приватний навчальний заклад також має іншу назву — незалежний.

Іншою формою державної вищої освіти були також муніципальні коледжі та університети, що з'явилися у цей період. Такі заклади контролювалися місцевою владою та фінансувалися частково з її бюджету (за рахунок податків місцевого населення). Наприклад, Луїзвіль Коледж, який був заснований декретом міської ради у 1837 році, а у 1846-му став муніципальним Луїзвільським Університетом. З 1825 року по 1875-й у деяких частинах країни набула практичного розвитку ідея створення коледжів для жінок. Спочатку таке роздільне навчання здійснювалося в окремих навчальних закладах для дівчат, але коли в 1833 році було відкрито Оберлін, до нього вже вступали на навчання і чоловіки і жінки. Серед коледжів, що надавали ступені, це був перший, який приймав на навчання студентів незалежно від статі.

Після Громадянської війни відкрили достатню кількість коледжів для жінок, однак визначалася тенденція сумісного (змішаного) навчання. У кінці XIX століття навчальні заклади, що були створені окремо для жінок, працювали спільно з коледжами чоловічими,

наприклад, коледж Ньюкомб в університеті Тюлейн. Поява таких навчальних закладів для «темношкірих» та «кольорових» громадян — теж дуже важлива віха в історії розвитку вищої освіти США.

Незважаючи на те, що перші темношкірі та кольорові американці закінчили американські коледжі ще в 1826 році, лише у 1837-му засновано Інститут кольорової молоді, який пізніше став відомим як Чейней (Cheyney) державний Коледж у Пенсільванії. Одразу ж після Громадянської війни були відкриті такі заклади, як Університет Атланта, Інститут Хемптон, Університет Говард. Більше 100 традиційно «темних» (для темношкірих громадян) вищих навчальних закладів існує сьогодні у додаток до багатьох тих, де такі студенти превалюють над студентами інших кольорів шкіри та етнічних груп (такі ВНЗ, як правило, розташовані у великих міських зонах).

### *2.1.3.3. Розвиток університетів (1862-1900 рр.)*

Друга половина XIX століття характеризується швидким розвитком обох головних існуючих напрямів вищої освіти: по-перше, це створення земельних коледжів (Land-Grant); по-друге, це поява університетів — державних та приватних — як найбільш важливої та вагомої структури вищої освіти США.

Одним із найважливіших законодавчих актів в історії розвитку американської вищої школи був, як уже відзначалося, Land-Grant College Act (1862 р.), який також має ще й назву Жустін Морріл (ім'я спонсора цього акта). Відповідно до цього закону, кожному штату надавалося 30 тисяч акрів землі або еквівалент на кожного сенатора та представника у Конгрес з метою підтримки коледжів, які готували спеціалістів із сільського господарства та механізації праці у цій галузі (це стосувалося також й інших наукових і класичних шкіл та студій). Такі заходи стали потужним фундаментом для розвитку сільського господарства США.

*Університетська освіта.* У першій половині XIX століття було зроблено багато спроб організувати повний університетський курс, але вони не мали успіху. Тільки після створення університету Джонс Хопкінс (1876 р.) вони почали стверджуватися як прогресивні вищі заклади освіти і з цього періоду стали лідерами вищої освіти США, залишаючись такими до теперішнього часу. Причиною цього факту є те, що найстаріші та найвідоміші недержавні за-

гальноосвітні коледжі вільних мистецтв (це навчальні заклади, в яких вивчається багато різноманітних дисциплін за вільним вибором студентів), такі, як коледжі Йель, Коламбія, Гарвард у цей період стали університетами. (Основна різниця між загальноосвітнім коледжем із вивченням вільних мистецтв та університетом — у відсутності у таких коледжах професійного навчання за освітньо-професійними програмами, профілюючих кафедр тощо. Такі коледжі надавали широкий спектр знань без вузької спеціалізації, готували для американського суспільства високоосвічену інтелігенцію.)

Набули розвитку та популярності й найбільш відомі державні заклади, такі, як Мічиганський, Вісконсінський, Мінісотський та Каліфорнійський університети.

Варто підкреслити, що багато відомих університетів було створено багатими спонсорами за рахунок прибутків і коштів великого бізнесу. Наприклад, для створення університету Чикаго було надано: 1 мільйон доларів — від Вандербільту, 20 мільйонів — від маєтку Стенфордів, 30 мільйонів — від Рокфеллера. З самого початку свого існування такі ВНЗ мали досить великий вплив на якісний розвиток вищої освіти в США.

Деякі відомі університети та коледжі були започатковані релігійними громадами та церквами різних конфесій. Наприклад, у 1881 році Лютеранська церква Америки заснувала один із найвідоміших ВНЗ — Вісконсінський університет КОНКОРДІЯ, який став центром підготовки інтелігенції та фахівців вищої кваліфікації для просвітницької діяльності в Америці та за її межами. Підготовлені ним кадри працювали у відомих державних і недержавних установах США та за кордоном. Згодом Вісконсінський університет КОНКОРДІЯ почав засновувати свої філії в багатьох частинах світу для надання американської освіти в країнах, що розвивалися.

З часом Вісконсінський університет КОНКОРДІЯ і подібні до нього, засновані церквами та релігійними громадами, трансформувалися у багатопрофільні (багатогалузеві) університети з потужними теологічними факультетами. Більшість із них є престижними та провідними, широковідомими не тільки в США, а й за їх межами.

Приблизно у 1860 році релігійні громади заснували Вітонський коледж: сьогодні він є одним із найбагатших і найпрестижніших елітних ВЗО США.

Лідери університетської освіти по-різному підходили до вибору структури вищого навчального закладу. Так, коли у США не існувало університетської підготовки, багато американців їздили на навчання до Німеччини. Тому виникла сильна тенденція копіювання німецької структури цього навчального закладу. За німецькою моделлю основний акцент треба було перенести на дослідження, а не навчання, як традиційно практикувалося в американських коледжах.

Але проти копіювання німецької моделі університетського навчання було багато заперечень у зв'язку з давньою традицією надання освіти коледжами вільних мистецтв — ядром вищої освіти США. І, як компроміс, створилася чисто американська структура, не схожа на будь-яку іншу існуючу університетську систему. Німецьку модель освіти студентів випускних курсів з наголосом на дослідження було структурно поставлено (накладено) «зверху» на англійський загальноосвітній коледж вільних мистецтв. Професійні школи, які існували в Європі як окремі структури, в Америці дедалі частіше вливалися в університети та ставали їх складовою.

Для ознайомлення наведемо перелік деяких найстаріших і найвідоміших вищих навчальних закладів США (з наголосом на формі власності):

1) *Гарвардський університет*, заснований у 1636 р., незалежний (приватний).

2) *Йельський університет*, 1701 р., незалежний (приватний).

3) *Пенсільванський університет*, 1740 р., незалежний (приватний).

4) *Принстонський університет*, 1746 р., незалежний (приватний).

5) Університет Вашингтона та Лі, 1749 р., незалежний (приватний).

6) *Коламбійський університет*, 1754 р., незалежний (приватний).

7) *Браунський університет*, 1764 р., незалежний (приватний).

8) *Дартмузький коледж*, 1769 р., незалежний (приватний).

9) Коледж Дікінсона, 1773 р., незалежний (приватний).

10) *Трансільванський університет*, 1780 р., незалежний (приватний).

11) Університет Джорджія, 1785 р., державний (належить штату).

12) *Пітсбургський університет*, 1787 р., державний (належить штату).

13) Джорджтаунський університет, 1789 р., незалежний (приватний), має фінансову підтримку Римсько-католицької церкви.

14) Університет Південної Кароліни в Коламбії, 1801 р., державний (належить штату).

15) Вінченський університет, 1801 р., державний (належить штату).

16) Військова академія США, 1803 р., належить федеральному уряду США.

17) Бредфорд коледж, 1803 р., незалежний (приватний).

18) Університет Огайо, 1804 р., державний (належить штату).

19) Балтиморська професійна школа університету Меріленд, 1807 р., державна (належить штату).

20) Вітонський коледж, 1860 р., незалежний (приватний), має фінансову підтримку Християнської громади США.

21) Вісконсінський університет Конкордія, 1881 р., незалежний (приватний), має фінансову підтримку Лютеранської церкви.

22) *Корнелльський університет*, 1865 р., незалежний (приватний).

**Примітка.** Заклади, виділені курсивом, утворюють асоціацію восьми найстаріших університетів і коледжів північно-східної частини США «Ivy League». Всі вони — незалежні та некомерційні, здійснюють підготовку докторів (за винятком Коламбійського університету, що готує магістрів).

#### *2.1.3.4. Період розвитку та урізноманітнення вищої освіти США (1900-1987 рр.)*

У ХХ столітті з'являється велика кількість так званих «кооперативних» або «громадських» (Community) та початкових коледжів, які стали окремою структурною одиницею вищої школи. Спочатку основною їх метою було надання освіти, рівнозначної першим двом рокам навчання у чотирирічних коледжах вільних мистецтв. Такі програми і нині часто включаються до їх навчальних планів.

У першій половині ХХ століття початкові коледжі були дуже популярними. У 1907 році, коли був заснований перший Інститут сільськогосподарства і техніки (сільськогосподарської) у штаті Нью-Йорк, почали розвиватися програми кваліфікованої професійної підготовки. Початкові (Junior) коледжі (цей термін тепер означає приватні дворічні заклади, в яких у 1980 році навчалися 5% студен-



тів) і громадські коледжі (як правило, цей термін відноситься до дворічних державних закладів, у яких у ці ж роки навчалися інші 95% студентів) разом мали 217572 студенти у 527-ми закладах у 1950–1951 роках; 453617 студентів у 593-х закладах — 1960–1961 роках, 2227214 студентів у 897-ми закладах у 1970–1971 роках і 4487928 студентів у 1231-му закладі у 1980–1981 академічному році. У цьому ж році серед цих студентів навчалось 56% жінок. Такі коледжі зростали з 1960-х по 1980-ті роки швидше, ніж будь-яка інша категорія закладів вищої освіти, у 1980-х роках складали вже 38% всіх вищих навчальних закладів і поряд із земельними коледжами становили головну унікальну рису американської вищої освіти.

У XX столітті спостерігається тенденція — зробити вищу освіту не тільки більш корисною студентам для їхньої подальшої кар'єри, а й більш доступною для широкого кола американських громадян, незважаючи на їхню стать, расу, національність, розумові здібності, фізичні кондиції, а також інші подібні фактори. У цей період також намітилась тенденція більшої популярності державних ВНЗ, тому значна кількість студентів у цей час навчалась у державних вищих навчальних закладах. У 1950 році половина студентів навчалась в державних, половина у приватних ВНЗ. У 1960 році — 59% у державних, у 1970 році — 75% у державних, у 1980 році — 78% студентів навчалися в державних ВНЗ. Щодо кількості державних та приватних закладів, то тут зміни були невеликі. У 1960 році у США було 2040 безприбуткових акредитованих ВНЗ, серед яких 65% були приватними і не залежними від держави.

У 1970 році серед 2573 ВНЗ було 57% приватних (недержавних), у 1980 році з 3270 вузів — 54% було приватних. У 1990 році з 3620 вищих навчальних закладів біля 51% становили приватні (незалежні). Така різноманітність вищих навчальних закладів вважається позитивною рисою вищої освіти США: це дослідницькі заклади, які надають ступінь доктора; загальноосвітні заклади, які надають випускні дипломи про одержану вищу освіту та ступені магістрів і спеціалістів; коледжі вільних мистецтв (надають ступінь бакалавра); громадські та початкові коледжі, спеціалізовані коледжі з орієнтацією на конкретну професію, земельні та господарські заклади й деякі інші.

Головна риса діяльності ВЗО США — це постійний розвиток та удосконалення програм залежно від запитів та вимог американсько-

го суспільства. ХІХ століття характеризувалося тенденцією створення нових закладів вищої освіти. У 1800-ті роки більшість із них залишалися невеликими. У 1870 році Гарвард мав 655 студентів, Мічиган — 432, Мінісота — 300. Нині кількість студентів цих університетів становить від 16-ти тисяч до 66 тисяч осіб (і навіть більше).

У 1970-ті роки американська вища школа багато експериментувала, результатом чого став деякий спад академічної якості навчання. Велика кількість студентів коледжів вільних мистецтв переходила на курси професійної орієнтації в інші ВНЗ для планування своєї подальшої професійної кар'єри. Поряд із цим зростав інтерес до навчальних планів загальної освіти. (У США, як правило, термін «навчальний план» асоціюється із спеціальністю, яку може отримати студент, виконавши його.) У ці роки студенти стали «занадто серйозними», критики підкреслювали, що студентське життя втратило цікавість і стало більш прагматичним і нудним. Висока інфляція в країні вплинула на бюджет та знизила середній рівень життя професорсько-викладацького складу ВНЗ. У зв'язку із цим кількість студентів, які вступали до вищих навчальних закладів на початку 1980-х років, була нижчою, ніж прогнозувалася. На початку 1980-х федеральний уряд зменшив підтримку вищої школи, ціни на вищу освіту зросли. Наприкінці 1980-х років намітилась тенденція чіткої диференціації між багатими та бідними закладами, зменшення відсотка осіб, які навчалися в приватних ВНЗ, зростання інтересу до вузькопрофесійних курсів та дисциплін, збільшення кількості студентів у господарських закладах, зростання ролі телекомунікацій, комп'ютерів, державної координації та контролю за вищою освітою, розвитку студентських містечок та покращання студентського побуту.

Таким чином, у цілому американська вища освіта 1980-х років була орієнтована на «масову освіту», тому й характеризувалася такою різноманітністю. Коледжі та університети, враховуючи потреби суспільства в освіті і культурі, які неухильно зростали, розробили систему заходів і створили різноманітні заклади для соціальної інтеграції. Державні університети носили назви свого штату, і їхні досягнення були водночас успіхами цього штату. Робота технічних і сільськогосподарських факультетів сприяла розвитку регіону, результати їхніх досліджень впроваджувалися в життя. Згодом приватні університети перейшли на шлях такого самого розвитку, вва-

жаючи себе національними установами, що мають відношення до загальновизнаних пріоритетів у класичному навчанні. Пожертвування та моральна підтримка випускників, які досягли значних успіхів у житті та зробили блискучу кар'єру, а також громадських організацій та об'єднань сприяли успішному розвитку недержавної вищої освіти. А податкові надходження, в свою чергу, сприяли процвітанню державних університетів.

Жодна зі шкільних систем у світі, крім американської, не мала справи з такою кількістю багатонаціонального учнівства — різних рас і націй, ставлячись до нього з великою ліберальністю та вимогливістю. Тому їй притаманні деякі національні і соціальні проблеми. А оскільки основна фінансова підтримка надходить від держави, то освіта віддзеркалює і економічні проблеми, і стреси.

Розглянемо важливий історичний етап розвитку американської освіти — 60–90-ті роки XX століття. Це — період науково-технічної революції, комп'ютеризації та автоматизації, створення нових технологій і значного підвищення інтелектуального рівня населення США.

#### ***2.1.4. Організація і структура освіти США***

Освіта в США складається з трьох основних рівнів: початкова, середня і вища. Професійна освіта для дорослих, школи і класи для спеціальних груп дітей та дитячі установи (дитячі садки) у більшості штатів — це теж складові освіти.

Батьки можуть вибирати: чи віддавати своїх дітей у безкоштовну місцеву школу, чи в приватну платну. Організація та навчальні плани приватних шкіл та коледжів не відрізняються від державних, відмінність є лише в управлінні. Ці школи підтримують тісні контакти, оскільки учні мають можливість переходити із однієї школи до іншої.

Переважає кількість учнів на початковому і середньому рівнях навчаються у державних закладах. Приходські школи, що фінансуються церквою, користуються популярністю у тих, хто відвідує приватні навчальні заклади.

Навчальний рік триває дев'ять місяців — з початку вересня до середини червня. Загальна модель організації середньої освіти, що складається з навчального плану за схемою 6—3—3, включає почат-

кову школу (elementary school) з першого по шостий клас, середню або молодшу вищу школу (junior high school) — з сьомого по дев'ятий клас і старшу середню (senior high school) з десятого по дванадцятий. Попередня модель організації середньої освіти, що існувала раніше і складалася з навчального плану за схемою 8—4, де школа була початковою з першого по восьмий клас, а повною середньою — з дев'ятого по дванадцятий, ще застосовується у деяких місцевостях і округах. Також у деяких муніципальних округах застосовується модель 6—6, де з першого по шостий клас освіта вважається початковою, а з сьомого по дванадцятий — середньою.

Сьогодні об'єднана система, що керує як початковою, так і середньою школою, користується планом 6—3—3 або його варіантом 6—2—4. Однак у США існують й інші варіанти моделей надання середньої освіти і навчальних планів, але кожна модель 12-річного шкільного навчання надає вищу середню (або повну середню) освіту.

*Дошкільна освіта.* Вперше дитина знайомиться з освітньою системою ще в дитячому садку або в яслах. У США існує декілька різновидів дошкільних закладів і установ. Вік дітей, що відвідують дитячий садок, — 4—5 років. Дошкільні установи створюють майже домашні умови, підтримують тісні контакти з батьками й громадськістю і ставлять собі за мету дати дітям ті знання й уміння, котрі підготують їх до навчання у початковій школі. Програми дитячих садків гнучкі й створені з метою допомогти дитині рости самостійною, впевненою у своїх силах, бути в злагоді з іншими, одержати трудові та ігрові навички.

*Початкова школа.* Головна мета початкової школи — це загальний розумовий і соціальний розвиток дитини від 6-ти до 12-ти або навіть 15-ти років. Навчальні плани окремих шкіл відрізняються своєю організацією і основними цілями. Традиційна програма, як правило, складається з предметів, зазначених у плані. Перехід з одного класу до наступного здійснюється з урахуванням успішності учня в читанні, письмі, орфографії, арифметиці, історії, музиці, географії та образотворчому мистецтві.

*Середня школа.* Більшість учнів відвідують курс, який включає англійську мову, природничі і соціальні науки, математику та фізичне виховання. Факультативними можуть бути іноземні мови, мистецтво та професійна освіта. Як правило, учні з 9-го по 12-тий клас обирають собі близько половини цих дисциплін.

Протягом 7-го — 9-го класів дуже важливо правильно скласти навчальні плани, оскільки учні починають думати про свою майбутню кар'єру і обирати предмети, які їм знадобляться в майбутньому. Планування кар'єри, вибір дисциплін і складання навчальних планів продовжується і в старшій середній школі, і в коледжі, особливо на молодшому рівні або упродовж двох років навчання в 4-річному коледжі.

Велике значення приділяється основним (базовим) предметам у 10-му — 12-му класах, але в окремих середніх школах учні можуть обирати додаткові дисципліни відповідно до своїх інтересів і планів на майбутнє. Як доповнення до базових предметів, якими є англійська мова, точні науки, математика, соціальні дисципліни та фізичне виховання, шкільна система може запропонувати факультативні курси, спрямовані на три або більше рівнів: академічний, професійний і загальний.

Академічна програма готує учнів до подальшого навчання в коледжі. На додаток до загальних (базових) предметів учням пропонуються поглиблені курси математики, природничих наук та іноземних мов.

Професійна освіта включає чотири розділи:

- сільськогосподарський, що готує учнів до роботи на фермах та управління фермерським господарством;
- бізнес-освіту, що готує учнів до діяльності в сфері комерції та підприємництва;
- економіка домашнього господарства (або домоведення), що дає навички та уміння управляти домашнім господарством, доглядати за дітьми та хворими;
- трудова та професійна (або індустріальна) освіта, що готує механіків, працівників сфери виробництва та обробної промисловості, будівельників та інших спеціалістів.

Третя програма — загальна або всебічна — являє собою основу для подальшої академічної та професійної освіти. Її вступні курси знайомлять учнів із різноманітними робітничими спеціальностями, сферами виробництва і напрямками розвитку індустрії, тобто — більше професійно орієнтують, ніж забезпечують отримання якої-небудь конкретної професії. Ті учні, що не планують навчатись у коледжі або відразу ж працювати за спеціальністю, а мають на меті успішно закінчити навчання та одержати диплом за серед-

ню школу, часто відвідують саме цей загальний курс.

У 80-х роках Національна Комісія з питань рівня та якості освіти провела дослідження, що завершилися доповіддю: «Нація в небезпеці: необхідність реформи освіти очевидна», і запропонувала програму п'яти «нових базисів (або основ)» для останніх чотирьох років навчання в середній школі. Мінімальний курс навчання для кожного учня, що бажає одержати диплом середньої школи, мав включати: чотири роки вивчення англійської мови, три роки математики, три роки — точних, три роки соціальних і півроку комп'ютерних наук. Для шкіл, що готували учнів до вступу в коледжі, Комісія наполегливо рекомендувала два роки навчати випускників іноземним мовам. Ці рекомендації та їх виконання більшістю шкіл країни привели до суттєвого оновлення навчальних планів і програм, а як наслідок — до помітних позитивних змін у середній освіті США.

Більшість молодих американців закінчують школу із задовільними оцінками в дипломі (атестаті про повну середню освіту). Учні, як правило, одержують оцінки від «А» (відмінно) до «F» (незадовільно) з кожного предмета, що ґрунтуються на результатах тестування, які проводяться упродовж року, а також на результатах виконання усних та письмових завдань, участі в класних дискусіях тощо.

Щорічні випускні екзамени (так звані «екзамени місцевого значення») проводяться наприкінці року в кожній школі. Окремі штати, наприклад, Нью-Йорк, централізовано проводять екзамени відразу в усіх школах штату. Розробку екзаменаційних завдань та організацію проведення таких екзаменів здійснюють департаменти (відділи) освіти цих штатів.

Учні двічі на рік (у деяких шкільних округах до шести разів на рік) отримують табель успішності з оцінками з кожного предмета, що вивчався протягом року. Середні школи ведуть так званий «шкільний облік» прослуханих кожним школярем курсів і одержаних ним оцінок. Копія цього документа обов'язково пересилається в приймальну комісію того коледжу, куди в подальшому вступає учень.

Абітуріенти, які готуються вступати до коледжу, проходять тестування в останні два роки навчання в середній школі. Проведення тестів контролюється незалежною (недержавною) освітньою екзаменаційною службою (Educational Testing Service — ETS) та аме-



риканською екзаменаційною програмою коледжів (American College Testing Program – АСТ). Ці тести досить різноманітні й різнопланові, розроблені провідними спеціалістами в галузі освіти, педагогіки, психології, соціології, медицини, науки і техніки, промисловості та статистики. Вони дають екзаменаторам можливість не стільки фактичної оцінки набутих випускниками шкіл знань, скільки виявлення їхніх потенційних можливостей, бажань, гуманітарних, логічних та математичних здібностей. Бали, одержані на тестуванні, додаються до шкільного обліку та рекомендацій викладачів, і це формує базу для вступу до коледжів.

Як правило, учням у перші шість років усі основні предмети читає один учитель. Наступні шість класів школярі навчаються у різних викладачів. У багатьох школах учням надаються необхідні умови для досягнення успіху та прогресу в оволодінні новими знаннями за рахунок застосування нових педагогічних методів і технологій навчання, застосування електроніки, використання новітніх досягнень науки і техніки. Майже в усіх школах навчальний матеріал викладається із застосуванням автоматичних навчальних машин, аудіо-, відео- та комп'ютерної техніки, спеціального наочного та лабораторного обладнання тощо. Для наймолодших учнів широко застосовуються різноманітні електронні машини, котрі відповідають на запитання і допомагають навчати малюків орфографії, також використовується навчальне телебачення, електронні портативні ігри та прості комп'ютери, спеціальні мовні лабораторії (для навчання правильному мовленню), слайди, інші наочні матеріали. До осені 1984 року, за результатами дослідження, 95% всіх середніх шкіл (у т.ч. 93% всіх молодших класів), 82% початкових мали в наявності, як мінімум, один комп'ютер, а вже на початку 90-х років відбулася повна комп'ютеризація навчання в школах.

Учні старших класів мають можливість навчатися не тільки в хімічних, фізичних, географічних, астрономічних, електро-радіо-технічних, інформаційно-комп'ютерних та інших лабораторіях і кабінетах, виконувати дослідження на біологічних і дослідних сільськогосподарських ділянках у своїх школах, а й відвідувати науково-дослідні, виробничі та промислові установи. Для ознайомчих екскурсій для учнів шкіл відкриті двері усіх закладів, установ та підприємств США.

Одним із характерних нововведень цього періоду в системі освіти Сполучених Штатів Америки стала тенденція безперервного використання шкільних будівель упродовж усього року. «Тримайте двері шкіл відчиненими» — стало популярним гаслом серед американських педагогів і освітян в середині 70-х років. Вони довели, що немає необхідності переривати навчальний процес із червня до вересня. На їхню думку, закривати школи влітку означає втрачати не тільки час, а й таланти, тому вони стали пропонувати літні курси — деякі з них виправні (або так звані компенсаційні) — для тих учнів, які не могли відвідувати заняття (за станом здоров'я або з якихось інших причин). Але частіше школи дозволяють учням відвідувати додаткові курси і предмети для їх поглибленого вивчення, щоб мати можливість одержати залік (кредит) на рівні коледжу.

*Підготовка викладачів та їх сертифікація (дипломування).* У всіх штатах вимагається ліцензія або сертифікат для викладання в державних початкових і середніх школах. Комісії, які розробляють і встановлюють вимоги з сертифікації учителів, наділяються необхідними правами відповідними освітніми уповноваженими структурами законодавчої влади штатів — департаментом або відділом народної освіти.

Усі штати, округи Коламбії й Пуерто-Ріко вимагають ступінь бакалавра для отримання права на викладання в початковій школі. У 47-ми штатах і Пуерто-Ріко ступінь бакалавра вважають за мінімальну підготовку для викладання в середній школі; три штати і округ Коламбія ставлять вимоги до викладачів — п'ять років навчання у вищому закладі освіти або ступінь магістра.

Окремі системи управління місцевих шкіл установлюють стандарти вищі, ніж мінімальні вимоги штату. Деякі вимагають, щоб учителі здобували додаткові знання та отримували додаткові кредити через кожні декілька років або проходили навчання — підвищували свою кваліфікацію на відповідних перепідготовчих курсах.

Багато державних і приватних коледжів та університетів мають право та акредитацію для підготовки викладачів. Акредитація надається штатом, регіональними асоціаціями або Національним комітетом з акредитації підготовки вчителів (закладів педагогічної освіти).

Весь термін навчання вчителів і спеціальна програма з підготовки викладачів складає 4—5 років. Вона поєднує традиційні акаде-

мічні предмети та професійні курси, такі, як методика викладання та освітня психологія. Обов'язкова практика викладацької роботи триває, як правило, від чотирьох до шести місяців і здійснюється або в спеціальних шкільних лабораторіях коледжу, що готує вчителів, або у підшефній або державній школах. Студенти, які закінчили гуманітарний коледж, що не має програми підготовки вчителів, як правило, можуть пройти цю програму на 5-му курсі в магістратурі та отримати кваліфікацію вчителя.

Таким чином, з викладеного вище можна схематично представити таку структуру системи освіти США: **Дошкільна освіта:** дитячі ясла → дитячий садок → **Шкільна освіта:** початкова школа → середня школа → **Вища освіта:** бакалавратура → магістратура → докторантура → післядокторська освіта (освіта фахівців, які мають ступінь докторів наук).

Термін перебування дітей в *дошкільних закладах* зазвичай такий: в яслах — 2 або 3 роки (для дітей віком від 1-го до 3-х років), у дитячих садках — 3 (для дітей віком від трьох до шести років). *Шкільна освіта*, як правило, має такі часові терміни: початкова школа — 6 років (для дітей віком від 6-ти — 7-ми до 11-ти — 12-ти років), середня школа — 6 років (для дітей від 11-ти — 12-ти років до юнацького віку — 17-ти — 18-ти років). При цьому середня школа може включати в себе або так звані «молодшу вищу школу» і «старшу вищу школу», або так звані «перехідну» та «вищу школу». Термін навчання в «молодшій вищій школі» — 3 роки (для дітей віком від 11-ти — 12-ти до 14-ти — 15-ти років), в «старшій вищій школі» — також 3 роки (для юнаків від 14-ти — 15-ти до 17-ти — 18-ти років). Навчання в «перехідній школі» триває 2 роки (з 11-ти — 12-ти до 13-ти — 14-літнього віку), а у «вищій школі» — 4 роки (з 13-ти — 14-літнього до 17-ти — 18-літнього віку).

Зауваження. Термін «вища школа» в США, як правило, завжди застосовується щодо 4-х останніх років навчання у закладах системи шкільної освіти — школах, які надають учням середню освіту. Коледжі, університети, професійні школи та інші інститути і заклади післяшкільної освіти традиційно відносяться американцями до системи вищої освіти (і з поняттям «вищої школи» — в нашому розумінні — не асоціюються).

Для здобуття *вищої освіти (базової)* необхідно навчатися в ба-

калавратурі, як правило, 4–4,5 року і, успішно завершивши навчання, отримати ступінь бакалавра. Навчання в бакалавратурі може відбуватися таким чином: або безпосередньо у вищому коледжі чи університеті, або, починаючи у молодшому коледжі (перші два роки навчання) і закінчуючи у вищому коледжі чи університеті (останні два роки навчання), або безпосередньо у вищій професійній школі, або, починаючи у технічній школі (перші два роки навчання) і закінчуючи у вищій професійній школі (останні два роки навчання). Після двох років навчання (4 основних семестри) можна отримати *початкову вищу освіту* і найнижчий вчений ступінь — молодшого спеціаліста.

Бакалаврська освіта в США є базовою вищою освітою, що є необхідною для отримання престижної роботи або продовження навчання в магістратурі чи докторантурі.

Навчання в магістратурі (після закінчення бакалавратури) звичайно триває один — півтора (іноді два) роки. За умови успішного завершення її випускникам надається ступінь магістра. Термін навчання в докторантурі складає, як правило, ще два роки. Післядокторська освіта є періодичною, тривалістю від одного до 3-6-ти місяців або навіть до одного року.

Далі, на *рисунку 2.1* наведемо схематичну структуру системи освіти США.

### 2.1.5. Американська освіта у 1960-1990-х роках

Одним із найважливіших етапів освіти в Америці за три десятиліття — з 60-х по 90-ті роки XX століття — була реформа навчального плану і гуманітаризація освіти [211; 259]. У кінці 60-х років навчальні плани коригувалися під впливом зміни інтересів учнів. У старших класах «3Р» («3R») — *читання (reading), письмо (writing), арифметика (arithmetics)* — нехтувалися на користь експериментів та більш «придатних (необхідних)» факультативних методів. У результаті цього кількість балів, отриманих при тестуванні, і якість знань засвідчили тривожне зниження рівня освіти. У середині 70-х сталося відхилення від експериментування і повернення до базисних наук. Більшість штатів впровадило тести для перевірки умінь випускників середніх шкіл. Це виділення базисних дисциплін збільшилося у 80-х роках як результат необхідної орієнтації на

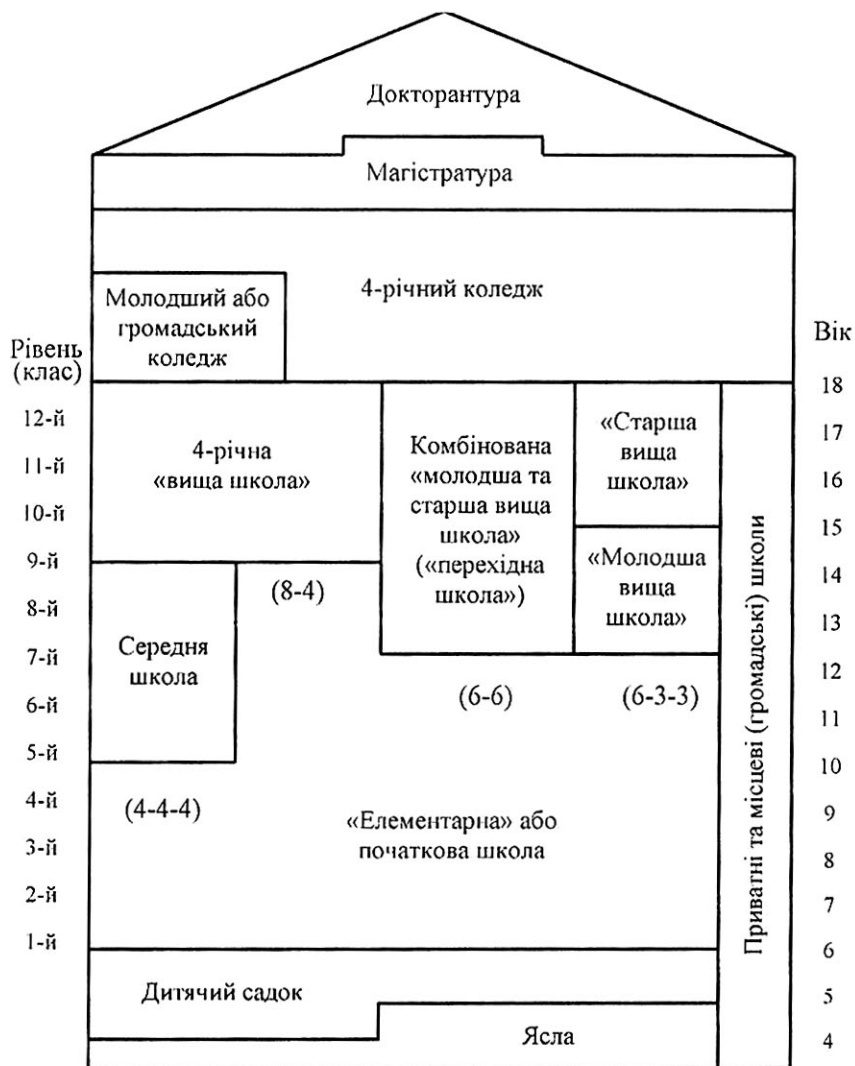


Рис. 2.1. Схематична структура системи освіти Сполучених Штатів Америки

технічну сферу. Традиційні курси точних і гуманітарних предметів були знову віднесені до рангу особливо важливих. У середині 80-х

років майже всі штати збільшили кількість дисциплін для складання екзаменів випускниками шкіл.

Вимоги до навчальних планів коледжів також стали більш високими. З одного боку, учні сподівалися, що бакалаврська освіта підготує їх до вступу у складний світ технологій в умовах зростаючої конкуренції на ринку праці. З іншого боку, педагоги, які вели навчання в класичних традиціях, скаржилися на зменшення кількості годин та уваги до вивчення мистецтва, науки та історії. Не дивлячись на те, що дебати затяглися, більшість учнів зрозуміла, що якість навчання та здобуті навчальні ступені не могли стати вступним квитком у професійне життя і ще не гарантували працевлаштування. На їхній погляд, через кілька десятиліть вища освіта мала стати джерелом розвитку особистості, а не засобом досягнення успіхів у кар'єрі.

Освіта в США завдяки значній підтримці федеральних органів, уряду штатів і місцевого самоврядування досягла значних результатів і продовжує розвиватися далі. Багато зусиль спрямовується на досягнення рівності освітніх можливостей всіх етнічних груп американського суспільства, також дедалі більше заходів вживається для підвищення якості освіти.

Деяке зменшення фінансової підтримки державної школи у 60–70-х роках могло стати кроком назад і зрівняти Америку з найбільш розвинутими країнами у витратах на освіту. Тому американська нація виявила одностайність у розумінні необхідності збільшення витрат для забезпечення високої якості освіти та її доступності для кожного американця — від дитячого садка до університету.

Загальна комп'ютеризація та інформатизація американського суспільства відчутно позначилася на системі освіти США. Необхідність навчання інформаційним наукам і методам комп'ютерної обробки інформації та управління, широке застосування засобів обчислювальної техніки у роботі, повсякденному житті примусило заклади освіти Сполучених Штатів Америки значно реформувати навчальні плани і програми, додати більше інженерних дисциплін до гуманітарних спеціальностей, що в подальшому негативно позначилося на гуманітарній підготовці фахівців. З кінця 80-х років розпочався процес гуманітаризації та гуманізації освіти США [100; 101], який ще не завершився і нині.



### *2.1.6. Деякі статистичні дані про освіту США у 1970—1990-х роках*

У країні з населенням близько 250 мільйонів чоловік до освітньої сфери залучено майже кожного четвертого [100; 101; 322; 320]. У 1985 році в цій сфері нараховувалося 63,4 мільйона американців. З них учнів — 56,9 мільйона, близько 3,2 мільйона викладачів і майже 800 тисяч інспекторів, директорів шкіл та інших працівників, а також біля 2,4 мільйона обслуговуючого персоналу.

Відсотковий склад учнів шкільного віку, які навчалися в 1984 році, був такий: п'ятилітні — 91%, від 6-ти до 13-ти років — 99%, від 14-ти до 17-ти років — 95%, від 18-ти до 24-х років — 31%. Дані статистичної реєстрації 1984 року показали, що в дошкільних і шкільних закладах США навчалося 45 мільйонів учнів, починаючи з дитячого садка і до 12-го класу середніх шкіл, а також близько 12,2 мільйона студентів коледжів та університетів.

У період з 1975 по 1985 рік поточні витрати на кожного учня за його щоденне перебування в державній початковій та середній школах упродовж року зросли більше ніж у 2,5 раза: з 1207-ми доларів у 1973—1974 навчальному році до 3173-х доларів у 1974—1984 навчальному році.

У 1985 році в державних і приватних початкових школах нараховувалося близько 2,5 млн класних керівників (вчителів, які вели в одному класі більшість основних предметів), з них 2,1 млн — вчителі державних шкіл.

Коефіцієнт співвідношення «учень — учитель» у 1985 році становив: 20:1 — в державних початкових школах і 16,3:1 — в державних середніх школах. Річна середня заробітна плата учителів державних початкових шкіл у 1984—1985 навчальному році була 23092 долари, учителів державних середніх шкіл — 24276 доларів.

Майже 2,7 мільйона учнів (73% всіх молодих людей однієї вікової групи) закінчили у 1985 році середню школу. У тому ж році близько 1,034 мільйона випускників отримали ступінь бакалавра або перший професійний ступінь, 295 тисяч — стали магістрами, а 33 тисячі — докторами філософії (наук). Національна освітня асоціація підкреслювала, що упродовж 70-х років кількість людей, які завершили навчання в коледжах, зросла більше ніж на 55% (пропорція осіб з вищою освітою та без вищої освіти в ці роки змінилась від 1:9 до 1:6).

На всіх рівнях освіти — початкової, середньої, вищої — у ці роки було досягнуто повної рівності між чоловіками і жінками. Хоча майже трое з чотирьох дівчат і хлопців закінчують школу, учениці мають для цього більше шансів, ніж учні. У 1983 році 50,2% всіх випускників середньої школи складала дівчата. У 1984 році до коледжів було зараховано більше жінок, ніж чоловіків; вони склали 52,1% в осінній набір. У 1982—1983 навчальному році жінки одержали: 50,6% — ступінь бакалавра, а 50,1% — ступінь магістра. І хоча у 1982 році лише 33,2% жінок отримали ступінь доктора та 29,8% жінок — професійний ступінь спеціаліста, в подальшому кількість ступенів, присуджених жінкам, почала стрімко зростати.

У 90-х роках помітно зросла чисельність американців, яких було залучено до системи освіти, що пов'язано з технізацією життя і необхідністю підвищення загально-технічного рівня кожної особистості.

Далі у таблиці 2.1 наведемо порівняльні дані про кількість дітей, учнів і студентів, прийнятих до державних та недержавних закладів освіти США у 1970—1990-х роках.

### **2.1.7. Контроль і фінансування освіти**

Конституція США, поділивши владу між федеральним урядом і штатами, поклала відповідальність за освіту на уряд штату. Десята поправка до Конституції Сполучених Штатів Америки передбачає, що повноваження щодо управління освітою, якщо вони не є повноваженнями федерального уряду, «передаються на розсуд кожного окремого штату, або ж народу (штату)». Треба зауважити, що народ Америки завжди відіграв велику роль у розвитку освіти і ніс відповідальність за її організацію та управління нею за допомогою агенцій, установ і громадських організацій штатів і міст.

*Роль федерального уряду.* Час від часу народ звертається до федерального уряду за допомогою в придбанні земельних ділянок для будівництва шкіл. Раніше населення 50-ти штатів не дуже прихильно ставилося до отримання федеральної фінансової допомоги, тому що це посилювало федеральний контроль за управлінням і розвитком освіти. Але коли коштів штатів і місцевих влад не вистачає на фінансування освітньої сфери — потреби на фінансування освіти перевищують можливості уряду штату чи місцевих управ-

Таблиця 2.1.

**Кількість дітей, учнів і студентів, які вступили  
до державних і недержавних закладів освіти США  
у 1970 – 1995 роках (мільйонів осіб)**

Рік	Тип закладу (державні або недержавні)	Усього	Дитячі садки та початкова школа	Середня школа	Коледжі
1970	Усього	59,9	36,7	14,6	8,6
	Державні заклади	52,3	32,6	13,3	6,4
	Недержавні заклади	7,6	4,1	1,3	2,2
1975	Усього	61,0	34,2	15,6	11,2
	Державні заклади	53,6	30,5	14,3	8,8
	Недержавні заклади	7,4	3,7	1,3	2,4
1980	Усього	58,4	31,7	14,7	12,1
	Державні заклади	50,4	27,7	13,3	9,5
	Недержавні заклади	8,0	4,0	1,3	2,6
1985	Усього	56,9	30,9	13,7	12,2
	Державні заклади	48,6	26,6	12,3	9,6
	Недержавні заклади	8,4	4,3	1,4	2,7
1990	Усього	58,9	30,8	14,8	13,3
	Державні заклади	49,6	27,1	12,7	9,8
	Недержавні заклади	9,3	3,7	2,1	3,5
1995	Усього	59,6	31,2	14,9	13,5
	Державні заклади	49,8	27,2	12,2	10,4
	Недержавні заклади	9,8	4,0	2,7	3,1

лінських структур — вони все ж таки звертаються за допомогою до федерального уряду.

Президенти Кеннеді і Джонсон були прибічниками просвіти. Так, наприклад, відповідно до «Акта (закону) про початкову і середню освіту 1965 р.» держава виплатила того року початковій і середній школам кошти в обсязі 1,3 мільярда доларів.

Той факт, що федеральний уряд США приділяє велику увагу фінансуванню освіти, може бути проілюстровано таким порівнянням. Якщо у 1965 році держава витратила близько чотирьох мільярдів доларів на освітню сферу, то в 1985 році Департамент (міністерство) освіти виділив уже біля 18,4 мільярда доларів на підтримку головних освітніх програм. Тенденція, що була спрямована на збільшення федеральної допомоги системі освіти, збереглася і в часи правління президентів Ніксона, Форда, Картера, Рейгана, Буша та Клінтона.

Зауваження. Посилення значення федерального уряду у фінансуванні освіти можна підкреслити виділенням у 1997 році президентом Клінтоном на освітні потреби понад 51 мільярд доларів, половину з яких призначено на підтримку вищої школи США.

На державному рівні було ретельно розроблено і впроваджено федеральну студентську програму позик і стипендій, затверджено більш прийнятні умови для надання фінансової підтримки студентам.

Такі позики, які гарантує федеральний уряд, існують ще й до цього часу. Але надаються вони тільки у тих випадках, коли студенти дійсно потребують їх. Сьогодні федеральний уряд забезпечує значну фінансову підтримку освіти і керівництво нею у межах своїх повноважень. Конгрес США наділений конституційною владою фінансувати освіту, але не має прямого контролю над нею. Деякі департаменти (міністерства) федерального уряду (наприклад, департамент оборони, департамент сільського господарства, департамент охорони здоров'я) також виділяють кошти на освітні програми.

Орган влади, який несе головну відповідальність за освіту в Америці, це — департамент освіти. Він заснований у 1979 році, відіграє керівну роль, співпрацює з навчальними закладами і профспілками з метою зміцнення і поліпшення народної освіти. Далі в *таблиці 2.2* наведемо деякі статистичні дані про обсяг і розподіл федеральних коштів, що виділив департамент освіти США у 1981—1985-тих, а також у 1990 і 1995-тих роках на фінансування основних освітніх програм.

*Роль уряду штату.* Оскільки кожний штат відповідає за свою систему освіти, їх дії і політика відрізняються один від одного. Кожний штат має відділ освіти, до складу якого входять контрольна рада і його голова — головний інспектор шкіл. Вони несуть повну відповідальність за навчальні заклади штату. Законодавча влада ухвалює закони, що стосуються державних і недержавних навчальних закладів, а відділ освіти і місцеві шкільні округи керують шкільною системою.

Відділ освіти штату визначає свою політику згідно з законами штату. Працівники відділу обираються народом або призначаються губернатором на термін від двох до шести років. Вони наділені повноваженнями формувати політику освіти: розподіляти кошти, атестувати викладачів, схвалювати підручники, контролювати бібліотечні послуги, затверджувати офіційні документи і вести статистику.

Деякі статистичні дані про обсяг і розподіл федеральних коштів,  
що виділив Департамент освіти США на фінансування у 1981-1985-тих,  
а також у 1990 і 1995-тих роках основних освітніх програм (в тисячах доларів)

Освітні програми	1981 р.	1982 р.	1983 р.	1984 р.	1985 р.	1990 р.	1995 р.
Загальне фінансування	15900	15139	15606	17045	18399	26175	33412
В тому числі:							
На початкову та середню освіту	3986	3802	3974	4294	4720	6702	8462
Допомога місцевим школам округів	651	457	544	609	700	940	1166
Для навчання людей, які мають вади	2532	2139	2088	2417	2703	3785	4931
Професійні програми і програми для дорослого населення	1071	751	736	954	897	1461	1766
Фінансова допомога студентам з вищою освітою	6419	6581	7024	7478	8019	11377	14658
На вищу освіту	346	323	367	394	417	592	766
Пільги на вищу освіту	230	449	200	217	230	326	433
На бібліотечні послуги	84	80	109	108	125	177	210
Фінансування спеціальних установ	227	209	208	222	225	300	423
Дослідження, спеціальні пошуки та проекти	354	348	356	352	363	515	597

Керівник відділу освіти — головний інспектор шкіл є основною посадовою особою в системі освіти і головною виконавчою особою відділу освіти (в деяких штатах це державний уповноважений у справах освіти). Він може бути обраний народом або призначений на посаду губернатором. Керівники (уповноважені) обираються на термін від одного до шести років — цей термін визначається відділом освіти. Вони керують системою державних шкіл або ж ведуть визначену відділом політику.

*Роль місцевих общин (громад).* Однією з унікальних особливостей системи освіти США є велика роль місцевих шкільних громад в управлінні нею. Свобода дій, якою наділені місцеві комітети освіти, дозволяють народній освіті відповідати потребам суспільства.

У Сполучених Штатах Америки існує близько 15500 шкільних округів. Більшість із них перебувають під управлінням громадських комітетів, що регулярно обираються в кількості 5—7-ми осіб. Виконуючи обов'язки широкого спектра на рівні штату, ці комітети збирають податки, проєктують та будують шкільні будови, визначають навчальні стратегії, курси і програми, наймають учителів і керівників, контролюють повсякденну роботу шкіл.

Інспектор шкіл відповідає за виконання правил, запропонованих місцевим комітетом з освіти. Інспектор і комітет разом складають бюджет школи, визначають обсяг місцевих податків (переважно це податки на власність), необхідний для фінансування шкільної програми, наймають на роботу викладачів та обслуговуючий персонал, купляють обладнання і продукти, забезпечують перевезення учнів, що живуть далеко від школи.

## **2.2. Організація навчального процесу у вищих закладах освіти США**

### **2.2.1. Характерні риси в організації вищої освіти в США**

Організація вищої освіти в США відрізняється від інших країн [322, с.209—217]. Характерними її рисами є платний характер навчання, можливість отримання студентом значної фінансової підтримки, одночасного вступу до різних навчальних закладів і навчання в декількох вищих закладах освіти Штатів, невизначеність тер-

мінів навчання (термін залежить від успішного засвоєння необхідної кількості програмних дисциплін і набору необхідної кількості залікових балів — «кредитів»), високі вимоги до самостійної роботи студентів, формалізований характер тестувань і можливість студенту переводитися зі своїми заліковими балами (кредитами) з одного закладу до іншого або одночасно навчатися за різними програмами (отримувати декілька спеціальностей) на різних факультетах (відділеннях) або в кількох навчальних закладах. Характерною для США є і велика кількість вищих закладів освіти з розрахунку на душу населення країни: в 1999 році в Сполучених Штатах є акредитованими понад 3,8 тисячі ВНЗ, що складає приблизно один акредитований вищий навчальний заклад деь на 65,8 тисячі американських громадян. Однак слід зауважити, що більше 1500 з цих вищих закладів освіти мають статус «міжнародних», тобто є акредитованими спеціальними міжнародними акредитаційними агенціями і здійснюють свою освітню діяльність переважно за межами США (на території інших країн — відкриваючи свої або спільні філії (відділення) або організовуючи дистанційне навчання для громадян, що постійно проживають за кордоном за принципами «віртуальних» університетів і коледжів). Далі розглядатимуться тільки ті американські вищі заклади освіти, що діють на території США.

### *2.2.1.1. Структура основних вищих закладів освіти США*

Основними вищими закладами освіти США є університети, коледжі та вищі (професійні) школи, які класифікуються за такими категоріями:

- університети науково-дослідного типу, які головну увагу приділяють підготовці спеціалістів у галузі науки та техніки;
- університети, які спеціалізуються на підготовці висококваліфікованих спеціалістів і мають право надавати докторські ступені;
- багатопрофільні університети, які надають спеціальну підготовку (особливо в галузі бізнесу);
- спеціалізовані університети та коледжі, які зосереджуються на навчальній роботі та приділяють головну увагу підготовці бакалаврів і магістрів з широкого або обмеженого спектра спеціальностей;
- коледжі вільних мистецтв;



- дворічні коледжі;
- вищі (професійні) школи та інші спеціалізовані навчальні заклади;
- навчальні заклади нетрадиційного типу.

Вищі навчальні заклади США різних типів та категорій надають різні ступені. Університети дослідницького типу пропонують навчальні програми для одержання ступенів бакалавра, магістра та доктора. Вищі навчальні заклади комплексної підготовки надають ступені бакалавра та магістра, а коледжі вільних мистецтв — тільки ступінь бакалавра. У професійних та спеціалізованих вищих школах здобувають ступінь бакалавра, магістра та доктора у відповідній галузі науки.

Дворічні коледжі присвоюють кваліфікацію спеціаліста середньої ланки, що у США має назву «ступінь молодшого спеціаліста».

*Університети США.* Американські університети розподіляються на такі групи:

- університети дослідницького типу першої категорії;
- університети дослідницького типу другої категорії;
- університети, що надають ступінь доктора першої категорії;
- університети, що надають ступінь доктора другої категорії;
- університети комплексної підготовки першої категорії;
- університети комплексної підготовки другої категорії.

До групи університетів дослідницького типу першої категорії входять 50 провідних вищих навчальних закладів США, які безпосередньо одержують фінансову допомогу від федерального уряду, мають у своєму складі медичні факультети або школи і надають щорічно не менше ніж 50 ступенів доктора філософії (у тому числі — ступінь доктора медицини). До цієї групи належать найбільш відомі мультиуніверситети та великі й потужні університети, які визнані в США та за кордоном. Головним чином — це старовинні недержавні вищі заклади освіти, такі, як Гарвардський, Йельський та Стендфордський університети, головні університети штатів — Мічиганський, Каліфорнійський (Берклі в Лос-Анджелесі), Медісонський (штат Вісконсін) та інші. Традиційно федеральний уряд, а також уряд штатів надають значну фінансову допомогу їм для проведення досліджень у галузі медицини.

До університетів дослідницького типу другої категорії належать 50 провідних ВНЗ США, які отримують безпосередні федеральні

фінансові асигнування і надають щорічно не менше ніж 50 ступенів доктора філософії або доктора медичних наук.

Університети, що надають ступінь доктора першої категорії, повинні випускати щорічно не менше ніж 40 докторів філософії з не менше ніж п'яти галузей знань або отримувати не менше ніж 3—5 мільйонів доларів федеральної допомоги.

Університети, що надають ступінь доктора другої категорії, готують менше сорока докторів на рік і, як правило, не мають федеральних асигнувань.

До групи університетів комплексної підготовки першої категорії входять такі, які мають програми підготовки спеціалістів з вільних мистецтв і не менш ніж одну професійну програму (наприклад, з інженерно-технічних дисциплін і бізнесу), кількість студентів в яких складає не менше однієї тисячі осіб. Віднесення університетів комплексної підготовки до першої або другої категорій залежить від кількості професійних програм підготовки спеціалістів. Такі ВЗО готують незначну кількість докторів наук (або зовсім їх не готують) і надають головним чином ступені магістрів (у тому числі — в галузі медицини та охорони здоров'я).

Типова структура сучасного американського університету склалася у 60—80-х роках ХІХ століття. До категорії університетів у США традиційно відносять вищі заклади освіти, які задовольняють таким трьома головним умовам:

- наявність права надавати, крім ступеня бакалавра, також і науковий ступінь доктора;
- здійснення активної науково-дослідної роботи: члени професорсько-викладацького складу мають постійно публікуватися;
- наявність декількох програм підготовки спеціалістів (більшість університетів, крім традиційних курсів у галузі вільних мистецтв та природничо-наукових дисциплін, пропонують підготовку за сучасними програмами в галузі комп'ютерних, інженерних та управлінсько-економічних наук).

Адміністративною одиницею університету є коледж, який відповідає за підготовку спеціалістів у конкретній галузі. У США існують такі університети: так звані «об'єднані інститути» з декількома коледжами та професійними школами, а також університети, які мають ті самі підрозділи та ще науково-дослідні та аспірантські відділення.

Організаційна структура американського університету складна. Як правило, вона має в своєму складі (за незначними винятками) такі інститути та підрозділи:

- молодший коледж;
- 4-річний коледж;
- професійні спеціалізовані (вищі) школи;
- аспірантські школи;
- науково-дослідні інститути та центри (або їх модифікації та об'єднання);
- експериментальні станції та лабораторії.

Великі університети також мають філії та відділення в інших містах, регіонах і штатах країни.

Структура американського університету закріплює такі чіткі етапи післясереднього навчання: перший — загальноосвітній, який здійснюється молодшими 2-річними коледжами; другий — загальна та спеціальна підготовка, яка проходить у старших 2-річних або 4-річних коледжах гуманітарних та природничих наук; третій — аспірантський рівень, який забезпечується за допомогою аспірантських шкіл.

Другий етап післясередньої освіти включає в себе також професійні спеціалізовані (вищі) школи, що є департаментами університету. Вони забезпечують підготовку спеціалістів-практиків вищої кваліфікації та спеціалістів-дослідників у різних галузях знань.

Термін навчання в університетах для одержання ступеня бакалавра — від 4-х до 8-ми років, наприклад, чотири роки — в галузі інженерних наук і педагогіки, п'ять років — в архітектурі, сім років — у галузі юриспруденції, вісім років — у медицині. За такий самий термін здійснюється підготовка спеціалістів-дослідників у тих самих галузях, наприклад, доктор архітектури та доктор філософії в архітектурі. Таким чином професійні школи пропонують підготовку на двох рівнях — 4-річному й аспірантському та у двох напрямках — практичному і дослідницькому.

На відміну від 4-річних коледжів професійні школи мають значну автономію (завдяки самостійним та незалежним джерелам фінансування). Їх академічна політика більше знаходиться під впливом відповідних професійних товариств та держави, аніж університетів.

До структури університетів США можуть входити так звані університетські коледжі, мета яких — підготовка студентів до навчан-

ня на аспірантському рівні. Ці коледжі можуть бути частиною університету з великими відділеннями або географічно ізольованими та адміністративно незалежними інститутами. Вони значно підвищують освітні стандарти — після їх закінчення випускники можуть вступати на аспірантські відділення (в аспірантські школи) університету, що відіграють помітну роль у культурному житті Америки.

Аспірантські школи пропонують навчання на двох рівнях — магістерському та докторському. Правила прийому до них однакові — обов'язковою є наявність ступеня бакалавра. Підготовка до ступеня магістра триває 1—1,5 року, до ступеня доктора наук — 2—4 роки (за наявності ступеня магістра — 2—3 роки).

В останні роки у вищій школі США з'явилася так звана «після-докторська» освіта (підготовка). Нею охоплюються провідні спеціалісти різних галузей науки та техніки, які знаходяться на передньому рубежі науково-дослідницької індустрії США й результатом діяльності яких є винаходи, відкриття та нові технології.

*Коледжі вільних мистецтв.* Коледжі вільних мистецтв підрозділяються на:

- коледжі вільних мистецтв комплексної підготовки першої категорії;
- коледжі вільних мистецтв комплексної підготовки другої категорії;
- коледжі вільних мистецтв першої категорії;
- коледжі вільних мистецтв другої категорії.

Коледжі вільних мистецтв комплексної підготовки першої та другої категорій на відміну від університетів комплексної підготовки не мають докторських програм, повноважень готувати магістрів у галузі медицини та охорони здоров'я (дуже рідко вони можуть готувати бакалаврів у цій галузі), мають програми підготовки спеціалістів з вільних мистецтв і одну або більше професійних програм. Професійно-кваліфікаційний рівень професорсько-викладацького складу, а також вартість навчання в них нижчі, ніж в університетах комплексної підготовки.

Для класифікації коледжів вільних мистецтв першої категорії використовується такий критерій, як «умови прийому». Коледжі цієї категорії за своїми показниками повинні займати провідні місця в системі вищої освіти США за так званою «шкалою виборності». У цій шкалі враховуються бали, які одержують абітурієнти,

складаючи вступні тести на академічні здібності, а також бали студентів, які складають тести, заліки та іспити в процесі навчання. Ці показники підсумовуються і дозволяють визначати та класифікувати кращі коледжі.

Ще одним критерієм класифікації коледжів вільних мистецтв першої категорії є їх належність до 200 кращих вищих навчальних закладів країни. Інші коледжі вільних мистецтв, що не відповідають наведеним вище умовам, відносяться до другої категорії.

Програма коледжів вільних мистецтв охоплює чотири широкі напрямки в галузях знань — у гуманітарних, суспільних, природничих та технічних науках. Традиційно головною функцією цих навчальних закладів (як гуманітарних, так і технічних) є залучення студентів до культури та широка загальноосвітня і професійна підготовка. Вони відрізняються більшою різнобічністю від технічних та професійних шкіл, мета яких — вузька спеціалізація.

За організаційно-структурними характеристиками коледжів вільних мистецтв можуть бути поділені на такі чотири групи:

- інститути традиційного типу навчання, де викладаються курси із взаємозв'язаних галузей знань і мистецтва. Головна увага в них приділяється всебічній, широкій підготовці;

- коледжі, що надають широкий базовий обсяг знань з усіх напрямків науки та мистецтва. При цьому вони використовують різного роду новачі та різноманітність у методах і змісті підготовки. У США вже існує Спілка експериментальних коледжів та університетів;

- найбільша група коледжів — та, що включає інститути, які виконують конкретно визначені програми залежно від запитів та характеру контингенту і замовника (наприклад, церкви, соціальних груп тощо).

- Коледжі, які входять до складу університетів та великих ВЗО (інститутів).

Ці коледжі, як правило, складають центральну ланку в структурі університету. Їх програма практично не відрізняється від програми самостійних коледжів, але залежно від своїх розмірів, вони можуть мати більше відділень (департаментів) із більшою кількістю напрямків підготовки.

*Дворічні коледжі.* Дворічні (громадські або кооперативні) коледжі відіграють важливу роль у процесі соціальної та професійної се-

лекції молоді в США. Вони пропонують 2-річну програму навчання в галузі мистецтва та наук і здійснюють підготовку до подальшого навчання у 4-річних коледжах. Паралельно з такими коледжами в США існують 2–3-річні інститути, що надають професійно-технічну підготовку.

Дворічні (громадські або кооперативні) коледжі поділяються на *молодші* та *місцеві*. Молодші — надають освіту за традиційною академічною програмою, а місцеві — більше уваги приділяють професійній підготовці, часто організують заняття паралельно з виробничою діяльністю, надають студентам можливість продовжувати навчання в 4-річних коледжах. Місцеві коледжі також мають закінчені (тупикові) програми технічного навчання (за спеціальностями, які не потребують спеціальної вищої освіти), пропонують курси підвищення професійно-культурного рівня без відриву від виробництва людям зрілого віку. Завдяки цьому вони виконують значну просвітницьку місію в США і є осередками культури у своїй місцевості. Уряд США фінансує їх із федерального та місцевого бюджетів.

Такі коледжі є дуже популярними у громадян США, тому кількість студентів у них значна.

*Вищі (професійні) школи та інші спеціалізовані навчальні заклади.* До них можна віднести:

- школи юридичних наук;
- медичні школи та центри, а також інші професійні школи, які готують фахівців для системи охорони здоров'я;
- школи телекомунікацій, комп'ютерних технологій та сучасних систем зв'язку;
- школи техніки та технологій;
- школи бізнесу та управління;
- геологічні школи і семінари;
- релігійні коледжі (семінарії та школи), які надають вчені ступені в сфері релігії;
- школи мистецтв, музики та дизайну;
- педагогічні коледжі та школи;
- інші спеціалізовані (професійні) навчальні заклади.

Як зазначалося вище, професійні школи забезпечують підготовку спеціалістів-практиків вищої кваліфікації та спеціалістів-дослідників у різних галузях знань. Термін навчання в них залежить від обраної спеціальності і може складати від одного до чотирьох років.

До навчальних закладів *нетрадиційного типу* належать різного роду лікувально-виховні та загальноосвітні заклади для хронічно хворих, інвалідів, людей з фізичними та розумовими вадами і відхиленнями тощо.

Далі, в *таблиці 2.3*, наведемо деякі статистичні дані за 1993/1994 навчальний рік [92; 145; 171; 283] щодо кількості вищих закладів освіти США, загальної та середньої чисельності студентів, що в них навчалися, а також рівня освіченості американського населення (кількість студентів вищих навчальних закладів на 10 тисяч одиниць населення при загальній чисельності американців 250 мільйонів осіб).

**Зауваження.** Вищі заклади освіти США, що мають повноваження готувати докторів наук, можуть вчити також магістрів, бакалаврів і молодших спеціалістів. Вищі навчальні заклади, які навчають магістрів, мають права на підготовку бакалаврів і молодших спеціалістів, а заклади, що навчають бакалаврів, можуть також готувати молодших спеціалістів. Дворічні коледжі, як уже зазначалося, випускають тільки молодших спеціалістів.

### *2.2.1.2. Структура наукових (вчених) ступенів і наукових (вчених) звань*

Як уже було зазначено, у вищих навчальних закладах США є три види ступенів: бакалавра, магістра та доктора. Кожен з них присуджується після успішного вивчення конкретної програми підготовки, складання іспитів і заліків або написання та захисту відповідної роботи. Ступінь бакалавра (The Bachelor's Degree) звичайно надається студентам, які закінчили 4-річну програму університету або коледжу і мають традиційну загальнонаукову підготовку. Найбільше поширеними є ступені бакалавра в галузі гуманітарних — Bachelor of Arts (BA) і природничих — Bachelor of Science (BS) наук. Однак є й професійно-орієнтовані та спеціалізовані ступені, наприклад: бакалавр у галузі освіти — Bachelor of Education (BEd), бакалавр у галузі образотворчого мистецтва — Bachelor of Fine Arts (BFA), а також — бакалавр архітектури, бакалавр бібліотечних наук тощо.

При підготовці до ступеня магістра (The Master's Degree), наступного за ступенем бакалавра, акцент робиться на спеціалізовані



Деякі статистичні дані 1993/1994 навчального року щодо кількості вищих закладів освіти США, загальної та середньої чисельності студентів, що в них навчаються, а також освіченості американського населення (кількість студентів із розрахунку на 10 тисяч одиниць населення при загальній чисельності населення США 250 мільйонів осіб)

Категорії і типи вищих закладів освіти	Кількість освітніх закладів	%	Загальна чисельність студентів	%	Середня чисельність студентів	%	Кількість студентів на 10 тисяч населення
1	2	3	4	5	6	7	8
Університети і коледжі всіх типів і категорій, в тому числі:	2119	100	13021775	100	6145	100	521
— державні	1359	64,13	10545789	80,99	7760	126,28	422
— недержавні	760	35,87	2475986	19,01	3258	53,02	99
Університети всіх типів і категорій та 4-річні коледжі, в тому числі:	1245	100	7903817	100	6348	100	316
— державні	533	42,81	5525430	69,91	10367	163,31	221
— недержавні	712	57,19	2378387	30,09	3340	52,61	95
Серед них:							
Університети всіх типів і категорій та ВЗО, що готують докторів наук, в тому числі:	365	100	4570747	100	12523	100	183

Закінчення таблиці дивись на наступній сторінці

Таблиця 2.3 (закінчення).

1	2	3	4	5	6	7	8
– державні	211	57,81	3427093	74,98	16242	140,94	137
– недержавні	154	42,19	1143654	25,02	7426	59,30	46
Університети всіх типів і категорій та ВНЗ, що готують магістрів, в тому числі:	595	100	2715673	100	4564	100	109
– державні	250	42,02	1859574	68,48	7438	162,97	74
– недержавні	345	57,98	856099	31,52	3258	71,38	34
Університети всіх типів і категорій, ВЗО та 4-річні коледжі, що готують бакалаврів, в тому числі:	285	100	617397	100	2166	100	316
– державні	72	25,26	238763	38,67	3316	153,09	10
– недержавні	213	74,74	378634	61,33	1778	82,09	15
Дворічні коледжі, в тому числі:	874	100	5117958	100	5856	100	205
– державні	826	94,51	5020359	98,02	6078	103,79	201
– недержавні	48	5,49	97599	1,91	2033	72	4

практичні знання, необхідні для професійної діяльності. Так, ґрунтова практична підготовка є необхідною для одержання ступеня магістра в галузі гуманітарних — Master of Arts (MA), природничих — Master of Science (MS) наук, у галузі підприємництва та управління — Master of Business Administration (MBA), педагогіки — Master of Education (MEd), а також інженерних наук, образотворчого мистецтва, медицини тощо. Існує також науковий ступінь магістра.

Підготовка до одержання ступеня магістра, як правило, розрахована на 1—2 роки (після присудження ступеня бакалавра). Ступінь магістра надається, якщо кандидат набирає необхідну кількість залікових балів — кредитів або годин (як правило, від 30-ти до 45-ти кредитів — залежно від спеціальності та конкретного закладу при обов'язковій наявності ступеня бакалавра) та успішно складає випускні іспити або захищає курсовий проект. Ступінь магістра також присуджується тим, хто успішно завершив більшу частину докторської програми чи виконав науково-дослідну роботу рівнем нижче за докторську дисертацію.

Ступінь доктора філософії — Doctor of Philosophy (Ph. D) у різних галузях є вищим серед наукових ступенів, які надаються університетами США. Підготовка до одержання його є вузькоспеціалізованою та вузькопрофільною, при цьому кандидату ставиться мета ще більше поглибити спеціалізацію у конкретних галузях знань. Цей ступінь одержують ті вчені, які виконали самостійне наукове дослідження і написали дисертацію. Цей процес може тривати від кількох місяців до декількох років, але, як правило, на підготовку докторської дисертації бакалавру виділяється чотири роки, а магістру — три. Кандидат на докторський ступінь повинен мати публікації за темою дисертації, виступати з доповідями на конференціях і семінарах, мати позитивну наукову репутацію серед колег.

Наявність ступеня доктора філософії є обов'язковою у США для призначення на постійну (на все життя) посаду членів професорсько-викладацького складу.

Існують і професійні ступені доктора філософії, які свідчать про наявність професійної підготовки підвищеного рівня, а не лише поглибленої наукової. Наприклад, ступені доктора філософії в галузі педагогіки, медицини та юриспруденції є науковими ступенями найвищого рівня серед докторських ступенів.

Найнижчим є ступінь молодшого спеціаліста (The Associate's Degree), який присуджується після успішного завершення навчання у 2-річному коледжі або після 2-х років навчання в 4-річному коледжі чи університеті. Відповідно до профілю закладу і спеціалізації це може бути або The Associate of Arts (AA), або The Associate of Science (AS). Також замість надання ступеня випускникам закладів можуть видаватися свідоцтва про одержану освіту.

Професорсько-викладацький склад вищих закладів освіти США, як правило, включає професора (Professor), доцента (Associate Professor) та асистента (Assistant Professor). Порівняльні дані щодо рівня заробітної плати професорсько-викладацького складу вищих закладів освіти США буде наведено нижче (див. таблицю 2.5).

Вищі навчальні заклади присуджують також почесні звання провідним діячам, які мають визнання в сфері освіти, науки або техніки і зробили суттєвий внесок у діяльність цього закладу. Такими званнями є «почесний доктор» (Honored Doctor) або «почесний професор» (Honored Professor).

### 2.2.1.3. Принципи вибору вищого закладу освіти абітурієнтом

Американська молодь набуває середню освіту упродовж 12-ти років (з 1999—2000 навчального року в Україні також запроваджено 12-річну середню освіту). Ті американці, які прагнуть продовжити навчання у вищій школі, як правило, починають пошуки вищого навчального закладу вже в 10—11-х класах загальноосвітньої школи. На допомогу їм приходять електронні комп'ютерні мережі, засоби масової інформації, рекламно-маркетингові підрозділи вищих закладів освіти. Всі американські ВЗО щорічно видають інформаційні каталоги й проспекти, в яких подаються вичерпні дані про заклад — спеціальності і факультети, правила прийому і навчання, відомості про навчальні плани і програми, професорсько-викладацький склад, умови отримання фінансової допомоги і т.ін. [191—195; 233—235; 237—238; 255; 280; 292; 294—296; 324—327; 329; 330—331]. Головна задача абітурієнта — з великої кількості пропозицій вибрати собі той ВНЗ, що відповідає його мріям та планам на майбутнє.

Зауважимо, що найбільш популярною в США є глобальна мережа ІНТЕРНЕТ, за допомогою якої абітурієнти мають змогу отри-

мати необхідну інформацію про заклади освіти, надіслати у вибраний заклад свої запитання та пропозиції, отримати відповіді, консультації, методичні матеріали, а також навчатися за заочною формою або дистанційним методом тощо. Необхідні підручники та навчально-методичні матеріали абітурієнти та студенти отримують також з мережі ІНТЕРНЕТ.

У США вже багато років існує характерний для недержавної форми освіти засіб попередньої орієнтації абітурієнтів та залучення до навчання у вищі заклади потенційних студентів ще в період їхнього навчання в загальноосвітній школі. Так, більшість недержавних університетів і коледжів відкривають у школах свої класи, в яких учні 10—12-тих класів мають змогу вивчати деякі курси з програми вищого навчального закладу. В залежності від кількості засвоєних курсів і результатів тестування учні після закінчення школи мають можливість продовжити навчання у ВЗО з урахуванням цих курсів, що дає їм змогу економити як час навчання у вищій школі, так і гроші на здобуття вищої освіти. В таких спеціальних класах загальноосвітніх шкіл вартість навчання за програмою вищого навчального закладу незначна. Головною метою вищого закладу освіти є залучення майбутнього студента до подальшого навчання у себе в закладі за обраною студентом програмою (спеціальністю).

Залежно від своїх розумових здібностей і фінансових можливостей абітурієнт може обрати для подальшого навчання або державний, або приватний вищий заклад освіти. Державний (State) університет або коледж фінансується з бюджету штату, має досить невисоку для американських стандартів вартість навчання (в середньому від 2,5 до 6-ти тисяч доларів на рік, а резиденти штату мають значні пільги у вартості оплати свого навчання) і значну кількість студентів (від 5-ти тисяч і більше). Характерною рисою державного закладу вищої освіти є не тільки велика кількість студентів, які навчаються, а й великі за розміром навчальні групи. Так, на лекціях одночасно можуть бути присутніми до 200—250-ти осіб, а на практичних, семінарських і лабораторних заняттях — до 40—50-ти осіб. Студентам надається сучасна матеріально-технічна база, великі бібліотеки, але від них вимагається й значна самостійна позааудиторна робота. На відміну від приватних (або незалежних) вищих закладів освіти, в державних студенти не відчують постійної опіки та контролю з боку професорсько-викладацького складу, самостійно пла-

нують свій час і програму навчання, постійно перебувають у стані конкурентної боротьби за місце в університеті. Вони мають можливість звертатися до консультантів, але такі можливості обмежуються, а перевага віддається самостійній роботі студента.

Державні вищі освітні заклади США мають порівняно недорогі гуртожитки, але кількість місць у них обмежена, і деяка частина студентів самостійно шукає й знімає собі для проживання помешкання. Зауважимо, що за американською традицією прищеплення молоді навичок самостійності та незалежності майже всі студенти живуть самостійно від своїх батьків або родичів у власних квартирах, гуртожитках або орендованих помешканнях, навіть якщо їхня родина проживає у тому самому місті, де студенти навчаються.

Кількість і розмір стипендій у таких закладах також обмежені. Державні вищі заклади освіти майже не допомагають своїм випускникам знайти або отримати роботу, вони лише видають їм листи-рекомендації та характеристики їхніх успіхів у навчанні. Головною рисою державної вищої освіти США є повна самостійність та власна відповідальність студента за результати свого навчання.

У недержавних приватних (Private) або незалежних (Independant) вищих закладах освіти вартість навчання складає 12-15 тисяч доларів на рік (у середньому) і навчається від тисячі до 5-ти тисяч студентів (за винятком найвідоміших університетів — Гарвардського, Йельського та Стенфордського, кількість студентів у яких складає десятки тисяч, а вартість навчання доходить до 25-ти тисяч доларів на рік). Навчальні групи в таких закладах невеликі — від 10-ти до 25-ти студентів відвідують лекції, практичні, семінарські та лабораторні заняття. Вищі недержавні заклади освіти мають найсучаснішу матеріально-технічну базу, багаті бібліотеки, достатню кількість гуртожитків, високий науково-методичний рівень професорів і викладачів, приділяють велику увагу контролю навчання студентів, одержанню ними теоретичних знань і практичному їх закріпленню, більше часу (порівняно з державними) планують для аудиторної роботи студентів під керівництвом досвідчених і висококваліфікованих фахівців. У провідних недержавних вищих навчальних закладах ті ж самі професори і фахівці вищої кваліфікації читають лекції і проводять практичні, семінарські та навіть лабораторні заняття. Студенти можуть звертатися до них за консультаціями у будь-який час (упродовж робочого дня). У таких

закладах існує й велика кількість консультантів, психологів і так званих духовних наставників, які допомагають студентам успішно навчатися й набувати спеціальність, знімати стреси, планувати свій час, займатися спортом і проводити дозвілля. Велика увага в них приділяється й пропаганді здорового способу життя, охороні праці та екології, попередженню й профілактиці хибних навичок студентів (наприклад, наркоманії, токсикоманії, куріння тощо).

Головна риса недержавної вищої освіти США — спільна із студентом відповідальність вищого освітнього закладу за результати його навчання.

#### *2.2.1.4. Процедура вступу до вищого закладу освіти*

Навчаючись у 12-му класі, учень складає випускні екзамени (тести), результати яких на конкурсній основі розглядатимуться приймальними комісіями вищих навчальних закладів. Приймальні комісії дають висновок відповідності рівня знань абітурієнта вимогам до вступників у вищі навчальні заклади. Випускні екзамени (тести) Scholastic Aptitude Tests (SAT) є загальноамериканськими стандартними тестами для загальноосвітніх шкіл. Перевірка випускних тестів SAT здійснюється незалежною організацією — так званою Радою Коледжів (College Board), яка оцінює знання учнів у балах і за дорученням самих учнів направляє відповідні сертифікати з оцінками та рекомендаціями до того чи іншого вищого навчального закладу.

Кожний ВНЗ самостійно встановлює свої правила вступу, необхідність і перелік вступних іспитів, прохідний бал, враховує оцінки випускного шкільного атестату, рекомендації Ради Коледжів та адміністрації школи. Якщо направлені матеріали відповідають вимогам закладу, абітурієнту надсилається відповідне повідомлення. Далі абітурієнт пише твір із обґрунтуванням вибору закладу та спеціальності, додає заяву із автобіографічними даними, проходить процедуру тестування або співбесіди. Незалежно від результатів тестування або співбесіди абітурієнт оплачує витрати приймальної комісії (25—50 доларів за розглядання документів і 25—50 доларів за тестування). У деякі провідні вищі заклади освіти абітурієнтам обов'язково необхідно додати рекомендації громадських, релігійних або інших організацій чи діячів.



Рішення приймальних комісій про зарахування абітурієнтів (за умови фінансової спроможності останніх) надсилаються претендентам разом з інформацією щодо програм фінансової допомоги (індивідуальної для кожного студента в кожному вищому навчальному закладі). Ця допомога призначена не тільки громадянам США, а й студентам-іноземцям. Програмою передбачаються безповоротні гранти, грошові займи під невисокі відсотки, спонсорські стипендії тощо. Оскільки набуття вищої освіти в США платне (як у державних, так і недержавних навчальних закладах), ставлення американських студентів до навчання у вищих закладах освіти досить серйозне. (Повторення будь-якого курсу передбачає додаткові фінансові витрати та втрату часу, який також дуже цінується.)

Після остаточного вибору вищого навчального закладу та прийняття рішення про вступ до нього абітурієнт письмово повідомляє цей заклад про своє рішення.

На відміну від державних, недержавні заклади вищої освіти організують для майбутніх першокурсників так звані «програми орієнтації на спеціальність» (за назвою Фокус) з триразовим харчуванням і проживанням у гуртожитку. Як правило, це 1–3-тижневі безкоштовні для абітурієнтів програми, що включають зустрічі майбутніх студентів з професорсько-викладацьким складом, ознайомлення із професіями (спеціальностями), що надаються закладом, підрозділами та матеріально-технічною базою, бібліотеками, гуртожитками, спортивними комплексами тощо. Залежно від обраної програми навчання (американський термін «програма навчання» відповідає нашому поняттю «спеціальність») абітурієнти складають додаткові іспити або тести (Placement Exams) з математики, хімії, біології, англійської та іноземної мов тощо для подальшого розподілу за їх результатами по навчальних групах відповідного рівня, а також формування індивідуальних розкладів і планів на навчальний рік.

### *2.2.1.5. Особливості навчання студентів у вищих закладах освіти США*

Головною особливістю навчання у вищих закладах освіти США є надання можливості студентам самостійно складати свій навчальний план і відвідувати навчальні курси (дисципліни) за своїм вибором у зручний для студентів час. Якщо ми звикли до того, що студен-

ти вищих навчальних закладів в Україні, як правило, навчаються в своїй академічній групі, відвідують заняття за загальним і обов'язковим для всіх розкладом та фіксованим терміном (4 або 5 років залежно від рівня вищої освіти), разом складають заліки та іспити, то в американських — все спрямовано на індивідуалізацію навчання. Так, не існує поняття академічної групи, академічного курсу, фіксованого терміну навчання для отримання ступеня (рівня) вищої освіти. Натомість студенти після засвоєння відповідної кількості навчальних курсів (дисциплін) із необхідним терміном навчання і за умови отримання позитивних оцінок за результатами фінальних тестів отримують спеціальні градації (що відповідають їхньому стану у процесі навчання в закладі): Freshmen (що приблизно відповідає поняттю «першокурсники»), Sophomores («другокурсники»), Juniors («третьокурсники»), Seniors («студенти четвертого курсу»), Graduate Students («студенти п'ятого курсу»). Далі більш детально пояснимо відповідність цих термінів навчальному стану студентів.

Для надання можливості студентам самостійно планувати процес свого навчання всі вищі заклади освіти США щорічно видають спеціальні каталоги з переліком запропонованих абітурієнтам рівнів навчання (рівнів освіти), назвами спеціальностей (навчальних програм), навчальних дисциплін (курсів), їх кількості та коротким змістом, а також переліком дисциплін, які треба засвоїти для одержання диплома та освітнього ступеня (рівня освіти) з тієї чи іншої спеціальності.

Традиційно академічний рік складається з двох повних 15-тижневих семестрів — весняного (Spring Semester) та осіннього (Fall Semester), а також 7-тижневої літньої сесії (Summer Session). Студенти можуть вивчати 6 курсів (предметів, дисциплін) упродовж повних семестрів і до 3-х курсів (предметів, дисциплін) в літню сесію. Під час навчання у вищому закладі вони студіюють загальноосвітні курси для отримання загальної освіти (яка є необхідною для всіх студентів незалежно від їх спеціальності), обов'язкові курси відповідно до обраної спеціалізації (напряму) та курси вільного вибору (студент будь-якої спеціальності може вибрати будь-який предмет за своїм бажанням з тих, що викладаються в цьому закладі).

У системі вищої освіти США використовується така базова одиниця виміру аудиторного навантаження студента певного курсу, як «кредитна година» (Credit Hour) або «кредит». Кількість

кредитів (або кредитних годин), що зараховуються студенту за умов успішного засвоєння курсу і отримання позитивної оцінки за фінальний іспит (тест), дорівнює кількості аудиторних (або контактних) годин з цього курсу на тиждень. Наприклад, якщо курс (предмет, дисципліна) складається з 3-х кредитів, це означає, що кожного тижня за весь 15-тижневий семестр студент три рази на тиждень відвідує лекції або інші аудиторні (контактні) заняття (з обов'язковою присутністю викладача). Таким чином, один кредит дорівнює 15-ти годинам аудиторного (контактного) часу, а три кредити (як у нашому прикладі) дорівнюють 45-ти годинам.

Для здобуття ступеня бакалавра у вищих закладах освіти США студенту необхідно отримати (в середньому) 124 кредити. При цьому ті, що вступили до закладу після складання вступних іспитів і ще не мають кредитів, називаються Freshmen, після отримання 30-ти кредитів — Sophomores, після 60-ти — Juniors, а після 90-та — Seniors. Усі категорії студентів, які здобувають вищу освіту за рівнем бакалавра, ще називаються Undergraduate Students (тобто «студенти перших чотирьох років навчання»). Для одержання ступеня магістра тим, хто вже має ступінь бакалавра (Graduate Students), необхідно за 1–2 роки пройти навчання в обсязі 30–45-ти кредитів [296, с.10, 68–69].

Кожна з дисциплін, що вивчається у вищому навчальному закладі, має декілька рівнів складності. Рівень, що пропонується для вивчення студенту, залежить від результатів його вступних іспитів (Placement Exams). Тому, хто мав невисокі результати на вступних іспитах, можуть запропонувати елементарний або досить нескладний курс. Однак щоб успішно завершити навчання у вищому закладі й отримати ступінь бакалавра, йому доведеться засвоїти й більш складні курси з переліку необхідних для даної спеціальності. Від наполегливості студента і швидкості засвоєння необхідних курсів (предметів) залежить термін його навчання у закладі (а, значить, і матеріальні витрати).

Американська система вищої освіти дозволяє студенту змінювати свій вибір щодо майбутньої спеціальності вже під час навчання у вищому навчальному закладі. Починаючи з перших днів навчання академічний куратор (Academic Adviser) допомагає йому скласти власний індивідуальний розклад на кожний семестр. При найбільш досконалomu плануванні та успішній реалізації навчаль-

ного розкладу студент може отримати ступінь бакалавра за чотири роки. Якщо ж він має посередні здібності, термін навчання для отримання ступеня бакалавра може складати більше чотирьох років.

Разом із академічним куратором студент остаточно вирішує, яку спеціальність обрати, раціонально розподілити зусилля для успішного навчання, які предмети і в якій послідовності вивчати. Якщо студент не може остаточно визначитись, яку спеціальність обрати, то перший рік він може студіювати загальноосвітні курси (предмети, дисципліни), необхідні для студентів усіх спеціальностей цього факультету, а також навчальні курси тих спеціальностей, що він вважає найбільш цікавими. Зрозуміло, такий спосіб навчання неможливий в умовах постійної академічної групи і навіть академічного курсу: студенти відвідують різні дисципліни, набираючи необхідні кредити для подальшого просування у своїй студентській кар'єрі. Чим більше студент навчається, тим зрозумілішою стає його зацікавленість у подальшій конкретній спеціальності.

### *2.2.1.6. Організація навчального процесу у вищих закладах освіти США*

Кожна кафедра вищого навчального закладу пропонує свій графік роботи. Загальні курси, що вивчаються більшою кількістю студентів, можуть повторюватись до чотирьох разів за день і декілька разів на тиждень. Спеціальні курси викладаються рідше, деякі, вузькоспеціальні, один — три рази на тиждень. Студент разом із академічним куратором складає свій розклад навчання на семестр, погоджує з кафедрами та затверджує в деканаті. Кафедри при складанні розкладу своєї роботи враховують можливу кількість студентів усіх спеціальностей, які потенційно можуть відвідувати той чи інший курс (предмет), і таким чином визначають кількість його повторів. Ті курси, які гарантовано відвідують одні й ті самі особи, розподіляють за часом для найбільшої зручності студентів. Мистецтво планування навантаження навчальної роботи кафедр з урахуванням максимальної зручності студентів (з метою мінімальних непродуктивних втрат їхнього часу) є науковим досягненням і демонструє досконалість адміністративної діяльності вищого навчального закладу.

Така система планування навчального процесу дозволяє студентам обирати найбільш зручний графік відвідування занять і сумі-

шувати навчання з погодинною роботою (студентам денної форми навчання дозволяється працювати за направленням вищого закладу освіти від 12-ти до 18-ти годин на тиждень).

Студентам стаціонару (Full-time Students) за повний семестр необхідно отримати як мінімум 12 кредитних годин (кредитів). Кількість кредитних годин для кожної дисципліни визначає адміністрація, що знаходить відображення у щорічних каталогах закладу. Як правило, більшість курсів (дисциплін) складається з трьох кредитів (але є курси, що мають два або чотири кредити). Якщо в каталозі зазначено, що якийсь курс має «три кредити + один кредит», то це означає, що студент має пройти три лекційні кредити і один кредит лабораторної або іншої нелекційної аудиторної (контактно) роботи.

Необхідно підкреслити, що як у державних, так і у недержавних вищих закладах освіти США навчальні плани на аудиторну роботу студентів стаціонарної форми навчання звичайно відводять від 20-ти до 35-ти відсотків загального навчального часу, а решта планується як самостійна робота.

Зауваження. Американський студент, який вивчає п'ять курсів (дисциплін) на семестр по три кредити кожний, матиме у підсумку 15 кредитів. Це означає, що кожний тиждень у нього 15 аудиторних (контактних) астрономічних годин (у середньому по три астрономічні години щоденно за кожен з п'яти робочих днів). Інші п'ять астрономічних годин щодня студент витрачає на самостійне навчання. В залежності від обраної спеціальності, типу та форми власності вищого навчального закладу ці п'ять годин самостійного навчання він проводить у читальних залах бібліотек, у комп'ютерних класах, експериментальних лабораторіях, майстернях або на виробництві (під керівництвом викладачів-консультантів або повністю самостійно). Таким чином, кожний 3-кредитний семестровий курс на 45 годин аудиторного часу вимагає від студента ще 75 годин самостійної роботи.

Кожна година лабораторної або практичної аудиторної роботи вимагає від студента трьох або чотирьох годин самостійної підготовки до неї. Студент не буде допущений до виконання лабораторної або практичної роботи в аудиторії, якщо він належним чином не підготовлений і не працював самостійно.

Державні вищі заклади освіти схвалюють набір великої кількості курсів, які студент вивчає в одному семестрі (більше п'яти дисциплін). Це пояснюється тим, що заклад зацікавлений у якнайшвидшому завершенні навчання. Навпаки, недержавні вищі заклади освіти не схвалюють вивчення студентом в одному семестрі більше п'яти курсів і майже не допускають порушення цього правила. Формально адміністрація недержавних закладів вважає, що студент, який вивчає в одному семестрі більше п'яти курсів, не може досягти якості у навчанні й успіхів у засвоєнні матеріалу. Насправді ж це, мабуть, пов'язано з питанням оплати додаткового терміну навчання студента. Але студенту не забороняється складати будь-який іспит екстерном: для цього необхідно отримати дозвіл адміністрації і оплатити витрати викладачів на проведення тестування та іспиту.

#### *2.2.1.7. Контроль знань і самостійної роботи студентів*

Адміністрація вищих навчальних закладів США ретельно контролює набуття знань студентами, їх якість, участь в аудиторній та позааудиторній (самостійній) роботі, успішність тощо. Оскільки система вищої освіти, як і все інше в США, відмінно комп'ютеризована, контроль навчального процесу досить досконалий та миттєвий. Тестування на заняттях за допомогою комп'ютерів займає: поточне — 5—10 хвилин, проміжне (або рубіжне) — 15—20 хвилин. Крім того, щотижня студенти вдома виконують письмові тести за завданнями викладача, 3—4 рази на семестр (один раз на місяць) звичайно проводиться письмове тестування по 30—50 хвилин (при цьому студенту зараховуються три кращих результати з чотирьох тестів), а в кінці семестру — фінальний (підсумковий) екзамен або залік з письмовим тестом (на 2—3 години).

Сумарний семестровий бал за пройдений курс (предмет) виводиться приблизно в такий спосіб. **По-перше**, встановлюється загальна академічна активність і успішність студента (у відсотках):

- |  |     |
|--|-----|
| 1) Відвідування лекцій   | 5%  |
| 2) Відвідування семінарів, практичних та/або лабораторних занять | 25% |

- |  |                   |
|--|-------------------|
| 3) Комп'ютерні або письмові тести<br>(за завданнями викладача) | 15%               |
| 4) Три кращих результати<br>щомісячних письмових тестів        | 10%+10%+10% = 30% |
| 5) Фінальний екзамен або залік<br>із письмовим тестом          | 25%               |
| <b>Загалом:</b>  | 100%              |

Пояснення. Курс (дисципліна) може складатися з лекцій, семінарських, практичних та/або лабораторних занять, домашніх завдань, самостійної роботи, контрольних і проміжних (рубіжних) тестів, фінальних екзаменів або заліків із письмовими тестами. Усі ці види навчальної діяльності загалом складають 100%, при цьому викладач сам визначає кількість відсотків на кожний вид навчальної діяльності.

**По-друге,** відповідно до набраної кількості відсотків викладач виставляє студенту фінальну (підсумкову) оцінку за пройдений курс (предмет).

### 2.2.1.8. Оцінка успішності студента

Офіційні підсумки навчальної успішності (результатів навчання) кожного студента підводяться наприкінці кожного семестру. Для цього використовуються такі оцінки й така система «балів якості знань» (Quality Points): оцінка А («excellent») — дорівнює 4,00 балам якості знань і є вищою оцінкою знань («відмінно»); А/В = 3,50 — середнє між вищою («відмінно») та «добре» оцінкою; В («good») = 3,00 — «добре»; В/С = 2,50 — середнє між «добре» та «задовільно»; С («satisfactory») = 2,00 — «задовільно»; С/Д = 1,50 — середнє між «задовільно» і «курс пройдено»; Д («passing») = 1,00 — «курс пройдено»; Д/Ф = 0,50 — середнє між «курс пройдено» та «курс провалено (не пройдено)»; Ф («failure») = 0,00 — «курс провалено (не пройдено)» — найнижча оцінка знань.

Іноді для більш точної оцінки знань студентів використовуються й такі оцінки: А+ («блискучі знання!»); А- (дорівнює 3,80—3,90); А/В+ (дорівнює 3,60—3,70); А/В- (дорівнює 3,30—3,40); В+ (дорівнює 3,10—3,20); В- (дорівнює 2,80—2,90); В/С+ (дорівнює



2,60–2,70); B/C– (дорівнює 2,30–2,40); C+ (дорівнює 2,10–2,20); C– (дорівнює 1,80–1,90); C/D+ (дорівнює 1,60–1,70); C/D– (дорівнює 1,30–1,40); D+ («less than satisfactory but passing») – «нижче, ніж задовільно, але курс пройдено» (дорівнює 1,10–1,20); D– (дорівнює 0,80–0,90); D/F+ (дорівнює 0,60–0,70); D/F– (дорівнює 0,30–0,40); F+ (дорівнює 0,10–0,20). Оцінки F– не існують.

Також можуть використовуватися такі позначення успішності (неуспішності) студента за результатами складання курсових тестів або заліків (курсів оцінки без відповідності до балів якості знань): I («incomplete») – «незавершений (курс)», W («authorized withdrawal») – «відрахування (з курсу)», S («satisfactory») – «задовільно (курс зарахований)», U («unsatisfactory») – «незадовільно (курс незарахований)».

Академічне становище студента вважається добрим, якщо набраний ним середній бал становить не нижче 3,00. Якщо цей бал не нижче 2,00, якість знань є цілком задовільною. Коли ж бал нижче, ніж 2,00, академічне становище студента вважається під загрозою: у цьому випадку йому надається академічний випробувальний строк. Наприкінці наступного семестру академічна ситуація цього студента підлягає перевірці.

У багатьох університетах і коледжах США необхідно мати середній бал не нижче 2,00 – це засвідчує задовільне академічне становище студента. Академічні ради вищих закладів освіти постійно контролюють академічне становище студентів, прогнозують можливі провали в їх успішності та намагаються запобігти їм. Якщо студент не виконав усієї роботи, необхідної для оволодіння тим чи іншим курсом і його середній бал нижчий за 2,00, то він має академічну заборгованість (незавершеність).

Незавершеність (академічна заборгованість) – це навчальна категорія, яка означає, що студент не виконав усієї академічної роботи, необхідної для оволодіння тим чи іншим курсом. Йому надається відповідний строк, щоб виправити становище. Незавершеність автоматично перетворюється у незадовільну академічну ситуацію, якщо за випробувальний строк вона не буде ліквідована. Як правило, випробувальний строк не може перевищувати одного місяця (30 днів) з моменту початку нового семестру. У виключних випадках наданий строк для ліквідації академічної заборгованості може бути збільшено за письмовою згодою викладача та погодженням з ректором закладу.

Для успішного завершення навчання студенти повинні мати середній бал за весь період навчання не нижчим, ніж 2,00 («задовільне») академічне становище упродовж навчання).

Якщо студент набрав у кінці семестру з пройденого курсу менше 60% (цю інформацію видає комп'ютер, який перевіряє тести й іспити, а також веде облік і контроль успішності та навчальної діяльності кожного студента), то курс йому не зараховується і його треба проходити знову.

Якщо студент набирає 90% і більше, він отримує оцінку «А». Якщо між 80% та 90% — то «В», між 70% та 80% — «С», між 60% та 70% — «D». Все, що нижче 60%, означає «F».

У системі вищої освіти США іспити та залікові тести з оцінками складають біля 90% від усіх видів контролю. При цьому суб'єктивність оцінки мінімальна, тому що майже всі екзамени та залікові тести є письмовими і складаються з використанням комп'ютера. Тільки найнижчі (легкі) рівні навчальних дисциплін та участь і рівень активності на семінарських або практичних заняттях може оцінюватися за системою «зараховано»/«незараховано».

**Зауваження.** У закладах вищої освіти США велика увага приділяється як лекційній діяльності, так і семінарській, практичній і лабораторній роботі. У деяких закладах перевага надається лекціям, в інших — семінарським, практичним і лабораторним заняттям. Зазвичай, лекції читають фахівці найвищої кваліфікації, які спрямовують увагу студентів на проблеми, що є складовими курсу, і навчають їх методиці самостійного дослідження, вивчення та засвоєння матеріалу. На семінарських, практичних і лабораторних заняттях закріплюються теоретичні знання, розкривається глибинна суть класичних теоретичних дисциплін, перевіряється та контролюється рівень засвоєння матеріалу.

На початку навчання молодші студенти беруть майже пасивну участь у семінарських заняттях. Перед ними виступають відомі в усьому світі вчені й професори, запрошені з інших університетів, імениті випускники, які досягли значних успіхів. Вони ознайомлюють студентів із світовими досягненнями в галузі науки, техніки й технологій, розповідають про свій життєвий шлях, діляться досвідом тощо. Вчені проводять два семінари: один для спеціалістів, інший — для більш широкої аудиторії. На цих семінарах здійснюєть-

ся остаточна професійна орієнтація молодших студентів — часто керівники різних компаній, підприємств, закладів і організацій детально розповідають про специфіку своєї роботи.

Звичайно семінарські заняття є відкритими для всіх студентів. Однак відвідування вузькоспеціалізованих вимагає від студентів попередніх знань та кредитних годин зі спеціальності. Старші студенти вже самі виступають на семінарах, а їх доповіді — це перші самостійні дослідження, що висвітлюють науковий аналіз проблеми.

В університетах і коледжах США дуже часто семінарські та практичні заняття замість викладачів ведуть докторанти, студенти магістратури, а також кращі студенти старших курсів бакалавратури. Дуже популярними є дискусії, ділові ігри, аналіз ділових ситуацій.

У процесі набуття знань, успішного проходження курсів і засвоєння матеріалу студенти поступово просуваються до своєї мети. При цьому вони не переводяться з курсу на курс (у нашому понятті), а, як уже відзначалося, отримують спеціальні градації — Freshmen, Sophomores, Juniors та Seniors. Адміністрація закладу фіксує кількість кредитних годин, які вже має студент, і веде його так звану «електронну залікову книжку» (Transcript).

В електронну залікову книжку студента вносяться як здобуті кредити й екзаменаційні оцінки з курсів (від А до F), так і бали якості знань (від 4,00 до 0,00). Студенту виставляється так званий «середній бал успішності» (Grade Point Average) або скорочено — GPA.

Середній бал успішності є дуже важливим показником, що оцінює навчальну діяльність студентів протягом семестру. Він розраховується таким чином:

1) Позначимо:  $k$  ( $k = 1, \dots, n$ ) — номер семестру, де 1 — перший, а  $n$  — останній семестр навчання;  $i$  ( $i = lk, \dots, mk$ ) — порядковий номер курсу (дисципліни), що вивчає студент у  $k$ -му семестрі, де  $lk$  — перший курс (перша дисципліна), яку вивчає він у  $k$ -му семестрі, а  $mk$  — останній курс (дисципліна) у  $k$ -му семестрі.

2) Позначимо бал якості знань студента з  $i$ -го курсу як  $БЯЗi$  ( $БЯЗi = 0,00, \dots, 4,00$ ), де нижчий бал якості знань 0,00 відповідає фінальній оцінці F, а вищий бал якості знань 4,00 відповідає оцінці А з даного ж курсу.

3) Помножимо бал якості знань студента з  $i$ -го курсу  $БЯЗi$  на кількість кредитних годин даного курсу  $КГi$  (кількість кредитних годин кожного курсу встановлюється адміністрацією закладу і, як правило,

не буває меншою, ніж 1 і більшою, ніж 5) і одержимо кількість балів якості знань студента з  $i$ -го курсу (КБЯЗі):  $БЯЗі \times КГі = КБЯЗі$ .

Зауваження. Кількість балів якості знань студента з  $i$ -го курсу КБЯЗі не може бути нижче 0 і більше ніж  $4,00 \times КГі$ .

4) Для розрахунку середнього балу успішності студента у  $k$ -му семестрі  $ГРА_k$  необхідно поділити суму кількості балів якості знань студента з усіх курсів у  $k$ -му семестрі на суму кредитів цього ж семестру:

$$ГРА_k = (КБЯЗ_{lk} + \dots + КБЯЗ_{mk}) : (КГ_{lk} + \dots + КГ_{mk}).$$

Існує також так званий «сумарний середній бал успішності» (Cumulative GPA) студента за весь період навчання, який складається з усіх середніх балів успішності за всі семестри.

Усі здобуті кредитні години й екзаменаційні оцінки з усіх курсів, бали якості знань, сумарний та середні бали успішності, кількість спроб для складання іспитів і рекомендації адміністрації закладу зазначаються у підсумковому додатку до диплома, який отримує студент. Цей додаток є так званою «візитною картою» спеціаліста — випускника вищого закладу освіти при його працевлаштуванні. Найкращі студенти мають сумарний GPA на рівні 4,00 (це еквівалентно українському «диплому з відзнакою»). Ті студенти, які мають поточні GPA на рівні 3,00, адміністрацією навчального закладу можуть бути позбавлені стипендії. Однак, як зазначалося вище, для закінчення вищого закладу освіти та одержання диплома достатньо мати сумарний GPA не нижче 2,00. Але випускник з таким дипломом не може розраховувати на одержання престижної роботи.

Отже, система вищої освіти США кардинально відрізняється від аналогічної системи України. Державний й недержавний сектори мають рівні права та можливості. Уся система вищої освіти Сполучених Штатів Америки спрямована на навчання студентів самостійно оволодівати знаннями, самостійно мислити, приймати рішення, розв'язувати проблеми й досягати результатів. Результатом такої політики в галузі освіти є економічне піднесення США. Але загалом, незважаючи на принципову організаційно-правову та методологічну різницю в організації вищої освіти США та України, завдання перед вищими школами обох держав є однаковими — підготовка кваліфікованих фахівців для подальшого науково-технічного, промислового та культурного розвитку своїх країн.

Вивчення позитивного досвіду роботи вищих навчальних закладів Сполучених Штатів та України, розумне запозичення кращого обов'язково приведе до взаємозбагачення освітніх систем наших держав.

## **2.3. Умови і зміст навчання у вищих закладах освіти США**

### ***2.3.1. Організаційно-педагогічні умови професійної підготовки спеціалістів у недержавних (незалежних) і державних вищих навчальних закладах США***

Традиційно, протягом десятків років, політику в галузі вищої освіти США та нагляд за діяльністю вищих навчальних закладів країни формувало та здійснювало Відомство з питань вищої освіти, що входило до складу Міністерства охорони здоров'я, освіти та соціального забезпечення (орган федеральної влади США). У жовтні 1979 року президентом США Дж. Картером було підписано законопроект, який після ратифікації законодавцями набув сили закону і який утворював 13-те федеральне міністерство США — Міністерство освіти. Новому міністерству було виділено біля 14 млрд доларів річного бюджету, що свідчило про значну увагу уряду до проблем освіти в країні.

У кожному з 50-ти штатів і адміністративних округів (округ Колумбія, Пуерто-Ріко, Гуам) існує своя система управління освітою: у них діяльністю всіх освітніх закладів керують відділи народної освіти, які встановлюють необхідний та обов'язковий академічний рівень навчання для всіх середніх закладів (дошкільних, шкільних, молодших коледжів і вищих курсів). Ці відділи включають у себе місцеві комітети, до складу яких входять політичні діячі, працівники сфери освіти, представники ділових кіл США тощо. Такі комітети здійснюють керівництво у своїх містах та округах і мають значні повноваження щодо формування політики в галузі освіти (визначення як загальних завдань і вимог до освіти, так і більш конкретних питань підготовки навчальних планів і програм, формування контингентів учнів і студентів, здійснення та нагляд за розподілом бюджетних коштів тощо). Результати діяльності комісій широко висвітлюються у пресі, обговорюються громадськістю та заз-

нають критики з метою широкого залучення до цього процесу простих американців.

Координацію діяльності відділів народної освіти та місцевих комітетів здійснюють Міністерство освіти та Комітет Конгресу США з питань освіти та праці. Розглянемо деякі найголовніші загальні педагогічні аспекти, що спрямовують подальший розвиток і удосконалення американської вищої освіти. По-перше, зазначимо, що у зв'язку з необхідністю постійного оновлення знань перед вищою школою США стоїть найголовніша задача — навчити студентів методиці самостійного набуття знань, причому — упродовж усього життя. Це ставить ще одну психолого-педагогічну проблему — перевиховати свідомість студентів з метою викликати у них почуття необхідності та прагнення постійного оновлення знань протягом усього періоду професійної діяльності.

Постійні реформи вищої школи США, викликані жорсткою конкуренцією в усіх сферах діяльності американського суспільства та ринковими перетвореннями в країні, диктують необхідність вищій освіти Сполучених Штатів випереджувачими темпами відповідати вимогам наукового та технічного розвитку. У свою чергу, вища школа безпосередньо впливає на стан і темпи наукового та технічного розвитку держави, інтелектуальний рівень тих сфер діяльності суспільства, які визначають науково-технічний потенціал і технологічний рівень економіки. У зв'язку з цим в американській вищій школі постійно переглядається традиційна система навчання у ВНЗ за схемою «клас—урок». За два сторіччя в ній змінювалися лише кількісні пропорції часу на лекційні, семінарські та лабораторні заняття.

Останнім часом із методичних і практичних міркувань перевага надається читанню лише установчих (головних) лекцій, а читання звичайних лекцій у системі вищої освіти США відходить на другий план і поступово відмирає. Нині вже чітко проявилася тенденція американської вищої школи до скорочення лекційних годин у загальному обсязі навчального часу студентів. Так, на лекціях розглядаються лише основні розділи та відомості з курсів, що висвітлюють найновіші досягнення в конкретній галузі знання, які ще не знайшли достатнього відображення в пресі. Таким чином послідовно здійснюється принцип випереджувачого навчання. З цією метою основна увага та основний час навчального процесу у вищій школі США приділяється активним формам навчання в малих групах, що стиму-

лює пізнавальні здібності студентів. Принцип випереджуючого навчання стимулює не механічне заучування матеріалу, а розуміння його суті. Американські фахівці в галузі освіти вважають, що навчання, яке базується на механічному заучуванні фактів, мимоволі гальмує розвиток творчих здібностей і навіть нівелює таланти студентів. На перші позиції в педагогічно-методичному спрямуванні вищої освіти США вийшли: засвоєння методологічних аспектів формування знань і одержання наукової інформації, іншими словами, — вироблення та виховання методологічної культури набуття знань.

Ще одне дуже важливе завдання сучасної американської освіти — це тренування інтелекту, логічного мислення засобами загальнонаукового підходу. Тому значна увага в системі вищої освіти США приділяється самостійним заняттям студентів з використанням найсучаснішого технічного обладнання та методологічного забезпечення. Треба особливо підкреслити, що серед видатних досягнень американської вищої школи є найновіша і найпотужніша в світі матеріально-технічна база: провідні вищі навчальні заклади мають можливість використовувати у своїй науково-педагогічній діяльності навіть унікальні, експериментальні й одиничні зразки найновіших досягнень американської промисловості, науки, техніки і технологій, не кажучи вже про наявність у багатьох більш-менш значних вищих закладах освіти усього необхідного обладнання з широкою гами того, що є у світі; а також сучасних навчально-методичних комплексів, з необхідними для ефективної та кваліфікованої самостійної роботи студентів підручниками енциклопедичного характеру, текстами лекцій, зошитами для самостійної роботи та виконання тестів і контрольних завдань, збірками тестів і контрольних завдань, комп'ютерним, аудіо- та відеозабезпеченням для вивчення предмета, наборами плівок, слайдів тощо. В умовах такого сучасного матеріально-технічного і навчально-методичного забезпечення, можливостей індивідуального користування досягненнями науки і техніки за допомогою світових інформаційно-комп'ютерних мереж і систем зв'язку плюс порівняно високий рівень життя американських студентів та великі потенційні можливості щодо одержання вищої освіти, що надає своїм громадянам законодавство США, американська вища освіта домінує серед аналогічних систем інших економічно розвинутих країн світу.

Нові методологічно-педагогічні завдання професорсько-викладацького складу вищої школи США, у тому числі — «навчити сту-



дентів вчитися» — витікають із значної комп'ютеризації, технізації та інформатизації вищої освіти. Американські педагоги виробили чіткий механізм здійснення *індивідуального навчання* студентів із розширенням їх загальноосвітньої підготовки. Цей механізм базується на методі модулів, які складаються за допомогою комп'ютерів, та залікових одиниць і враховує не тільки схильність та інтереси кожного студента, а й його інтелектуальні та фізичні можливості. Саме цей механізм надав імпульс для широкого поширення та популяризації в США і за кордоном так званого **дистанційного методу навчання** (завдяки системі INTERNET і дистанційному методу навчання в наш час мільйони громадян в усьому світі отримують високоякісну освіту, яку надають провідні вищі навчальні заклади США та інших економічно розвинутих країн).

Особливості *індивідуального навчання* полягають у:

1) Відсутності жорстких термінів часу, виділених на вивчення курсу, що дозволяє студенту просуватися у студіюванні навчального матеріалу зі швидкістю, яка відповідає його здібностям.

2) Суворій вимозі повного засвоєння матеріалу та можливості перейти до нових тем тільки після засвоєння попередніх.

3) Складанні програми навчання самим студентом за допомогою комп'ютера та під методичним керівництвом викладача (отже, набір навчальних, за винятком загальноосвітніх, дисциплін та залікових одиниць характеризують рівень підготовки та коло науково-професійних інтересів студента).

4) Використанні лекцій тільки як форми спрямування у навчання (а не як основного джерела інформації).

5) Необхідності студента самостійно навчатися, критично мислити, засвоюючи матеріал, творчо підходити до навчального процесу.

6) Підвищенні ролі письмових робіт.

7) Використанні спеціального персоналу методистів-консультантів (інспекторів) для багаторазової перевірки знань, негайного підведення підсумків роботи студента, корекції спрямування самостійного навчального процесу, керівництва та нагляду за процесом отримання знань.

Система індивідуального навчання прищеплює навички самостійної роботи, «вчить студентів навчатися», дозволяє використовувати старшокурсників як консультантів (інспекторів) для допомоги молодшим у самостійному навчанні.

Розглянемо позитивні риси системи індивідуального навчання. По-перше, та, можливо, й найголовніше — це те, що така система знімає проблему стресових ситуацій, що виникають в американських вищих навчальних закладах зі студентами під час їх навчання. (Проблема стресів є дуже важливою для вищої школи США: їх зазнають майже всі студенти і викликано це здебільшого стислими термінами, відведеними для засвоєння матеріалу, складання заліків та іспитів. Студенти зазнають стресів незалежно від рівня попередньої підготовки, здібностей, сімейних умов, стану здоров'я тощо, часто вони виникають внаслідок психологічних перевантажень, що спричиняються необхідністю засвоїти великий обсяг нового фактичного матеріалу, самостійно планувати свій час і фінансові ресурси, ефективно їх використовувати, своєчасно складати заліки та іспити.)

По-друге, це — право студента завжди отримати консультацію та індивідуальну допомогу. По-третє, це право складати залік або іспит з матеріалу, що вивчається, тільки тоді, коли студент його засвоїв і буде готовий до складання заліку або іспиту.

Така система визнана в США «безстресовою», вона зменшує відсів студентів і не калічить їхніх долі.

Використання індивідуальної освіти на основі розробки персональних модулів навчання, комбінування програм із поєднанням у раціональній пропорції технічних, природничих, гуманітарних і суспільних дисциплін дозволили вищій школі США перейти до більш ефективного та адекватного вимогам науково-технічного та економічного розвитку американського суспільства принципу підготовки спеціалістів — *міждисциплінарному*.

В американській вищій школі існує стійка тенденція об'єднання ВНЗ з метою подальшого ефективного розв'язання освітніх задач на основі принципів добровільної кооперації та інтеграції. Об'єднання ВНЗ за принципом кооперації не позбавляє їх самостійності, а, навпаки, полегшує їх взаємодію завдяки об'єднаному управлінню та відповідає їх взаємному бажанню розширити свою спеціалізовану програму навчання студентів і вести підготовку за двома головними спеціальностями. У результаті студенти мають змогу за три роки навчання в гуманітарному ВНЗ одержати ступінь бакалавра гуманітарних наук і за два роки додаткового навчання в технічному — ступінь бакалавра технічних наук. При цьому кооперація ВНЗ є проміжним етапом на шляху інтеграції вищих навчаль-

них закладів США і веде до подальшого поглиблення диференціації навчально-методичної та науково-дослідницької діяльності закладів, що об'єднуються.

Інтеграція зумовлює створення єдиного навчального комплексу з централізованою системою управління та загальними програмами з різних дисциплін. Цей процес якнайкраще відповідає основним вимогам науково-технічного та економічного розвитку США і є основою міждисциплінарного підходу в освіті. Крім того, інтеграція супроводжується диверсифікаційними процесами, сприяє залученню до системи вищої школи навчальних закладів неуніверситетського рівня, створенню нових типів навчальних закладів, а також чіткій градації процесу підготовки студентів за етапами та циклами. Міждисциплінарний принцип підготовки спеціалістів має дуже велике значення для створення нових єдиних програм навчання, єдиних вимог та іспитів у всіх ВЗО США.

Перехід вищої школи Сполучених Штатів до міждисциплінарного принципу підготовки спеціалістів викликав структурні перетворення в закладах вищої освіти: межі та кордони кафедр і факультетів поступово ламаються, натомість виникають міждисциплінарні департаменти, які характеризуються більшою гнучкістю та свободою складових елементів. Однопрофільні факультети дедалі частіше стають багатопрофільними.

Дистанційні методи навчання, що базуються на принципах індивідуального навчання із застосуванням міждисциплінарного підходу в підготовці спеціалістів, є настільки популярними в США і в багатьох країнах світу, що спонукали відкриття нових відділень і факультетів дистанційного навчання у відомих американських і західноєвропейських ВНЗ, а також нових типів так званих *віртуальних університетів і коледжів*. Дистанційне навчання є формою заочного навчального процесу, але не обмежується лише листуванням із студентами. Його головною метою є *надання можливості студенту якісного спілкування з викладачем і навчальним закладом за допомогою новітніх інформаційних технологій і засобів комп'ютерної техніки*. Під час навчання здійснюється жорсткий контроль з боку закладу освіти за процесом засвоєння знань студентом, організуються виїзні сесії для проведення проміжних тестів, іспитів і випускних екзаменів (захисту випускних робіт). Як правило, професорсько-викладацький склад ВНЗ направляється на такі виїзні

сесії в регіони світу в місця, де мешкають студенти, або в найближчі до місця розташування студентів пункти. Дипломи і наукові звання, одержані в результаті дистанційного навчання в офіційно акредитованих ВНЗ, визнаються і дозволяють випускникам розраховувати на подальші успіхи в кар'єрі.

Американські фахівці в галузі освіти вважають, що вища школа США виконує три основні функції: «навчання», «наукові дослідження» та «обслуговування суспільства». Функцію «навчання» у США розуміють традиційно, під функцією «наукові дослідження» розуміють сумарну викладацьку, наукову, філософську, творчу та критичну діяльність університетів і коледжів. Федеральний уряд виділяє провідним університетам дослідницького типу значні асигнування на проведення контрактних досліджень з прикладних наук та проблем медицини. У свою чергу, коледжі, викладачі яких виконують дослідження в галузі методики викладання дисциплін, також виконують функцію «наукових досліджень».

Функція «обслуговування суспільства» полягає в тому, що сучасний університет має задовольняти потреби свого штату в поширенні освіти серед населення. «Обслуговування» передбачає не тільки навчання, а й організацію необхідних структур (підрозділів), що реалізують виконання конкретних проектів з прикладних наукових досліджень, створення оздоровчих, профілактичних і лікувальних клінік, юридичних офісів, надання консультацій населенню, а також організацію театральних вистав та культурно-масових і спортивних заходів.

### ***2.3.2. Зміст навчання у вищих закладах освіти США***

В умовах децентралізованої вищої освіти в США не існує єдиного стандарту зі змісту навчання, не існує також стандартних програм підготовки спеціалістів. На рівні штатів відповідальність за розробку програм несуть навчальні відділи ВНЗ. Програми розробляються викладачами або спеціалістами-експертами. ВЗО може самостійно встановлювати конкретні вимоги щодо змісту, кількості та послідовності проходження навчальних курсів.

Базовою вищою освітою в США вважається бакалаврська освіта. Усі дисципліни, що входять до програм підготовки бакалаврів, підрозділяються на обов'язкові та дисципліни за вибором (діапа-

зон їх співвідношення варіюється в залежності від циклу навчання). Обов'язкові дисципліни є основою науково-теоретичної підготовки спеціаліста: їх вивчають протягом перших двох років, в останні два роки вивчаються спеціальні предмети, що, як правило, є дисциплінами за вибором (елективними).

Курси за вибором було введено до програм американських університетів з метою посилення диференціації навчання. Це дозволило урізноманітнити навчальні програми, розширило кількість предметів, що вивчаються.

Дисципліни за вибором підрозділяються на основні (або дисципліни обмеженого вибору) та факультативні (курси вільного вибору). Факультативні предмети студенти обирають відповідно до своєї наукової або практичної зацікавленості.

Розглянемо, як приклад, навчальні плани підготовки бакалаврів у **Школі бізнесу** та **Школі мистецтва та наук** Вісконсінського університету КОНКОРДІЯ (недержавний заклад, належить Лютеранській Церкві Північних штатів Америки) зі спеціальностей «бізнес» (типовий навчальний план для більшості вищих закладів освіти США, який складається з 130,5 кредита), «комп'ютерні науки» (також типовий навчальний план, запропонований Асоціацією Комп'ютерного Машинобудування (АСМ) та Інститутом Інженерів Електротехніків та Електроніків (ІЕЕЕ), який складається з 132,5 кредита) [19], а також у **Коледжі гуманітарних наук і мистецтв** Університету Сан Хосе штату Каліфорнія (державний заклад, належить штату Каліфорнія) зі спеціальностей «англійська мова» та «іноземні мови» (по 124 кредити кожний) [292].

Підготовка бакалаврів із таких спеціальностей підприємництва, як бізнес, менеджмент, облік, маркетинг і фінанси у Вісконсінському університеті КОНКОРДІЯ здійснюється у так званій **Школі бізнесу**. У **Школі мистецтва та наук** готуються бакалаври з гуманітарних і природничих спеціальностей, мистецтва і ряду інженерно-технічних дисциплін (у тому числі — з комп'ютерних наук, комунікації та зв'язку тощо).

Навчальний план складається з обов'язкової («стержневої») загальноосвітньої частини, обов'язкової (базової) спеціальної, а також — профілюючої, тобто професійно-орієнтованої частини за обраною спеціальністю. Бакалаврський навчальний план для більшості вищих закладів освіти США містить від 124-х до 132—134-х

кредитів — у залежності від професії та обсягу необхідної теоретичної і практичної підготовки, типу ВНЗ, його форми власності, престижності та рейтингу.

При підготовці бакалаврів з підприємницьких спеціальностей, наприклад, «Bachelor of Business Administration» («бакалавр з керівництва бізнесом») обов'язкова («стержнева») загальноосвітня частина складається з таких дисциплін (курсів):

1. Математика — 3 кредити:
  - 1.1. Прикладна та обчислювальна математика — 3 кредити.
2. Суспільні науки — 6 кредитів:
  - 2.1. Загальна психологія — 3 кредити.
  - 2.2. Макроекономіка — 3 кредити.
3. Загальні наукові курси — 4 кредити:
  - 3.1. Охорона навколишнього середовища — 4 кредити.
4. Спілкування — 6 кредитів:
  - 4.1. Вступ до писемної англійської мови (початковий або середній рівень) — 3 кредити.
  - 4.2. Розмовна англійська мова — 3 кредити.
5. Гуманітарні дисципліни — 9 кредитів:
  - 5.1. Література (американська та зарубіжна) — 3 кредити.
  - 5.2. Історія — 3 кредити.
  - 5.3. Образотворче мистецтво — 3 кредити.
6. Вступ до вищої освіти — 3 кредити:
  - 6.1. Основи права II та Етика бізнесу — 3 кредити.
7. Культури світу та їх взаємодія — 8 кредитів:
  - 7.1. Іноземна мова — 8 кредитів.
8. Теологія — 9 кредитів:
  - 8.1. Вивчення біблії — 3 кредити.
  - 8.2. Основи теологічної теорії — 3 кредити.
  - 8.3. Релігії світу — 3 кредити.
9. Фізична культура — 1,5 кредита:
  - 9.1. Здоровий спосіб життя та культура тіла — 1 кредит.
  - 9.2. Активний курс заняття спортом — 0,5 кредита. (Обов'язковими також є позакласна участь у спортивних заходах і відвідування басейну та спортивних секцій.)

**Усього:** 49,5 кредита.

Обов'язкова (базова) спеціальна частина містить у собі такі курси:

1. Принципи бухгалтерського обліку I — 3 кредити.

2. Принципи бухгалтерського обліку II — 3 кредити.
3. Принципи менеджменту — 3 кредити.
4. Основи права I — 3 кредити.
5. Інформаційні системи управління (менеджменту) — 3 кредити.
6. Міжнародний бізнес — 3 кредити.
7. Політика бізнесу — 3 кредити.
8. Професійне спілкування — 3 кредити.
9. Управління людськими ресурсами — 3 кредити.
10. Вступ до комп'ютерних наук — 3 кредити.
11. Прикладне програмне забезпечення — 3 кредити.
12. Мікроекономіка — 3 кредити.
13. Основи фінансів — 3 кредити.
14. Статистика I — 3 кредити.
15. Принципи маркетингу — 3 кредити.
16. Виробничий менеджмент — 3 кредити.
17. Організаційна поведінка — 3 кредити.
18. Іноземна мова (за вибором) — 3 кредити.

**Усього: 54 кредити.**

Профілююча, професійно-орієнтована частина навчального плану містить (за вибором студента) ще 27 обов'язкових кредитів із таких курсів (по три кредити кожний), як:

1. Управлінський / фінансовий бухгалтерський облік.
2. Міжнародні фінанси.
3. Управління малим бізнесом.
4. Міжнародна економіка.
5. Основи та принципи інвестування.
6. Вступ до страхової справи.
7. Управління маркетинговою діяльністю.
8. Основи та принципи аудиту.
9. Принципи оподаткування / податкова політика.
10. «Паблік рілейшен» — «громадські зв'язки».
11. Гроші та банківська справа.
12. Корпоративні фінанси.
13. Практикум за спеціальністю.

До цієї частини навчального плану можуть включатися також курси з міжнародного маркетингу, рекламна справа, ділерські та дистриб'юторські принципи збуту тощо.

При підготовці бакалаврів з комп'ютерних наук обов'язкова



(«стержнева») загальноосвітня частина (51,5 кредита) складається (з незначними змінами) з таких самих дисциплін, як і для підприємницьких спеціальностей. Різниця у тому, що для спеціальності «комп'ютерні науки» в обов'язкову загальноосвітню частину додатково введено чотири кредити лабораторних та практичних робіт з фізики, а на вивчення іноземної мови відведено тільки шість кредитів. Замість «прикладної та обчислювальної математики» (три кредити) вивчається курс «сучасної математики» або «вибрані розділи вищої математики» (три кредити).

Додаються ще п'ять таких «професійно-орієнтованих» загальноосвітніх дисциплін (15 кредитів):

1. Статистика — 3 кредити.
2. Дискретна математика — 3 кредити.
3. Обчислювальні методи — 3 кредити.
4. Елементи логіки — 3 кредити.
5. Космогонія (наука про Всесвіт) — 3 кредити.

Обов'язкова (базова) спеціальна частина (42 кредити) містить такі курси:

1. Вступ до комп'ютерної науки — 3 кредити.
2. Основи програмно-математичного забезпечення — 3 кредити.
3. Комп'ютерна наука — Теорія і практика I — 3 кредити.
4. Комп'ютерна наука — Теорія і практика II — 3 кредити.
5. Організація та архітектура комп'ютерів I — 3 кредити.
6. Комп'ютерні операційні системи — 3 кредити.
7. Організація та архітектура комп'ютерів II — 3 кредити.
8. Проектування і розробка програмно-математичного забезпечення — 3 кредити.
9. Системи програмно-математичного забезпечення — 3 кредити.
10. Мови програмування — 3 кредити.
11. Практичний семінар з комп'ютерної науки — 3 кредити.
12. Дисципліни (9 кредитів) на вибір:
  - 12.1. Інформація та інтелект — 3 кредити.
  - 12.2. Теорія алгоритмів — 3 кредити.
  - 12.3. Теорія обчислень — 3 кредити.
  - 12.4. Обробка даних (інформації), бази (банки) даних — 3 кредити.
  - 12.5. Використання комп'ютерів для обчислень та етика в сфері обробки інформації — 3 кредити.
  - 12.6. Спеціальні розділи комп'ютерної науки — 3 кредити.

12.7. Застосування комп'ютера в професійній діяльності — 3 кредити.

Професійно-орієнтована частина навчального плану містить 24 обов'язкових кредити (18 обов'язкових і 6 — за вибором студента) і може складатися, наприклад, з таких самих курсів (по три кредити кожний), як і для спеціальності «бізнес» (наведено вище).

Підготовка бакалаврів з таких філологічних спеціальностей, як англійська та іноземні мови в Університеті Сан Хосе штату Каліфорнія здійснюється в *Коледжі гуманітарних наук і мистецтв*. Англійську мову вивчають на *факультеті англійської мови*, а іноземні мови — на *факультеті іноземних мов*. Навчальний план, в основному, складається із загальної освіти, американських історії та законодавства, фізичного виховання, основних — обов'язкових дисциплін і дисциплін за вибором.

До «стержневої» загальноосвітньої частини входять такі дисципліни:

1. Базові предмети — 9 кредитів:

1.1. Письмова комунікація (правила листування, написання ділових та наукових паперів, письмова творчість) — 3 кредити.

1.2. Усна комунікація (правила усної комунікації і мовлення, риторика, розмовна мова) — 3 кредити.

1.3. Критичне мислення (включаючи логіку) — 3 кредити.

2. Фізичні основи Всесвіту і форми життя — 12 кредитів:

2.1. Природничі науки — 9 кредитів.

2.2. Резонансні явища — 3 кредити.

3. Мистецтво, література, філософія та іноземні мови (включаючи мистецтво написання твору) — 12 кредитів.

4. Соціальні, політичні та економічні науки (включаючи американську історію і законодавство, основи економіки та підприємництва) — 12 кредитів.

5. Взаєморозуміння людства та розвиток суспільства — 3 кредити (факультатив).

6. Культура плюралізму — 3 кредити (факультатив).

7. Письмова (писемна) творчість — 3 кредити.

**Усього: не менше 48-ми кредитів.**

Фізичне виховання — 2 кредити.

Основні — обов'язкові дисципліни — 48 кредитів. У тому числі:

1. Чотири з таких п'яти курсів: Англійська література I, Англійсь-

ка література II, Американська література I, Американська література II, Європейська література I (від Гомера до Данте) — 12 кредитів.

2. Шекспір I — 3 кредити.

3. По одному курсу з таких чотирьох груп дисциплін (всього 12 кредитів):

3.1. Мова та лінгвістика — 3 кредити.

3.2. Рання англійська література — 3 кредити.

3.3. Англійська література сучасного періоду — 3 кредити.

3.4. Світова література — 3 кредити.

Два продвинуті курси з американської літератури — 6 кредитів.

Продвинутий семінар з теорії літератури — 3 кредити.

6. Дисципліни на вибір за спеціальністю з основного курсу (з англійської мови і літератури) — 12 кредитів (з яких — 9 кредитів мають бути з продвинутих курсів).

**Усього: не менше 48-ми кредитів.**

Дисципліни на вибір за спеціальністю з додаткового курсу — від 13-ти до 23-х кредитів. У тому числі: функціональна граматики англійської мови; фонетика англійської мови; основи освітніх технологій; вступ до педагогіки вищої школи; вступ до психології вищої школи; основи поведінки вчителя / викладача; основи критичного аналізу літератури; вибрані теми з англійської літератури; початковий курс із світової літератури; поняття креативного (творчого) письма; прийоми і методи професійного спілкування (усне та писемне); початковий курс методики викладання у вищій школі; англійська мова в аспекті історичного і культурного розвитку; основи прикладної лінгвістики; вступ до курсу цивілізацій та культур англійськомовних країн; початковий курс стилістики англійської мови; початковий курс лексикології англійської мови; початковий курс усного та писемного перекладу; основи компаративної лінгвістики; вступ до мовознавства; історія англійської мови.

Додаткові вимоги (від 3-х до 10-ти кредитів):

1. Заліковий тест з написання твору англійською мовою — 3 кредити.

2. Вивчення іноземної мови — від 0 до 10-ти кредитів.

**Пояснення.** Для отримання 10-ти кредитів необхідно вивчати в цьому ж або іншому гуманітарному коледжі іноземну мову протягом одного року. Володіння однією або двома іноземними мовами,

що еквівалентно двом рокам навчання в гуманітарному коледжі, є необхідною умовою для отримання ступеня бакалавра з англійської мови.

Отже, загальна необхідна кількість кредитів для отримання ступеня бакалавра з англійської мови (124) складається з 48-ми кредитів загальноосвітньої частини, 48-ми кредитів основної (професійної) частини, тобто — з обов'язкових дисциплін, 2-х кредитів з фізичного виховання, а також 26-ти кредитів, які необхідно набрати в сумі з дисциплін на вибір за спеціальністю з додаткового курсу (від 13-ти до 23-х кредитів) і з додаткових вимог (від 3-х до 10-ти кредитів).

Навчальний план підготовки бакалавра з німецької (іноземної) мови від розглянутого вище навчального плану з англійської мови відрізняється змістом основної (професійної) частини (48 кредитів), дисциплінами на вибір за спеціальністю з основного курсу (з німецької мови і літератури) — від 12-ти до 21-го кредитів і дисциплінами на вибір за спеціальністю з додаткового курсу — від 0 до 18-ти кредитів.

Підрахуємо тепер кількість годин, необхідних для засвоєння розглянутих вище бакалаврських програм. Один кредит — це 15 академічних годин аудиторного навчання (що складає приблизно 30% від загального навчального часу, необхідного на засвоєння курсу), отже, маємо:

1. *Підприємництво*: (130,5 кредита x 15 годин / на один кредит) = 1957,5 години (це складає 30% від загального навчального часу). Загалом:  $1957,5 : 30\% = 6525$  годин.

2. *Комп'ютерні науки*: (132,5 кредита x 15 годин / на один кредит) = 1987,5 години.

Загалом:  $1987,5 : 30\% = 6625$  годин.

3. *Англійська та іноземні мови*: 124 кредити x 15 годин / на один кредит) = 1860 годин. Загалом:  $1860 : 30\% = 6200$  годин.

Беручи до уваги, що одна академічна година в університетах і коледжах США дорівнює, як правило, 50-ти астрономічним хвилинам, остаточно маємо такі цифри: 5438, 5521 та 5167 астрономічних годин.

Необхідно підкреслити, що основною відмінністю навчальних планів бакалаврських програм університетів США від аналогічних

в Україні є значна різниця у кількості годин, відведених на засвоєння матеріалу, менший відсоток — на аудиторну роботу студента, натомість дається значний час на самостійну.

Як зазначалося вище, навчання в бакалавратурі може відбуватися: а) або безпосередньо у вищому коледжі чи університеті; б) або, починаючи з молодшого коледжу (перші два роки навчання) і закінчуючи у вищому коледжі чи університеті (останні два роки навчання); в) або безпосередньо у вищій професійній школі; г) або починаючи у технічній школі (перші два роки навчання) і закінчуючи у вищій професійній школі (останні два роки навчання). При цьому, після двох років навчання (чотири основних семестри) можна отримати початкову вищу освіту і перший, найнижчий вчений ступінь — молодшого спеціаліста.

У США, Японії і багатьох західноєвропейських економічно розвинувтих країнах першим етапом підготовки фахівців у ВЗО є навчання за програмою молодшого (з подальшим одержанням відповідного наукового ступеня) спеціаліста з вибраної галузі науки, спеціальності.

Розглянемо, для прикладу, такі три програми (навчальні плани) підготовки молодшого спеціаліста — «в галузі бізнесу», «в галузі комп'ютерних наук» і в галузі «англійської та іноземної мов». Після успішного закінчення навчання за такими програмами випускники можуть отримати роботу в офісах підприємств, фірм, організацій і установ як секретарі, референти, молодші клерки тощо, або продовжити вчитись у бакалавратурі.

Навчальний план підготовки молодшого спеціаліста, як і для бакалавра, складається з обов'язкової («стержневої») загальноосвітньої частини, обов'язкової (базової) спеціальної, а також — профілюючої, професійно-орієнтованої частини за обраною спеціальністю. На відміну від бакалаврського, до навчального плану з підготовки молодшого спеціаліста включається від 62-х до 67-ми кредитів.

Загальноосвітня частина програм підготовки молодшого спеціаліста в галузі бізнесу може бути такою (32 кредити):

1. Математика — 3 кредити:

1.1. Прикладна та обчислювальна математика — 3 кредити.

2. Природничі науки — 3 кредити (на вибір):

2.1. Наука і суспільство — 3 кредити.

2.2. Життя і здоров'я людини — 3 кредити.

- 2.3. Екологія — 3 кредити.
- 2.4. Охорона навколишнього середовища — 3 кредити.
- 2.5. Елементарна фізика — 3 кредити.
- 3. Спілкування — 6 кредитів:
- 3.1. Вступ до писемної англійської мови (початковий або середній рівень) — 3 кредити.
- 3.2. Розмовна англійська мова — 3 кредити.
- 4. Гуманітарні дисципліни — 6 кредитів (на вибір):
- 4.1. Американська література і культура — 3 кредити.
- 4.2. Європейська література і культура — 3 кредити.
- 4.3. Історія Америки — 3 кредити.
- 4.4. Європейська історія — 3 кредити.
- 4.5. Образотворче мистецтво — 3 кредити.
- 4.6. Ділова англійська мова — 3 кредити.
- 5. На вибір 14 кредитів з такого переліку дисциплін:
- 5.1. Суспільні науки:
- 5.1.1. Загальна психологія — 3 кредити.
- 5.1.2. Політологія — 3 кредити.
- 5.1.3. Філософія — 3 кредити.
- 5.1.4. Основи права I — 3 кредити.
- 5.1.5. Етика бізнесу — 3 кредити.
- 5.2. Культури світу та їх взаємодія:
- 5.2.1. Іноземна мова — від 4-х до 8-ми кредитів.
- 5.2.2. Історія Християнства — 3 кредити.
- 5.2.3. Релігії світу — 3 кредити.
- 5.3. Вступ до машинопису та стенографування — 3 кредити.
- 5.4. Фізична культура:
- 5.4.1. Здоровий спосіб життя та культура тіла — 1 кредит.
- 5.4.2. Активний курс заняття спортом — 1 кредит. (Обов'язково також є позакласна участь у спортивних заходах і відвідування басейну та спортивних секцій).

**Усього: 32 кредити.**

Обов'язкова (базова) спеціальна частина програми підготовки молодшого спеціаліста в галузі бізнесу (24 кредити) містить у собі такі курси (по три кредити кожний):

- 1. Вступ до бізнесу.
- 2. Основи бухгалтерського обліку (частина I).
- 3. Основи бухгалтерського обліку (частина II).

4. На вибір один з комп'ютерних курсів:
  - 4.1. Вступ до комп'ютерних наук.
  - 4.2. Прикладне програмне забезпечення в бізнесі.
  - 4.3. Сучасні напрями інформаційних технологій.
  - 4.4. Застосування інформаційних технологій у бізнесі.
5. Основи маркетингу.
6. Основи ділового права (основи права в сфері бізнесу).
7. Основи макроекономіки.
8. Основи мікроекономіки.

**Усього: 24 кредити.**

Профільююча, професійно-орієнтована частина за обраною спеціальністю складається з трьох курсів за вибором по 3 кредити кожний (загалом — 9 кредитів) з такого переліку:

1. Основи менеджменту — 3 кредити.
2. Політика бізнесу — 3 кредити.
3. Професійне спілкування — 3 кредити.
4. Управління малим бізнесом — 3 кредити.
5. Експортно-імпорتنі операції — 3 кредити.
6. Основи зовнішньоекономічної діяльності — 3 кредити.
7. Особливості середнього і великого бізнесу — 3 кредити.
8. Міжнародна економіка — 3 кредити.
9. «Паблік рілейшен» — «громадські зв'язки» — 3 кредити.
10. Міжособистісне спілкування — 3 кредити.
11. Планування та контроль фінансів — 3 кредити.
12. Семінар з управління бізнесом — 3 кредити.

**Усього: 9 кредитів.**

Загальноосвітня частина програм підготовки молодшого спеціаліста в галузі комп'ютерних наук (34 кредити) має такий вигляд:

1. Математика — 3 кредити (на вибір):
  - 1.1. Сучасна математика — 3 кредити.
  - 1.2. Вибрані розділи вищої математики — 3 кредити.
2. Елементарна фізика — 3 кредити.
3. Лабораторні та практичні роботи з фізики — 3 кредити.
4. Природничі науки — 3 кредити (на вибір):
  - 4.1. Наука і суспільство — 3 кредити.
  - 4.2. Життя і здоров'я людини — 3 кредити.
  - 4.3. Екологія — 3 кредити.
  - 4.4. Охорона навколишнього середовища — 3 кредити.



- 4.5. Космогонія (наука про Всесвіт) — 3 кредити.
- 5. Спілкування — 6 кредитів:
- 5.1. Вступ до писемної англійської мови (початковий або середній рівень) — 3 кредити.
- 5.2. Розмовна англійська мова — 3 кредити.
- 6. Гуманітарні дисципліни — 6 кредитів (на вибір):
- 6.1. Американська література і культура — 3 кредити.
- 6.2. Європейська література і культура — 3 кредити.
- 6.3. Історія Америки — 3 кредити.
- 6.4. Європейська історія — 3 кредити.
- 6.5. Образотворче мистецтво — 3 кредити.
- 6.6. Ділова англійська мова — 3 кредити.
- 7. На вибір 9 кредитів з такого переліку дисциплін:
- 7.1. Суспільні науки:
- 7.1.1. Загальна психологія — 3 кредити.
- 7.1.2. Політологія — 3 кредити.
- 7.1.3. Філософія — 3 кредити.
- 7.1.4. Основи права I — 3 кредити.
- 7.1.5. Етика бізнесу — 3 кредити.
- 7.2. Культури світу та їх взаємодія:
- 7.2.1. Іноземна мова — 3 кредити.
- 7.2.2. Історія Християнства — 3 кредити.
- 7.2.3. Релігії світу — 3 кредити.
- 8. Фізична культура — 1 кредит (на вибір):
- 8.3.1. Здоровий спосіб життя та культура тіла — 1 кредит.
- 8.3.2. Активний курс заняття спортом — 1 кредит. (Обов'язковою є позакласна участь у спортивних заходах, відвідування басейну та спортивних секцій.)

**Усього: 28 кредитів.**

Обов'язкова (базова) спеціальна частина програми підготовки молодшого спеціаліста в галузі комп'ютерних наук містить у собі такі курси (24 кредити):

- 1. Статистика — 3 кредити.
- 2. Дискретна математика — 3 кредити.
- 3. Обчислювальні методи — 3 кредити.
- 4. Елементи логіки — 3 кредити.
- 5. Основи бухгалтерського обліку (частина I) — 3 кредити.
- 6. Вступ до комп'ютерних наук — 3 кредити.

7. Сучасні напрями інформаційних технологій — 3 кредити.
8. Основи макроекономіки — 1,5 кредита.
9. Основи мікроекономіки — 1,5 кредита.

**Усього: 24 кредити.**

Профільююча, професійно-орієнтована частина за обраною спеціальністю складається за вибором з п'яти курсів (дисциплін) по три кредити кожний (загалом — 15 кредитів):

1. Вступ до комп'ютерної науки — 3 кредити.
2. Основи програмно-математичного забезпечення — 3 кредити.
3. Комп'ютерна наука. Теорія і практика I — 3 кредити.
4. Організація та архітектура комп'ютерів I — 3 кредити.
5. Комп'ютерні операційні системи — 3 кредити.
6. Проектування і розробка програмно-математичного забезпечення — 3 кредити.
7. Системи програмно-математичного забезпечення — 3 кредити.
8. Мови програмування — 3 кредити.
9. Практичний семінар з комп'ютерної науки — 3 кредити.
10. Обробка даних (інформації), бази (банки) даних — 3 кредити.
11. Використання комп'ютерів для обчислень та етика в сфері обробки інформації — 3 кредити.
12. Спеціальні розділи комп'ютерної науки — 3 кредити.
13. Основи машинопису та стенографії — 3 кредити.
14. Застосування комп'ютера в професійній діяльності — 3 кредити.

**Усього: 15 кредитів.**

Загальноосвітня частина програм підготовки молодшого спеціаліста в галузі англійської та іноземних мов (36 кредитів) може включати такі дисципліни (курси):

1. Базові (обов'язкові) предмети — 9 кредитів:
  - 1.1. Письмова (писемна) комунікація (правила листування, написання ділових та наукових паперів, письмова (писемна) творчість) — 3 кредити.
  - 1.2. Усна комунікація (правила усної комунікації і мовлення, риторика, розмовна мова) — 3 кредити.
  - 1.3. Критичне мислення (включаючи логіку) — 3 кредити.
2. Фізичні основи Всесвіту і форми життя — 9 кредитів (на вибір):
  - 2.1. Природничі науки — 9 кредитів (на вибір):
    - 2.1.1. Наука і суспільство — 3 кредити.

2.1.2. Життя і здоров'я людини — 3 кредити.

2.1.3. Екологія — 3 кредити.

2.1.4. Охорона навколишнього середовища — 3 кредити.

2.1.5. Космогонія (наука про Всесвіт) — 3 кредити.

2.1.6. Резонансні явища — 3 кредити.

3. Мистецтво, література, філософія та іноземні мови (включаючи мистецтво написання твору) — 9 кредитів (на вибір):

3.1. Образотворче мистецтво — 3 кредити.

3.2. Література (американська та зарубіжна) — 3 кредити.

3.3. Історія — 3 кредити.

3.4. Філософія — 3 кредити.

3.5. Іноземні мови — від 3-х до 6-ти кредитів.

3.6. Письмова (писемна) творчість: мистецтво написання твору — 3 кредити.

4. Соціальні, політичні та економічні науки (включаючи американські історію і законодавство, основи економіки та підприємництва) — від 9-ти кредитів (на вибір):

4.1. Загальна психологія — 3 кредити.

4.2. Політологія — 3 кредити.

4.3. Філософія — 3 кредити.

4.4. Основи права I — 3 кредити.

4.5. Етика та естетика — 3 кредити.

4.6. Соціологія — 3 кредити.

4.7. Вивчення біблії — 3 кредити.

4.8. Історія Християнства — 3 кредити.

4.9. Релігії світу — 3 кредити.

4.10. Основи економічної теорії — 2 кредити.

4.11. Основи макроекономіки — 2 кредити.

4.12. Основи мікроекономіки — 2 кредити.

4.13. Взаєморозуміння людства та розвиток суспільства — 3 кредити.

4.14. Культура плюралізму — 3 кредити.

4.15. Фізичне виховання — 1 кредит.

**Усього: не менше 36-ти кредитів.**

Основні, обов'язкові дисципліни (по три кредити кожна), загальом — 21 кредит. У тому числі:

1. Англійська література I.

2. Американська література I.

3. Європейська література I (від Гомера до Данте).

4. Шекспір I.

3. По одному курсу з таких чотирьох груп дисциплін (усього 12 кредитів):

3.1. Мова та лінгвістика — 3 кредити.

3.2. Рання англійська література — 3 кредити.

3.3. Англійська література сучасного періоду — 3 кредити.

3.4. Світова література — 3 кредити.

3.5. Ділова англійська мова — 3 кредити.

3.6. Ділова іноземна мова — 3 кредити.

**Усього: 21 кредит.**

Профільююча, професійно-орієнтована частина за обраною спеціальністю складається з 9-ти кредитів, з них: за вибором два курси (дисципліни) по три кредити кожний (загалом — 6 кредитів) і заліковий тест з написання твору англійською мовою (3 кредити). На вибір пропонуються такі курси (дисципліни) по три кредити кожний:

1. Функціональна граматики англійської мови.

2. Фонетика англійської мови.

3. Англійська література II.

4. Американська література II.

5. Європейська література II (XIII-XVIII ст.).

6. Сучасна європейська література (XIX-XX ст.).

7. Шекспір II.

8. Практика усного і писемного мовлення.

**Усього: 9 кредитів.**

Отже, загальна необхідна кількість кредитів для отримання ступеня молодшого спеціаліста є, приблизно, вдвічі меншою, ніж для засвоєння бакалаврської програми. Підготовка молодшого спеціаліста, як уже зазначалося, триває чотири основних семестри (по 15 тижнів) і закінчується випускними іспитами та презентацією (захистом) випускної (дипломної) письмової роботи. Після отримання ступеня і диплома, молодший спеціаліст може або працювати, або далі навчатися в бакалавратурі.

Після успішного завершення бакалаврської програми можна продовжити подальше навчання в магістратурі. Розглянемо, як приклад, зміст (набір курсів, дисциплін) магістерської програми з менеджменту інформаційними технологіями в галузі управління

бізнесом Міжнародного Університету Шиллера — широковідомого в світі бізнесу американського недержавного вищого закладу освіти [285—287], а також американську університетську магістерську програму з підготовки викладачів у галузі англійської та іноземної мов [282; 283].

1. Магістерська програма з менеджменту інформаційними технологіями в галузі управління бізнесом «Master of Business Administration in Management of Information Technology» складається з таких обов'язкових 45-ти кредитів (15 дисциплін по три кредити кожній):

1. Інформаційні технології в менеджменті.
2. Менеджмент базами даних.
3. Менеджмент мережами.
4. Менеджмент інформаційними технологічними проектами.
5. Аналіз систем, дизайн та застосування.
6. Новітні напрями в інформаційних технологіях.
7. Управлінський облік (облік у менеджменті).
8. Фінансовий менеджмент (менеджмент фінансами).
9. Міжнародний маркетинг.
10. Один із трьох курсів на вибір:
  - 10.1. Менеджмент мультинаціональним бізнесом.
  - 10.2. Менеджмент міжнародним бізнесом.
  - 10.3. Менеджмент технологіями (технологічний менеджмент).
11. Виробничий та операційний менеджмент.
12. Один з двох курсів на вибір:
  - 12.1. Семінар з політики бізнесу.
  - 12.2. Семінар з менеджменту бізнесом.
13. Методи дослідження та аналізу.
14. Розробка та управління ВЕБ-сайтом.
15. Електронний бізнес (електронна комерція).

2. Магістерська програма для підготовки викладачів у галузі англійської та іноземної мов потребує попереднього засвоєння в бакалавратурі таких обов'язкових курсів, як: англійська література I і II, американська література I і II, Шекспір I і II; європейська література I (від Гомера до Данте), європейська література II (XIII—XVIII ст.); сучасна європейська література (XIX—XX ст.); функціональна граматики англійської мови; фонетика англійської мови; практика усного і писемного мовлення; мова та лінгвістика; рання

англійська література (спецкурс); англійська література сучасного періоду (спецкурс); світова література (спецкурс). До складу цієї магістерської програми можуть входити 15–16 курсів (дисциплін) по три кредити кожний (загалом — 45–48 кредитів) з такого переліку: освітні технології; педагогіка вищої школи; психологія вищої школи; поведінка вчителя / викладача; критичний огляд (аналіз) літератури; вибрані теми з англомовної літератури; поглиблений курс із світової літератури; креативне (творче) письмо; методи професійного спілкування (усне та писемне); методика викладання у вищій школі; англійська мова в аспекті історичного і культурного розвитку; прикладна лінгвістика; цивілізація та культура англомовних країн; поглиблений курс граматики англійської мови; поглиблений курс стилістики англійської мови; поглиблений курс лексикології англійської мови; поглиблений курс усного та писемного перекладу; компаративна лінгвістика; мовознавство; історія англійської мови; методи дослідження та аналізу; ІНТЕРНЕТ та інформаційні технології.

Термін навчання за наведеними вище магістерськими програмами, як правило, три повних семестри (або 45 тижнів). Завершується навчання в магістратурі написанням наукової роботи, її захистом і складанням випускних іспитів.

### ***2.3.3. Роль американської вищої освіти***

Децентралізований характер американської освітньої системи найяскравіше відображений у вищій освіті. Це сталося переважно тому, що приватна вища освіта в США передувала державній, завдяки чому вона була виділена із загального потоку шкіл, що фінансувалися державою, і це стало прецедентом її відносної незалежності.

Система вищої освіти Сполучених Штатів базується на закінченій середній освіті, що майже завжди припускає той факт, що учень уже провчився 12 років у середній школі.

У 1980-х роках у США нараховувалося близько 3331 акредитованих коледжів та університетів, у 1999 — вже більше 3,8 тисячі. Вони встановлювали таку велику кількість вимог для вступу і пропонували таку значну кількість різноманітних типів програм для студентів, що іноземні гості Америки звичайно відчували труднощі

при спробі встановити тотожність між коледжами й університетами США та своєї країни.

Терміни та поняття «коледж» і «університет» часто плутають, хоча перший за своєю суттю є складовою університету. Американський коледж, як правило, пропонує різноманітні природничі й соціальні науки, а також гуманітарну освіту. Традиційно студенти віком від 18-ти до 22-х років навчаються приблизно чотири роки і, якщо вони успішно опанують всіма необхідними програмами, одержують ступінь бакалавра гуманітарних або природничих наук. Університет, зі свого боку, складається з бакалавратури (як правило — це випускний коледж гуманітарних і природничих наук), магістратури та професійної школи з усіма необхідними засобами навчання.

У 80-х майже 43% всіх студентів коледжів мали вік 25-ти років і більше. Багато з них відвідували курси для успішного професійного зростання, покращання кар'єри та одержання вченого ступеня.

У вищій освіті США виділяється два унікальних навчальних заклади. Це — дворічний молодший або громадський (суспільний) коледж і 4-річний гуманітарний коледж. Дворічний громадський коледж, як правило, контролює місцева влада (громада) і має фінансову підтримку з боку держави. Суспільні коледжі пропонують, по-перше, навчання для опанування технічними й напівпрофесійними спеціальностями і, по-друге, підготовку студентів до 4-річних вищих закладів освіти, що надають ступені бакалавра. В такий спосіб вони залучають до навчання американську молодь із різними здібностями та інтересами.

Гуманітарний коледж є також типовим американським вищим навчальним закладом. Він існує у двох таких формах — може бути однією зі складових (школою або коледжем) університетського комплексу або незалежним навчальним закладом. В університетських або гуманітарних коледжах часто навчаються студенти з паралельних випускних професійних коледжів (професійних шкіл), таких, як інженерні, економічні, організації бізнесу, управлінські. Вони відвідують курси основних (базових) дисциплін. Ці університетські або гуманітарні коледжі, як і самостійні 4-річні коледжі, пропонують також передпрофесійну 4-річну (або менше) підготовку для студентів, які в подальшому переходять до спеціалізованих професійних шкіл, таких, як, наприклад, юридичні або медичні. Додатко-



во гуманітарний коледж пропонує гуманітарну освіту для тих осіб, які не вступають ні до професійних шкіл, ні до магістратури.

Інша риса американської вищої освіти — це те, що залік, одержаний з предмета в одному університеті, визнається і в інших. Тобто студент може отримати заліки в одному ВНЗ, перенести (перевести) їх у інший і врешті одержати вчений ступінь там само або в третьому університеті.

Більшість американських університетів присуджує ступені відповідно до проходження (вивчення) визначеної кількості курсів, за які студенти отримують (заробляють) кредити та бали. Кількість кредитів, передбачених для кожного курсу, визначається кількістю годин виконаної роботи. Під час навчання в бакалавратурі — з 1-го по 4-тий курси — студенти вивчають кожний семестр біля п'яти предметів, кожний — по три години на тиждень (семестр триває від вересня до початку січня і з кінця січня до кінця травня). Більшість студентів проходять десять курсів (предметів) за один академічний рік, і їм необхідно навчатися чотири роки, щоб виконати вимоги для отримання ступеня бакалавра — успішно пройти (засвоїти матеріал, пройти тестування й скласти заліки та іспити) близько сорока тригодинних курсів, тобто — набрати 120 кредитів.

Найбільша кількість ступенів бакалавра за 80-ті роки була присуджена в сфері бізнесу та менеджменту, освіти та соціальних наук. Лідерами ж серед найпопулярніших професій традиційно є сфери юриспруденції, медицини й теології. Найбільша кількість ступенів магістра у 70—80-х роках була присуджена у галузі освіти, бізнесу, суспільних та соціальних наук, зв'язку та в сфері послуг. А у 1983 році було присуджено більше 16-ти тисяч докторських ступенів у галузі освіти, соціальних, біологічних та інженерних наук.

Сфери, в яких чоловіки і жінки удостоювалися ступенів бакалавра у 1982—1983 роках, свідчать про різницю у виборі кар'єри. Хоча пропорція чоловіків і жінок, які отримували різні спеціальності та ступені в багатьох дисциплінах протягом декількох років залишалася відносно такою самою, як і раніше, але жінки у 80-х роках показали вражаючі результати у бізнесі та менеджменті, інженерії, комп'ютерних науках, комунікації та зв'язку.

Кількість жінок, які отримали ступінь бакалавра та доктора, значно виросла у 80-х роках, а, починаючи з 1981-го року, жінки отримують більше ступенів магістра, ніж чоловіки. І все ж у таких

професіях, як практична юриспруденція, медицина та деяких інших кількість докторських ступенів здебільше присвоюється чоловікам.

У таблиці 2.4, наведено деякі статистичні дані про розподіл ступенів бакалавра та першого професійного ступеня між чоловіками та жінками у 1982/1983 навчальному році.

### **2.3.4. Гуманітаризація і гуманізація освіти США в 1980—1990-х роках**

Наприкінці 80-х років минулого століття США розпочали реформування вищої освіти в напрямку її гуманітаризації [138]. Необхідність гуманітарної та культурологічної підготовки фахівців усіх галузей виникла з нестримної автоматизації, технізації і комп'ютеризації більшості галузей діяльності американського суспільства, практичного підходу до здобуття знань і необхідних кваліфікаційних рівнів, помітного зниження культурного рівня населення.

Фахівці Гарвардського університету розробили програму під назвою «Назад до джерел», за якою випускники вищих закладів освіти мали самостійно підвищувати і оновлювати свої знання впродовж усього активного життя. Після дворічних випробувань програми і дискусій вчені дійшли висновку, що прищепити необхідність постійного оновлення знань можна тільки завдяки підвищенню загального культурного рівня випускників.

Відповідно до цієї програми, що отримала в США статус державної і була рекомендована як обов'язкова для державних і недержавних закладів вищої освіти, в Гарвардському університеті розроблено новий навчальний план для негуманітарних факультетів, у якому передбачалася обов'язкова підготовка студентів з десяти курсів у п'яти основних галузях: три курси — з літератури і мистецтв, один — з мови і культури, два — з історії, два — з соціального аналізу і філософії, два — з природничих наук.

В усіх вищих закладах освіти цю програму було схвалено і прийнято до безумовного виконання. За результатами її практичного використання спостерігали автори і співробітники як федерального департаменту освіти, так і місцевих наглядових рад. Висновки спостерігачів були позитивними — реалізація програми забезпечила появу в США елітарного за рівнем своєї освіти управлінського апарату, представники якого відчували потребу в само-

Таблиця 2.4.

**Розподіл серед чоловіків і жінок — випускників ВНЗ  
США ступенів бакалавра і першого професійного ступеня  
(спеціаліста) у 1982/1983 навчальному році**

Ступінь	Чоловіки	Жінки
<b>Ступінь бакалавра:</b>		
1. Бізнес і менеджмент	131717	95175
2. Освіта	23670	74321
3. Гуманітарні науки та літературознавство	11196	21547
4. Соціальні науки	52708	42380
5. Професії з охорони здоров'я	10204	54410
6. Образотворче та прикладне мистецтво	14699	24770
7. Суспільні науки та обслуговування інфраструктури	12520	16348
8. Комунікації та зв'язок	16185	22417
9. Інженерні науки	78316	10954
10. Комп'ютерні та інформаційні науки	15603	8903
11. Сільське господарство та природні ресурси	14085	6824
12. Фізичні науки	1701	6389
13. Іноземні мови	2485	7200
14. Біологічні науки	21564	18418
15. Військові науки	238	29
16. Інші сфери	56930	80283
<b>Усього за всіма галузями (сферами):</b>	<b>479136</b>	<b>490368</b>
<b>Перший професійний ступінь (ступінь спеціаліста):</b>		
1. Юриспруденція, правознавство та інші правові професії	23550	13303
2. Медицина	11350	4134
3. Теологія	5395	1099
4. Стоматологія	4681	954
5. Ветеринарна медицина	1216	844
6. Оптометрія (оптика, професії окулістів)	869	247
7. Остеопатологія	1063	256
8. Педіатрія	552	79
9. Фармакологія, фармацевтика	376	329
10. Хіропратика	2308	581
<b>Усього за всіма професіями:</b>	<b>51310</b>	<b>21826</b>

вдосконаленні, постійному оновленні й підвищенні своїх знань. Отже, програма досягла своєї мети.

Вищий школі США в цілому притаманні риси елітарності та соціальної селективності. За рівнем реалізації програми «Назад до дже-

рел» вищі навчальні заклади поділяються на декілька категорій — чим вищим є рейтинг і престиж закладу, тим більше часу відводиться вивченню мов, літератури, історії і культури (незалежно від спеціалізації), тим вищим є рівень гуманітарної підготовки випускників і тим більша їх частина має змогу потрапити до складу управлінського персоналу країни. Серед найбільш перспективних закладів США, в яких програма діє найефективніше, є Гарвардський, Йельський, Принстонський, Коламбійський і Пенсільванський університети, державні і недержавні коледжі і вищі професійні школи.

Слід підкреслити, що програма «Назад до джерел» підтримується і фінансується не тільки федеральними і місцевими органами, а й державними і приватними фондами, спонсорами і меценатами. Велику увагу її реалізації приділяють уряди всіх штатів Америки.

Подальший розвиток і удосконалення цієї програми було покладено на Чиказький університет, в якому створили науковий центр для проведення спеціальних досліджень. Фахівці центру стежать за розповсюдженням і ефективністю реалізації програми в країні, проводять тестування студентів, аналізують результативність використання різних курсів тощо.

Цікавими є розроблені центром тести, що поділяються на пізнавальні та емоціональні. Пізнавальні визначають: знання, розуміння, використання, аналіз, синтез, оцінку. Емоціональні тести мають такі параметри: сприйняття, реакція, оцінка, організація, характеристика. Використовуються також і тести, що належать до психомоторної сфери. За ними атестуються як студенти, так і викладачі. На основі здобутих результатів розробляються конкретні методичні рекомендації щодо ефективності викладання і засвоєння навчального матеріалу.

Одним із головних завдань програми «Назад до джерел» є не тільки виховання у студента почуття необхідності самовдосконалення і постійного оновлення знань, але й надання цьому почуттю патріотичного спрямування. Наприклад, лекції з історії, літератури й культури США безпосередньо пов'язані з державною ідеологією, викликають у студентів почуття поваги до своєї країни і гордості як її громадянина, підкреслюють духовний зв'язок зі своєю нацією, формують патріотичні почуття.

У програмі реалізовано гуманістичний підхід, що інтерпретує навчання як засіб самопізнання і самовиразу і базується на засадах

гуманістичної психології. На лекціях з літератури викладачі зосереджують увагу студентів на їхній особистості, внутрішньому світі, заохочують індивідуальні почуття і критичні оцінки матеріалу, що вивчається, підкреслюють необхідність мати власні погляди і вільно їх висловлювати. На лекціях з історії і культури стверджуються такі загальнолюдські цінності, як патріотизм, любов до свободи і волі, демократичні принципи співіснування націй тощо.

Велику увагу в програмі приділено вивченню англійської мови, що є особливо важливим для тих американців, для яких вона не є рідною. Фахівці освіти США вважають, що внаслідок науково-технічної революції, технізації життя, вузької спеціалізації і американського прагматизму в країні в 70–80-х роках XX століття виявилася загальна криза англійської мови, що вплинула і на вищу школу.

Кількість студентів, що відмінно володіють англійською і є високограмотними, різко знизилась. Багато випускників вищих навчальних закладів не могли писати без помилок, замість чистої англійської мови (її американського варіанту) вони використовували сленг або суміш із мов. Для виправлення цього становища програмою «Назад до джерел» передбачено підвищення зацікавленості американців вивченням англійської мови, зміну з негативного на позитивне ставлення до вивчення філологічних дисциплін. Незважаючи на те, що попит на випускників філологічних спеціальностей університетів і коледжів у США зменшується кожний рік, програма переносить гуманітарну і, в першу чергу — філологічну, підготовку на негуманітарні спеціальності, щороку збільшуючи її відсоток. Як наслідок такої послідовної гуманітаризації освіти було розроблено програмний курс читання, письма і риторики, який став обов'язковим для всіх вищих закладів освіти США.

Значну увагу програма надає викладанню і вивченню іноземних мов. Навчальні курси розроблено таким чином, що разом з іноземною викладається література і культура тієї країни. При цьому студентам неанглосаксонського походження рекомендовано вивчати рідні мови як іноземні, вивчати літературу і культуру власного етносу. Одночасно з цим викладачі повинні витримувати ідеологічну позицію щодо рівності прав усіх етнічних груп у США, вчити усіх студентів відчувати себе повноправними громадянами американського суспільства.

Дуже цікавими є критерії оцінки знань студентами іноземних

мов. Так, у галузі фонетики — це знання не тільки фонем і графем мови, а й звукосимволічних зв'язків і морфофонетичних зразків. У галузі лексики — знання слів та ідіом, зразків однокорінних слів. У граматиці — морфем мови, трансформацій і парадигм. У літературі — знання авторів, творів, дат, тем, сюжетів, характерів, періодів та жанрів. У галузі культури — фактів, географічних даних, історичних дат, діячів культури і мистецтва, етнографії і фольклору країни, мова і культура якої вивчаються. І все це є складовою курсу вивчення іноземної мови.

Вивчення мов є завершальним циклом культурної освіти в вищих навчальних закладах США. При їх вивченні студент проходить гуманітарну і культурологічну підготовку, що є обов'язковою і необхідною для кар'єри.

Американці горді тим, що майже всі свої програми і плани доводять до позитивного завершення. Це відбувається завдяки їх практичності та діловитості. Крім того, велику увагу здійсненню затверджених програм і планів приділяють населення країни і американський уряд. Так, за виконанням програми «Назад до джерел» стежать не тільки вчені і громадські організації, а й спеціальна президентська комісія з іноземних мов і міжнародних досліджень. До її складу входять відомі діячі науки, культури, освіти, парламентарії, меценати і спонсори, громадські діячі. Результати діяльності комісії періодично заслуховуються самим президентом, який постійно збільшує федеральне фінансування програми.

В останні 10–15 років завдяки програмі «Назад до джерел» майже в усіх суто інженерно-технічних вищих навчальних закладах США було відкрито кафедри гуманітарного і культурологічного профілю — історії, філософії, іноземних мов, релігій, класичних мов, англійської мови і літератури тощо.

Отже, програма гуманітаризації і гуманізації вищої освіти. Сполучених Штатів «Назад до джерел» продовжує відігравати свою важливу роль у справі підвищення культурного рівня американського суспільства. А напрями реформування вищої школи США спрямовуються не на її комерціалізацію або скорочення кількості студентів і викладачів, а на зменшення навчального навантаження на користь комплексного вивчення мови, літератури, культури, історії. До цього треба додати, що федеральне бюджетне асигнування програми і американської освіти в цілому збільшується з року в рік.

## 2.4. Принципи діяльності вищих навчальних закладів США

### 2.4.1. Демократичні принципи контролю якості підготовки фахівців і управління вищими закладами освіти

Контроль якості підготовки спеціалістів у США покладено на професійні організації, які здійснюють функції акредитації та атестації вищих навчальних закладів. Система акредитації в США є гнучкою, добре обґрунтованою, демократичною та незалежною. Вона виконує функцію контролю за якістю роботи ВНЗ і підготовки фахівців усіх рівнів. Акредитація покликана вносити однорідність та елементи стандартизації в децентралізовану систему вищої освіти. Вона здійснюється спільно представниками державних і недержавних організацій. Метою акредитації є оцінка діяльності ВЗО, встановлення відповідності якості навчання в них виробленим і затвердженим стандартам. Акредитаційні агенції здійснюють загальну перевірку, дають оцінку рівню та якості програм підготовки, матеріально-технічної бази та фінансового стану вищого навчального закладу. Центральною акредитаційною організацією є рада з вищої освіти, що відповідає за критерії, однаковість та якості перевірки.

Крім загальної акредитації, є й інший вид — професійний (оцінка якості роботи відділень, департаментів, факультетів, рівня професійної підготовки випускників тощо).

З одного боку, акредитація покликана контролювати відповідність підготовки спеціалістів запитам американського суспільства. З іншого — в умовах децентралізації системи освіти та незалежності ВНЗ єдині вимоги до якості підготовки фахівців дуже важко реалізувати в масштабах всієї країни.

Якість і рівень підготовки спеціалістів визначаються за допомогою системи оцінки знань — тестів, заліків та іспитів. Розробку ускладнених тестів та іспитів з основних наукових дисциплін, а також тестів, що виявляють рівень підготовки, нахили та здібності студентів до набуття тієї чи іншої професії, здійснюють спеціальні служби педагогічного тестування спільно з представниками професійних асоціацій та викладачами ВЗО. Стандартизовані тести



розроблено для оцінки знань студентів після завершення дворічного загальноосвітнього (базового) навчання та після завершення спеціалізованої підготовки (останні два роки навчання). У випадках, коли підготовка студентів здійснюється за міждисциплінарним принципом, тести та екзаменаційні вимоги розробляють спільно декілька комісій.

У США існує такий вид тесту, як «національна програма з вимірювання рівня знань». Її мета — пошук та виявлення талановитої американської молоді (учнів старших класів шкіл та студентів університетів і коледжів). Бали, що їх отримують учні та студенти в результаті складання іспитів і тестів цієї програми, відображають ефективність діяльності конкретного закладу освіти. Крім того, за результатами такого тестування студенти можуть набрати необхідну кількість залікових балів для дострокового одержання ступеня бакалавра (не проходячи повного, традиційного навчання).

Як уже відзначалося, у США не існує єдиних для усіх ВНЗ вимог до рівня, змісту та методів підготовки спеціалістів. У зв'язку з цим кількість дисциплін та курсів, а також обсяг часу, відведеного на їх вивчення, різні в залежності від типу вищих навчальних закладів, ступеня їх престижності, змісту програм тощо. Систему оцінки знань студентів також визначають самі ВЗО — адміністрація, контролюючі ради та викладачі.

Ефективність підготовки студентів та випускників визначається за допомогою залікових одиниць, що відображають рівень та обсяг знань і навичок з конкретних навчальних дисциплін. Загальна кількість залікових одиниць є одним з основних показників якості та обсягу набутих знань студентом і свідчить про успішне (або неуспішне) завершення ним навчання.

Кожний ВНЗ визначає кількість і тип форм підведення підсумків навчання та присудження ступеня. Система контрольного оцінювання може бути неоднаковою не тільки в різних вищих закладах освіти, але і на різних факультетах (відділеннях) одного й того ж ВНЗ.

Залікові одиниці американських ВНЗ розділяються на традиційні та альтернативні. Традиційна система використовується: для обліку навчального часу; визначення успішності студентів; обсягів курсів і дисциплін, що вивчаються, при розробці навчальних програм і планів; з метою виявлення підстав для заохочення (виплати стипендій, премій, надання грантів) або покарання (перескладання

іспитів, зняття стипендій, відрахування з вузу); визначення вимог для присудження різних наукових ступенів тощо.

Принципи американської демократії також найліпшим чином втілені в системі управління вищими навчальними закладами США. Такі головні принципи, як академічна свобода ВНЗ, свобода (і захист!) від втручання у професійну діяльність закладів некомпетентних чиновників усіх рангів, повна або достатня фінансова незалежність від владних структур, демократичні принципи обрання або призначення керівного складу та управління закладом, ліцензування і акредитація безпосередньо незалежними акредитаційними комісіями і агенціями, участь у спілках закладів за їх професійним (фаховим) спрямуванням, державні гарантії працівникам ВНЗ, є основою діяльності всіх вищих закладів освіти США.

Оскільки навчання платне, заклади є підзвітними своїм платникам і власникам. Ними можуть бути: федеральний або муніципальний уряд, адміністрація штату — для державних ВЗО (тих, що належать штату, місту або місцевій громаді); юридичні або фізичні особи — платники за навчання студентів (для ВНЗ усіх форм власності); юридичні або фізичні особи, яким належить заклад (для недержавних ВЗО).

Керівництво державними закладами вищої освіти обирається колективом штатного професорсько-викладацького складу за участю громадської піклувальної ради (до складу якої на громадських засадах входять відомі політичні, урядові і громадські діячі штату, провідні підприємці, фінансисти, діячі науки і культури, студенти та їхні батьки, представники церкви і громадських організацій). Ректор (або президент) закладу має необхідні права для адміністративно-господарського керівництва, а професійне — академічне і наукове — управління здійснюється відповідними радами: академічною і науковою. Ректор може входити (або не входити) до цих рад і брати (або не брати) участь як член ради, може бути обраним (або не обраним) головою цих органів і мати (або не мати) вплив на їх діяльність. Все залежить від особистості претендента на посаду ректора (президента) — його рейтингу, заслуг перед країною, штатом, містом, місцевістю, колективом закладу, громадською визнанням, професійних і моральних якостей, вкладу в розвиток освіти, науки, культури тощо і рішення колективу штатного професорсько-викладацького складу та громадської піклувальної ради.

Як правило, ректор (президент) державного вищого закладу освіти США обирається на 3–5 років і є підзвітним своїм виборцям.

У ВЗО недержавної форми власності ректора (президента) призначає рада засновників або рада директорів (до якої входять засновники, а також юридичні і фізичні особи, які фінансують або впливають на діяльність закладу). Ректор (президент) за погодженням з вищезазначеними органами призначає всіх штатних співробітників, керує адміністративно-господарською діяльністю, входить до складу академічної і наукової рад (і може їх очолювати, якщо таке рішення приймає рада засновників або рада директорів).

Ректор (президент) приватного вищого навчального закладу призначається на посаду терміном на 5–7 років і є підзвітним раді засновників або директорів.

Академічна свобода вищих закладів освіти США сформована багаторічним демократичним способом життя американської нації, конституційно захищена і надає власникам закладу і колективу його працівників можливість вільно її використовувати в своїй професійній діяльності. Тільки вимоги ринку або рекомендації акредитаційних комісій (агенцій) можуть вплинути на рішення власників і співробітників ВЗО щодо напрямків академічної діяльності. Ніяке інше зовнішнє втручання в академічну діяльність закладів неможливе.

Для акредитації вищого закладу освіти в США демократично обираються незалежні акредитаційні комісії з числа відомих професорів, науковців, педагогів, фахівців вищої освіти, діячів культури і мистецтва. До складу таких комісій також запрошуються представники мас-медіа і громадськості, працівники федерального департаменту освіти і відділів освіти штатів. Але їхня участь обмежується переважно спостереженням, роботою із статистичними даними і можливістю висвітлення діяльності комісій.

Акредитаційні комісії діють виключно за рахунок оплати своєї діяльності закладами, що акредитуються, а також за рахунок благодійних внесків незалежних спонсорів. Результати діяльності комісій, їх висновки і кошториси публікуються у пресі, є відкритими і доступними для ознайомлення кожному громадянину США.

Вагомість і рейтинг акредитаційної комісії залежать від її якісного складу і представництва в ній відомих фахівців із провідних вищих закладів освіти США. Кожна комісія встановлює свої пра-

вила і вимоги щодо акредитації, і ВЗО освіти обирають таку, вимоги якої цей заклад здатний виконати (зрозуміло, що чим вищими є вимоги, тим більш вагомою є акредитація закладу).

Об'єднання і асоціації за фаховим профілем вищих закладів освіти в США (на зразок великих професійних спілок) сприяють популяризації діяльності їх членів, проводять так звану громадську акредитацію (на зразок громадської експертизи діяльності закладу) з метою підвищення громадського рейтингу, запобігання монополізму і корупції в галузі, а також недоброякісній діяльності своїх членів.

Студенти державних вищих навчальних закладів США мають право утворювати різноманітні громадські організації, гуртки, відвідувати церкву, брати участь у спортивному і громадському житті – робити все, що дозволено американським законодавством і що не заважає професійній діяльності закладу.

В умовах ринкових відносин вищі заклади освіти США цілком орієнтуються на вимоги суспільства щодо підготовки кадрів для ринку праці. При цьому тільки економічна доцільність є головним чинником, що визначає професійну діяльність більшості недержавних закладів. Ефективність виконання прикладних або фундаментальних наукових досліджень і впровадження їх результатів також залежить від власників закладу, обсягів фінансування замовлень і термінів виконання. Держава підтримує фундаментальні природничі, гуманітарні і технічні дослідження, фінансуючи переважно відомі державні заклади. Наукові дослідження в провідних недержавних вищих закладах освіти ведуться на замовлення великих фірм, корпорацій, компаній, приватних осіб і мають стабільний фінансовий стан.

Усі заклади освіти, незалежно від форми власності, що зареєстровані як безприбуткові неакціонерні юридичні особи (тобто статутною в них є виключно освітня діяльність), американським законодавством звільняються від податків. Фінансування фундаментальних і прикладних наукових досліджень, що ними виконуються, також не оподатковується. Прибутки ж, що надходять до закладу від впровадження результатів завершених наукових досліджень, оподатковуються (але за пільговими тарифами).

Навчальні заклади та їх студенти мають пільги щодо придбання матеріально-технічних засобів для своєї діяльності. Наприклад, підручники, комп'ютери, інші засоби, матеріали й обладнання реалізу-

ються для закладів освіти із значною (від 30% до 50% і більше) знижкою (що також є економічно вигідним продавцеві, оскільки він у такому випадку має пільги щодо оподаткування прибутків). Студентам надаються пільги в студентських кафе і ресторанах (за винятком алкогольних напоїв, кави, шоколаду і тютюнових виробів).

Ще раз підкреслимо, що діяльність усіх вищих навчальних закладів, акредитаційних комісій, фахових об'єднань і асоціацій вищих закладів освіти широко аналізується і висвітлюється незалежними засобами масової інформації США.

#### ***2.4.2. Місце недержавного сектору в системі американської вищої освіти та його вплив на структуру ринку освітніх послуг у США***

Принцип ринкових відносин і демократичного права обирати навчальний заклад для здобуття професії (спеціальності) найкращим чином реалізований в системі вищої освіти США. Оскільки вища освіта в країні платна (хоча студентам і надається фінансова і матеріальна допомога у вигляді пільг в оплаті навчання, стипендій, грантів), а ринковий принцип вибору споживачем найкращих пропозицій навчальних закладів і оптимальної або доступної вартості набуття вищої освіти надає державному і недержавному секторам однакові умови на ринку освітніх послуг в США, американські державні і приватні університети, інститути, коледжі та інші вищі навчальні заклади перебувають у стані постійної конкурентної боротьби, але гармонійно співіснують і доповнюють один одного. У боротьбі за студента освітні заклади постійно удосконалюють свою діяльність, модернізують матеріально-технічну базу, впроваджують новітні технології, матеріально заохочують студентів (встановлюють власні пільги в оплаті, стипендії, гранти, залучають кошти спонсорів, фондів, федерального та місцевого уряду тощо), сприяють працевлаштуванню випускників і підтримують з ними творчі зв'язки після завершення їхнього навчання. При цьому спостерігається стійка тенденція щорічного збільшення вартості навчання.

**Зауваження.** Щорічне збільшення вартості навчання пояснюється тим, що життя постійно дорожчає. Але водночас підвищується і рівень життя американців. Середній клас, що є головним спо-

живачем вищої освіти, стає дедалі більш заможним. Тому зростання витрат середнього американця на здобуття вищої освіти — однією з чинників подальшої успішної кар'єри — є цілком природним, обґрунтованим і закономірним.

Як уже відзначалося, всі американські університети, коледжі та інші вищі заклади освіти залежно від джерел фінансування, організації та підпорядкування поділяються на державні і недержавні. При цьому перші можуть бути підпорядковані федеральному уряду (загальнонаціональні), штату, графству, округу, місту або місцевості (найменшій адміністративно-територіальній одиниці). Фінансуються вони як за рахунок оплати навчання студентами та з бюджету, так і за рахунок надходжень від договірних (контрактних) замовлень на виконання наукових досліджень, спонсорської допомоги, різноманітних фондів і громадських пожертвувань. Недержавні ж вищі навчальні заклади можуть бути незалежними некомерційними (безприбутковими), незалежними релігійними, а також приватними комерційними.

Головними джерелами їх фінансування є оплата навчання студентами, замовлення на виконання наукових досліджень та освітньо-виробничих послуг, спонсорські внески, приватні пожертвування тощо. Релігійні заклади мають фінансову підтримку церков і конфесій.

Зауваження. Значний обсяг наукових досліджень на договірних (контрактних) умовах виконується державними і недержавними вищими навчальними закладами на замовлення Міністерства оборони та військово-промислового комплексу США. Великі кошти передають ВНЗ і транснаціональні корпорації, міжнародні компанії, всесвітньовідомі підприємці, які зацікавлені в розробці і впровадженні у себе нових технологій, обладнання та апаратури. Отже, великі гроші виробників сприяють розвитку науки, техніки і освіти, а науково-освітні заклади вищої школи США, в свою чергу, збагачують науку, техніку і виробництво новими розробками, що збільшує прибутки замовників. Цей процес, як вважають американські фахівці, безповоротний і прогресуючий, він є матеріальною основою подальшого розвитку і вдосконалення суспільства.

Найбільш відомі елітні вищі заклади освіти США, що входять до аристократичної асоціації «Ivy League» (див. вище) і є недержавни-

ми, мають великий обсяг бюджетних, галузевих і приватних науково-технічних, проектно-конструкторських та інших дослідницьких замовлень, отримують значне фінансування і постійно розвиваються.

Аналізуючи ринок освітніх послуг США, неважко побачити, що за кількістю закладів (64%) і за чисельністю студентів (81%) державний сектор вищої освіти є попереду. Але вивчення структури цього ринку приводить до висновків, що: по-перше, державний і недержавний сектори, хоча і конкурують між собою за право отримати більше студентів, однак задовольняють різні освітні запити і потреби американського суспільства; по-друге, головна конкуренція існує між закладами у самих секторах, у той час, як методи і засоби конкурентної боротьби державних і недержавних ВНЗ по суті є однаковими; по-третє, належність вищого закладу освіти до того чи іншого сектору не має суттєвого значення як для абітурієнта, який обирає місце навчання, керівника федеральної чи місцевої бюджетної, галузевої або недержавної підприємницької структури, приватного підприємця чи виробника, який замовляє дослідження, наукову розробку тощо, так і для самого закладу, що незалежно від форми власності володіє необхідними правами і є законодавчо захищеним як юридична особа.

Багаторічний досвід вищої школи США свідчить, що державні та недержавні заклади вищої освіти мають на ринку освітніх послуг принципово різні цілі і пропонують споживачам різні пропозиції: державні заклади головним чином готують молодших спеціалістів, а недержавні — переважно надають освітні послуги більш високого рівня — підготовка бакалаврів, магістрів і докторів. Так, наприклад, 1359 (100%) державних закладів вищої освіти США у 1993—1994 навчальному році навчали 10545789 (100%) студентів, з яких у 826-ти дворічних коледжах (60,78%) готували 520359 (47,61%) молодших спеціалістів, у 72-х (5,3%) вищих освітніх закладах — 238763 (2,26%) молодших спеціалістів і бакалаврів, у 250-ти (18,4%) ВНЗ 1859574 (17,63%) — молодших спеціалістів, бакалаврів і магістрів, а у 211-ти (15,52%) вищих закладах освіти — 3427093 (32,5%) молодших спеціалістів, бакалаврів, магістрів і докторів.

У той же час 760 (100%) недержавних ВЗО навчали 2475968 (100%) студентів, з яких у 48-ми дворічних коледжах (6,32%) готували 97599 (3,94%) молодших спеціалістів, у 213-ти (28,03%) вищих освітніх закладах навчали 378634 (15,29%) молодших спеціалістів і бакалаврів, у 345-ти (45,39%) вищих навчальних закладах



готували 856099 (34,58%) молодших спеціалістів, бакалаврів і магістрів, а у 154-х (20,26%) вищих закладах освіти — 1143654 (46,19%) молодших спеціалістів, бакалаврів, магістрів і докторів (див. *таблицю 2.3*).

Отже, принципова різниця між структурою державного та недержавного секторів вищої освіти США полягає в тому, що переважна більшість (60,78%) державних закладів готують головним чином молодших спеціалістів (47,61%), у той час як для приватних ці показники дорівнюють лише 3,94% та 6,32% відповідно.

Державні та недержавні вищі заклади освіти гармонійно об'єднані в систему вищої освіти США, надають якісні і широкомасштабні освітні послуги, готують інтелектуальну еліту американського суспільства. Незважаючи на перевагу державного сектору за абсолютними показниками над недержавним у кількості закладів — 1359 (64,13%) і 760 (35,87%) відповідно та чисельності студентів — 10545789 (80,99%) і 2475989 (19,01%) відповідно, приватні вищі навчальні заклади готують для США 378634 (61,33%) бакалаври, 856099 (31,52%) магістрів і 1143654 (25,02%) докторів (див. *таблицю 2.3*). До цього необхідно додати, що підготовка цих елітних фахівців у невеликих приватних навчальних закладах здійснюється значно краще, якісно, індивідуалізовано, для їх навчання створюються так би мовити «тепличі умови».

Продовжуючи аналіз внеску недержавного сектору в розвиток вищої освіти і задоволення ринкових освітніх послуг США, розглянемо проблему оплати навчання та порівняємо розмір матеріального заохочення праці професорсько-викладацького складу в американських державних і приватних вищих навчальних закладах.

Відомо, що середня вартість навчання в недержавних вищих закладах освіти значно вища, ніж у державних. Наприклад, якщо порівняти середню вартість навчання в 1995/1996 навчальному році, то в університетах вона складала — 15000 і 2879, в 4-річних коледжах — 11250 і 2556, у 2-річних коледжах — 5700 і 965 доларів США відповідно (див. *таблицю 2.6*). До цього необхідно додати витрати на харчування та гуртожиток (у сумі — від 4700 до 5900 доларів США на рік), індивідуальне медичне страхування, витрати на дозвілля, відпочинок тощо. Виходить значна сума. Однак американці знають, що значно вища ціна недержавної освіти, високий рейтинг закладу (його «торговельна марка») включають гарантію

працевлаштування, отримання престижного місця роботи з більш високим рівнем оплати (як правило — на 10–25% вище, ніж після закінчення державного закладу), причому більшість відомих корпорацій, компаній, підприємств і виробництв взагалі надають перевагу випускникам недержавних вищих навчальних закладів. Крім того, витрачаючи значно більше коштів на навчання студентів, приватні вищі заклади освіти досягають більш високої якості підготовки фахівців завдяки створенню і використанню в освітній діяльності найсучаснішої матеріально-технічної бази, чудових бібліотек і залученню високопрофесійного професорсько-викладацького складу. В таблиці 2.7 наведено, для порівняння, перелік 10-ти найдорожчих недержавних університетів, інститутів і 4-річних коледжів США, вартість навчання в яких у 1995/1996 — 1997/1998 академічних роках перевищувала 24,5 тисячі доларів.

Слід зауважити, що головним чинником успіху недержавного сектору вищої освіти на ринку освітніх послуг США є, без перебільшення, видатний науково-педагогічний професорсько-викладацький склад приватних вищих навчальних закладів. Добір найкращих науково-педагогічних фахівців здійснюється за контрактною основою терміном на 2–5 років за схемою «2+1+2». Ця схема означає, що викладач наймається на роботу за контрактом на два роки, після чого за результатами атестації його контракт може бути або розірваним, або продовженим ще на один рік, після чого, знову за результатами атестації, угоду або розривають, або продовжують ще на два роки. Після завершення 5-річного контракту може бути укладений новий за тією ж самою схемою. Як свідчить американський університетський досвід, після перших двох років контракт анулюється приблизно з 5% фахівців, після 5-ти років — уже з 50%, а після наступного контракту — вже з 60–70% викладачів. Тільки найвидатніші науковці та педагоги закріплюються в провідних вищих закладах освіти на 5–7 і більше років.

Далі, в таблиці 2.5, наведемо для прикладу порівняльні статистичні дані за 1993/1994 навчальний рік щодо співвідношення рівнів заробітної платні професорсько-викладацького складу державних і недержавних вищих закладів освіти США.

Підкреслимо, що приватний сектор відіграє значну роль у діяльності вищої школи США, забезпечує реалізацію найбільш складних науково-освітніх програм для задоволення ринку освіт-

Таблиця 2.5

*Деякі статистичні дані за 1993/1994 навчальний рік щодо рівня заробітної платні професорсько-викладацького складу державних і недержавних вищих закладів освіти США (в доларах)*

Категорії і типи вищих закладів освіти	Професор (Professor)	Доцент (Associate Professor)	Асистент (Assistant Professor)
Університети і коледжі всіх типів і категорій:			
державні	53478	42303	35693
недержавні	57168	42848	35593
релігійні	50490	40238	33633
у середньому	53712	41796	34973
Університети всіх типів і категорій та ВНЗ, що готують докторів наук:			
державні	63250	45840	38880
недержавні	80280	53860	45510
релігійні	70770	50640	42090
у середньому	71433	50113	42160
Університети всіх типів і категорій та ВЗО, що готують магістрів:			
державні	54240	43430	36160
недержавні	57060	44020	35360
релігійні	55970	44800	37090
у середньому	55757	44083	36203
Університети всіх типів і категорій, ВНЗ та 4-річні коледжі, що готують бакалаврів:			
державні	48600	40180	33430
недержавні	54620	41710	34400
релігійні	43210	36220	30500
у середньому	48810	39370	32777
Дворічні коледжі:			
державні	47820	39760	34300
недержавні	36710	31800	27100
релігійні	32010	29290	24850
у середньому	38847	33617	28750

ніх послуг країни, є невід'ємною складовою всієї системи американської вищої освіти. Недержавні ВЗО Сполучених Штатів Аме-

рики традиційно мають високий рейтинг, є престижними, забезпечують високу якість науково-освітньої діяльності, мають сучасну матеріально-технічну базу, багаті бібліотеки, залучають до співпраці видатний науково-педагогічний персонал. Крім того, вони пропонують різноманітні спеціальні (і навіть — унікальні!) освітньо-навчальні програми, багато часу приділяють індивідуальній роботі зі студентами, організують цікаві спортивні програми і культурно-масові заходи. Все це приваблює молодь і є підставою для подальшого процвітання закладів.

### **2.4.3. Фінансування університетів і коледжів**

Іноземцям часто важко зорієнтуватися в питанні вартості навчання в університетах США. Це пояснюється тим, що річна оплата залежить від багатьох чинників: чи є студент резидентом того штату, в якому вчиться, на якій формі — стаціонарній, вечірній, заочній, дистанційній і т.п. — він навчається, який ступінь має на меті отримати, скільки кредитів планує набрати, який ВНЗ і в якому штаті відвідує тощо. У США ціна навчання варіюється в різних навчальних закладах та в різних штатах. Деякі престижні приватні університети справді є надто дорогими, з іншого боку, багато вищих закладів освіти, що підтримуються місцевими адміністраціями (наприклад, Каліфорнійський державний університет), беруть порівняно невелику плату з студентів-мешканців і постійного населення цього штату.

У 1985—1986 рр. середня річна ціна навчання в державних університетах (таких, що належать штату) була 1510 доларів і 7440 доларів — у приватних. Річні розцінки за житло та харчування в середньому дорівнювали 2590 доларів — для державних і 3100 доларів — для незалежних університетів.

Багато студентів отримують погодинну роботу (так звану роботу на неповний день: у різних університетах різних штатів її тривалість може дорівнювати 3-м годинам на день і 15—18-ти годинам на тиждень), щоб оплатити своє навчання. Інші отримують стипендію або грошові позики, щоб забезпечити свої витрати на навчання та побут. Стипендії, як правило, призначають самі університети, а також різноманітні братства, громади, общини, піклувальні, фінансові, трудові та управлінські організації та установи.

Федеральний уряд США відіграє важливу роль у забезпеченні студентів стипендіями, позиками та надає допомогу у їх працевлаштуванні. Так, у 1984 році студентам, які отримували вищу освіту, було виділено понад 7,7 млрд доларів фінансової допомоги.

Найбільш важливими програмами фінансової підтримки студентів вищих закладів освіти, установленої федеральним урядом США, є:

1) Стипендія (або грант) Пелла (Pell Grants); вона відома ще як головна серед можливих освітніх стипендій (Basic Educational Opportunity Grants — BEOG) і призначається, щоб допомогти студентам оплатити своє навчання після середньої школи з урахуванням фінансового становища їхніх сімей. Це найбільша федеральна програма надання допомоги, і вона може досягти 1900 доларів на рік.

2) Додаткова програма для забезпечення студентів стипендіями освіти (The Supplemental Educational Opportunity Grants Program — SEOG) дає можливість одержати грант до 2000 доларів на рік. Сума цієї стипендії не може перевищувати 50% розрахованих на рік фінансових потреб студента.

3) Національна програма прямого надання позик студентам (The National Direct Students Loan Program — NDSL) забезпечує позиками деяку частину тих осіб, які мають відмінні та хороші показники. Під час навчання у вищому закладі освіти вони відсотків за позику не сплачують. Після того, як студент закінчив або перервав навчання, він починає повертати позику з банківським відсотком у 5% річних.

4) Програма «робота — навчання» коледжів (The College Work-Study Program — CWS) надає роботу тим студентам, яким необхідна фінансова допомога. Вона дає шанс заробити гроші на витрати, пов'язані зі здобуттям вищої освіти.

5) Страхова програма позик для студентів (The Guaranteed Student Loan Program — GSL) дозволяє студентам позичати гроші під невеликий відсоток у комерційних структурах шляхом страхування позичок державними агентствами та подальшого повторного страхування (перестрахування) з гарантіями федерального уряду. При цьому федеральний уряд виплачує замість студентів, які досягли успіхів у навчанні, їхні відсотки за позику протягом усього їхнього навчання у коледжі. Після того, як студент закінчив нав-

чання, починається повернення грошей. Причому він має повернути одержану позику разом із відсотками.

6) Програма батьківських позик для студентів ВНЗ, які вчаться у бакалавратурі (The Parent Loan to Undergraduate Students Program — PLUS), надає можливість родинам отримати для навчання дітей позики із невисокими відсотками. Уряд при цьому не виплачує відсотків за програмою PLUS, і батьки несуть відповідальність за виплату позики із нарахованими за час навчання відсотками відразу ж після закінчення вищого закладу освіти їхніми дітьми.

Коледжі можуть також надавати й інші федеральні програми довгострокової та короткострокової фінансової допомоги, в першу чергу надаючи підтримку тим студентам, які планують після закінчення навчання йти в сферу дошкільного виховання, доглядати за хворими та людьми похилого віку, працювати в різних галузях охорони здоров'я (санітарно-гігієнічні напрямки) тощо. Федеральний уряд та місцева влада штатів і округів спрямовують фінансову допомогу на підтримку навчання студентів за неперестигшими, але вельми необхідними для американського суспільства спеціальностями та професіями.

Більшість штатів призначають різноманітні стипендії та гранти й допомагають студентам вступити на навчання до обраних ними закладів. Мешканці штату мають багато привілеїв (насамперед — фінансових) при вступі до вищого закладу освіти, котрий розміщується на території цього штату.

Усього ж у США існує близько 40-ка видів стипендій, премій, винагород і позик, які можуть витрачатися на фінансування вищої освіти для студентів-американців і деяких категорій іноземців. Американці вважають, що починати самостійне життя молодь повинна відразу після закінчення школи — тому й надаються їй для цього необхідні можливості.

Далі в *таблиці 2.6* наведено деякі статистичні дані про середню річну вартість навчання та побуту для студентів, які навчалися повний день у вищих закладах освіти свого штату у період з 1970 по 1996 навчальні роки. Також, для інформації, в *таблиці 2.7* наведено перелік 10-ти найдорожчих недержавних вищих закладів освіти — університетів, інститутів і 4-річних коледжів США, вартість навчання в яких сягає від 24,5 до 26 тисяч доларів на рік. Зауважи-

**Статистичні дані про середню вартість послуг (у доларах)  
вищих закладів освіти США державної та недержавної форми  
власності у 1970/1971 — 1995/1996 академічних роках для студентів  
стаціонарної форми навчання, які є резидентами штату**

Академічний рік	1970/1971	1975/1976	1980/1981	1985/1986	1990/1991	1995/1996
Форма власності	Державні/ Недержавні	Державні/ Недержавні	Державні/ Недержавні	Державні/ Недержавні	Державні/ Недержавні	Державні/ Недержавні
Оплата навчання та інші необхідні навчальні витрати						
Університети	478/1980	642/2881	915/4275	1510/7440	2215/11300	2879/15000
4-річні коледжі	332/1603	469/2084	721/3390	1200/5540	1921/8800	2556/11250
2-річні коледжі	187/1109	245/1427	385/2413	620/3620	817/4910	956/5700
Усі заклади	351/1684	433/2272	633/3498	1040/5720	1840/10488	2280/12768
Витрати на харчування:						
Університети	568/641	720/833	969/1208	1310/1720	1750/2363	2150/2795
4-річні коледжі	499/562	655/718	904/999	1240/1470	1600/1922	1780/2172
2-річні коледжі	473/560	699/712	1000/997	1370/1310	1731/1645	2210/2099
Усі заклади	535/586	689/755	940/1053	1290/1530	1690/1979	2040/2350
Витрати на гуртожиток:						
Університети	431/542	573/753	827/1083	1340/1940	1960/2780	2850/4000
4-річні коледжі	375/434	533/583	795/860	1310/1470	1883/2260	2750/3300
2-річні коледжі	338/434	442/572	635/880	1010/1480	1597/2300	2437/3460
Усі заклади	401/468	544/636	798/917	1300/1580	1815/2220	2675/3566



мо, що студенти — відмінники навчання й активні учасники спортивного та громадського життя — мають значні пільги в оплаті навчання, також можуть отримувати від закладів гранти і стипендії.

#### **2.4.4. Навчання у вищих закладах освіти США іноземних студентів**

Вищі заклади освіти США приймають на навчання молодь з багатьох країн світу. У цій країні існує такий демократичний принцип вступу до вищих навчальних закладів, який дозволяє одночасно вступати в декілька університетів і коледжів (кількість не обмежується). Після зарахування відразу до декількох закладів студент обирає той, у якому його задовольняють престижність і фінансові умови (вартість навчання і можливість одержати фінансову допомогу). Як уже зазначалося, навчання в усіх вищих освітніх закладах платне (як у недержавних, так і в державних) і середня вартість в різних університетах і коледжах коливається (в середньому) від 3000 до 22000 доларів на рік. А студентам-іноземцям ще треба додати вартість дороги (для українців — 600—900 доларів США в обидва кінці), вартість проживання і харчування в студентському кампусі (містечку) — в середньому від 2200 до 5500 доларів за навчальний рік. У багатьох вищих навчальних закладах платним є користування бібліотекою (від 150 до 500 доларів на рік), лабораторіями і спеціально обладнаними кабінетами, залами з новітньою інформаційно-комп'ютерною технікою і т.ін. (від 100 до 500 доларів на рік). Обов'язкове медичне страхування власного здоров'я коштує (в середньому) від 250 до 500 доларів на рік.

Зуваження. Переважна більшість американських та іноземних студентів купують підручники за власні кошти. Це пояснюється тим, що вартість одного нового підручника складає в середньому 40—60 доларів, а із 25—30% знижкою — до 30—40 доларів; в одному навчальному році необхідно мати 10—12 (іноді — 15) підручників. Тобто загальна вартість всіх підручників не перевищуватиме 500 доларів (а це дорівнює річній вартості користування бібліотекою). Частина використаних підручників студенти можуть залишити собі, а частину — офіційно продати (із знижкою) в бібліотеку або молодшим студентам.

Таблиця 2.7

**Перелік 10-ти найдорожчих недержавних  
університетів, інститутів і 4-річних коледжів США  
(1995/1996 – 1997/1998 академічні роки)**

Назва закладу і місцезнаходження	Орієнтовна річна вартість витрат, пов'язаних з навчанням (у дол. США)	Рік заснування
Sarah Lawrence College, Bronxville, NY	26000	1926
Brandeis University, Waltham, MA	25700	1948
Barnard College, New York, NY	25 500	1889
Bard College, Annandale-on-Hudson, NY	25200	1860
Yale University, New Haven, CT	25150	1701
Tufts University, Medford, MA	25000	1852
Hampshire College, Amherst, MA	25000	1965
Tulane University, New Orleans, LA	24900	1834
Massachusetts Institute of Technology, Cambridge, MA	24900	1834
Harvard University, Cambridge, MA	24500	1636

Уряд США щороку витрачає більше 1 мільярда доларів на спеціальну програму обміну студентами із зарубіжними країнами і міжнародне співробітництво в галузі освіти. Відповідно до міждержавних угод і виділених американською адміністрацією фінансових квот багато студентів із різних країн світу мають можливість навчатися в університетах і коледжах Сполучених Штатів. Їхнє навчання оплачується або повністю, або частково. Багато студентів-іноземців можуть отримувати спеціальні стипендії від американського уряду, департаменту освіти, керівництва університетів і коледжів США, від спонсорів — юридичних і фізичних осіб, церков, благодійних організацій, громад тощо.

Фінансова допомога надається, в основному студентам із відмінною академічною успішністю, з багатодітних та незаможних сімей, з різноманітних етнічних груп і національних меншин, тим, хто має фізичні вади, учасникам бойових дій, членам студентських

спортивних команд. Треба підкреслити, що американський уряд особливу увагу приділяє фінансуванню аспірантури і докторантури, причому в останні роки перевага надається технічним, точним і природничим наукам.

Серед іноземних студентів, як і серед американських, найбільшою популярністю користуються професії і спеціальності з бізнесу, права і медицини. Вартість навчання цих професій і спеціальностей найвища, а фінансова підтримка — найнижча.

Для того, щоб потрапити на навчання до Америки, іноземним студентам ще необхідно вільно і досконало володіти англійською мовою, а також — отримати візу в посольстві США у своїй країні.

#### **2.4.5. Загальний рівень освіти дорослих американських громадян**

Тільки в 1984 році більше 23-х мільйонів дорослих американців після багатьох років, або й десятиріч праці за своєю спеціальністю відновили освіту або підвищили чи змінили кваліфікацію та поглибили знання. Багато людей у США користуються книгами, щоб здобути сучасні знання, опанувати інші професії, засвоїти нові трудові навички або одержати вчений ступінь чи задовольнити свої інтереси й більше знати. Вони потребують ґрунтовнішої освіти: цього вимагає нова робота, виробничі умови, складна техніка та новітні технології.

У 1984 році 40,8 мільйона дорослих американців продовжили навчання на різноманітних курсах і за різними навчальними програмами (причому близько 56,4% з них становили жінки). Найбільш популярними галузями у навчанні дорослих громадян у 1984 році були: управління бізнесом (підприємницькою діяльністю) і менеджмент (9 млн зареєстрованих), освітні професії (2,9 млн), інженерні науки (5,9 млн), охорона здоров'я (5,1 млн), образотворче та прикладне мистецтво (2,1 млн), фізичне виховання (2,3 млн), мови та літератури (2,2 млн), релігія і психологія (2,7 млн).

Чотирирічні коледжі й університети найбільш активно брали участь у забезпеченні курсів для навчання повнолітніх (дорослих американців), що складало 19,2% з усіх зареєстрованих студентів. 2-річні коледжі пропонували курси навчання, якими було охоплено біля 18,8% всіх занесених до списків студентів, причому управлінню бізнесом (підприємницькою діяльністю) та бухгалтерській діяль-

ності навчалося з них близько 13,7%. Виробничі професійні та школи бізнесу, приватні громадські та общинні організації, урядові агентства та інші структури забезпечували навчання відповідно 9,1%, 8,5% та 7,9% з усіх зареєстрованих. Навчальні курси підвищення кваліфікації для дорослих також були організовані початковими та середніми школами, трудовими і фаховими (професійними) організаціями, а також приватними викладачами та репетиторами.

У багатьох університетських містечках більша частина мешканців — це не студенти, які здобували бакалаврські або магістерські ступені, а дорослі люди, що навчалися на курсах підвищення кваліфікації, перекваліфікації. З цього періоду в США розпочалася тенденція до безперервної — упродовж усього життя — освіти громадян (періодичного підвищення кваліфікації та набуття нових знань). Дорослі американці, які навчалися на цих курсах, одночасно студіювали один або два предмети, тоді як регулярні студенти університету — 4–5 предметів.

Дорослим, щоб отримати необхідні кредити, доводиться користуватися й іншими джерелами освіти, такими як: професійні трудові та виробничі центри, виробничі програми підвищення кваліфікації в галузях індустрії, громадські та общинні організації, заочні та дистанційні курси, репетитори або приватні викладачі та інструктори, освітні телепрограми.

Як і передбачали експерти, з підвищенням освіченості американців зростає їхній прибуток. А як наслідок — із збільшенням прибутку, зростають потреби в освіті. Уже настав час, коли навчання визнається як життєва необхідність. В освітніх методиках дедалі частіше використовуються формальні базові, ознайомчі лекції, які читаються в аудиторіях і мають й спрямовуючу функцію. Сама ж освіта перетворюється на домашню самоосвіту, доступну кожному громадянину. Це відповідає потребам світу, що постійно розвивається, еволюціонує, змінюється й ускладнюється.

Федеральний уряд гарантує всім дорослим американцям можливість відвідувати базові, основні курси навчання. Отже, дорослі студенти зможуть повернутися до школи для придбання елементарних знань, котрі вони не засвоїли, коли були молодшими: в читанні, письмі, арифметиці, історії та географії. У 1982 році федеральний уряд виділив для цього штатам 100 мільйонів доларів для понад 2300 місцевих освітніх закладів, агенцій та установ, 460 гро-

мадських коледжів та професійних і виробничо-технічних інститутів і закладів та 300 інших організацій.

Більшість штатів виділила додаткові кошти для організації підвищення рівня освіти дорослих американців — понад необхідних 10%, що планувалися для відповідних місцевих освітніх фондів. Середні внески та витрати штатів і місцевих громад на ці програми склали близько 40%. Більше 2-х мільйонів неграмотних або частково грамотних громадян США, що раніше не навчалися у школі і не мали початкової та середньої освіти, були охоплені такими програмами в 1982 році.

Уряд поставив завдання також охопити всі етнічні групи. У 1980 році 22,2% (близько 448000 чол.) з усіх студентів, що навчалися на перепідготовчих курсах для дорослих, були чорношкірі, 20,66% (майже 417000 чол.) — латиноамериканського походження (іспаномовні), а 9,9% (майже 200000 чол.) належали до інших етнічних груп — це американські індіанці та азіатські американці.

Далі наведемо деякі статистичні дані про участь та мотиви американських чоловіків і жінок у навчанні на курсах підвищення кваліфікації та набуття додаткової освіти у 80-х роках.

Дорослі американці відвідували курси з таких дисциплін і професій (всього 100%):

- 1) Бізнес: чоловіки — 24,4%, жінки — 20,2%.
- 2) Інженерні науки: чоловіки — 22,7%, жінки — 8,1%.
- 3) Охорони здоров'я: чоловіки — 9,3%, жінки — 15,0%.
- 4) Соціальні науки: чоловіки — 6,9%, жінки — 3,7%.
- 5) Освіта: чоловіки — 4,9%, жінки — 8,8%.
- 6) Гуманітарні науки та мистецтво: чоловіки — 2,9%, жінки — 7,1%.
- 7) Інші дисципліни та професії: чоловіки — 28,9%, жінки — 37,1%.

Мотивація, що спонукала їх до навчання на курсах підвищення кваліфікації та набуття додаткової освіти, була такою (всього 100%):

1) Безпосередньо пов'язана з роботою (64,2%): для подальшого просування в кар'єрі — 48,3%; для отримання нової роботи — 11,8%; інша мотивація — 4,1%.

2) Безпосередньо не пов'язана з роботою (35,8%): персональна зацікавленість або соціальна необхідність — 25,1%; загальна освіта — 8,2%; інші потреби — 2,5%.

У 90-х роках кількість дорослих американців, які відновлювали, продовжували свою освіту або підвищували чи змінювали кваліфі-

дацію та поглиблювали знання, збільшилася в 2,3 раза порівняно з 50-ми роками і становила щорічно в середньому 52–53 мільйони доларів.

#### **2.4.6. Програми для непрацездатних американців**

З 1954 року після важливого рішення Верховного Суду: «Браун проти Міністерства освіти», що оголосив поза законом сегрегацію (расову та етнічну дискримінацію) в освіті, двері ізольованих шкіл для білого населення були відчинені дітям іншим кольором шкіри та будь-якого етнічного походження, а федеральний уряд негайно ввів програму, яка забезпечувала всім американцям однакові можливості в одержанні освіти.

Завдяки Відділу спеціального навчання Департаменту (міністерства) освіти та програмам типу Head Start Сполучені Штати Америки скоординували зусилля з метою покінчити з дискримінацією дітей і молоді, котрій було відмовлено в одержанні повної та якісної освіти. Багато молодих американців, які страждали від фізичних вад, економічно незабезпечених, географічно ізольованих, неграмотних і без будь-яких практичних трудових навичок завдяки чисельним спеціальним програмам, створеним для одержання рівних можливостей громадянами США, отримали шанс на здійснення своєї мети бути освіченими.

Федеральні програми допомоги незабезпеченим і непрацездатним протягом двох десятиліть (1970–1980 рр.) базувалися на ідеї, що освіта пропонує найкращі засоби для того, аби покінчити з бідністю. «Акт про початкову і середню освіту» 1965 р., що передбачав солідну програму федеральної допомоги дітям із незаможних сімей, пройшов довгий шлях, поступово зменшуючи труднощі тієї частини американської молоді, яка мала фізичні вади. Проекти, що фінансувалися відповідно до цього Акта, були створені з метою глибокого ознайомлення з проблемами учнів із вадами, спрямовувалися на корекцію читання, розвиток мовлення хворих дітей, навчання математики, а також на розробку інших навчальних програм для допомоги їм.

Асигнування конгресу на освіту непрацездатних людей та осіб із вадами зросли з 1 мільйона доларів у 1958 р. до більше ніж 2,7 мільярда доларів у 1985 р. багато в чому завдяки Акту (закону) про освіту всіх дітей з вадами (фізичними та розумовими), прийнято-

му в 1975 році. З часом понад 4,2 млн непрацездатних дітей та дітей з вадами відчули практичну користь від трьох федеральних субсидійних програм: «Державна дотація для непрацездатних», «Дотації для дошкільнят» і «Програма номер один надання допомоги державою». Ці проекти надали необхідну фінансову підтримку освіти дітей з вадами, зробили реальним право вибору різних форм навчання емоційно неурівноваженим дітям та виробничого навчання для недорозвинутих і непрацездатних.

Департамент (міністерство) охорони здоров'я та гуманітарних послуг керує програмою Head Start, що допомогла створити загальноосвітні структури для дошкільнят з малозабезпечених сімей з метою зрозуміти їхні освітні, соціальні і фізіологічні потреби (у тому числі — здоров'я та харчування), а також психологічні проблеми. Субсидії перераховуються в громадські агентства, приватні неприбуткові організації та дошкільні й шкільні заклади з метою керівництва програмою Head Start за участю громадськості.

Ця програма допомагає приблизно одному з п'яти дошкільнят з малозабезпечених сімей. Як мінімум 90% дітей, батьки яких отримують допомогу завдяки Head Start, із родин, де доходи зовсім незначні й знаходяться на межі бідності або й нижче. Вони також можуть одержувати цільову допомогу сім'ям з дітьми, доходи в яких нижче життєво необхідного мінімуму.

Понад 12% охоплених Head Start осіб є непрацездатними та фізично неповноцінними (розумово відсталі, з слабким здоров'ям, порушенням мовного і рухового апарату).

Коли у 1965 р. ця програма вступила в дію, майже 9,6 млн дітей здобули реальну користь від неї: вона допомагала в сфері освіти, оздоровлення та харчування. Починаючи у 1965 р. з 96,4 млн доларів та 561000 охоплених дітей, кошти на програму збільшувалися із року в рік. На 1986 рік Конгрес США фінансував уже 1,075 млрд доларів для забезпечення ще 452080 дітей.

#### **2.4.7. Особливості вищої освіти США з погляду американців**

Професор Вісконсінського Міжнародного Університету (США) Вільям Х. Ібл — відомий у США фахівець у сфері менеджменту та маркетингу, колишній віце-президент Вісконсінського університе-



ту КОНКОРДІЯ, штат Вісконсін, м. Мілуокі (1973-1994 рр.), який має значний досвід організаційної діяльності зі створення, управління та акредитації недержавних вищих закладів освіти США, так охарактеризував особливості вищої освіти США [101, с. 134–137]: «Американська вища освіта, можливо, найкраще може бути охарактеризованою як серія парадоксів тому, що вона має багато двох і протилежних, контрастних рис.

На початку я б хотів довести до відома той факт, що американська вища освіта складається з державних коледжів та університетів, які фінансуються з федерального бюджету та/або бюджету штату за рахунок податків населення США, та недержавних (незалежних) коледжів та університетів. Навчальні заклади цих двох видів одночасно співпрацюють та конкурують. Їхня співпраця має широке поле у напрямку удосконалення навчального процесу, водночас вони є конкурентами, що змагаються за студентів, фінансове інвестування (дотації), талановитих викладачів, федеральні гранти, за свій престиж тощо. Підкреслю, що хоча недержавні заклади не одержують прямої допомоги з федеральних фондів або бюджетів штатів, вони мають доступ до спеціальних грантів і фінансової допомоги з цих фондів, що надаються безпосередньо студентам. Дух конкуренції позитивно впливає на розвиток як державних, так і недержавних закладів освіти — обидва типи вищих навчальних закладів мусять виконувати завдання вищої освіти на найвищому рівні.

Акредитація не перебуває під контролем федеральної влади або адміністрації штату. Державні та недержавні навчальні заклади спільно досягають угоди щодо процедури контролю та оцінки їх діяльності. Організаціями, що мають право перевіряти та оцінювати роботу ВНЗ, є регіональні акредитаційні агенції. Під час експертизи ці агенції творчо та доброзичливо співпрацюють із закладом, що перевіряється.

Ці періодичні перевірки (кожні 3–7 років) можуть «дати життя або смерть» закладу освіти (іншими словами — дати або не дати право на існування). Втрата акредитації негайно викликає колапс у цьому ВНЗ. Втрата акредитації не означає закриття ВНЗ, але інформація про цей факт миттєво висвітлюється у пресі, обов'язково — у щорічних каталогах цього закладу та каталогах-довідниках для вступників до вищих закладів освіти і, безумовно, негативно впли-

ває на престиж і репутацію ВНЗ: він може втратити свою конкурентоспроможність.

Позбавлення акредитації не відбувається раптово, а лише після декількох попереджень і зауважень та у випадку, якщо навчальний заклад неспроможний виправити ситуацію у наданий йому для цього час. Спочатку надається випробувальний термін (як правило — не менше одного року). Після його закінчення відбувається повторна експертиза, за висновками якої приймається рішення про надання акредитації, продовження випробувального терміну або про скасування акредитації. При цьому ВНЗ може достроково, до закінчення випробувального строку, запросити акредитаційну комісію, якщо недоліки, на які звернула увагу попередня перевірка, вже усунені. Усі витрати на проведення експертиз акредитаційної комісії несе ВНЗ, який перевіряється. Треба зауважити, що під час акредитації недержавних закладів у першу чергу перевіряються їх фінансовий стан, бібліотеки та матеріально-технічна база. На рейтинг ВНЗ також впливає академічний рівень професорсько-викладацького складу (штатного та запрошеного з інших закладів).

Перевірки акредитаційною комісією діяльності ВНЗ, її висновки та оцінки дуже корисні для навчального закладу тому, що їх здійснюють професіонали в галузі освіти (широко визнані провідні викладачі, науковці та керівники державних і недержавних закладів освіти). При цьому урядові та політичні установи, а також департамент освіти не мають повноважень давати директиви та контролювати те, що і як викладається. Тільки конкуренція та вільний ринок диктують необхідність або відсутність необхідності існування ВЗО.

Студенти мають самостійно вивчати ситуацію та робити свій вибір, де здобувати освіту. При цьому вони можуть починати навчання в одному ВНЗ, а продовжувати або закінчувати — в іншому, також мають можливість вибирати між крупними (державними або недержавними) ВЗО з великим науково-дослідницьким потенціалом або невеликими з більшою орієнтацією на індивідуальне навчання. Обидва типи ВНЗ мають свою цінність і можуть відкрити двері студенту для його успішної кар'єри. Це тільки справа власного вибору, який у будь-якому випадку залежить від рейтингу (престижності) ВНЗ, якості освіти, яку він надає, вартості навчання та планів студентів на майбутнє. Такий вибір зробити неважко. Тому весь світ визнає США одним із лідерів у наданні демократич-

ної, різноманітної та високоякісної освіти.

Недержавні вищі навчальні заклади, як правило, менші за своїх державних конкурентів та вважається, що академічно вони є рівними або сильнішими. Переважна більшість приватних вищих закладів освіти основну увагу зосереджують на навчанні та вихованні, а не на дослідницькій діяльності. Але це — тільки узагальнення, воно не стосується деяких відомих недержавних закладів з великим науково-дослідницьким потенціалом (наприклад, Гарвард, Принстон, Йель та ін.).

Щодо викладацького складу, то в усіх ВНЗ США він повинен складатися з компетентних, здібних і презентабельних особистостей — лідерів у своїй професійній галузі. Сучасний університет Сполучених Штатів Америки будь-якої форми власності не дозволяє собі мати неуважних і нетворчих професорів, які відбувають термін і живуть попередніми заслугами, сподіваючись на «пожовклі» нотатки своїх лекцій минулих років. Від викладачів вимагається модернізація кожного року їх лекцій і навчальних матеріалів, які вони пропонують студентам. Адміністрація жорстко контролює цей процес, тому що це відбивається на рейтингові закладу.

На закінчення цієї післямови я хотів би зробити такий висновок: система вищої освіти США далека від ідеальної, але країни зі стійкою бюрократичною структурою в цій галузі та недостатньо гнучким управлінням нею можуть вивчати позитивний досвід однієї з найвідкритіших і найдемократичніших систем вищої освіти в світі, що існує в Сполучених Штатах Америки. Головне при цьому — пам'ятати, що освіта повинна служити усьому суспільству, а не окремим її прошаркам і що в цій галузі неприпустимі явища корупції, волюнтаризму та бюрократичного адміністрування. І ще: тільки у чесній конкуренції державних та недержавних навчальних закладів можливі реальний прогрес і розквіт всієї системи освіти, інтелектуальне зростання нації і, як результат, — прогрес країни та суспільства.

Декілька слів про підприємницьку освіту. Дух підприємництва присутній в усіх програмах усіх спеціальностей, підприємницькі дисципліни викладаються в усіх без винятку університетах і коледжах. Як людина не може жити без повітря, так і американці не можуть жити без підприємництва, бо це спосіб життя США і йому служить вся вища освіта».

#### **2.4.8. Сучасні проблеми вищої освіти США та тенденції її подальшого розвитку**

Вища освіта США дедалі активніше набирає приватного характеру з погляду фінансування. Парадоксально, що це відбувається в той час, коли відсоток контингенту студентів державних навчальних закладів постійно зростає.

За прогнозами американських експертів, державне фінансування освіти в США буде й далі скорочуватися у реальному виразі. Це означає, що з кожним роком дедалі менше і менше старшокурсників отримуватимуть бюджетну фінансову допомогу. Вартість навчання постійно збільшується, а державна політика робить наголос на довгострокові позики, а не на дотації (фінансову допомогу) студентам. Отже, оплата вищої освіти переноситься з нинішнього покоління батьків та податкоплатників на наступне покоління, яке буде зобов'язане сплачувати (погашати) студентські позики.

США відходять від обов'язків надавати доступ до отримання вищої освіти всім громадянам як загальнодержавне благо та основне право в умовах демократії. Це відчуття «права» є наслідком 60-х років і пустило глибоке коріння в американському суспільстві, особливо — в його середньому класі. У перспективі доступ до отримання вищої освіти буде переважно приватним благом, тому що суспільне зобов'язання повинно служити точним суспільним цілям: забезпечувати відповідним чином підготовлену робочу силу та рівноправну участь різнобарвного та різноманітного за походженням населення в трудових ресурсах в економіці країни. З цієї точки зору виникає необхідність керувати прийомом до вищих навчальних закладів для того, щоб забезпечити досягнення мети у межах наявних ресурсів. Такий акцент на вищій освіті як на «стратегічному інвестуванні» сформував, починаючи з середини 80-х років, значну частину державної політики США.

Як результат попереднього спаду в економіці, — багато ВНЗ уже стали меншими, скоротивши програми, персонал і обмеживши кількість набору студентів. У державному секторі це означає значне скорочення студентських місць і можливостей вступити до вищого навчального закладу.

Сьогодні більш серйозно, ніж будь-коли раніше за останні десятиріччя, йде мова про використання технологій для підвищення

продуктивності та задоволення студентського попиту. Одним із можливих наслідків цього може бути закриття та об'єднання багатьох невеликих приватних коледжів, що звузить різноманітну та багатогранну американську вищу освіту та збільшить навантаження на великі державні заклади освіти.

Останнім часом громадська думка США та дії політичних лідерів штатів демонструють дедалі більший рівень розходження між пріоритетами державної та недержавної вищої освіти. Це — тенденція п'ятнадцятирічної давнини, що виникла в середині 80-х років як наслідок громадської реакції на збільшення вартості навчання більше ніж у два рази. Вона посилилась у кінці 80-х років у зв'язку з тим, що штати почали відчувати на собі вплив уповільнення економічного зростання. Існує конфлікт між двома фундаментально різними перспективами, що відображає такі основні *проблеми невідповідності вищої освіти США американському суспільству*:

1) Внутрішні пріоритети ВНЗ скеровані дисциплінами та професіями. Саме ці пріоритети, що пов'язані з академічними успіхами та фінансуванням наукових досліджень, найбільше впливають на перспективи професорсько-викладацького складу. Сконцентрований найвищою мірою на індивідуальній конкуренції, цей вплив заважає ВНЗ зосередитися на найважливіших проблемах, що потребують командного, групового та міждисциплінарного підходу — на загальній освіті, прикладних дослідженнях та зовнішньому обслуговуванню.

2) Суспільство очікує від університетів, що останні повинні реагувати на основні проблеми, наприклад — у галузі удосконалення системи початкової та середньої освіти, охорони навколишнього середовища (екологічних проблем), юриспруденції та кримінального правосуддя (судочинства), охорони здоров'я тощо. Корпорації та провідні фірми все частіше відчують серйозне розчарування якістю підготовки випускників вищих навчальних закладів.

Розрив між очікуваним рівнем кваліфікації випускників та реальним набутим нині є найбільшою проблемою адміністративних органів США, котрі відповідають за контроль якості підготовки системою освіти Сполучених Штатів Америки висококваліфікованих фахівців. Це викликає необхідність зовнішнього втручання, здебільшого — через політику штатів, в удосконалення незалежної (недержавної) та державної (муніципальної та на рівні штатів) вищої освіти США, яка має значні демократичні традиції, набуті в період роз-

витку країни за останні два сторіччя. Тепер справа професійної підготовки кваліфікованих фахівців переходить від рівня політики міста (місцевості) та штату до рівня політики федерального значення.

У США понад 25 років існувала практика, коли федеральний рівень політики припускав та визнавав довільну акредитацію як показник якості діяльності навчальних закладів, що брали участь у федеральній програмі підготовки кваліфікованих фахівців і допомоги студентам. Нині ця практика зазнала краху. Замість неї Конгрес США запровадив федеральний контроль якості підготовки кваліфікованих спеціалістів і зобов'язав штати здійснювати його. Ці нові закони викликали дискусії в американському суспільстві (чи не є це зазіханням на демократичні свободи та самостійність і незалежність штатів?), але в умовах вільного ринку праці ці заходи можуть бути корисними і час має продемонструвати їх життєздатність.

Розвитку вищої освіти США особливу увагу приділяють штати. Саме на їх рівні, а не на федеральному в Вашингтоні поступово доводиться до логічного завершення протистояння між американською вищою освітою та державою. Політичні дебати щодо майбутнього вищої освіти США схожі на аналогічні суперечки в інших країнах світу (у тому числі — в країнах Центральної та Східної Європи).

Усі американські штати мають спільні характеристики з точки зору їх систем освіти:

1) Усі мають конституцію штату, яка визначає виконавчу (губернатори), законодавчу та судову гілки уряду, що в цілому ідентичні з аналогічними підрозділами федерального уряду.

Нижче буде зазначено, що фактична влада виконавчої та законодавчої гілок влади дуже сильно відрізняється у різних штатах.

2) Оскільки освіта належить до компетенції штатів, усі вони мають департамент управління освітою з досить широкими повноваженнями щодо встановлення стандартів та контролю (підключенню) за діяльністю початкових та середніх шкіл.

3) Історично місцеві адміністрації не втручалися в справи своїх коледжів і університетів. Наприклад, у таких штатах, як Мічиган і Каліфорнія конституціями провідним університетам було надано значну автономію. Теоретично це означає, що політичні лідери не можуть керувати або впливати на пріоритети діяльності навчальних закладів, але насправді їх вплив дуже значний завдяки фінансовій підтримці пріоритетів діяльності ВНЗ.

4) У відповідь на вимоги, що виникли у 60-х роках до кращого планування та координації, розподілу державних коштів і більш широкого громадського нагляду (контролю та звітності) за використанням фінансів, фактично всі штати впровадили так звані «буферні» організації для нагляду за своїми системами вищої освіти. Ці системи організовано одним із двох можливих способів: половина місцевих урядів підтримує відносну децентралізацію керованих на місцях коледжів і університетів, але забезпечує координацію (на рівні штату) через організацію, що здійснює планування, координацію та регулювання (наприклад — Рада штату Вірджинія з вищої освіти); інші об'єднали всі або більшу частину своїх державних коледжів та університетів під керівництвом однієї або двох центральних рад з вищої освіти.

За межами США багатьом здається, що уряд Сполучених Штатів Америки відіграє обмежену роль в американській вищій освіті. Але насправді реальність така, що 80% студентів відвідують університети, що перебувають під досить жорстким контролем на рівні штату з боку ради або організації, яка відповідає за:

- планування в межах штату;
- визначення завдань кожного з державних коледжів та університетів;
- розгляд та затвердження академічних програм;
- надання бюджетного фінансування та виділення державних коштів кожному з підпорядкованих навчальних закладів;
- регулювання якості та визначення термінів громадської звітності;
- управління програмами з надання студентських дотацій та позичок;
- зміст і ведення систем даних (освітніх) та інформаційних систем штату.

Незважаючи на ці загальні характеристики, дуже важко проводити узагальнення щодо систем освіти штатів США. Їх відмінність приблизно схожа з різницею, що існує між різними країнами. Структура вищої освіти США сформована після затвердження американської федеральної системи і діє у межах єдиної мови та однієї культурної спадщини.

Серед найбільш важливих рис, що визначають відмінність систем освіти різних штатів, існують такі:



1) Загальний стан економіки: у деяких штатах нині спостерігається значне економічне зростання, а в інших — глибокий економічний спад (іноді навіть з ознаками економічної кризи).

2) Характеристика населення: деякі штати відчують значне збільшення контингенту молоді студентського віку, інші, навпаки, поступово «старіють».

3) Історія та культура, які визначають ступінь залежності штату від недержавних економічних (фінансових) суб'єктів і необхідність задоволення потреб цих суб'єктів і громадських пріоритетів штатів. Так, наприклад, східні штати (такі, як Массачусетс, Нью-Йорк і Пенсільванія) історично великою мірою залежали від приватного сектору. Навпаки, західні (такі, як Арізона, Колорадо, Північна Дакота, Невада та Вайомінг) мають досить сильні традиції у державному секторі економіки.

4) Історія, ставлення до організованої робочої сили та її відносна політична стабільність.

5) Відносна сила губернатора та законодавчого органу штату.

6) Культура в її зв'язку із прагненням населення штату отримати вищу освіту.

7) Відносно пряма участь загального уряду штату (губернатора, законодавчого органу та організацій, що прямо не пов'язані з вищою освітою) в політиці в галузі вищої освіти.

8) Ступінь централізації або децентралізації керівництва коледжами та університетами.

У 80-х роках розпочалася реформа вищої освіти у США (яка продовжувалася й у 90-х), у цей період було внесено цілий ряд законодавчих змін. Найбільше дискусій при цьому викликали не якість підготовки кваліфікованих спеціалістів, а проблеми розподілу та витрат бюджетного та позабюджетного фінансування, ефективного витрачання коштів та використання професійно підготовлених фахівців на внутрішньому ринку праці. До того ж й законодавці переклали на розгляд самих вищих навчальних закладів та їх професорсько-викладацького складу проблеми стандартів, якості, змісту і методів надання вищої освіти.

У середині 80-х років штати розпочали вводити більш сувору (і навіть — агресивну!) політику щодо оцінки якості навчання, впроваджувати проекти стимулюючого фінансування з метою наближення вищої освіти до завдань суспільства та задоволення громадських

пріоритетів. Ці зміни необхідні були в першу чергу для підвищення ефективності використання бюджетних і позабюджетних коштів на професійне навчання кваліфікованих спеціалістів, цілеспрямованої підготовки найбільше потрібних для американського суспільства фахівців, переорієнтації та перепідготовки випускників ВНЗ, спеціальність яких не знаходить попиту в американському суспільстві, більш гармонійного задоволення американського ринку праці.

Зміна ролі штатів у галузі вищої освіти у 80-х роках була дуже схожою до змін у цій же галузі в інших державах світу. Уряди країн усієї Західної Європи вжили заходів, спрямованих на стимулювання діяльності та підвищення конкуренції в системах вищої освіти, які раніше або мали значні субсидії, або контролювалися з центру. Основні риси реорганізації — це децентралізація з одночасним підвищенням відповідальності та звітності про діяльність, а також перевизначення ролі уряду від центрального бюрократичного контролю до нового «спрямовуючого» механізму, який найбільшу увагу приділяє:

- 1) Стимулам для навчальних закладів, що спонукають їх урізноманітнити джерела фінансування через зв'язки з бізнесом і промисловістю та до більшої підприємливості у їх діяльності.

- 2) Навмисній спробі підштовхнути коледжі та університети до «ринкового» підходу в галузі встановлення пріоритетів діяльності та розподілу коштів.

Економічний спад кінця 80-х — початку 90-х років примусив федеральний уряд та керівництво штатів відкласти нові ініціативи щодо підвищення якості вищої освіти США. Так початок 90-х років виніс на розгляд політиків і законодавців, а також широкої громадськості США такі проблеми:

- 1) Багато коледжів та університетів не досить ефективно виконували свої обов'язки з надання вищої освіти, сконцентрувавши увагу та можливості на дослідженнях, які значною мірою були відірваними від практичних економічних та соціальних потреб.

- 2) Професорсько-викладацький склад витрачав більше часу на публікації, ніж на викладацьку діяльність.

- 3) Університети були перевантажені адміністративним персоналом із високою заробітною платою.

- 4) Коледжі та університети погано виконували заходи штатів з удосконалення освіти, що фінансувалася з державного бюджету, та були роз'єднаними.

5) Вищі навчальні заклади дуже повільно усвідомлювали, що більшість корпорацій та фірм США потребувала фахівців якісної підготовки для успішного конкурування на міжнародних ринках, а для цього необхідне значне підвищення продуктивності шляхом використання нових технологій та ініціатив щодо якості та суттєвого зменшення адміністративних витрат.

6) Університети поступово втрачали відчуття етичного та громадянського співіснування та керівництва, зловживаючи коштами на утримання адміністративного персоналу та використовуючи забагато державних і власних фінансових ресурсів на недоцільні дослідження та необов'язкові витрати.

У цей час адміністрації штатів почали усвідомлювати, що заходи, запроваджені федеральним урядом за їх підтримкою для удосконалення системи вищої освіти, не дають належних результатів. Під час виходу з економічного спаду (середина 90-х років) теми якості та продуктивності набули основного значення у зміні політики щодо удосконалення вищої освіти США. Американські експерти прогнозували, що ці теми будуть домінуючими до кінця XX століття.

7) Навантаження професорсько-викладацького складу та організація навчального процесу в вищому навчальному закладі: федеральні органи та відповідні установи штатів з нагляду за використанням бюджетних та позабюджетних асигнувань звертають увагу на необхідність скорочення другорядних досліджень, зосередження на найбільш актуальних темах та значного зростання участі викладачів у навчальному процесі (традиційно переважна більшість американських ВНЗ повинна вчити та виховувати, і тільки деякі навчальні заклади, що мають необхідний потенціал, залучаються до серйозних досліджень).

8) Показники діяльності, що відображають як піклування про належне та ефективне використання коштів, так і діяльність («прибуток на інвестований капітал»).

Крім того, підвищилися вимоги до якості професійної підготовки кваліфікованих спеціалістів: було запроваджено обов'язкове незалежне тестування випускників і всебічне порівняння якості їхньої підготовки з випускниками аналогічних спеціальностей вищих навчальних закладів інших економічно розвинутих країн світу.

9) Політика спрощування процесу одержання ступеня: штати встановлюють межі кількості кредитів (кількості предметів, термі-

ду їх вивчення та тижневого навантаження студентів) під час навчання у вищому навчальному закладі, який отримує субсидії штату. Так, наприклад, встановлюють термін вивчення однієї дисципліни — 120—140 годин, кількість дисциплін у одному семестрі — 5—6, а навантаження студента — не більше 2—3 годин аудиторного навчання (приблизно 30%) на день (при запланованій самостійній роботі у межах 60% щоденно). Штати також заохочують молодь працювати під час навчання і для цього надають їм багато пільг. Водночас місцеві уряди намагаються стимулювати ВНЗ та студентів скорочувати термін навчання для отримання ступеня бакалавра (не більше 4-х років — традиційний термін).

10) Національний центр управління вищою освітою США та відповідні комісії штатів встановили, що багато вищих навчальних закладів стали надмірно бюрократичними та відірваними як від колег по вищій освіті, так і від політичного керівництва штатів.

11) Жіночі організації Сполучених Штатів Америки звернули увагу урядовців і громадськості на факти дискримінації в оплаті праці жінок — членів професорсько-викладацьких колективів, а також нижчого, порівняно з чоловіками, рівня прибутків жінок, що мають вищу освіту і постійно працюють на підприємствах, в закладах і установах США. Так, наприклад, якщо за статистичними даними на 1993—1994 роки середньомісячний прибуток доктора наук: чоловіка складав 4915 доларів (100%), жінки — лише 3162 долари (або 64,33%). Такою ж відчутною була різниця в прибутках магістрів: чоловіків — 3748 доларів, або 100% і жінок — 2614 доларів, або 69,74%, бакалаврів: чоловіків — 3235 доларів, або 100% і жінок — 1698 доларів, або 52,49%, випускників 2-річних коледжів: чоловіків — 2002 доларів, або 100% і жінок — 1115 доларів, або 55,69%.

Серед головних тенденцій подальшого розвитку вищої освіти Сполучених Штатах необхідно виділити такі:

1) Головна тенденція — вища освіта поширюватиметься в США, займатиме домінуюче становище в суспільстві, стане головним чинником і фундаментом подальшого зростання економіки, науки, техніки і добробуту людей.

2) Найближчим часом вища освіта стане обов'язковою в Сполучених Штатах для здійснення кар'єри і професійного зростання людини.

3) Вища освіта США у своєму розвитку базуватиметься на спадковості у використанні вже здобутих наукових знань і технічних

досягнень, послідовності у розвитку наукових досліджень і розробці новітніх технологій, вивченні і запозиченні освітніх досягнень вищих шкіл світу.

4) Подальший бурхливий розвиток у Сполучених Штатах Америки здобудуть такі форми наближення вищої освіти до користувача, як:

- дистанційне навчання з використанням телекомунікаційних комп'ютерних мереж і системи ІНТЕРНЕТ;

- так звані «віртуальні навчальні заклади»;

- навчання без відриву від основної роботи: у вечірній час і вихідні дні («part time»), заочне навчання;

- комбіновані форми навчання, що допускають поєднання навчання з працею, а також дуже популярне, так зване «навчання на робочому місці»;

- самостійне домашнє навчання упродовж усього життя.

Слід зауважити, що в США важливими в першу чергу є здобуті освіта, знання і професійні навички, а вже потім — рейтинг вищого закладу освіти, в якому навчався випускник. Кожний, хто намагається отримати роботу, має витримати вступні тести й досить складні іспити, протягом випробного терміну (від 1-го — 6-ти місяців до 1-го року) довести свою професійну придатність і вміння працювати «в команді». Тому не може йти мови про «придбаний» або фальшивий диплом (що, на жаль, ще має місце в слаборозвинутих країнах і тих, що розвиваються), форма навчання пошукача робочого місця, як правило, суттєво не впливає на остаточне рішення роботодавця і в подальшому на розмір заробітної платні працівника.

5) Особливої важливості в США набуватиме гуманітарна складова вищої освіти, що стає необхідною для збереження і подальшого розвитку національної культури.

6) Вища школа Сполучених Штатів Америки набуватиме все більшої залежності від приватного капіталу і недержавного фінансування.

Вплив світових ринкових перетворень і капіталу транснаціональних корпорацій на розвиток вищої освіти США спричиняє перегляд державними діями, керівниками освітніх сфер і громадськістю країни принципів і доцільності фінансування вищої школи. Оскільки вища освіта в Сполучених Штатах спочатку була недержавною, федеральна влада та уряди штатів її майже не фінансували і почали

виділяти асигнування на її розвиток (як вищої освіти, так освіти в цілому) з подальшим економічним розвитком країни. До початку 90-х років минулого століття ця тенденція зберігалася, але в останні роки дедалі більший відсоток грошових надходжень на розвиток вищої школи США припадає на відомих світових фінансових магнатів.

У найближчі роки і в перспективі подальший розвиток вищої освіти в США приведе до її універсалізації, глобалізації, зробить максимально відповідною запитам американського суспільства і часу. Вища освіта Сполучених Штатів Америки тісніше взаємодіятиме з освітою в цілому, наукою і культурою, стане ще демократичнішою і відкритою для всіх американських громадян.

Одним із головних досягнень вищої освіти США є демократичні принципи її функціонування та керівництва нею, суттєва автономія, самостійність та децентралізація, великі права адміністративного і науково-педагогічного персоналу щодо самоуправління і вибору керівників (у державних вищих навчальних закладах), їх обов'язкова підзвітність своїм виборцям, гласність і висока професійність, практична відсутність випадків волюнтаризму, протекціонізму, корупції і зловживань.

Вища освіта в США доступна широким колам молоді, є необхідною для набуття ґрунтовних класичних наукових і професійних знань, самореалізації та здійснення кар'єри, досягнення поставленої мети. Існує реальна можливість постійного (безперервного) підвищення кваліфікації та післядипломної освіти, перекваліфікації та набуття другої спеціальності.

## Висновки

Освіта США є підприємницькою за визначенням: вона відображає підприємницький характер американського суспільства і належним чином відповідає його запитам і проблемам. Найдорожчі здобутки американської нації — свобода і демократія — надійно та ефективно підтримують підприємництво в країні, підприємливість кожного громадянина, захищають права підприємців і забезпечують необхідні гарантії для творчої підприємницької діяльності.

Сама ж американська освіта на сьогоднішній день за своєю суттю залишається такою ж, якою була на початку заснування Республіки. Вона є основою, на якій створювалася національна культура, постійно

удосконалювалася й пристосовувалася до змін, що відбувалися у житті країни. Одна з великих історичних цілей американського суспільства — всебічна, загальнодоступна освіта для кожного громадянина, починаючи з дитячого садка і до університету, — майже збулася.

На думку американців, жодне інше суспільство в історії, крім США, не навчало своє молоде покоління так наполегливо і з такими великими витратами. На основі глибоких і всебічних досліджень американські фахівці дійшли безумовного висновку, що національна безпека, економічний розквіт і міжнародний престиж Сполучених Штатів безпосередньо залежать від високої освіченості населення. Тому подальший розвиток країни неможливий без якісної освіти, для надання якої необхідно дедалі більше й більше федеральних асигнувань.

Великі здобутки американської освіти безпосередньо пов'язані з місцевим розмаїттям шкільних систем. Але велика кількість освітніх систем створює й деякі проблеми: в американській освіті проблеми частково виникають від її децентралізованої структури, а також, певною мірою, від її мети — всебічної загальної освіти.

На думку доктора Мільтона Голдберга — виконавчого директора Національної комісії з проблем високої якості освіти — «Сполученим Штатам Америки доручено забезпечити кожному молодому людину в своїй країні добротною освітою, незалежно від економічної основи та притаманних дітям особливостей» [320, с.28—29].

У травні 1983 року Національна комісія з проблем високої якості освіти наголосила на необхідності приділяти ще більше уваги підвищенню стандартів освіти в США. За висновками комісії Сполучені Штати перебували на «рубежі ризику», що сталося у зв'язку зі зростаючою пересічністю. Вважалося, що стандарти були дуже занижені, шкільний день надто скорочений, учителям платили дуже мало, а навчання перебувало в кінці списку національних пріоритетів. Серед рекомендацій комісії були заклики підвищити стандарти, більше часу приділяти основним навчальним предметам, підвищити престиж професії викладача, надавати більше уваги проблемам шкільних вчителів, зробити переконливими мотиви залучення молоді до педагогічних професій, привернути увагу суспільства до більшої значимості «індивідуального» в професії педагога.

Інші дослідження також закликали до подібних реформ, водночас приділяючи велике значення необхідності більш тісних зв'яз-



ків і взаємодій між федеральною владою та адміністраціями штатів, спрямованих на збільшення досягнень учнів на всіх рівнях.

Під впливом доповіді комісії всі 50 штатів розробили і мали програми втілення цих освітніх реформ. Подальші дослідження підтвердили цю тенденцію, спрямовану на реорганізацію в освітянській системі. Доповіді, проголошені Відділенням коледжів комісії та Фондом Карнегі, свідчать, що «потік пересічності» вже почав спадати.

Один із найбільш багатообіцяючих й обнадійливих аспектів реформи — це кількість приватних організацій, котрі шукали шляхи покращання освітньої системи. Статистика свідчить, що у 80-ті роки більше половини із всіх 16-ти тисяч шкільних округів збільшили суму кредитів, необхідних для основних дисциплін — англійської мови, природничих наук, математики, і в короткий час підвищили свої стандарти. Протягом цього ж періоду майже 70% шкіл спрямували всі свої зусилля на покращання відвідування. Близько 20-ти штатів встановили більш жорсткі вимоги до атестації вчителів з метою гарантувати, що вони одержали достатні практичні навички перед тим, як ввійти до аудиторії. Тим, хто пройшов випробування неформальної атестації, надавалась робота в першу чергу та на більш вигідних умовах.

Класичний інтерес до змісту дисциплін, які обирають учні та студенти, до методів навчання та загальна доступність отримання знань у поєднанні з вимогами високої якості є характерною рисою освіти в США. Однак традиційна американська школа продовжує турбуватися про практичні світові проблеми шляхом впровадження програм виробничої і професійної освіти. За словами доктора Голдберга, «американський народ дотримується тієї точки зору, що якість освіти безпосередньо пов'язана з якістю життя. Це американська традиція — думати про те, що ми можемо стати кращими».

Тенденції розвитку та проблеми вищої освіти США мають суттєві якісні відмінності порівняно з вищими навчальними закладами інших економічно розвинутих країн, що зумовлено політичними, економічними та історичними особливостями й умовами формування та розвитку вищої школи в Сполучених Штатах Америки. Наприклад: децентралізація вищої освіти, велика різноманітність типів вищих навчальних закладів, значний відсоток приватних і недержавних ВНЗ, широкий кількісний та якісний склад національних меншин.

Конституція США основну відповідальність за надання освіти громадянам покладає на окремі штати, тому що саме вони, а не федеральний уряд, впроваджують та фінансують всі рівні освіти, у тому числі й вищу. Система вищої освіти в США являє собою фактично п'ятдесят окремих систем, кожна з них має свої особливості, в тому числі — широку різноманітність навчальних закладів зі своїми цілями й направленістю у навчанні та контингентом студентів.

У США є департамент вищої освіти, але питання організації навчального процесу у вищих навчальних закладах є прерогативою виключно місцевих органів влади на рівні штатів. Великі повноваження та самостійність щодо організації навчання надаються й самим ВНЗ.

Принцип децентралізації в управлінні зумовлює подальший розвиток процесів урізноманітнення в структурі системи вищої освіти США.

У державних вищих навчальних закладах навчається більша частина студентів. Однак одна з характерних рис американської системи вищої освіти — це велика кількість різноманітних приватних недержавних ВНЗ. На початок 1980 року 72% з 1,9 тисячі чотирирічних вищих навчальних закладів належали до приватного сектору і лише 28% — до державного. Але за кількістю студентів на першому місці державні вузи (79% порівняно з 21% у приватних). Так, наприклад, у 1995 році у відомому державному університеті штату Вісконсін (м. Медісон) навчалося близько 50-ти тисяч студентів, а у також відомому в США приватному (незалежному) Вісконсінському університеті Конкордія (м. Мекуон) — близько 4-х тисяч. Річне навчання у державному університеті штату Вісконсін коштувало в середньому 3500 доларів, а в університеті Конкордія — 11 тисяч доларів.

І все ж *провідними в американській освіті є саме недержавні вищі навчальні заклади*. До них належать найбільш відомі, потужні та престижні університети і коледжі, що впроваджують та підтримують високі освітні стандарти. Саме вони впливають на всю систему освіти США, визначають її високий рівень. Надзвичайно велика роль приватних ВНЗ і у виконанні наукових досліджень та підготовці кадрів вищої кваліфікації. Спеціалісти високої кваліфікації у США — це кадри економіки, оборони та науки.

У зв'язку зі швидким прогресом у прикладній науці, технологіях, а також із міркувань американського престижу на світовій арені

ці система вищої освіти США надає майбутнім спеціалістам ґрунтовні вузькопрофесійні знання; вчить самостійно мислити, вирішувати практичні задачі та проблеми; можливість самостійно здобувати знання та підвищувати свою професійну кваліфікацію після основного терміну навчання у ВНЗ; а також можливість набувати нові знання та підвищувати свій рівень у системі підвищення кваліфікації в рамках вищої школи (в аспірантурі та на курсах).

У промисловості підтримування професійних знань на необхідному рівні відповідно до потреб науки та техніки здійснюється через систему підвищення кваліфікації та перепідготовки (перепрофілювання). Приватні компанії та корпорації США, як правило, створюють свої коледжі, вищі школи та курси підвищення кваліфікації, куди запрошують провідних спеціалістів із необхідних галузей знань (професорів, викладачів, науковців, дослідників, практиків). Прикладом можуть служити професійно-технічні ВНЗ таких всесвітньовідомих корпорацій, як Дженерал Моторс, Дженерал Електрик, АйБіЕм тощо. Заходи з підготовки, перепідготовки, підвищення професійного рівня є найважливішими в економічній та професійній діяльності корпорацій, компаній у недержавній, а також державній (бюджетній) сферах США. Це є підґрунтям високої компетенції та продуктивності праці американських фахівців. Вміле управління економічними процесами спеціалістами високої кваліфікації є гарантією процвітання США. Про зацікавленість приватних корпорацій та компаній у високій кваліфікації своїх співробітників свідчить високий рівень фінансових вкладень у цю невиробничу сферу (від 25% до 35% і більше від прибутків), яке компенсується великими прибутками та високим професіоналізмом американських спеціалістів.

Постійна підготовка наукових кадрів високої (магістрів) і найвищої (докторів філософії) кваліфікації є однією з головних функцій вищої школи США. Причому через систему післядипломної освіти готуються наукові співробітники для наукових досліджень прикладного характеру, підготовка вчених для фундаментальних досліджень перенесена на післядокторський період навчання.

Необхідно підкреслити такі *особливі риси вищої школи США, що вигідно відрізняють її від систем освіти інших країн:*

1) Потужність та гнучкість ВНЗ. У США є потужні, відомі усьому світу вищі навчальні заклади. Їх можна умовно поділити на:

— елітні, в яких навчаються діти багатих батьків, нащадки відомих політичних, державних діячів та підприємців;

— престижні (з прекрасною матеріально-технічною базою, висококваліфікованими професорсько-викладацькими кадрами, давніми традиціями і великою кількістю студентів);

— великі багатопрофільні (в основному — університети) центральні в кожному штаті;

— великі вузькопрофільні (коледжі, вищі школи) центральні в кожному штаті.

Також існують і у більшості своїй процвітають:

— невеликі багатопрофільні (в основному — університети);

— вузькопрофільні (коледжі, вищі школи), що є в кожному штаті та відрізняються один від одного історією виникнення, традиціями, формами фінансування та деякими іншими ознаками (етнічними, релігійними, методами організації навчального процесу тощо).

Треба зауважити, що відкрити (зареєструвати) та отримати дозвіл (ліцензію) на освітню діяльність у США дуже легко: відповідно до законодавства США адміністрація штату без будь-яких проблем реєструє вищий навчальний заклад. А далі новий ВНЗ повинен переконати майбутніх абітурієнтів у своїй спроможності та престижності свого навчання й диплому.

2) У США існує так званий «інтелектуальний ринок», який формується з усього науково-педагогічного потенціалу не тільки Сполучених Штатів, але й інших країн світу. Завдяки міжконтинентальним системам зв'язку створено світовий банк даних на усіх діючих науковців, викладачів, дослідників, менеджерів та інших категорій працівників вищої школи. База даних цього інтелектуального банку містить необхідну інформацію про них, а також їх пропозиції щодо надання своїх послуг.

Керівники ВНЗ США мають постійну змогу зв'язуватися електронною поштою або іншим зв'язком із необхідними фахівцями, досягати з ними домовленості і таким чином залучати до співробітництва (на обумовлений контрактний період). Такий спосіб залучення необхідних кадрів для освітньої діяльності дозволяє: по-перше, ефективно використовувати «мозок» провідних фахівців (що позитивно впливає на рівень підготовки спеціалістів ВНЗ); по-друге, створювати оптимальний чисельний склад постійних працівників вищої школи, зосередивши увагу, в першу чергу, на базових (провід-

них) профілюючих підрозділах свого навчального закладу, які є конкурентоспроможними у масштабах вищої освіти штату, країни, світу; по-третє, примушує викладачів постійно підвищувати свій науковий і професійний рівень в умовах конкуренції; по-четверте, зменшувати кількість потенційно непридатних для роботи у вищій школі осіб за рахунок природного їх відсіву; по-п'яте, залучати відомих в усьому світі фахівців для викладання циклів лекцій, що підвищує рейтинг ВЗО. Тому структура професорсько-викладацького складу багатьох ВНЗ є дуже гнучкою, деякі підрозділи є символічними (тобто мають тільки керівника або назву), а навчальні заклади між собою створюють щось подібне до комплексів (за розподілом дисциплін, що є базовими і викладаються конкретним ВНЗ). Такий розподіл повноважень враховується при акредитації і заохочується офіційними керівниками освітньої сфери.

Аналогічною є ситуація зі створенням тимчасових потужних науково-дослідних колективів. Основним критерієм організації таких колективів для «мозкового штурму» в будь-якій галузі є необхідна матеріально-технічна база ВНЗ, що запрошує спеціалістів, та достатній обсяг фінансування. При цьому до науково-дослідних робіт на платній основі залучаються студенти старших курсів, аспіранти та докторанти. Таку роботу фінансують федеральні органи, військово-промисловий комплекс, корпорації та компанії США, а також приватні фірми та фізичні особи (в тому числі — з-за кордону).

3) Навчання у вищих навчальних закладах Сполучених Штатів Америки платне. Всі відомі, престижні приватні та державні вищі навчальні заклади США набирають студентів на навчання на платній основі. Це один з головних принципів вищої освіти Сполучених Штатів: навчання повинно бути платним. Від цього залежить зацікавленість абітурієнтів і студентів, їхніх батьків, спонсорів, які надають фінансову підтримку студентам. Вартість навчання дуже різна й залежить від конкретного ВНЗ (про це вже йшлося).

Але в системі вищої школи США є й інший, дуже демократичний принцип: навчатися у ВНЗ можуть усі, хто має для цього необхідні інтелектуальні можливості. Для цього існує цілий ряд пільг, федеральних, місцевих, комунальних, благодійних та інших фондів підтримки вищої школи для надання стипендій малозабезпеченим, інвалідам, а також іноземним студентам, існує стипендія, яка може навіть перевищувати вартість навчання. Усе залежить від бажання,

старання, хисту й талантів студентів, їхньої активної позиції, повноцінної участі у діяльності та житті ВНЗ. Студенти мають змогу та офіційний дозвіл працювати у вільний від занять час для покриття витрат на освіту, можуть переривати навчання або одночасно відвідувати заняття на декількох факультетах або в декількох вищих навчальних закладах.

4) Американські студенти витрачають часу на навчання у два рази менше, ніж студенти інших країн (наприклад, Західної Європи або Японії). Вони використовують менше часу на академічне навчання, самостійну роботу, але мають можливість працювати. Вищі навчальні заклади західноєвропейських країн планують значно більше часу (порівняно з американськими) на академічну підготовку студентів, їх самостійну роботу та індивідуальну роботу з викладачем.

5) Якщо ВНЗ є приватним, то він не залежить від адміністрації штату, має незалежну піклувальну раду, незалежне фінансування через приватні кошти (плата за навчання, пожертвування, інвестиції і т.ін.). Його діяльність у деяких аспектах регулюється законами штату — про освіту, про наукові дослідження, про адміністративні функції, які поширюються як на державні, так і на приватні ВНЗ. Ці закони стосуються також оцінки знань студентів, публікації статистики кримінальних подій у навчальних закладах, бюджетів ВНЗ, використання тварин у процесі навчання та досліджень, рівень знання англійської мови викладачами (що зменшує можливості вищого навчального закладу наймати викладача з-за кордону) тощо. Держава (штат) обмежує або оподатковує підприємницьку діяльність ВЗО. Це звужує діяльність адміністрації.

На закінчення підкреслимо, що девіз американської молоді — «чим більше вчишся, тим більше заробляєш». А всі американці вірять у тезу, що «рівень та якість освіти безпосередньо пов'язані з рівнем життя». Тому американці певні, що їх система освіти відповідає світовим стандартам, але може бути ще досконалішою. Вони також вважають, що жодне суспільство в історії людства не приділяло такої великої уваги та не витрачало стільки коштів на навчання своєї молоді. На їхній погляд, вже недалеко той час, коли здійсниться велика історична мета американців — загальна освіта від дитячого садка до університету для кожного громадянина США.

---

## ГЛАВА 3

### ДОСВІД ВИЩОЇ ОСВІТИ В ЕКОНОМІЧНО РОЗВИНУТИХ КРАЇНАХ СВІТУ: НІМЕЧЧИНА, ВЕЛИКОБРИТАНІЯ, ФРАНЦІЯ, ІТАЛІЯ ТА ЯПОНІЯ

#### 3.1. Підготовка підприємців державним і недержавним секторами систем вищої освіти провідних країн Західної Європи (короткий огляд)

Організація вищої освіти в економічно розвинутих країнах Західної Європи має як багато спільного (що зумовлено взаємним впливом економічних і політичних систем), так і відмінного, національного. Традиційно її у західноєвропейських країнах надають класичні та спеціалізовані університети, академії, інститути, коледжі та різноманітні професійно орієнтовані вищі школи. Найсуттєвішою спільною рисою є те, що переважає державна вища освіта, але методи та форми надання її, терміни навчання у вищих навчальних закладах, градація і престижність освітніх ступенів, характер впливу держав на регулювання і контроль вищої освіти — різні. Спільним є необхідність усім абітурієнтам мати обов'язкову дев'ятирічну середню освіту (для порівняння, у США обов'язкова середня освіта становить 12 років, у Японії з недавнього часу обов'язковою для усіх громадян є дванадцятирічна загальна середня та чотирирічна вища освіта), а також деякі проблеми щодо можливості отримання вищої освіти, її якості та ефективності [98; 101; 102].

Відразу треба зазначити, що безкоштовної вищої освіти (як і освіти в цілому) не існує: за її одержання необхідно платити закладу, викладачам. Виходячи з такого розуміння, різним може бути лише



платник: навчання або оплачує студент (його батьки чи спонсори), або усе населення країни, сплачуючи відповідні податки до бюджету і таким чином формуючи соціальні програми (з яких і фінансуються освіта, наука, культура, медицина тощо). Саме наявність таких соціальних програм та їх потужність є головним досягненням економічно розвинутих країн світу. Різниця ж у фінансуванні освіти в цих країнах полягає в тому, який відсоток вартості навчання оплачується за рахунок державного бюджету (соціальних програм), а який має оплачуватися самим студентом (його батьками чи спонсорами).

Основним досягненням вищої освіти економічно розвинутих країн Західної Європи є демократичні принципи її функціонування та керівництва нею, суттєва автономія, самостійність та децентралізація, великі права адміністративного і науково-педагогічного персоналу щодо самоуправління (як у недержавних, так і в багатьох державних ВНЗ) і вибору керівників вищих навчальних закладів, їх обов'язкова підзвітність своїм виборцям, гласність і висока професійність. Також практично відсутні випадки і навіть поняття волюнтаризму, протекціонізму, корупції і зловживань у ВНЗ цих країн.

Одним з демократичних принципів організації вищої освіти економічно розвинутих країн Західної Європи є наявність як державного, так і недержавного секторів. Саме в постійній конкуренції державних і приватних вищих навчальних закладів та у їх гармонійній єдності, взаємодоповненні бюджетного фінансування приватним досягається доступність і високий рівень освіти.

Вища освіта майже в усіх країнах Західної Європи доступна широким колам молоді, є необхідною для набуття ґрунтовних класичних наукових і професійних знань, надає можливості для самореалізації та здійснення кар'єри, досягнення поставленої мети. У більшості країн пропонується майже безкоштовна для студента або досить недорога державна вища освіта, можливість постійного (безперервного) підвищення кваліфікації та післядипломної освіти, перекваліфікації та набуття другої спеціальності. Як правило, провідні державні вищі навчальні заклади мають сучасну матеріально-технічну базу, висококваліфікований науково-педагогічний персонал, застосовують новітні, прогресивні методи, методики та технології навчання, видають сучасну наукову та навчально-методичну

продукцію, якісно організовують побут і відпочинок студентів і своїх співробітників.

Але державна вища освіта, що фінансується з бюджету країни, має й свої недоліки. Хоча вона і є значним соціальним досягненням економічно розвинутих держав, проте, як не дивно, багато в чому суперечить ринковим принципам економічних відносин у цих країнах: доступність і невисока вартість (або повна безкоштовність для студентів) не забезпечує ефективних економічних стимулів її одержання, швидкого та цілеспрямованого навчання, доцільного вибору спеціальності у відповідності до ринкових потреб суспільства, призводить до значного відсіву та подовження термінів навчання, нерационального витрачання часу на перепрофілювання та одержання другої спеціальності. Все це вимагає проведення реформ у системах вищої освіти багатьох країн Західної Європи.

Великий вплив на вищу освіту країн Західної Європи мали наслідки Другої світової війни. Значних успіхів у цій сфері досягла Німеччина, яка змогла зберегти традиції класичних німецьких університетів, запозичити досвід початкових коледжів Великої Британії та технічних (професійно орієнтованих) вищих закладів освіти США, забезпечити високу німецьку якість навчання і, зокрема, завдяки цьому стати найбільш розвинутою країною Європи. Престижною та ефективною в Західній Європі вважається й вища освіта Великої Британії, Франції та Італії.

У демократичних країнах Західної Європи, до яких належать Німеччина, Велика Британія, Франція та Італія, умови вільного ринку диктують необхідність підтримки підприємництва, що в свою чергу вимагає від системи освіти організації ефективної підприємницької освіти. У кожній з вищеназваних країн приділяється велика увага освіті майбутніх підприємців і виробників, середні та вищі навчальні заклади здійснюють відповідну підготовку за класичними підприємницькими навчальними планами і програмами провідних американських, європейських та японських університетів, однак у кожному окремому випадку існують специфічні підходи до організації навчання підприємницьких дисциплін, методи організації самого підприємництва (ступінь державного регулювання, існування монополізму, залежність від іноземного капіталу, участь у діяльності транснаціональних корпорацій тощо). Тому цікавим є не тільки вивчення досвіду цих країн з організації підпри-

емницької освіти, а й аналіз особливостей співіснування в них державного та недержавного секторів вищої школи, їх вкладу в організацію підприємницької й гуманітарної освіти, підготовки громадян цих країн до самостійної продуктивної діяльності.

Зосередимось, головним чином, на особливостях підготовки підприємців державним і недержавним секторами систем освіти вибраних країн. При цьому важливо брати до уваги, що значна більшість навчальних планів і програм з бізнесу і підприємництва в ВНЗ країн Західної Європи дуже схожі, або взагалі є запозиченими з системи підприємницької підготовки ВЗО США.

### ***3.1.1. Державна та недержавна (міжнародна) вища освіта в Німеччині***

Вища освіта об'єднаної Німеччини представлена класичними (академічними) і технічними університетами, інженерними академіями, вищими технічними та іншими спеціалізованими вищими навчальними закладами, об'єднаними вищими школами, теологічними, педагогічними і мистецькими ВНЗ [121; 317; 328]. У них навчається основна частина німецьких студентів, саме ці навчальні заклади здійснюють наукову підготовку найвищого рівня, забезпечують реальний зв'язок науково-дослідної роботи з навчанням, надають вчені ступені і звання усіх рангів. Серед найбільш відомих академічних ВНЗ виділяються університети: Мюнхенський (заснований у 1472 р., 66 тис. студентів), Кельнський (1388 р., 50 тис. студентів), Мюнстерський (1780 р., 45 тис. студентів), Боннський (1786 р., 40 тис. студентів), Гамбурзький (1919 р., 40 тис. студентів), а також Берлінський, Лейпцизький, Йєнський, Галле-Вітенберзький, Дрезденський. До неакадемічних належать вищі професійні навчальні заклади, що здійснюють підготовку прикладного характеру і готують фахівців для виробництва. Серед них — вищі професійні школи Кельна (15 тис. студентів), Мюнхена (14,5 тис. студентів), Гамбурга (12,5 тис. студентів), а також невеликі технічні ВНЗ із загальною кількістю студентів від однієї до трьох тисяч студентів.

В об'єднаній Німеччині нині нараховується майже 310 ВНЗ, з них лише 4% — недержавні (приватні або церковні). У середньому щороку в Німеччині навчається приблизно 1,35–1,42 мільйона

студентів, з них 28% обирають соціально-економічні спеціальності, 21% — гуманітарні, 20% — технічні, 16% — природничо-математичні, 7% — медичні, 8% — інші спеціальності (в тому числі — педагогічні). Лише близько 10-ти тисяч студентів навчаються у недержавних ВЗО.

З кінця 1970 — початку 1980 років навчання в державних вищих навчальних закладах Німеччині (ФРГ) — безкоштовне для студентів і доступне для більшості молодих німців та емігрантів. У цей же час з'явився ряд приватних навчальних закладів, що стали популярними і почали готувати наукову еліту, надавати високоякісну вищу освіту з економіки, бізнесу, права, інших необхідних для країни спеціальностей. Метою відкриття приватного сектору вищої школи була спроба змінити державну політику і демонополізувати вищу освіту, підвищити якість навчання, підготувати елітні наукові кадри, розвантажити державні ВНЗ (які були перевантажені на 70—80%), досягти найбільшої погодженості змісту і профілю підготовки з потребами економіки. В останні роки спостерігається перехід від державного управління системою вищої освіти до принципів її ринкового регулювання. З цим пов'язана реформа вищої школи, необхідність якої обумовлена такими негативними явищами, як переповненість ВНЗ, більш тривалий, порівняно з іншими західноєвропейськими країнами, термін навчання, значний відсів (до 25%) та відсутність економічних стимулів швидкого та ефективного навчання (одним із яких є плата за освіту). Також негативними явищами державної освіти є неефективний зворотний зв'язок між ринком праці та вищою школою, незбалансованість попиту та пропозиції на кадри високої кваліфікації, зайвий випуск спеціалістів тощо.

Реформа має привести до реальної, дійсної автономії ВНЗ, їх більшої фінансової незалежності. Пропонується змішана форма фінансування: частина витрат має покриватися державою, а частина — студентом, причому пропорція також може бути регульованою. Витрати студентів можуть частково або повністю компенсуватися державою або спеціальними фондами (стипендії, гранти, дотації, пільгові кредити тощо).

Така модель фінансування, яка враховує якість підготовки спеціалістів та ефективність діяльності ВНЗ, має привести до посилення конкуренції між вищими навчальними закладами, що впливатиме на їх раціональне наповнення, вибір та пропозицію най-

більш актуальних спеціальностей з орієнтацією на попит ринку праці, підвищення інтенсивності і зменшення тривалості навчання, розширення зв'язків із виробництвом і замовниками. Деякі німецькі фахівці пропонують запозичити двофазову американську модель організації вищої освіти у період адаптації вищої школи Німеччини до умов ринку. Перша фаза передбачає засвоєння наукових дисциплін й досягнення високого рівня наукової підготовки, друга фаза — одержання професійної кваліфікації. При цьому підготовка у другій фазі розглядається як елемент ринку. Зацікавлені підприємства, організації та установи мають не тільки фінансувати навчання на етапі професійної підготовки, а й сплачувати стипендії студентам. Така оплата може здійснюватися у вигляді кредиту з наступним відпрацюванням на підприємстві, в організації, установі. Крім того, модель американської вищої освіти має забезпечити й високий освітній стандарт за рахунок реальної конкуренції ВНЗ.

Німеччина є провідною європейською економічно розвинутою правовою державою, яка надає значну матеріально-технічну та консультативну допомогу країнам з перехідною економікою і таким, що розвиваються. Її значні економічні досягнення пов'язані з успішною підприємницькою діяльністю німецьких громадян, збалансованістю інтересів держави з інтересами німців, захистом їхніх прав і свобод, наданням можливостей кожному громадянину країни до самореалізації і самовдосконалення.

Науковці, заклади освіти і фахівці в галузі економіки Німеччини мають власні погляди на розвиток підприємництва в країні, але багато в чому запозичають досвід США і Японії.

У Німеччині, як і в США, дисципліни з підприємництва в школах і вищих закладах освіти викладаються з урахуванням існуючих економічних і суспільно-соціальних систем, промислових і виробничих зв'язків, а також багатьох інших чинників. Наприклад, технічні університети і вищі технічні училища, вищі навчальні заклади широкого профілю, спеціалізовані вищі заклади освіти, вищі школи управління, спеціальні професійні навчальні заклади і курси, вечірні гімназії та середні школи Німеччини пропонують студентам, учням і слухачам навчальні програми з підприємництва, що виховують такі необхідні риси характеру і навички, як здатність розпочати власну справу, вміння працювати самостійно або в малому бізнесі, прищеплюють світогляд підприємця-власника, розвивають «під-

приемливість» як рису характеру, навчають розумно ризикувати й будь-що досягати накреслених результатів, раціонально докладати мінімально необхідних зусиль, вчать етиці, законам і правилам бізнесу тощо. Як правило, реальним результатом такого навчання є відкриття власної справи і заснування нового (власного) підприємства, успішна і досить ефективна самостійна праця або в невеликій фірмі, знаходження свого місця на національному або світовому ринку праці, а головне — розвиток особистих підприємницьких навичок і умінь, що є життєво необхідним для протистояння конкуренції й ефективного існування в жорстких ринкових умовах.

Обов'язковими є також навчальна і виробнича практики, стажування на підприємствах, у компаніях і корпораціях.

Значний час для вивчення підприємницьких дисциплін відводиться в середніх школах і вищих навчальних закладах Німеччини (де освіти з бізнесу вчать за американськими університетськими програмами). Дуже популярними в Німеччині стають міжнародні школи та університети, в яких вчать сучасних наук з підприємництва за навчальними планами провідних середніх і вищих закладів освіти США, Японії, європейських країн [317, с. 32–36]. Наприклад, в Університеті Бізнесу і технологій Фюртвангена при навчанні студентів бакалаврській програмі з управління (адміністрування) бізнесом використовуються типові програми американських університетів, але на теоретичне навчання відводиться три роки, а на четвертому році студентам пропонується практичне навчання (на виробництві, в фірмах, компаніях, установах тощо), після успішного завершення якого вони отримують диплом [328]. Навчання ведеться або англійською, або німецькою мовами, але не менше 30% дисциплін викладаються англійською мовою, випускні іспити і захист диплома — також здійснюється англійською мовою. Найбільший наголос у навчанні робиться на міжнародний менеджмент, економіку, фінанси, управління, облік і маркетинг. Серйозна увага приділяється особливостям організації підприємницької діяльності в різних країнах з різними культурами, співпраці та співробітництву в галузі бізнесу на міжнародному рівні, взаєморозумінню та комунікації в умовах міжнародного співробітництва країн з різними культурами, економічними та політичними системами, регіональним економікам, міжнародним корпораціям і транснаціональним альянсам.

Найбільш популярними дисциплінами, що вивчаються майже в усіх професійно-освітніх програмах, є: основи бізнесу (або вступ до бізнесу), етика бізнесу, основи права, основи (або принципи) менеджменту, організаційна поведінка, міжособистісне (або професійне) спілкування, мовна комунікація, макроекономіка тощо.

Останнім часом серед населення Німеччини та багатьох інших європейських країн великою популярністю користуються курси з бізнесу й підприємництва, які організовані в позаробочий час і проводяться в найближчих школах, клубах, транслюються по телебаченню або передаються за допомогою електронних мереж. У багатьох економічно розвинутих країнах нині відбувається бум у сфері підприємницької освіти, а можливості системи ІНТЕРНЕТ і телебачення роблять її доступною для кожного громадянина.

В останні роки в Німеччині значного розвитку набула міжнародна освіта.

Система освіти цієї країни добре відома в усьому світі своєю якістю і демократичністю. Її відмінною рисою є державна форма бюджетного фінансування і широкі можливості для німецької молоді майже безкоштовно отримати фундаментальні знання. Так, практично будь-яка дитина, яка має гарні академічні результати, може пройти увесь курс навчання від початкової школи до університету, незалежно від фінансового стану сім'ї.

Розглянемо стисло складові системи освіти Німеччини (*див. рис. 3.1*), яка надає німецькій молоді різноманітні можливості одержання необхідних освітніх рівнів і професій, що надалі впливає на кар'єру [317].

Як правило, німецькі діти у віці від 3-х до 5-ти років відвідують дитячий садок (Kindergarten). З 1-го по 4-й клас (перші чотири роки) вони вчаться в початковій школі (Grundschule). Потім після 4-літнього навчання діти, залежно від їхньої успішності й бажання батьків, поділяються на чотири різні групи і починають відвідувати на першому, так званому «орієнтовному», етапі одну з таких середньоосвітніх шкіл:

1. Hauptschule (основна школа), у якій упродовж 5-ти років школярі проходять виробниче навчання.

2. Realschule (реальна школа), у якій впродовж 6-ти років школярі готуються стати чиновниками (так званими «білими комірцями») або до роботи в сфері обслуговування, а також до технічних професій.



Підвищення рівня освіти (Підвищення загальноосвітнього і професійного рівня у різноманітних формах)					Підвищення рівня освіти	
13	Освіта, достатня для підвищення професійно- технічного рівня	Загальна освіта, достатня для вступу до ВПЗ		Закінчена вища освіта з кваліфікацією (диплом, магістр, державний екзамєн)  Університет Технічний університет / вища технічна школа ІЗІІ широкого профілю Педагогічний ВПЗ Вище художнє училище / Вища музична школа Спеціальний ВПЗ Вища школа адміністративна	Третій ступінь II	
	Спеціальний професійний навчальний заклад	Вечірня гімназія / коледж				
	Закінчена професійна освіта з кваліфікацією	Освіта, достатня для вступу до спеціалізованого ВПЗ		Освіта, достатня для вступу до загального ВПЗ		19
12	Професійно-технічна освіта, яку отримують в профтехучилищі і на підприємствах	Спеціалізо- ване профтех- училище	Технікум	Рівень старших класів гімназій в різних типах шкіл (гімназія, професійна гімназія, загальна школа) — підготовка до вступу в університети та коледжі	18	
11					17	
10	Перший рік профтехнавчання (повний навчальний тиждень або неповний навчальний тиждень)				16	
		Освіта на рівні реальної школи (10 класів) Освіта на рівні основної школи (9 класів)			15	
9	Спецшкола для розумово відсталих дітей або дітей- інвалідів	Основна школа	Реальна школа	Гімназія	Загальна школа	14
8						13
7						12
6						11
5						10
4						9
3	Спецшкола для розумово відсталих дітей або дітей- інвалідів	Початкова школа				8
2						7
1						6
						5
	Спеціальний дитячий садок для розумово відсталих дітей або дітей-інвалідів	Дитячий садок (добровільне відвідування)				4
						3

Навчальні  
роки

Вік

Рис. 3.1. Складові системи освіти Німеччини

3. Gymnasium (гімназія), де школярі звичайно вчать 9 років і отримують ступінь «абітур» (Abitur), необхідний для вступу до університету.

4. Gesamtschule (загальна школа) — загальноосвітня школа, що також дає можливість продовжити навчання у вищих навчальних закладах і може містити в собі елементи трьох інших шкіл.

Зауваження. Незалежно від типу школи німецька молодь зобов'язана навчатися в школі 12 років і після цього одержує середню освіту. Ті учні, котрих відраховують із гімназії, повинні продовжити своє навчання в одному з інших типів шкіл (Hauptschule, Realschule або Gesamtschule), щоб у цілому пройти 12-річне навчання.

Як правило, німецькі діти відвідують державні школи тільки в ранковий час (у першій половині дня) і в школах не передбачене харчування. Школярам задають багато домашніх завдань і їм доводиться витрачати вдома на їх виконання значний час (4–5 годин щодня).

Зауваження. У Німеччині дуже велика увага приділяється домашньому вихованню і навчанню дітей. Вважається, що краще виховання дитина отримує саме вдома в сім'ї у віці від 3-х до 18-ти років. Відповідальність за виховання дитини німецьке суспільство цілком покладає на її батьків та родину і створює для цього сім'ї необхідні умови. Саме в сім'ї у дитини виховуються типово німецькі якості характеру — точність, пунктуальність, охайність і правдивість, прищеплюється необхідність бути законслухняним, бажання неухильно виконувати численні правила й інструкції, жити відповідно до прийнятих у німецькому суспільстві принципів і понять. У сім'ях діти осягають й ази підприємництва, що далі розвиваються і закріплюються в навчальних закладах, батьки виховують у своїх дітях почуття патріотизму, учать їх бути відповідальними за свої вчинки.

Найбільше акцентується увага у шкільному навчанні в Німеччині на «трьох R» — читанні (reading), письмі (writing) і арифметиці (arithmetics), а також на запозичених із США (і повсюдно впроваджених у школах Німеччини) основах підприємництва і бізнесу. Дуже велика увага приділяється фізкультурі і спорту, естетичному і культурному вихованню школярів, організації для них різноманітних розважальних і пізнавальних заходів.

Звичайно навчання в Hauptschule закінчується після 9-го класу, а в Realschule — після 10-го класу. Далі школярі навчаються (другий етап середньої освіти) у фахових, професійно-технічних та інших спеціальних школах робітничої молоді, а після гімназій і загальноосвітніх шкіл (де навчання закінчується також після 10-го класу) — у спеціальних класах продовжують підготовку до вступу до університетів, інститутів, коледжів й інших ВНЗ.

На безкоштовну вищу освіту претендують ті, хто має ступінь «абітур». Більше трьохсот ВНЗ Німеччини запрошують «абітурів» на безкоштовне навчання, але їм ще необхідно пройти кваліфікаційні відбори, тести та іспити.

У Німеччині існує декілька варіантів вищих шкіл з університетським рівнем освіти. Класичні університети надають широкую загальну вищу освіту і студенти звичайно навчаються в них 6,5 року. Технічні — (Technische Hochschulen) більш цілеспрямовано готують студентів до конкретної кар'єри (професії) і навчатися в них необхідно 4,5 року. Існують також вищі навчальні заклади мистецтв і музики.

Уся система освіти, включаючи вищу, доступна як для усіх громадян Німеччини, так і для іноземців, які приїждять сюди (останнім необхідно оплатити своє медичне страхування, проживання, харчування, а також мати засоби на інші, зокрема побутові, витрати). Навчання ведеться німецькою мовою, тому необхідно достатньо добре нею володіти. Для тих німців та іноземців, що хотіли б навчатися англійською мовою, створені міжнародні школи і міжнародні університети.

У Німеччині є лише до 6% середніх навчальних закладів і 4% ВНЗ недержавної форми власності, проте, на думку багатьох фахівців [317, с. 35–36], саме вони дають найвищу якість освіти і практично гарантують своїм випускникам гарне працевлаштування.

Оскільки в Німеччині усе, у тому числі — й освіта, зарегульовано, державні школи і ВНЗ не цілком відповідають вимогам, які постійно змінюються. Так, у цій економічно розвинутій капіталістичній країні в системі вищої освіти не передбачені економічні стимули якісного і швидкого навчання. І якщо в початковій і середній школі на етапі формування особистості і здобування школярами початкових, базових знань ці хибі ще неістотно впливають на процес навчання й одержання освіти, то у ВНЗ уже декілька років назріває критична ситуація, коли терміни навчання студентами штучно затягуються (у середньому на 2–4 роки), багато хто навчається до 35-літнього віку (крайньої межі для навчання у вищих навчальних закладах). При цьому студенти отримують від німецької держави стипендію (у середньому 800 німецьких марок на місяць). Наявна економічна невідповідність соціальних принципів демократичного надання можливості одержання вищої освіти ринковим

принципам підготовки фахівців в умовах німецького суспільства. Тому багато німецьких економістів та фахівців у галузі вищої освіти дедалі наполегливіше рекомендують використовувати економічні форми стимулювання швидкого та якісного навчання у ВНЗ, наводячи як приклад системи платної вищої освіти США і Японії.

Останнім часом у Німеччині з'явився цілий ряд престижних недержавних шкіл і ВНЗ, навчання в яких коштує від 10-ти до 25-ти тисяч німецьких марок на рік. Найбільш популярними стали міжнародні школи і міжнародні університети, в яких використовуються американські навчальні плани і програми, викладання ведеться англійською мовою. Такі школи розташовані у великих містах Німеччини (або поблизу від них), навчають школярів за американськими навчальними планами і програмами виключно англійською мовою, присвоюють випускникам ступінь «міжнародний бакалавр» і одночасно вручають американський диплом про отриману середню освіту, що надає право продовжувати навчання у вищих навчальних закладах США, Європи та інших країн. Такі міжнародні школи розташовані в Берліні, Бонні, Гамбурзі, Дрездені, Дюссельдорфі, Лейпцизі, Мюнхені, Нюрнберзі, Франкфурті і Штутгарті. Щорічна плата за навчання в них складає від 13-ти до 26-ти німецьких марок на рік.

Зауваження. У Німеччині існує і так звана Система платних шкіл, що належать Міністерству оборони. У них навчаються діти як американських цивільних осіб, що знаходяться на території Німеччини, так і німецьких цивільних осіб, не пов'язаних із військовим департаментом.

Деякі відомі університети США, наприклад, штату Мериленд, відкривають у Німеччині чотирирічні коледжі. Зокрема популярним серед німецької молоді і громадян інших країн є розташований у м. Хайдельберг Шиллерівський Міжнародний Університет, що має свій головний офіс у США (м. Дюнеді, штат Флорида) і кампуси в Європі (Великобританії, Німеччині, Франції, Швейцарії й Іспанії).

Розглянемо, які, за оцінками німецьких і деяких зарубіжних фахівців у галузі освіти, є основні хиби державної і переваги недержавної освіти Німеччини.

На їхню думку [317, с. 36], у період із середини 1950-х і до 1970-х років включно система освіти Німеччини була зразковою в питан-

нях якості навчання: починаючи з дитячого садка і включаючи докторантуру, усі ланки системи навчання були чітко відрегульовані і гарантували необхідну якість. Проте вже на початку 1960-х років стали виявлятися хиби, пов'язані із зарегульованістю системи освіти, консерватизмом у виборі методів навчання, статичністю навчальних планів і програм. Чинники соціальної захищеності професорсько-викладацького складу державних навчальних закладів увійшли в суперечність із принципами конкуренції і вільного ринку, що негативно позначилося на рівні підготовки і перепідготовки викладачів і призвело до загального зниження рівня і якості педагогічної діяльності. Тільки в останнє десятиліття в Німеччині почали приділяти серйозну увагу підготовці і перепідготовці викладачів (раніше це було їхньою власною справою). Виявилось, що більшість з них погано орієнтуються в умовах світу, що змінюється, не готові сприймати досягнення науково-технічної революції, були захоплені занадто новими економічними умовами, інтеграцією європейських країн, перерозподілом ринків і сфер впливу. Багато викладачів просто перестали розуміти сьогоденні проблеми школярів і студентів, живуть колишніми категоріями і поняттями. Крім того, в останні роки Німеччина прийняла величезну кількість іммігрантів із різних країн, що також наклало свій відбиток на проблему освіти.

Експерти вважають недостатнім бюджет державних шкіл і ВНЗ, не все необхідне устаткування, підручники і навчальні посібники доступні державним навчальним закладам, вони повільно обновляються і модернізуються. У більшості шкіл відзначається недостатня початкова комп'ютерна освіта.

Громадськість Німеччини усвідомлює необхідність реформування системи освіти, проте, за оцінками експертів, цей процес може затягнутися на роки. Найкращим прикладом усунення наявних недоліків є, як уже відзначалося, створення альтернативних недержавних і міжнародних навчальних закладів. Міжнародні школи й університети, найбільш показовими серед яких є Мюнхенська Міжнародна Школа (м. Мюнхен) і Шиллерівський Міжнародний Університет (м. Хайдельберг), мають власний бюджет і незалежні від державного регулювання і втручання. Навчаючи на платній основі, такі заклади знаходяться в стані найжорсткішої конкурентної боротьби із державними бюджетними школами і ВНЗ. Проте вони мають ряд істотних позитивних якостей і переваг, що дозволяють

їм успішно функціонувати і розвиватися. Як багатонаціональні, вони об'єднують культури багатьох націй і національних меншин, відбиваючи особливості сьогодишнього глобального суспільства. Використовуючи як основну мову навчання англійську, ці заклади, по-перше, надають рівні можливості для навчання усім, зокрема і тим, хто не володіє достатньо німецькою мовою; по-друге, використовують найбільш популярні у світі навчальні програми американських навчальних закладів і, по-третє, залучають до викладацької діяльності фахівців із США, Великобританії та інших економічно розвинутих країн.

За оцінками деяких німецьких і зарубіжних експертів у галузі освіти, академічний рівень міжнародних навчальних закладів Німеччини перевищує рівень більшості державних шкіл і багатьох ВНЗ. Крім серйозної комп'ютерної освіти, у міжнародних школах і університетах велика увага приділяється підготовці до підприємницької діяльності, умінню створювати підприємницькі структури і робочі місця, вільно орієнтуватися в умовах ринкової економіки. У них більше, ніж у державних, відводиться часу на навчальний процес, позааудиторну роботу, спортивні та культурні заходи.

Отже, до головних позитивних рис міжнародних навчальних закладів Німеччини належать:

1. Серйозна комп'ютерна підготовка. У навчальних планах і програмах передбачено не менше трьох занять на тиждень за наявності не менше 25-ти персональних комп'ютерів у навчальній аудиторії. Як правило, використовуються новітні типи персональних комп'ютерів із сучасними програмними засобами, що працюють у сітьовому режимі з доступом до ІНТЕРНЕТу.

Наприклад, у Мюнхенській Міжнародній Школі понад 900 учнів щорічно освоюють новітні комп'ютерні технології і при вступі до ВНЗ або при працевлаштуванні демонструють свою перевагу в комп'ютерній освіті в порівнянні з випускниками державних шкіл. У Шиллерівському Міжнародному Університеті практично при вивченні всіх курсів у галузі економіки і управління (менеджменту) використовуються персональні комп'ютери, кількість яких відповідає такій пропорції — один комп'ютер на двох студентів університету (у державних ВНЗ Німеччини 1:10).

2. Сучасні бібліотеки. Більшість міжнародних навчальних закладів Німеччини мають комп'ютеризовані бібліотеки з достатньо широ-

ким набором навчально-методичної літератури з усіх напрямків академічної діяльності. Так, у фондах бібліотеки Мюнхенської Міжнародної Школи нараховується більше 25-ти тисяч томів англійською та іншими іноземними мовами. У Шиллерівському Міжнародному Університеті в бібліотеці понад 200 тисяч одиниць навчально-методичної літератури (із розрахунку 200—250 томів на одного студента).

3. Новітні навчальні плани і програми, що відбивають сучасні вимоги суспільства, яке розвивається. Використовуються кращі досягнення американської та європейської шкільної й університетської освіти.

4. Високопрофесійний штат професорів і викладачів, яких запрошують з провідних наукових установ і навчально-освітніх закладів світу.

Зауваження. Міжнародні університети дають, як правило, гуманітарну освіту, зосереджуючи свою діяльність на вдосконаленні навчального процесу, і не виконують фундаментальних наукових досліджень у галузі природничих або інженерно-технічних наук (які потребують спеціальної потужної матеріально-технічної бази і складного устаткування). Проте рівень оснащення необхідним устаткуванням у них, звичайно, значно вищий, ніж у державних ВНЗ.

5. Відповідність високим вимогам міжнародної акредитації. Міжнародні навчальні заклади Німеччини акредитуються як німецькими акредитаційними комісіями, так і американськими, а також спеціальною Європейською Радою з міжнародної освіти.

6. Розмаїтість міжнародних шкіл та їхня участь у конкурентній боротьбі за право на існування. Це, на думку експертів, є однією із головних переваг міжнародних навчальних закладів, бо вимагає від них постійного динамічного розвитку й удосконалення і дає молоді та їхнім батькам можливість вибору місця навчання.

7. Найбільше вагомою перевагою міжнародних навчальних закладів Німеччини є їхня фінансова стабільність і незалежність від державного бюджету, що створюють гарні перспективи для залучення висококваліфікованих викладачів, утримання та цілеспрямованого оновлення сучасної матеріально-технічної бази, постійного удосконалення.

Останніми роками в Німеччині дуже популярними стали цикли лекцій іноземних фахівців, яких запрошує Німецька академічна



служба обміну (НАСО) у рамках програм для викладачів-гостей [328]. Як і міжнародні навчальні заклади Німеччини, НАСО ставить своїм завданням інтернаціоналізацію вищої освіти в країні.

Зауваження. Відомо, що майже 10% німецьких студентів частину свого навчання здійснюють за кордоном. Запрошення ж зарубіжних викладачів дозволяє багатьом студентам німецьких вищих навчальних закладів познайомитися з іншими країнами. Починаючи з 1996 року, НАСО щорічно запрошує для викладання у ВНЗ Німеччини 172 кращих викладачів з університетів усього світу, витрачаючи на це до 7,5 мільйона марок із федерального бюджету.

Вища школа Німеччини знаходиться в стадії реформування, визначаючи для себе оптимальні шляхи подальшого розвитку. Одним із головних напрямків удосконалення діяльності своїх ВНЗ німецькі фахівці називають розширення платних послуг у галузі вищої освіти, створення мережі міжнародних вищих навчальних закладів, а також інтернаціоналізацію вищої освіти Німеччини.

### **3.1.2. Особливості недержавної вищої освіти Великобританії**

За статистичними даними Департаменту освіти та науки Великобританії у початкових та середніх школах Англії у 1990-х роках навчалось майже 8 мільйонів школярів, з них приблизно 6% — у незалежних (недержавних) навчальних закладах [101]. Це в основному граматичні та приватні школи, що надають найкращу освіту, випускники яких мають пріоритетні можливості для вступу до найпрестижніших університетів.

Вищу академічну освіту у Великобританії надають головним чином університети [144; 233—235]. Підготовку технічних кадрів здійснюють коледжі і технічні факультети університетів, самостійні коледжі та інститути. Термін навчання у вищих навчальних закладах — від трьох до чотирьох років, після чого випускники одержують ступінь бакалавра. Значна частина студентів ВНЗ Великобританії одночасно навчається і працює, тому вони поділяються на тих, хто студіює повний університетський курс, і тих, хто в основному працює і вивчає лише частину університетського курсу на спеціальних відділеннях для так званих «вільних слухачів». Нині у

Великобританії 44 (в Англії — 36) університети, 8 політехнічних інститутів і 48 коледжів вищої освіти.

Найвідоміші та найстаріші університети — Оксфордський (заснований у 1167 р.), Кембриджський (1209 р.), Единбурзький (1583 р.), Лондонський (1836 р.), Кардіфський (1893 р.), Белфастський (1908 р.). Також відомі й порівняно нові університети — Бірмінгемський, Нотінгемський, Стратклайдський, Есекський та ін. У цілому у вищих навчальних закладах Великобританії навчається: 285—300 тисяч осіб на рік — в університетах (з урахуванням студентів-іноземців, але без урахування студентів Відкритого та Букінгемського університетів), та 2,3—2,5 мільйона осіб на рік — в інститутах, різноманітних коледжах, вищих школах, на курсах.

Недержавних вищих навчальних закладів у Великобританії не так уже й багато. В основному це коледжі подальшої, заочної та професійно-технічної освіти, а також декілька престижних університетів. У них навчається майже 5,5—7% від загальної кількості студентів Об'єднаного Королівства.

Серед приватних університетів одним із найвідоміших, найпопулярніших і найпрестижніших є Букінгемський. У 1973 році було засновано незалежний Букінгемський університетський коледж, який у 1983 році реорганізовано у Букінгемський університет із правом надавати ступені бакалаврів, магістрів та докторів. Опікуються ним королева Великобританії та королівська рада, які фінансують та контролюють діяльність університету. Навчання платне, вартість його залежить від обраної спеціальності, індивідуальних особливостей абітурієнта (походження, одержаної середньої освіти, фінансової спроможності тощо). Останнім часом в ньому навчалася всього до тисячі студентів на рік. Більшість курсів, після яких студенти одержують ступінь, мають дворічний термін навчання. В університеті шість вищих шкіл, найбільші з яких — школи права, фінансів, бізнесу та економіки. Кожний навчальний рік, як правило, складається з 4-х семестрів, які мають по 10 тижнів. Це дорівнює трьом рокам навчання з трьома десятиденними семестрами на рік в інших університетах.

У Великобританії існують незалежні коледжі так званої «подальшої освіти», що пропонують молоді від 16-ти років і більш дорослим повні або вечірні курси, аналогічні державним. Основні курси — це мистецтво та архітектура, комерція і торгівля, ведення

домашнього господарства, драма, музика, телекомунікації, англійська мова як іноземна та іноземні мови. Відповідно до Закону про освіту, ні центральний уряд, ні місцеві органи освіти не мають права контролювати діяльність або встановлювати стандарти для незалежних коледжів подальшої освіти.

До 1 квітня 1982 року Департамент освіти і науки Великобританії відповідав за систему визнання цих коледжів. Нині це є прерогативою спеціальної організації — «Британської акредитаційної ради незалежної подальшої та вищої освіти», створеної у листопаді 1984 року. У ній працюють досвідчені інспектори, радники та вищі адміністративні чини політехнічних та професійних комітетів.

Існують також декілька незалежних професійних організацій, що відповідають за систему визнання або акредитації, такі як: Національний комітет з драматичного (театрального) мистецтва, Комітет з танцювального мистецтва, Британська рада (яка з 1982 року керує роботою закладів, що забезпечують курси з англійської мови як іноземної). Деякі незалежні коледжі, так як і велика кількість професійних комітетів, видають свої власні дипломи або інші кваліфікаційні документи. Взагалі Департамент освіти і науки не має можливості визнавати такі дипломи і кваліфікаційні документи і робить це лише в окремих випадках.

Комітет з акредитації заочних курсів є незалежною організацією, створеною заочними коледжами у 1969 році для впровадження системи акредитації. Цей комітет встановлює і контролює стандарти коледжів заочного навчання, захищає їх інтереси та інтереси їхніх студентів. Державний секретар з освіти та науки Великобританії призначає голову Комітету з акредитації заочних курсів та половину його членів.

Підприємництво в цій країні починають навчати в середніх школах, закріплюють знання в вищих навчальних закладах, звертаючи особливу увагу на правові аспекти. Існують спеціальні тренінгові компанії для молоді і діючих підприємців, майже в усіх провідних університетах готують бакалаврів і магістрів за спеціальностями з організації бізнесу, управління підприємництвом, маркетингу та реклами. Оскільки Великобританія є однією з найстаріших демократичних держав, законодавство історично підтримувало і нині підтримує приватну ініціативу, підприємництво, малий і середній бізнес. Тому в цій країні підприємницька освіта є не тільки попу-

лярною, а й необхідною для більшості громадян. Консерватизм і прихильність населення Великобританії до старовинних традицій не заважає вільному підприємництву, а тільки підкреслює особливі риси колишньої колоніальної імперії.

### *3.1.3. Вища освіта Франції та Італії*

Підприємництву в цих країнах також починають навчати ще в школі, закріплюючи знання в вищих навчальних закладах. Оскільки рівень економічного розвитку відображає стан підприємництва, вища освіта Франції та Італії намагається відповідати запитам ринку, запозичає кращі досягнення і зразки аналогічної освіти США та Японії. Майже всі навчальні плани і програми з бізнесу і менеджменту тією чи іншою мірою відповідають аналогічним планам і програмам університетів США. Велика кількість американських професорів викладають підприємницькі та управлінські курси в університетах та інших вищих навчальних закладах цих країн. Те ж саме стосується і дисциплін з маркетингу й реклами. Відрізняючись терміном навчання та назвою вчених ступенів, що присвоюються випускникам ВНЗ Франції та Італії, зміст та методи навчання курсам з бізнесу та менеджменту в закладах освіти цих країн залишаються майже однаковими [98; 101; 102].

Цікавим також є досвід співіснування державного і недержавного секторів вищої освіти Франції та Італії.

Вищу освіту у Франції надають майже 70 університетів і велика кількість спеціальних вищих навчальних закладів і шкіл, як правило, майже безкоштовно для студентів. Найбільш престижними і відомими у Франції є так звані Великі школи: Вища нормальна школа, Вища практична школа, Національна школа адміністрування, Вища гірська школа, Національний політехнічний інститут, Національна школа сучасних східних мов, Вища національна школа технічної освіти тощо.

Всесвітньовідомі і Паризький університет «Сорбона» та Колеж де Франс. Кількість недержавних вузів незначна (не більше 3%), але вони досить престижні. Наприклад, приватний університет «Париж – VIII» (вища школа перекладачів) готує перекладачів високої кваліфікації і надає також другу (гуманітарну) спеціальність. Є декілька недержавних університетів і коледжів, що належать католицькій

церкві, а також промисловим компаніям і фірмам. Але майже всі державні вищі навчальні заклади беруть у студентів перед початком кожного навчального року вступний внесок майже 1500 франків (130 доларів США), щоб запобігти випадків необгрунтованого вступу абітурієнтів на безкоштовне навчання і подальшого їх відсіву. Проте слід підкреслити, що закінчують і отримують випускний ступінь, як правило, 70–75% студентів (інші відсіюються).

Реформи, що відбуваються у вищій школі Франції, схожі на загальноєвропейські і мають за мету удосконалити систему вищої освіти країни, пристосувати ВНЗ до потреб ринкових відносин, підвищити ефективність їх діяльності, розширити альтернативний (недержавний) сектор вищої освіти. Альтернативні вищі навчальні заклади покликані, в першу чергу, надавати другу (додаткову) вищу освіту, підвищувати рівень професійної кваліфікації інженерно-технічних та економічних кадрів, надавати гуманітарну освіту, готувати наукові кадри вищої кваліфікації та професорсько-викладацький склад. Фахівці галузі вищої освіти ретельно вивчають досвід американської та японської вищої школи і рекомендують запозичити принцип обов'язкової оплати навчання з метою підвищення його ефективності та престижності.

Вища освіта в Італії платна. Існують державні та недержавні університети, вищі художні школи, академії, консерваторії. Найстаріші в Європі університети — Болонський та Пармський (засновані в XI столітті), а найбільші в Італії — Римський і Неаполітанський. Також дуже відомі університети міст Барі, Флоренції, Генуї, Мілана, Падуї, Палермо, Турина, політехнічні інститути в Турині та Мілані, Інститут проблем Сходу в Неаполі тощо. У державних ВНЗ плата за навчання, як і у Франції, вноситься напередодні кожного навчального року і також є досить символічною — 85 тис. лір (50 доларів США). За весь період навчання (4–6 років) плата складає від 200 до 300 доларів США. При цьому до 30% італійських студентів отримують стипендії (від 425 тис. лір — для тих, хто живе у тому місті, де навчається, і до 850 тис. лір — для приїжджих). Багато студентів із незабезпечених родин отримують різноманітну фінансову допомогу від держави, компаній та фірм, від католицької церкви та спонсорів.

Значна кількість студентів має суттєві пільги при отриманні житла в гуртожитках, користуванні медичним обслуговуванням,

придбання підручників, їжі, проїзді у муніципальному та міжміському транспорті тощо. Держава надає можливість отримати пільгові банківські кредити на оплату навчання у приватних вищих навчальних закладах (де вартість навчання в середньому у 40-50 разів вища, ніж у державних).

Щорічно до одного мільйона італійців навчаються у вищих навчальних закладах країни, у тому числі приблизно 12–15% — у недержавних. Найбільш популярні спеціальності — юридично-правові, медичні, менеджерсько-економічні, гуманітарні (філологічні, філософські, соціальні), мистецькі. Вступ до ВНЗ, як правило, здійснюється без іспитів за атестатом про середню освіту будь-якого профілю (за винятком фізкультурних та спортивних спеціальностей). Відвідування занять вільне, досить великий відсоток студентів (до 30%) зовсім не закінчує, або закінчує навчання із запізненням на 1–2 роки. Випускники ВНЗ отримують професійний диплом, або диплом спеціалізованої підготовки, або ж диплом, що свідчить про закінчення вищого навчального закладу.

Вища освіта Італії знаходиться у стані реформування, мета якого багато в чому співпадає з цілями реформування вищої освіти в інших західноєвропейських країнах.

### ***3.1.4. Американська вища освіта в країнах Західної Європи***

У західноєвропейських країнах дуже популярною вважається американська вища освіта. Багато молоді після закінчення середніх освітніх закладів у своїх країнах вирушає до США з бажанням вступити до престижних американських університетів. Але вартість навчання в них сягає десятків тисяч доларів на рік, таку суму європейці із середнім достатком сплатити не має можливості. Тому деякі ВНЗ США відкривають свої філії, відділення в країнах Західної Європи з метою наближення американської університетської освіти до європейської молоді та надають досить якісну вищу освіту за помірною ціною. Найбільшою популярністю у європейців користуються підприємницькі та гуманітарні спеціальності американських ВНЗ, дисципліни менеджменту, маркетингу та реклами [144; 145; 294–296].

Один із відомих недержавних американських університетів — Міжнародний Університет Шиллера (далі — МУШ) — має свої фі-

лії в європейських країнах. Так відділення МУШ активно працюють у Великобританії (Лондон), Німеччині (Гейдельберг), Франції (Париж і Страсбург), Швейцарії (Енгельберг і Лейзін), а також в Іспанії (Мадрид). Протягом останніх 34-х років МУШ успішно конкурує з вищими закладами освіти європейських країн, готує за американськими програмами фахівців із міжнародного бізнесу, міжнародної економіки, міжнародного менеджменту (управління) готелями та туризмом, міжнародних відносин та дипломатії, міжнародного права, а також у галузі природничих та інженерних наук, філології, психології, вільних мистецтв. Викладання ведеться американськими професорами англійською мовою, випускникам надаються ступені та дипломи американського університету. Вартість навчання складає від 7-ми до 10-ти тисяч доларів США на рік, що значно менше, ніж у багатьох недержавних університетах і коледжах США.

На закінчення необхідно підкреслити, що в таких демократичних країнах Західної Європи, як Великобританія, Німеччина, Франція та Італія вільно співіснують державні та недержавні вищі навчальні заклади, у конкурентній боротьбі та гармонійній єдності яких реально досягається високий рівень освіти.

### **3.2. Феномен вищої освіти Японії. Підприємницька освіта в Японії**

Значний вплив на систему вищої освіти Японії мали наслідки Другої світової війни. Взявши за основу модель вищої освіти США, Японія досягла найбільших у світі успіхів у галузі підготовки спеціалістів високої та вищої кваліфікації. Передусім це стосується підготовки економістів і підприємців-бізнесменів, інженерів і конструкторів, науковців-дослідників і створення власної інтелігенції, що зумовило бурхливе економічне зростання країни, вихід на перше місце у світі за темпами росту науково-технічного потенціалу, продуктивності праці, створення найновіших технологій, автоматизації та роботизації технологічних процесів. Завдяки високій працездатності японців, національній свідомості та патріотизму, відсутності расових та етнічних (у порівнянні з США) проблем, згуртованості населення перед природними, кліматичними та екологічними негараздами, Японія перетворилася на феноменальне високоосвітчене й високоінтелігентне суспільство патріотів-трудоголиків.



У чому ж полягає феномен японської освіти, яка вважається однією з найкращих у світі? Завдяки чому небагата за природними ресурсами та копалинами держава складає відчутну конкуренцію США, країнам європейської співдружності, є одним із найпотужніших інвесторів в світі, надає фінансову допомогу багатьом країнам?

В Японії існують переважно національні, локальні (муніципальні, місцеві) та приватні заклади освіти різного рівня, які повністю задовольняють освітні й наукові потреби країни [98; 101; 312]. Після Другої світової війни японські закони про освіту зробили її безперервною за схемою 6-3-3-4. У тому числі: 3-річні дитячі садки (Kindergartens — Yochien) — від 3-х до 5-ти років — для розумової та фізичної підготовки дітей до навчання у початковій школі (перебування у дитячому садку необов'язкове); обов'язкова 6-річна початкова або так звана «елементарна» школа (Elementary School — Shogakko) — для дітей від 6-ти до 12-ти років; обов'язкова трирічна середня або так звана «нижча або молодша середня» школа (Lower Secondary School — Chugakko) — для дітей віком від 12-ти до 15-ти років; трирічна загальна середня або так звана «вища або старша середня» школа (Upper Secondary School — Kottogakko) — для тих підлітків від 16-ти до 18-ти років, хто має обов'язкову 9-річну середню освіту та успішно склав вступні іспити, що дають право для навчання в такому типі навчального закладу. У цій школі навчання організовано трьома способами: повний день (протягом цілого дня) — для звичайних школярів; неповний день (вранці, вдень або ввечері) та заочне навчання (його, як правило, вибирають молоді робітники, яким необхідно отримати відповідний сертифікат про освіту). Учням пропонуються навчальні курси трьох категорій: загальні, спеціалізовані та інтегровані.

Загальні курси готують до вступу у вищі навчальні заклади і надають загальні освіти й знання, не орієнтовані на якусь професію або галузь. Спеціалізовані курси, навпаки, є професійно орієнтованими і готують до конкретної спеціальності, наприклад, до роботи в таких галузях, як: сільське господарство; індустриальне виробництво; підприємництво та комерція; рибна промисловість; ведення домашнього господарства та його економіка; охорона здоров'я та медичне обслуговування (підготовка молодших медичних працівників); науково-математичне обслуговування (підготовка молодших спеціалістів, техніків, лаборантів, обслуговуючого персо-

налу); спортивно-фізичне виховання (молодші інструктори, вихователі тощо); музика; мистецтво; англійська мова тощо. Пропонуються також інші різноманітні курси, необхідні для подальшого отримання професії.

Інтегровані курси пропонуються з 1994 року для надання більш широкого спектра необхідних для майбутнього життя дисциплін і більш повної реалізації освітніх можливостей японських середніх навчальних закладів.

Для отримання сертифіката про загальну середню («вищу або старшу середню») освіту необхідно складати як вступні, так і випускні іспити.

З квітня 1999 року в Японії введено новий тип шкіл для шестирічної середньої освіти — «середні школи» (Secondary Schools — Chuto-kyoiku-gakko). Ці школи об'єднують «нижчу або молодшу середню» та «вищу або старшу середню» школи з метою надання за 6 років початкової та загальної середньої освіти з вивченням загальних і спеціалізованих курсів.

Є багато й спеціальних середніх загальноосвітніх шкіл для дітей з фізичними та розумовими вадами, де надають освіту учням відповідно до їх потреб з урахуванням індивідуальних особливостей. Є заклади для навчання сліпих, глухих і німих, а також для навчання дітей з розумовими відхиленнями, фізичними вадами та хворих. Такі заклади надають ті ж ступені (рівні) освіти, як і звичайні: дошкільну, початкову й середню. Крім того, діти з не дуже яскраво вираженими вадами можуть навчатися в спеціальних класах у звичайних школах.

За даними Міністерства освіти, науки, спорту і культури Японії, на початок 1999 року в країні було 63,6 тисячі (або 100 %) шкіл, що надавали середню (включаючи дошкільну, початкову, початкову середню і загальну середню) освіту 21,942 мільйонам (або 100%) громадян, у тому числі: 581 (або 0,91%) національних (державних) навчали 797 тисяч (3,63%) громадян; 45,87 тисяч (або 72,12%) локальних вчили 14,921 мільйона (68%) японців та 17,15 тисячі (або 26,97%) приватних — 6,224 мільйона (28,37%) дітей.

Вищі навчальні заклади Японії включають університети (Universities), молодші або початкові коледжі (Junior Colleges), технологічні коледжі (Colleges of Technology), а також коледжі спеціаль-

ної підготовки (Special Training Colleges) та різноманітні школи (вищі) трудового навчання (Miscellaneous Schools).

Університети (Daigaku) здійснюють навчання та дослідження за спеціалізованими академічними дисциплінами та надають класичні та новітні знання. Для того, щоб стати студентом, необхідно мати повну середню освіту (12 років навчання). Для одержання ступеня бакалавра (Gakushi) треба пройти курс, розрахований не менш, як на чотири роки. Після цього можна продовжувати навчання у так званій «випускній вищій школі» (Graduate School) у різних напрямках, щоб одержати ступінь магістра (Shushi) та доктора (Hakushi). Випускні вищі школи розраховані, як правило, на п'ять років: дворічний курс, щоб отримати ступінь магістра, та наступний трирічний курс — для отримання ступеня доктора. Але для найбільш обдарованих, здібних і талановитих студентів та відмінників навчання існує можливість стати магістром за один рік і доктором — за два роки.

Молодші або початкові коледжі (Tanki-daigaku) мають за мету навчання та дослідження зі спеціальних предметів, а також розвиток у студентів здібностей, необхідних для трудового та практичного життя. Для вступу до молодших коледжів необхідно також мати повну середню освіту (12 років). Термін навчання — 2—3 роки, після закінчення якого студент отримує ступінь молодшого бакалавра (Associate Bachelor — Jun-gakushi). Більшість курсів цих коледжів — це гуманітарні та соціальні науки, підготовка вчителів і домашня економіка. Переважна кількість студентів у них — жінки.

По закінченню випускники мають можливість продовжувати навчання в університетах, а їх кредити зараховуються як частина кредитів для отримання університетського ступеня бакалавра.

Технологічні коледжі (Koto-senmon-gakko) на відміну від університетів і молодших (початкових) коледжів приймають абітурієнтів із незакінченою середньою освітою і пропонують п'ятирічний термін навчання, що є необхідним для одержання ступеня молодшого бакалавра. У них поглиблено вивчаються професійно орієнтовані дисципліни, які потрібні студентам у їхній майбутній трудовій діяльності. Це, як правило, дисципліни інженерні, курси з теорії морської справи, торгового мореплавання тощо. Після закінчення можна продовжувати навчання на старших курсах університетів. Також у цих коледжах є поглиблені курси, котрі необхідні для одержання ступеня бакалавра.

Коледжі спеціальної підготовки (Senshu-gakko) пропонують навчальні курси, що поділяються на три категорії: вищі середні, післясередні, загальні. На кожному з них навчається не менше сорока студентів протягом одного року (800 або більше аудиторних годин на рік).

Коледжі спеціальної підготовки, де є вищі середні курси, називаються «вищою середньою спеціальною школою» (Koto-senshu-gakko). Ті навчальні заклади, які пропонують вищі післясередні курси, називаються «коледжами професійної підготовки» (Senmon-gakko). Для того, щоб вступити до вищої середньої спеціальної школи, треба мати обов'язкову 9-річну середню освіту. Для вступу до коледжів професійної підготовки необхідно мати загальну середню освіту або закінчити вищі середні курси коледжів спеціальної підготовки. Студенти, які закінчили вищі середні курси (терміном навчання три або більше років) у коледжах спеціальної підготовки, і ті, що успішно завершили навчання у коледжах професійної підготовки і одержали кваліфікацію «молодший технік» (Senmonshi), можуть бути претендентами на місце в університеті (або в іншому вищому закладі освіти).

Різнманітні школи трудового навчання (Kakushu-gakko) забезпечують трудове та практичне навчання у таких сферах, як: виготовлення одягу, кулінарія, бібліотечна справа, машинопис та друкарство, управління (водіння) та ремонт автотранспорту, комп'ютерна техніка тощо. Для вступу до них треба мати початкову середню освіту. Термін навчання — один рік чи більше (не менше ніж 680 аудиторних занять на рік). Але існують і скорочені курси (від трьох місяців і більше).

Коледжі спеціальної підготовки і різнманітні школи трудового навчання, як правило, є приватними вищими навчальними закладами Японії.

Далі, на *рисунку 3.2*, наведемо схему організації японської системи освіти. (На *рисунку* використовуються такі позначення: 1 — дитячі садки; 2 — рівень дитячого садка спеціальних середніх загальноосвітніх шкіл; 3 — «елементарні» школи; 4 — «елементарний» рівень спеціальних середніх загальноосвітніх шкіл; 5 — обов'язкова 9-річна початкова («елементарна») та навчальна середня («нижча або молодша середня») освіта; 6 — «нижчі або молодші середні» школи; 7 — «нижчі або молодші середні» школи, що входять до «се-

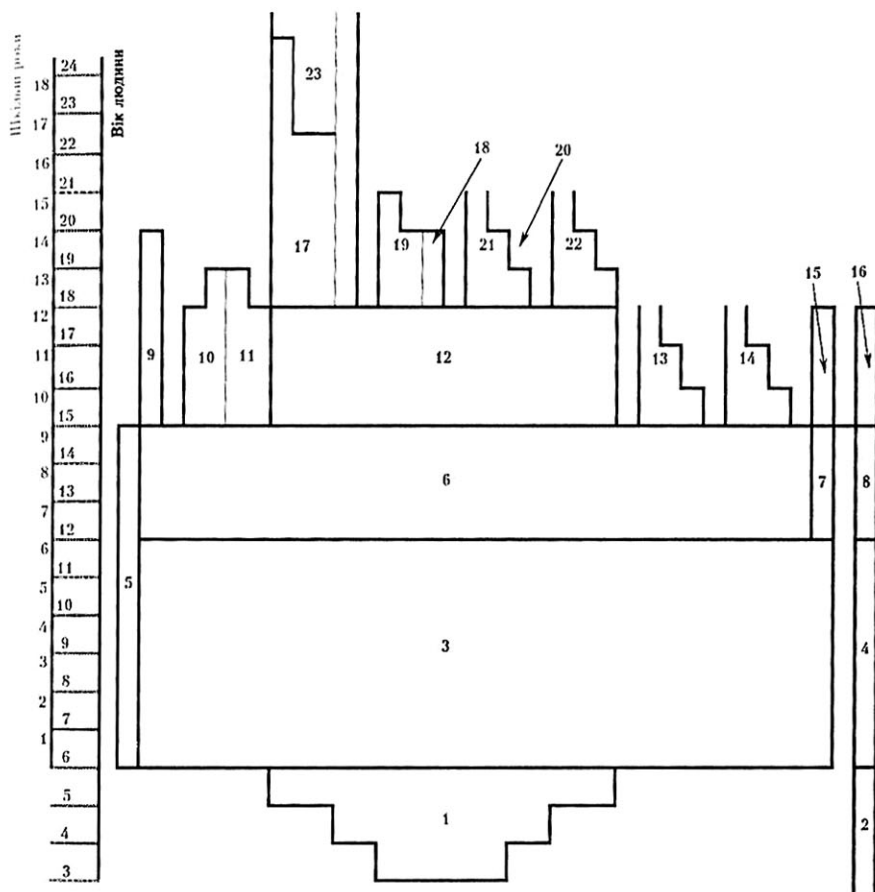


Рис. 3.2. Схема організації японської системи освіти

редньої школи»; 8 — «нижчий або молодший середній» рівень спеціальних середніх загальноосвітніх шкіл; 9 — технологічні коледжі; 10 — «вищі або старші середні» школи, в яких навчання здійснюється неповний день (вранці, вдень або ввечері); 11 — «вищі або старші середні» школи із заочним навчанням; 12 — «вищі або старші середні» школи, в яких навчання здійснюється повний день (протягом цілого дня); 13 — «вищі або старші середні» коледжі спеціальної підготовки або «вищі середні спеціальні школи»; 14 —

«вищі або старші середні» школи трудового навчання; 15 — «вищі або старші середні» школи, що входять до «середньої школи»; 16 — «вищий або старший середній» рівень спеціальних середніх загальноосвітніх шкіл; 17 — університети; 18 — заочна форма навчання в університетах; 19 — молодші або початкові коледжі; 20 — заочна форма навчання в молодших або початкових коледжах; 21 — коледжі спеціальної підготовки; 22 — вищі школи трудового навчання; 23 — «випускні вищі школи»: магістратура, докторантура).

Зауважимо, що термін шкільного навчання складає 12 років, до вищих навчальних закладів японська молодь вступає, як правило, у 18-річному віці, ступінь бакалавра отримує у 22, а ступінь магістра — у 24 роки. Загальний термін навчання в школі й у вищому навчальному закладі становить 18 років.

Тепер розглянемо деякі кількісні та якісні оцінки і співвідношення діяльності вищих навчальних закладів Японії й оплати освітніх послуг [98; 312].

#### 1. Університети і молодші коледжі Японії.

На початку 1999 року в університетах / молодших коледжах Японії навчалася така кількість студентів (у тисячах осіб):

— усього: 2701,1 / 377,9; серед них:

а) жінок: 959,5 (або 35,5%) / 339,7 (або 89,9%);

б) навчалися в національних закладах: 621,1 (або 23%) / 8,7 (або 2,3%);

в) навчалися в локальних закладах: 101,1 (або 3,74%) / 22,5 (або 6%);

г) навчалися в приватних закладах: 1978,9 (або 73,26%) / 346,7 (або 91,7%).

Далі в *таблиці 3.1.* порівнюємо кількість японських університетів і молодших коледжів різних форм власності у період з 1955 до 1999 року.

В університетах Японії — національних / локальних / приватних, або у % / усього у 1999 році: — отримували ступінь (тисяч осіб):

а) бакалавра — 475,9 / 88,1 / 1884,8 або 76,97% / 2448,8; серед них жінок: 886,9 або 36,2%;

б) магістра — 78,6 / 5,8 / 47,7 або 36,11% / 132,1; серед них жінок: 34,5 або 26,12%;

в) докторів — 42,0 / 3 / 14,0 або 23,73% / 59,0; серед них жінок: 14,7 або 24,92%;

Таблиця 3.1

**Кількість японських університетів/молодших коледжів  
(1955 – 1999 роки)**

Рік	Усього	Національні	Локальні	Приватні	Відсоток приватних
1955	228/264	72/17	34/43	122/204	53,5/77,3
1965	317/369	73/28	35/40	209/301	65,9/81,6
1975	420/513	81/31	34/48	305/434	72,6/84,6
1985	460/543	95/37	34/51	331/455	72,0/83,8
1995	565/596	98/36	52/60	415/500	73,5/83,9
1999	622/585	99/23	66/59	457/503	73,5/86,4

— навчалися на продвинутих курсах (для талановитої молоді та відмінників) — 0,554 / 0,008 / 0,408 або 42,06% / 0,970; серед них жінок: 0,538 або 55,46%;

— на короткострокових курсах — 0,478 / — / 2,537 або 84,15% / 3,015; серед них жінок: 1,358 або 45,04%;

— на інших формах навчання (підвищували кваліфікацію, проходили перепідготовку тощо) — 23,52 / 4,22 / 29,45 або 51,5% / 57,19; серед них жінок: 21,6 або 37,8%.

Слід зауважити, що помітним є значне зростання кількості японських студентів, які набувають високу кваліфікацію, а також пошукачів наукових ступенів і звань.

Так, для порівняння, у 1993 році в університетах Японії отримували ступінь:

а) бакалавра — 445,8 / 60,9 / 1621 або 76,2% / 2127,7; серед них жінок: 636,4 або 29,9%;

б) магістра — 48,5 / 2,8 / 25,6 або 33,29% / 76,9; серед них жінок: 14,3 або 18,6%;

в) докторів — 21,4 / 1,7 / 9,1 або 28,26% / 32,2; серед них жінок: 5,3 — 16,46%.

Розглянемо дані про середні доходи й витрати студентів на навчання в університетах Японії в 1996 році (таблиця 3.2). Для порівняння, щорічні середньостатистичні доходи й витрати студентів молодших коледжів у цей же період складали (в тисячах йен, 1 долар США = 120 – 130 йен): доходи (всього) — 1791,9, у тому числі: фінансування батьками — 1410; стипендії — 70,7; робота неповний час (заробітна плата) — 293,7 і постійна робота (заробітна плата) —



Таблиця 3.2

**Середні доходи й витрати студентів  
на навчання в університетах Японії в 1996/1998 роках  
у тисячах йєн (1 долар США = 110 йєн)**

Витрати	Всі заклади	Національні	Локальні	Приватні
<b>Доходи (усі),</b> в тому числі:	2065,5/2051,7	1664,4/1671,4	1595,6/1595,0	2193,6/2171,9
— фінансова допомога батьків	1561,5/1502,4	1180,1/1173,2	1060,1/1078,6	1685,6/1607,7
— стипендії	118,5/143,7	135,3/150,9	136,7/137,2	113,2/142,1
— робота неповний день (заробітна плата)	364,5/369,5	327,3/332,8	377,0/369,5	364,5/379,2
— постійна робота (заробітна плата)	21,0/36,1	21,7/14,5	21,3/9,7	20,8/42,9
<b>Витрати (усі),</b> в тому числі на:	1940,3/1928,9	1541,3/1543,5	1448,0/1463,8	2068,9/2050,9
— оплату навчання	703,1/718,9	395,8/417,4	410,4/431,8	798,5/810,9
— інші послуги	182,6/192,4	4,5/6,2	9,7/9,0	238,0/249,6
— навчальну діяльність	51,6/47,7	49,2/47,7	42,4/47,3	52,7/47,7
— позааудиторну діяльність	50,5/43,3	49,3/41,8	45,6/36,1	51,1/44,0
— транспорт	76,8/76,1	56,9/51,1	72,4/74,4	82,2/82,7
— усього на навчання	1064,6/1078,4	555,7/564,5	580,5/598,6	1222,5/1234,9
— на їжу (харчування)	245,7/238,8	292,5/286,7	247,5/239,8	233,0/226,1
— проживання	272,4/271,4	354,7/359,0	294,8/301,6	249,2/247,0
— охорону здоров'я	39,5/39,9	36,5/37,9	36,5/40,8	40,5/40,4
— розваги	183,5/164,9	168,6/160,5	166,4/149,7	188,3/166,8
— інші (побутові) витрати	134,6/135,5	133,3/134,9	122,3/133,3	135,4/135,7
— усього на «життя» (крім навчання)	875,7/850,5	985,6/979,0	867,5/865,2	875,7/816,0

17,5. Витрати (всього) — 1677,4, у тому числі: на навчання — 1055,6; на «життя» (поза навчання) — 621,8.

Наведемо також для ознайомлення дані про розподіл у 1999 році студентів університетів і молодших коледжів Японії за галузями (напрямами) навчання. Так, 2448,8 тисяч (100%) майбутніх бакалаврів навчалися: гуманітарних наук — 408,3 тис. (16,7%); соціальних — 978,2 тис. (39,9%); природничих — 87,2 тис. (3,6%); інженер-

но-технічних — 471,3 тис. (19,2%); сільськогосподарських наук — 71,1 тис. (2,9%); вчилися на лікарів, медиків і дантистів — 64,3 тис. (2,6%), а також фахівців медичної сфери — 73,3 тис. (3,0%); морській торговій справі — 0,952 тис. (біля 0,04%); економіці домашнього господарства — 43,1 тис. (1,8%); вивчали педагогічні науки і навчалися для подальшої роботи в сфері освіти, набували професію викладачів, вчителів і вихователів — 139,6 тис. (5,7%); в галузі культури і мистецтва — 62,8 тис. (2,6%); в інших галузях і сферах діяльності — 48,6 тис. (2,0%). З майже 132 тисяч (100%) студентів магістратури навчалися: гуманітарних наук — 11,6 тис. (8,8%); соціальних — 19,3 тис. (14,6%); природничих — 12,6 тис. (9,5%); інженерно-технічних — 54,8 тис. (41,5%); сільськогосподарських — 7,3 тис. (5,5%); набували вищу освіту в галузі охорони здоров'я і медицини — 5,8 тис. (4,4%); навчалися морської торгової справи — 0,046 тис. (біля 0,03%); економіки домашнього господарства — 0,941 тис. (0,7%); вивчали освітні й педагогічні науки, набували професію викладачів, вчителів і вихователів — 10,4 тис. (7,9%); в галузі культури і мистецтва — 2,7 тис. (2,0%); в інших галузях і сферах діяльності — 6,7 тис. (5,1%).

Водночас у докторантурі з 59,0 тисяч (100%) навчалися: гуманітарних наук — 6,5 тис. (11,0%); соціальних — 5,8 тис. (9,8%); природничих — 6,3 тис. (10,7%); інженерно-технічних — 11,4 тис. (19,3%); сільськогосподарських — 4,0 тис. (6,8%); в галузі медицини і дантистської справи — 17,5 тис. (29,7%); в галузі охорони здоров'я — 1,6 тис. (2,7%); морської торгової справи в докторантурі не навчалися; економіки домашнього господарства — 0,266 тис. (0,5%); в галузі освіти, педагогіки й підготовки викладачів, вчителів і вихователів — 1,5 тис. (2,5%); в галузі культури і мистецтва — 0,293 тис. (0,5%); в інших галузях і сферах діяльності — 3,9 тис. (6,6%).

Найвідоміші національні та локальні (муніципальні) університети Японії: Токійський (майже 19,3 тис. студентів), Кіото (15,8 тис. студентів), Тохоку (м. Сендай, 11,5 тис. студентів). Найпопулярніші приватні університети (усі знаходяться в Токіо) це — Ніхон (майже 103 тис. студентів), Васеда (майже 42 тис. студентів), Мейдзі (майже 34 тис. студентів), Хосей (біля 30 тис. студентів), Токай (майже 27 тис. студентів). На економічних та юридичних факультетах на початку 1990-х років навчалися майже 40% студентів, на інженерно-технічних і природничо-наукових — 25%, філо-

логічних і літературних — 11%, педагогічних — 6%, медичних — 5%, сільськогосподарських — 3%.

У 1999 році в молодших коледжах Японії навчалися 368,3 тисячі (100%) студентів (у тому числі — 331,5 тисячі жінок, або більше 90%), які отримували вищу освіту в таких галузях знань і з таких наук: гуманітарних — 84,2 тис. (22,9%); соціальних — 48,4 тис. (13,1%); загальноосвітніх й природничих — 10,3 тис. (2,8%); інженерно-технічних — 15,4 тис. (4,2%); з сільськогосподарської справи — 3,2 тис. (0,9%); у галузі охорони здоров'я — 31,2 тис. (8,5%); з економіки домашнього господарства — 88,1 тис. (23,9%); в галузі освіти, педагогіки й підготовки викладачів, вчителів і вихователів — 63,1 тис. (17,1%); культури і мистецтва — 19,2 тис. (5,2%); в інших галузях і сферах діяльності — 5,1 тис. (1,4%).

*2. Технологічні коледжі, коледжі спеціальної підготовки і школи трудового навчання.*

У 1999 році в Японії існувало 62 технологічних коледжі, серед них 57 інженерно-технічних (49 національних, 5 муніципальних і 3 приватних) і 5 морської торгівлі та мореплавства (усі національні). У них навчалось майже 56,4 тис. (100%) студентів, у тому числі: 49,6 тис. (87,9%) — у національних закладах, 4,5 тис. (8%) — у муніципальних і 2,4 тис. (4,3%) у приватних. У 3,6 тисячі коледжах спеціальної підготовки (з яких 141 — національні, 218 — муніципальні і 3,2 тисячі — приватні) навчалось 753,7 тисячі студентів (серед них жінок — 402,2 тис., або 53,4%): 16,4 тис., або 2,2 % — у національних, 33,9 тис., або 4,5% — у муніципальних і 703,5 тис., або 93,3% — у приватних.

У 2,36 тисячі (100%) шкіл трудового навчання (з яких 2 — національні, 45 — муніципальних і більше 2,31 тисячі — приватних) вчилось більше 230,5 тисячі молодих японців (38 осіб — у національних, 2,7 тисячі осіб — муніципальних і більше 227,8 тисячі — у приватних), причому 118,8 тисячі (або 51,5%) з них складали жінки.

Підприємницька освіта є одним із головних розділів усіх навчальних планів середніх і вищих закладів освіти Японії. Навчання підприємницьких дисциплін, менеджменту, маркетингу та основ економічних знань здійснюється в усіх навчальних закладах Японії, на всіх спеціальностях, безперервно і ефективно. Вивчення цих дисциплін розглядається японською системою освіти як необхідний фундамент для подальшої успішної самореалізації кожної осо-

бистості, як путівка в самостійне життя, як один з головних чинників набуття необхідного інтелектуального потенціалу для творчої й продуктивної діяльності.

Основний висновок щодо розкриття феномену вищої освіти в Японії такий: японська вища школа виросла у післявоєнний період на прикладі американської вищої школи. Обов'язкова та досить висока оплата робить її ефективною та престижною, а у поєднанні із потужними соціальними програмами — також доступною для переважної більшості населення країни. Високі ж вимоги промислово-технічних фірм і корпорацій до професійної підготовки кадрів, намагання японців стати економічними і науково-технічними лідерами у світі, отримати перемогу в конкурентній боротьбі з іншими економічно розвинутими країнами зробили вищу освіту просто необхідною для успішної кар'єри кожного громадянина Японії.

Високий стандарт японської освіти — це результат загальнодержавної політики. Уряд Японії спрямовує великі бюджетні кошти на фінансування освітніх програм з метою надання грантів і стипендій обдарованим, здібним і талановитим студентам, японські фінансові установи надають низьковідсоткові кредити своїй молоді для одержання вищої освіти в провідних університетах і коледжах Японії, корпорації, промислові об'єднання та фірми виділяють значні суми з власного бюджету для безперервного навчання та підвищення кваліфікації своїх співробітників, а також навчання їхніх дітей (див. *таблицю 3.3*). Японія дбає про своє майбутнє.

Необхідно відзначити великий вклад приватного сектору освіти Японії в підготовку висококваліфікованих кадрів, розвиток науки, техніки й технологій. Найбільш відомі й престижні освітні заклади країни — недержавні, вони посідають ключові позиції в наданні високоякісних освітніх послуг, розвитку науково-технічного прогресу, визначають сьогодинішній інтелектуальний рівень і потенціал подальшого економічного зростання японського суспільства.

## Висновки

Підприємницькій освіті в провідних країнах Західної Європи, а також в Японії приділяється велика увага. Кожна країна готує фахівців-бізнесменів для подальшого розвитку своєї економіки, зміцнення промислового потенціалу та утворення нових матеріальних

Таблиця 3.3

**Загальні щорічні витрати в Японії на освіту, науки, спорт і культуру  
в 1955, 1965, 1975, 1985, 1995 та 1998 роках (у мільйонах йєн)**

Рік	1955	1965	1975	1985	1995	1998
1. Витрати на навчання в закладах освіти всіх рівнів і типів	407,482	1657,087	8808,843	18258,314	25734,808	26060,848
1.1. Загалом	8,165	35,022	329,796	656,344	933,235	978,867
1.2. Дитячі садки	260,585	847,325	4943,694	9242,141	11694,947	11651,782
1.3. Обов'язкова освіта	63,965	354,459	1632,269	3490,667	4691,759	4742,447
1.4. Освіта в «вищих або старших середніх» школах, в яких навчання здійснюється повний день (протягом цілого дня)						
1.5. Вища освіта	65,352	368,226	1726,862	4253,469	7331,708	7738,824
1.6. Освіта в «вищих або старших середніх» коледжах спеціальної підготовки (або «вищих середніх спеціальних школах») і «вищих або старших середніх» школах трудового навчання	9,415	51,855	176,221	615,692	1083,159	948,927
1.7. Фінансування національних закладів освіти	33,277	166,655	748,519	1612,598	2698,225	2833,238
1.8. Фінансування локальних закладів освіти	323,773	1121,532	6387,777	12168,579	15658,551	15760,362
1.9. Фінансування приватних закладів освіти	50,432	368,899	1672,546	4477,137	7378,031	7467,047
2. Витрати на утримання соціальних закладів освіти, науки, спорту та культури (публічні холи (зали) для населення, бібліотеки, читальні зали, музеї, громадське фізичне виховання та спортивні заходи, утримання публічних спортивних комплексів та спортивного знаряддя)	7,785	40,939	382,023	1225,665	2802,456	2618,805
3. Адміністративні освітні витрати	22,083	90,173	420,493	940,679	1564,911	1763,137
4. Загалом усіх витрат (п.п.1-3)	437,350	1788,199	9611,359	20424,657	30102,175	30442,790

благ. Багато в чому ця підготовка має національні особливості, пов'язані з культурою та способом життя різних країн. Але головним є орієнтованість на ринок, розвиток демократичного суспільства, участь у міжнародній співпраці, знаходження взаєморозуміння у глобальному співтоваристві.

Очевидним є великий вплив на систему підготовки підприємців у різних країнах з боку економічної наддержави — США. Програми американських університетів і коледжів з підготовки бізнесменів — підприємців, виробників, менеджерів, маркетингологів, інших фахівців різних галузей бізнесу використовуються практично в усіх економічно розвинутих країнах і тих, що розвиваються.

---

## ГЛАВА 4

# ПІДПРИЄМНИЦЬКА ОСВІТА В ЕКОНОМІЧНО РОЗВИНУТИХ КРАЇНАХ СВІТУ

### Вступ

Підприємницька освіта в економічно розвинутих країнах світу організована, головним чином, за американською моделлю. Похідними в такій освіті є ринкова економіка, засади демократії, приватна власність, підприємництво і підприємливість, рівність можливостей усіх громадян і суб'єктів підприємницької діяльності, свободи і захист прав людини, державна підтримка малого і середнього бізнесу, антимонопольне законодавство тощо. Саме залежно від наявності таких чинників і їхньої ролі в житті конкретної країни організовано підготовку громадян до підприємницької діяльності, відповідним чином надається освіта з бізнесу. Оскільки відношення суспільства до підприємливості його громадян і підприємництва, як виду продуктивної діяльності, віддзеркалює стан розвитку приватного і малого бізнесу, адекватною є й модель бізнес-освіти і її вплив на економічне становище цього суспільства. Таким чином, моделі бізнес-освіти і принципи підготовки підприємців в економічно розвинутих країнах дуже схожі на американську модель і відрізняються лише більшою або меншою складовою соціалізації самої підприємницької і бізнес-освіти, що залежить від рівня соціальних програм в економічному устрою і законодавчо закріплених соціальних гарантій для громадян у кожній конкретній країні.

Американська підприємницька і бізнес-освіта, базуючись на принципах вільної (нерегульованої з боку уряду) ринкової економіки, є найбільш демократичною. Таку саму модель ділової освіти



використовують навчальні заклади Японії. В освітніх закладах економічно розвинутих країн Західної Європи вивчається здебільше американська модель підприємницької і бізнес-освіти. Але паралельно читаються курси з так званої «соціально-орієнтованої ринкової економіки» (з частковим регулюванням з боку уряду в напрямку забезпечення соціальних гарантій населення). Особливостями соціально-орієнтованої ринкової економіки західноєвропейських країн є наявність потужних державних соціальних програм для підтримки багатодітних, малоімущих, непрацевдатних і безробітних. У США такі програми також існують, але вони, як правило, є недержавними і фінансуються самими громадянами через різноманітні страхові та пенсійні фонди.

Далі, розглядаючи особливості підприємницької освіти в економічно розвинутих країнах світу, зосередимося передусім на американській моделі підприємницької і бізнес-освіти, як домінуючій в світі бізнесу [34; 148; 180; 190; 202; 239; 263; 272]. Будемо розглядати підприємницьку освіту як невід'ємну складову бізнес-освіти, а етапи організації (надання) підприємницької і бізнес-освіти представимо в такому порядку:

Етап 1. Первинна підготовка до підприємницької діяльності в середній школі — орієнтація громадян суспільства на продуктивну підприємницьку діяльність. Надання основ бізнес-освіти в середній школі і за курсовими формами навчання (позашкільна освіта).

Етап 2. Поглиблена професійна підготовка підприємців і керівників малого, середнього і великого бізнесу:

- професійне навчання у ВНЗ (підготовка молодших спеціалістів, бакалаврів, спеціалістів, магістрів);

- підготовка у ВЗО керівників вищого рівня в галузі управління бізнесом — так званих «топ-менеджерів» або «головних виконавчих чиновників (ГВЧ)»;

- підготовка в наукових установах і ВНЗ науковців і фахівців вищої кваліфікації в сфері підприємництва і бізнесу: магістратура, докторантура;

- професійна підготовка за курсовими формами навчання (вибрані підприємницькі курси і дисципліни бізнес-освіти).

Схематично цей процес можна зобразити таким чином: **учень → студент → молодший спеціаліст → бакалавр → спеціаліст → магістр → доктор наук.**

Етап 3. Навчання упродовж життя, підвищення кваліфікації, перепідготовка, отримання додаткових спеціальностей (у тому числі — післяшкільна і післядипломна освіта, курсове навчання, тренінги, консультації).

Для успішного надання бізнес-освіти своїм громадянам американська система освіти багато років розв'язує складну і дуже важливу проблему — відбір і підготовку науково-педагогічних кадрів, професорсько-викладацького складу, вчителів середніх закладів освіти для викладання дисциплін з підприємництва і бізнесу.

## **4.1. Характерні риси підприємницької освіти в зарубіжних країнах**

### ***4.1.1. Роль і завдання підприємницької освіти на етапі економічних реформ у суспільстві в напрямку ринкової економіки***

Роль і місце підприємництва в конкретній країні залежить, головним чином, від її суспільно-політичного устрою. Так, у демократичних країнах з ринковою економікою, до яких належать майже всі економічно розвинуті капіталістичні країни, вільне підприємництво є основою їх економічного розвитку і прогресу, а підприємницька освіта є необхідною, — їй надається велике значення. В країнах комуністичної орієнтації з державним регулюванням економіки підприємництво та підприємницька освіта є контрольованими урядом, мають багато обмежень та інше спрямування і цілі. Підприємництво та підприємницька освіта в таких країнах, як правило, не базуються на поняттях вільного ринку та конкуренції, обслуговують політичні доктрини влади, тому не досягають головної мети — забезпечення суб'єкту підприємництва умов для творчої та продуктивної діяльності. В країнах з перехідною економікою (до яких відносяться постсоціалістичні країни Європи та більшість країн Латинської Америки) результати запровадження економічних реформ майже цілком залежать від ставлення громадськості до підприємництва, як форми діяльності, та від створених умов для розвитку підприємництва в країні.

У розвинутих капіталістичних країнах, що вже досягли значного економічного успіху завдяки підтримці підприємництва, освіта

підприємців є важливою складовою виховання у населення поваги до цінностей демократичного способу існування, а також до ринкових реформ у напрямку поліпшення добробуту кожної людини — і тих, хто працює, і тих, хто тимчасово є безробітним, і тих, хто існує за рахунок соціальних програм (обсяг яких залежить від успіху підприємництва в країні), покращання економічного стану країни і суспільства в цілому. Зрозуміло, що підприємницька освіта може бути ефективною лише тоді, коли є (або створюються) політичні умови для стабільного економічного розвитку. Це означає, що навчання підприємству в країні, в якій не сформовано відповідної громадської думки щодо користі та необхідності підприємництва, не досягнуто позитивного відношення населення до підприємництва, не створено необхідних законодавчих актів на підтримку підприємництва, є малоефективним і безперспективним. На жаль, як свідчать фахівці в галузі дослідження підприємництва, в багатьох країнах з перехідною економікою національні програми реформ залишаються незавершеними і недосконалими [37; 101; 137].

Безумовно, навчання підприємців і виховання у всього населення позитивного відношення до підприємництва є основою формування так званої «підприємницької громадської думки», що в свою чергу впливає на успіх реформ. Але вчити людину бути підприємцем і вчити людство цінностям та ідеалам підприємницької діяльності — це зовсім різні завдання освіти. Просто вчити людину бути підприємцем — завдання складне, яке не завжди можна успішно реалізувати. Все залежить від особливостей характеру конкретної людини. Інша справа — навчати потенційних чи реальних підприємців ефективним методам підприємницької діяльності, прийомам, правилам і законам підприємництва, вмінню більш-менш вільно орієнтуватися в умовах ринкової конкуренції і, зрештою, приймати правильні рішення [226, с.239—284; 273, с.154—180, с.186—195].

Велика кількість людей, які створюють приватні або малі підприємства, не мають необхідної підготовки та освіти у сфері підприємництва та його законів. Вони не володіють, або слабо володіють навичками і знаннями організації підприємництва, бухгалтерського обліку та системи управління підприємством. Навчання принципам організації власної справи (бізнесу), основам бухгалтерського обліку та принципам управління є одним із головних

завдань підприємницької освіти, і це завдання досить ефективно реалізується в економічно розвинутих країнах.

Як свідчить досвід Інституту дослідження підприємництва та Фонду дослідження підприємництва [137], дедалі більше країн у світі впроваджують програми з підтримки малого бізнесу і багато з цих програм передбачають дотації та фінансові гарантії. Але жодна з цих програм не є ефективною, тому що вони не висвітлюють і не ліквідовують перешкоди на шляху впровадження підприємництва, а лише їх обходять. З цими перешкодами необхідно активно боротися, готуючи відповідним чином громадську думку, навчаючи молодих підприємців і впроваджуючи підприємницьку освіту в середовище законодавців. Однак у деяких країнах серед урядовців і законодавців існує хибне поняття підприємництва, тому підприємницькі програми спрямовані лише на працевлаштування державних чиновників, а не на справжнє створення необхідних умов для вільного підприємництва, підґрунтям якого є демократія та ринкові економічні відносини.

Найважливіша мета підприємницької освіти, — по-перше, розкрити переваги вільного підприємництва в умовах демократичного законодавства і ринкової економіки, по-друге, навчити шляхам і методам усунення перешкод до вільного підприємництва (при цьому роз'яснювати необхідність і переваги демократичного способу життя, вільної й творчої праці, ринкових відносин в економіці, функцій конкуренції, позитивного впливу підприємництва на економічний розвиток суспільства і добробут людей). Громадськість повинна розуміти, що справді вільне підприємництво можливе лише в демократичному суспільстві, в якому є захищеними приватна власність і права підприємців-індивідуалів, сімейного, малого підприємництва та невеликих підприємств. У той же час, в умовах демократичних ринкових відносин обов'язковим є стримання монополізму великих транснаціональних і міжнародних корпорацій, що стають на перешкоді конкуренції та вільному підприємництву.

Підприємницька освіта — невід'ємна складова економічних реформ у напрямку демократизації суспільства і переходу до ринкової економіки. При цьому важливо, щоб підприємницька освіта популярно доносила до всього населення переваги демократії та ринкових економічних відносин, а також навчала майбутніх підприємців методам та законам підприємницької діяльності.

Для успіху економічних реформ необхідно, щоб політика держави створювала сприятливі умови для підприємництва, а також заохочувала у населення прагнення здобути підприємницьку освіту. Безперечно, за політичної підтримки суспільства економічна ситуація неминуче поліпшуватиметься, що в свою чергу надасть додаткового імпульсу підприємництву (дедалі більша кількість потенційних підприємців вступатиме на шлях підприємництва, відкриватиме власну справу, засновуватиме власне підприємство). Таким чином, поступово створюватимуться необхідні умови для самореалізації підприємливої людини, її підтримки з боку держави й позитивної оцінки її діяльності суспільством.

Освітні програми в галузі підприємництва виконують ще й функцію лобіювання демократичних змін у суспільстві в напрямку вільної ринкової економіки, забезпечують так звану «групу тиску» завдяки зміні менталітету потенційних підприємців у процесі їхньої творчої реалізації та переходу в стан діючих підприємців. Зустрічаючи на своєму шляху завади та перешкоди власній справі, вони неминуче захочуть змінити економічну політику в своїй країні.

#### ***4.1.2. Зміст підприємницької освіти, її особливості й ефективність***

Якою ж має бути освіта майбутніх підприємців? Протягом останніх десятиліть не вщухають дебати стосовно того, наскільки ефективними є освітні підприємницькі програми і наскільки добре ці програми готують молодих людей до самостійного дорослого життя і до «підприємливості» в напрямку працевлаштування [37; 101]. І якщо в економічно розвинутих країнах такі дискусії свідчать про усвідомлення суспільством, організаціями й окремими громадянами необхідності вдосконалювати свою здатність виживати в жорстких конкурентних, непевних і складних умовах, що вимагають найвищого ступеня пристосовуваності до нововведень і змін, то в країнах з перехідною економікою є значним вплив на свідомість громадян постсоціалістичного негативного ставлення до підприємців і підприємництва в цілому. Як наслідок, відношення до підприємництва і підприємницької діяльності не завжди є тотожним їх ролі та значенню для успіху реформ і розвитку економіки в країні.

Поняття підприємництва, як продуктивної діяльності (в ідеалі — не збиткової діяльності з метою отримання прибутку, або без-прибуткової на користь суспільства тощо), є досить широким для того, щоб його охопити переліком будь-яких освітніх знань. Наприклад, таких як управління діяльністю комерційних структур (підприємств), поінформованість щодо організації виробництва, створення нового підприємства і вироблення особистої кваліфікації та соціальних навичок (усіх тих знань і навичок, що отримані завдяки освіті й професійній діяльності). Тому серед фахівців — освітян і практиків — уже існує розуміння того, що викладання підприємницьких дисциплін є окремою освітньою проблемою, яку необхідно розв'язувати.

Потреба людства у підприємницькій освіті окреслює такі важливі проблеми у системі освіти:

1. Ефективність запровадження в контекст освіти концепції «підприємництва».

2. Необхідність чіткого розуміння того, що ж таке «підприємство», як йому вчити і чому проблема навчання підприємництву є настільки важливою.

3. Необхідність визначення, які вимоги висувають такі освітні програми до організації навчального процесу (починаючи з дитинства, середньої школи, включаючи вищі заклади освіти і закінчуючи системою перепідготовки та підвищення кваліфікації) і до рівня підготовки і компетентності викладачів.

Розв'язання цих проблем, а також підготовка громадської думки до необхідності впровадження в країні підприємницької освіти є необхідними для того, щоб навчальні курси з підприємництва назавжди увійшли у стандартні освітні програми (а не залишалися факультативними предметами в школах і вищих навчальних закладах).

Окремою проблемою в організації підприємницької освіти є розробка підприємницьких навчальних програм і впровадження їх у навчальних закладах. Необхідно визначити:

1. Як правильно окреслити цілі й завдання таких програм?

2. Як диференціювати потреби різних груп у підприємницькій освіті в рамках освітньої системи?

3. Як розробляти, диференціювати і впроваджувати навчальні курси з підприємництва у навчальних планах на різних рівнях освіти (початкова, середня школа та вища освіта)?

4. Як встановити найбільш ефективні та плідні зв'язки між підприємницькою спільнотою та освітянами?

Що ж означає поняття «підприємництво»? Однозначної відповіді на це запитання не існує. Фахівці одностайно погоджуються лише з визнанням, що підприємництво пов'язане з тим, як індивідууми та організації створюють і втілюють нові ідеї та методи роботи, реагують на умови, що склалися, і таким чином провокують зміни, з якими пов'язаний певний ступінь непевності та складності. Тому освітні програми з підприємництва, як правило, концентрують свою увагу на типах поведінки, які пов'язують людину з підприємництвом (типи поведінки людини під час підприємницької діяльності). Ці типи поведінки пов'язані з більш загальним поняттям — «підприємлива людина». Підґрунтям же для «підприємницької» поведінки є певні риси характеру, особливості індивідуума та певні навички. Одним з головних питань щодо створення підприємницьких освітніх програм і підприємницької освіти в цілому є: чи можливо виховати в людині риси і якості підприємця, чи все залежить виключно від наданих їй природою здібностей, або від успадкованих нею генів? Фахівці вважають, що ці риси певною мірою можна виховувати і розвивати.

Знання, як контекстуальний компонент «виховання» певних типів і навичок поведінки, є важливою складовою підприємницької освіти [37; 101]: виховувати і заохочувати підприємницьку поведінку можна і необхідно як у межах традиційних предметів шкільних навчальних програм (математика, фізика, біологія, хімія, мова, література, географія, історія тощо), так і загальних курсів навчальних програм вищих закладів освіти (вища математика, фізика, хімія, мова, література, історія тощо). Більш фундаментальну підприємницьку підготовку й навчання підприємницьким рисам і поведінці можна виховувати в контексті конкретних курсів з підприємництва, вирішуючи завдання щодо створення нового підприємства, його участі в конкурентній боротьбі, виходу з виготовленою продукцією на ринки збуту тощо. При цьому необхідно ставити такі завдання, щоб при їх вирішенні виховувалися необхідні підприємницькі навички, а самі завдання містили в собі пізнавальний контекст.

Для виховання «підприємливості» освіти необхідно виховувати і розвивати такі типи поведінки, навички і характерні риси, які використовуються як засоби здійснення особистої самореалізації ок-



ремими індивідуумами та/або групою індивідуумів з метою надання допомоги індивідуумам, групам індивідуумів (організаціям) створювати зміни і запроваджувати нововведення, що передбачають більш високий рівень невпевненості і складності, успішно управляти ними та використовувати їх. Для успішного функціонування всіх видів і типів підприємницьких організацій (як у сфері виробництва та послуг, так і в соціальній сфері, в освіті, в релігійних конфесіях) і ряду некомерційних організацій необхідно виховувати і розвивати саме такі типи поведінки, навички і риси.

Розглянемо, для прикладу, моделі (типи) підприємницької поведінки, що характеризують підприємця як творчу, активну, впевнену в собі особистість, яка здатна будь-що добитися поставленої цілі, має стратегічне мислення, покладається тільки на себе, ефективно використовує власні та існуючі можливості, творчо підходить до справи, вміє ризикувати і прораховувати можливі варіанти.

Справжній підприємець обов'язково повинен бути творчою і впевненою в собі особистістю, працелюбною, схильною до розумного, виправданого (в ідеалі — обґрунтованого) авантюризму і ризику, тобто:

- проявляти творчу ініціативу, реалістично й творчо оцінювати ситуацію;

- творчо підходити до виділення задач і розв'язання проблем, що виникають під час підприємницької діяльності;

- вміло використовувати сприятливі нагоду та можливості;

- покладатися тільки на власні сили;

- мати мужність брати на себе відповідальність за результати справи;

- не боятися ризикувати і доводити справу до логічного завершення (отримання позитивного очікуваного результату);

- максимально використовувати можливості інформаційно-комп'ютерних мереж, передових технологій, досягнень науки і техніки;

- виявляти здоровий глузд, йти тільки на продуманий (виражений) ризик, реально оцінювати власні сили й можливості;

- мати жадобу до діяльності, до отримання справедливої винагороди, вміти економно витрачати ресурси (фінансові та інші).

Як свідчить зарубіжний досвід (на жаль, ми ще не маємо власного!), підґрунтям підприємницької поведінки є такі, необхідні для справжнього підприємця риси характеру, як:

- амбіційність;
- прагнення будь-що досягти бажаного успіху;
- упевненість у своїх силах (висока самооцінка);
- працелюбність і наполегливість;
- внутрішня незалежність;
- орієнтація на продуктивну діяльність;
- прагнення вчитися на власному досвіді, використовувати досвід інших, не повторюючи їхніх помилок (ознака інтелектуальних задатків підприємця);
- рішучість і сміливість;
- творчий підхід до справи.

Фахівці вважають, що такими рисами характеру людину наділяє Бог (або природа), в кожного вони різні, але їх, в деякій мірі, можна розвивати та вдосконалювати. Ці риси зумовлюють здатність (і спроможність!) індивідуума чи групи індивідуумів (організації) наполегливо й успішно досягати мети, провокуючи зміни (за допомогою нових ідей, підходів і нововведень), творчо працювати (а не сидіти, склавши руки, і очікувати милостині від природи, не пливти за течією, не слідувати за натовпом). Справжній підприємець не боїться, що за ініціативу його буде покарано, він досягає результату будь-що, використовуючи при цьому усі дозволені методи і засоби.

Найбільше уваги у підприємницькій освіті приділяється навчанню навичкам підприємництва (і, навіть — їх культивуванню!), які, на відміну від рис характеру, можна прищепити, якими можна опанувати, які можуть бути закріплені завдяки тренуванням і практиці. Ці навички, що пов'язані з підприємницькими рисами характеру, забезпечують і підтримують реалізацію типів підприємницької поведінки. До них відносяться [227, с.5—7]:

- творчий підхід до вирішення питань, розв'язання проблем і досягнення результатів;
- вміння вести переговори, дискусії і вміння переконувати [148, с.26—32];
- вміння пропонувати і вміння продавати [148, с.33—39];
- комплексний підхід до організації підприємництва, управління бізнесом, проектами, ситуаціями, грошового інвестування бізнесу [220, с.99—100];
- стратегічне мислення, інтуїтивне прийняття рішень в умовах непевності та неоднозначності [273, с.154];

— вміння використовувати новітні досягнення науки й техніки, інновації [201, с.133—140], інформаційні технології (комп'ютери, ІНТЕРНЕТ) [180, с.388-413].

#### ***4.1.3. Завдання підприємницької освіти, її цілі й очікувані результати***

Розглянемо проблему щодо місця підприємництва в системі освіти України, використовуючи досвід економічно розвинutih країн.

Підприємництво має зайняти належне місце в системі освіти України, тому для ефективної організації підприємницької освіти необхідно здійснити низку заходів і впровадити підприємницькі дисципліни та курси на всіх рівнях освіти. Досвід фахівців підприємницької діяльності за кордоном засвідчує, що для того щоб підприємництво зайняло належне місце в системі освіти країни, необхідно враховувати характерні особливості навчальних закладів, організацію навчання з підприємництва в них та рівень і наявність викладачів. Теорія і практика підприємництва переконують: щоб вплив підприємницької поведінки на ефективність роботи організації був максимальним, потрібні високий рівень децентралізації та широке делегування повноважень. Таким чином, підприємництво є діаметральною протилежністю командному стилю керівництва та контролю.

Для створення необхідних і сприятливих умов для викладання підприємницьких дисциплін, ефективного навчання учнів, студентів і слухачів наукам з бізнесу і підприємництва навчальним закладам необхідно:

- створювати і зміцнювати в слухачів почуття індивідуальної власності, жадоби діяльності та отримання позитивних результатів;
- зміцнювати у слухачів взаємопов'язані почуття свободи і власної спроможності добиватися визначених цілей (почуття законодавчої захищеності приватної справи);
- навчати слухачів, як максимально розширювати свої можливості, брати на себе відповідальність за виконання багатьох комплексних завдань;
- зміцнювати в слухачів почуття їхньої відповідальності за доведення розпочатої справи до кінця;
- вчити слухачів, як захоплюватися самим і заохочувати підлеглих їм працівників створювати власні мережі посередників відпо-

відно до обраної стратегії;

- терпимо ставитися до невизначеності і помилок, яких уникнути неможливо;
- заохочувати стратегічне мислення (вчити надавати перевагу стратегічному мисленню, ніж формальному плануванню);
- підкреслювати важливість особистої довіри та знання «хто є хто» — як основу управління підприємством (на відміну від формальних відносин);
- уникати занадто суворого розмежування обов'язків і стимулювати неформальне перекривання функцій структурних підрозділів і виконавців як основу вироблення спільної культури «робити загальну справу»;
- створювати можливості навчання на робочому місці, працюючи з кадрами.

Аналізуючи завдання освіти щодо підготовки молоді до підприємницької діяльності, зарубіжні фахівці приходять до висновку, що вже в школі необхідно поглиблювати початкові знання з організації бізнесу, ретельно навчати наукам підприємництва у вищому навчальному закладі, а потім — протягом усього життя на робочому місці [37; 101; 131; 216; 315]. Серед головних цілей таких навчальних програм завжди виділяються такі:

- виховати здатність розпочати нову (власну) справу;
- виробити вміння працювати в малому бізнесі;
- прищепити «підприємницький» світогляд загалом;
- розвинути «підприємливість» як рису характеру.

Навчати таким програмам необхідно у середній і старшій школах, у професійно-технічних закладах освіти, вищих навчальних закладах, а також безпосередньо на підприємстві. Використовуватися можуть такі типи програм, як: спеціалізовані програми з підприємництва (бізнесу), повний курс навчання підприємству (бізнесу) з усіма предметами; факультативний курс, а також цикл лекцій з семінарськими заняттями тощо. Очікуваними (бажаними) результатами навчання повинні бути:

- заснування нового (власного) підприємства;
- ефективна праця в невеликій фірмі (в малому бізнесі);
- ефективна праця на динамічному ринку праці;
- розвинення особистих підприємницьких навичок, а також навичок конкурентної боротьби і вміння переносити негаразди в бізнесі.

Підприємницька освіта може бути корисною та ефективною лише тоді, коли слухачі відчуватимуть на власному досвіді та усвідомлюватимуть загальну ідею підприємництва, замість того, щоб формально вивчати дисципліни підприємницького спрямування. Головна увага повинна приділятися тим методам, що заохочують навчання за допомогою:

- практичного досвіду;
- обміну корисним досвідом;
- наслідування корисного досвіду і навчання через власний досвід;
- експериментування;
- використання так званих «кейсових (тобто — ігрових) методів», створюючи та аналізуючи ділові ситуації, під час яких необхідно йти на «ризик», допускати «позитивні» помилки;
- творчого розв'язання проблем;
- зворотного зв'язку (через соціальну взаємодію);
- інсценізації та рольових ігор;
- впливу позитивних зразків для наслідування, аналізу негативних зразків і навчання на негативному досвіді;
- взаємодії з зовнішнім (реальним) світом.

Зрозуміло, що ефективно вчити підприємництву можуть лише успішні підприємці — практики в сфері організації бізнесу, а також викладачі з підприємницькими здібностями.

На Всесвітній конференції ЮНЕСКО з вищої освіти, яка проходила в Парижі в жовтні 1998 року, підкреслювалося, що стратегічним завданням освіти є підготовка громадян до самостійного життя, навчання їх самим собі організовувати робочі місця [29; 30; 101; 140]. У цьому напрямку вища школа й освіта в цілому повинні підтримувати мале й середнє підприємництво — досліджувати його сутність, основи утворення та механізми функціонування, особливості людського фактора, розробляти науково обґрунтовані концепції, принципи та напрямки його подальшого розвитку, внести пропозиції державним органам щодо удосконалення законодавства в сфері підприємництва тощо. Особливу увагу заклади освіти мають приділяти проблемі партнерської взаємодії великого бізнесу з середнім і малим, у зв'язку з цим — і проблемам попередньої та безперервної підготовки спеціалістів — дипломованих фахівців, здатних утворювати власні (для себе) і додаткові (для ін-

ших) робочі місця для розв'язання проблем зайнятості, сприяти розробці проектів для створення нових підприємств тощо. Головне завдання освіти в цілому — підготовка людини до активного життя та гармонійного співіснування в суспільстві. Навчальні програми мають стимулювати студентів до самостійного навчання та заняття підприємництвом [29; 30; 101; 140], розробці та аналізу моделей підприємницького процесу [180, с.3].

Розвитку підприємництва та освіти підприємців приділяється увага не тільки в Україні, а й в усьому світі. Завдання вітчизняної освіти — підготувати нове покоління підприємців, здатних підняти економічний стан і політичний престиж України на світовий рівень. В цьому аспекті одним з головних і невідкладних завдань вищої школи і передусім — педагогічної вищої освіти, є підготовка кваліфікованих педагогів — викладачів і вчителів для навчання населення країни ефективним методам і прийомам підприємництва, організації виробництва, вмінню використовувати нові технології, досягнення науки і техніки. Педагогічним закладам освіти відводиться найважливіша функція первинної підготовки до самостійного життя молоді країни, своєчасна орієнтація на підприємництво і виробництво, селекція, відбір і досконале навчання майбутніх підприємців і організаторів промисловості і виробництва до успішної їх самореалізації.

В умовах подальшої демократизації нашого суспільства й ринкових перетворень найважливішим є навчання основам і законам цивілізованої підприємницької діяльності, висвітлення переваг і недоліків вільного підприємництва у порівнянні з командно-адміністративним керуванням економікою.

Розглянемо тепер такі питання: якою повинна бути освіта громадян, щоб вони відчували себе готовими до підприємницької діяльності? Чи потрібна така освіта взагалі (як і підприємництво)? Коли і як треба починати вчити підприємству? В якій мірі освіта сприяє розумінню пересічним громадянином і суспільством у цілому підприємництва як поняття, способу життя, творчої діяльності та основи розвитку економіки? Що є спільним і в чому полягає різниця між підприємцем і менеджером, хто з них більш необхідний суспільству? Яким є досвід організації та підтримки підприємництва в економічно розвинутих країнах, як у них готують підприємців і менеджерів?

## 4.2. Тенденції і закономірності підприємницької освіти в зарубіжних країнах

### 4.2.1. Стандарти бізнес-освіти США: структура і зміст дисциплін навчальних планів

Основи бізнес-освіти в США надаються вже в школі, оскільки багато громадян розпочинають самостійну діяльність саме після закінчення шкільного навчання. В закладах вищої освіти передбачається більш ґрунтовна професійна освіта, що є необхідною для вже діючих бізнесменів або майбутніх менеджерів різних рівнів і ланок керівництва.

Національні стандарти бізнес-освіти в США пропонують школам директиви стосовно параметрів якісної освіти у 12-ти таких галузях навчального плану бізнес-освіти: бухгалтерський облік; ділове право; утворення та розвиток кар'єри; комунікації; розрахунки; економіка та особисті фінанси; підприємництво; інформаційні системи; міжнародний бізнес; взаємозв'язки ділових функцій; менеджмент; маркетинг [96, с.108; 116; 276, с.114—124]. Ці основні галузі бізнес- і менеджмент-освіти включають всі предмети, що є складовими бізнес-освіти США в цілому. В запропонованій американськими фахівцями моделі існування в сучасному суспільстві бізнес-освіти наведено такий взаємозв'язок її завдань, змісту і шляхів реалізації (*дивись рис. 4.1*):

I рівень (оболонка моделі) — оцінка стану можливостей для існування бізнесу та перспектив впровадження бізнес-освіти в суспільстві;

II рівень — аналіз (оцінка і визначення) середовища існування бізнесу та умов для впровадження бізнес-освіти в суспільстві: технології, комунікації, людські (суспільні) відносини, кількісні параметри бізнесу, міжнародний бізнес;

III рівень — реалізація (впровадження) бізнес-освіти: зазначені вище 12 галузей навчального плану бізнес-освіти;

IV рівень (ядро моделі) — реалізація (організація) бізнесу на основі: а) набутих знань у галузі бізнесу (бізнес-освіти); б) вміння застосовувати набуті знання в галузі бізнесу на практиці; в) вміння та навичок існувати у реальних умовах світу бізнесу у взаємосто-



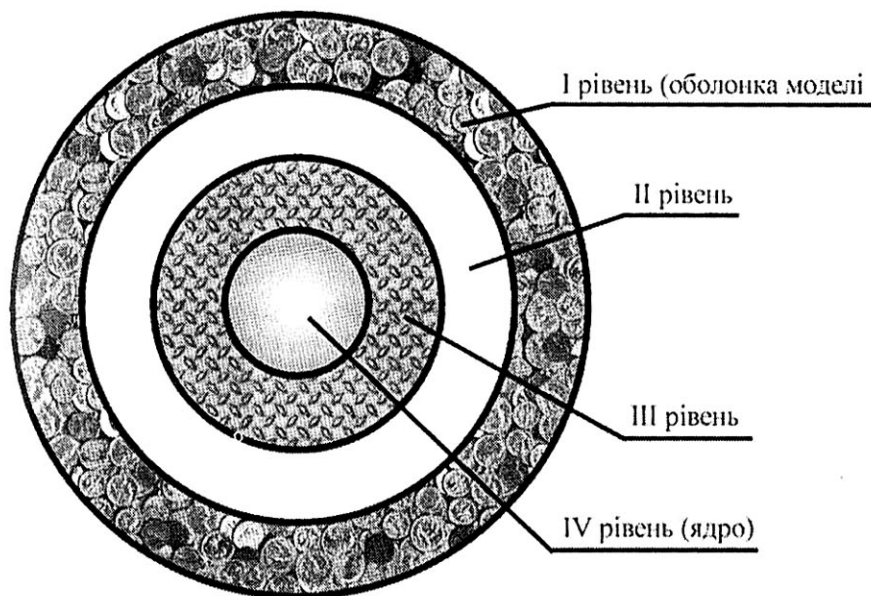


Рис.4.1. Американська модель існування бізнес-освіти в сучасному суспільстві

сунках з іншими людьми — співіснування в людському оточуючому середовищі на основі гуманістичних ділових і моральних відносин (стосунків).

Реалізація стандартів бізнес-освіти в США ґрунтується на еволюційному, поступальному підході — починаючи з елементарних і конкретних знань і заходів з поступовим їх поглибленням і розширенням. Оскільки американська бізнес-освіта готує громадян до самостійної діяльності відразу після закінчення школи, навчання основам бізнесу розпочинається вже в елементарній школі, продовжується в початковій і середній, а потім поглиблюється в спеціальній школі (професійне або загальне після-середнє навчання, курсові форми навчання), а більш ґрунтовні знання надають заклади вищої освіти.

Фахівці Консорціуму із удосконалення менеджмент-освіти в Україні розробили визначний документ — «Розбудова менеджмент-освіти в Україні. Програма дій» [96]. Запровадження його по-

ложень буде корисним для удосконалення бізнес-освіти в Україні, також як і використання досвіду національних стандартів бізнес-освіти в США, узагальнених в іншому документі Консорціуму — «Національні стандарти бізнес-освіти. Що американські учні мають знати про бізнес і вміти робити в бізнесі» [276].

Аналізуючи досвід організації освіти з бізнесу та підприємницької діяльності в США та інших економічно розвинутих країнах, наведемо структуру наук (дисциплін), що є складовими національної системи бізнес-освіти США і багатьох економічно розвинутих країн світу (див. рис. 4.2). Виділимо особливо такі дисципліни, як підприємництво; виробництво, робота і праця; етика бізнесу; здоро-

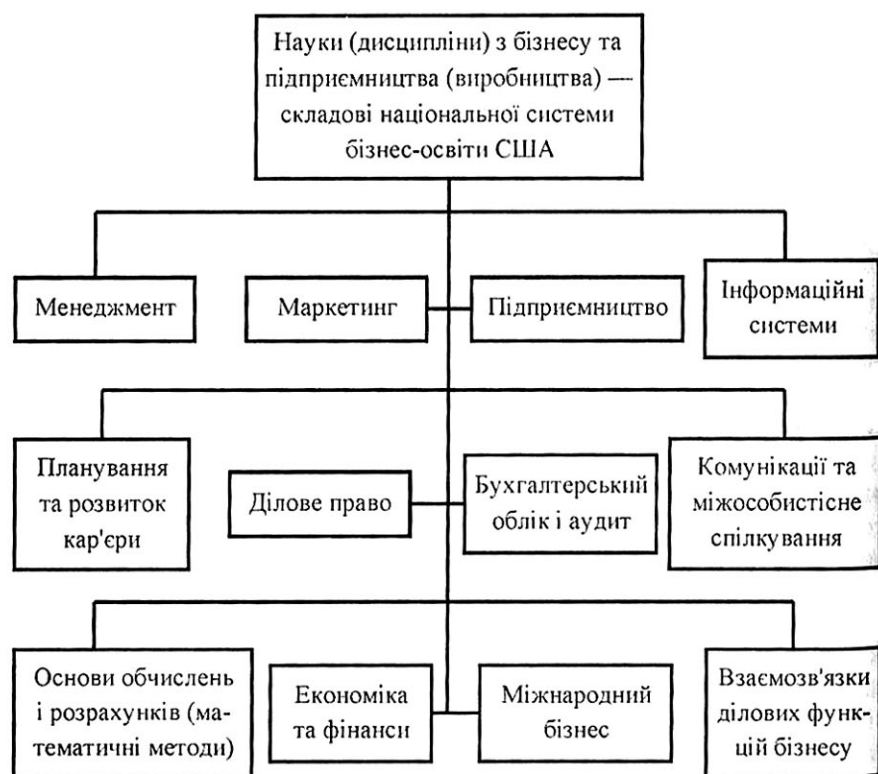


Рис. 4.2. Структура наук (дисциплін) з бізнесу та виробництва національної системи бізнес-освіти США

вій спосіб життя (валеологія), екологія та збереження ресурсів і підкреслимо, що в демократичних країнах, крім надання підприємницької освіти приділяється значна увага морально-етичному та екологічному вихованню населення, збереженню ресурсів і підтримці здорового способу життя.

Зважаючи на особливості перехідного стану реформування національної економіки, важливими є посилення морально-етичного та екологічного виховання нашої молоді, прищеплення їй поваги до будь-якого виду праці, виховання усвідомлення необхідності плідно і творчо працювати для досягнення самореалізації як особистості. Тому доцільним, на наш погляд, буде включення до національної системи бізнес-освіти таких наук (дисциплін), як підприємництво; виробництво, робота і праця; етика бізнесу; здоровий спосіб життя (валеологія), екологія та збереження ресурсів.

Розглянемо більш детально структуру і зміст дисциплін навчального плану бізнес-освіти з бухгалтерського обліку, ділового права, створення та розвитку кар'єри, комунікацій, розрахунків, економіки та особистих фінансів, підприємництва, інформаційних систем, міжнародного бізнесу, взаємозв'язків ділових функцій, менеджменту та маркетингу.

Курс бухгалтерського обліку є важливим для розвитку відповідних навичок та підготовки до поглибленого вивчення основ і принципів бухгалтерського обліку з подальшим застосуванням набутих знань у практичній діяльності в галузі економіки, промисловості, в підприємницькій діяльності. Знання з основ бухгалтерського обліку є необхідними для відкриття приватної справи та успішного здійснення (реалізації) підприємництва.

Викладання бухгалтерського обліку в закладах освіти США відіграє важливу роль як у шкільному, так і в професійному навчанні, особливо для тих учнів і студентів, хто має на меті присвятити себе бухгалтерській справі після завершення навчання, або продовжити більш глибоке вивчення предмета в післяшкільній освіті (курсіві форми, навчання в коледжах і університетах). Відомо, що саме ця дисципліна є одним з найважливіших компонентів навчання майбутніх бізнесменів, власників підприємств, комерційних структур, малих фірм і приватних справ.

Упродовж навчання бухгалтерському обліку в учнів і студентів необхідно виробляти й розвивати: критичне мислення; здатність

розв'язувати проблеми; вміння створювати конкурентоспроможну команду, працювати в команді, використовувати колективний розум для спільного засвоєння знань і колективного розв'язання проблем; навички міжособистісного спілкування. Учням важливо подати перші ази морально-етичного поведіння в суспільстві, прищепити повагу до якісної та продуктивної роботи (праці), навчити їх правилам комунікації, прийняття рішень, вмінню використовувати нові технології, досягнення науки і техніки. Обов'язковим є застосування засобів обчислювальної техніки та інформаційних технологій у навчальному процесі та виробничій практиці.

При навчанні бухгалтерському обліку учням слід опанувати обліковий цикл, обліковий процес, фінансову звітність, застосування обліку для різних форм власності, зарплати, оподаткування доходів, управлінських систем, а також навчитися принципам оцінки ефективності діяльності підприємства (організації, установи), набуті теоретичних знань і практичних навичок з аналізу фінансово-економічного стану підприємництва (бізнесу), планування та контролю прибутків, мінімізації витрат, вміти приймати необхідні рішення в залежності від аналізу і планування вартості тощо.

Дисципліни з ділового права розвивають повагу до законодавства, що захищає підприємництво, виробника і споживача, визначає їхні права та обов'язки, сприяють усвідомленню громадянами необхідності існування бізнесу у правовому просторі, навчають розуміти національні та міжнародні закони, що впливають на бізнес, прищеплюють навички укладення та виконання виробничих і трудових угод тощо.

Навчальний план з ділового права пропонує спектр дисциплін для вивчення законів у суспільстві та світі, таких, що впливають як на підприємства, так і на їхніх власників і членів їхніх родин (сімейний бізнес). Оскільки в демократичному суспільстві великого значення набули суд, різноманітні адвокатські та юридичні послуги, ділове право має виключно важливу роль у підготовці майбутнього бізнесмена для правильної організації своєї справи та успішної самореалізації в умовах правового суспільства.

Цикл дисциплін з ділового права розрахований на учнів молодших, середніх і старших класів середніх шкіл, а також на студентів і громадян, що отримують бізнес-освіту в закладах вищої освіти, професійно-технічних, а також за курсовими формами поглиблен-

ня знань. Одним з головних завдань є навчити слухачів співвідносити законодавство своєї країни з міжнародним, вміти організовувати власний бізнес в умовах міжнародного оточення. Зазвичай вивчаються такі курси і розділи: основи права (етика та право; джерела права; структура судів; процедурне та майнове право; цивільне та кримінальне законодавство); право: договірне, торговельне, споживачів; агентське право та закони з працевлаштування; організаційні форми бізнесу (одноосібна власність і товариства; акціонерні товариства); право власності (особиста власність; нерухомість); цінні папери, страхування, забезпечені операції, банкрутство; комп'ютерне право; заповіти та довірча власність; сімейне право; природоохоронне право та право в галузі збереження енергії.

Курси з розвитку кар'єри призначені для первинного ознайомлення учнів і студентів із спектром можливих професій, з методами дослідження можливостей щодо вибору фаху, усвідомлення суті обраної професії.

Навколишній світ швидко змінюється. Ринкові відносини контролюють зайнятість населення, вносять корективи щодо кваліфікації і технічної підготовки робітників, диктують умови працевлаштування, конкуренції, стабільності та виживаності бізнесу. У зв'язку з цим навчання правильно організовувати пошук роботи, визначати шляхи здійснення кар'єри, вміти досягати стабільності, успішно співпрацюючи в команді, є необхідною складовою як бізнес-освіти, так і загальної освіти в цілому. Ще в молодших класах необхідно знайомити учнів з вимогами до роботи, прищеплювати їм повагу до праці взагалі, навчати, що тільки через працю людина може реалізувати себе й досягти бажаної мети. Учням необхідно розкрити взаємозв'язок між успішним навчанням і сумлінною працею та досягненнями в кар'єрі, можливістю просування службовими сходами та отримання бажаної посади. Навчати робити кар'єру необхідно протягом усього навчання в школі та після її закінчення, продовжувати при отриманні роботи (посади) і в процесі виконання людиною громадських обов'язків. Головними аспектами освіти в цій галузі є: навчання самооцінці з метою виявлення власних, особистих навичок, здатностей та здібностей, аналізу особистих сильних та слабких сторін (якостей), розвитку й посиленню необхідних якостей; дослідженню професії — вивченню напрямків майбутньої діяльності, обраного фаху й отриманню про

нього необхідної інформації, створенню власної інформаційної бази щодо майбутньої роботи, аналізу можливостей майбутнього бізнесу або роботи в міжнародному оточенні; вивчення впливу світової економіки на розвиток майбутнього бізнесу; дослідження взаємозв'язку ділової етики та вміння співпрацювати в команді для досягнення результатів у бізнесі (при виконанні роботи), навчання навичкам комунікації з членами команди, вмінню співпрацювати з людьми, які мають різні типи характеру і поведінки тощо.

Для вироблення стратегії кар'єри необхідно вміти застосувати набуті знання та дані самоаналізу для використання їх при плануванні короткострокових і довгострокових цілей кар'єри, засобів її реалізації, підготовці до професійної діяльності. Також важливо отримати виробничий досвід, знати стан ринку праці за обраною професією, опанувати стратегії пошуку роботи, навчитися успішному кар'єрному зростанню.

Дисципліни з комунікації тісно пов'язані з усіма курсами бізнес-освіти, розвивають усні та письмові навички ділового спілкування, навчають організації та правильній реалізації особистих зв'язків, налагоджуванню ділових контактів для досягнення професійного успіху в сфері бізнесу. Викладачам курсів з комунікації, так само, як і викладачам дисциплін з бізнесу, необхідно навчати слухачів: вибирати і застосовувати методи комунікацій, розпізнавати і долати бар'єри на шляху різних методів комунікацій; вміти формулювати і виражати свої думки, представляти їх як вузькому колу, так і широкій аудиторії; вміти вивчити аудиторію, проаналізувати загальний настрій присутніх, визначити мову, тон, стиль і формат спілкування, вміти для досягнення успіху використовувати конкретні ситуації; вміти застосовувати методи критичного мислення для формулювання і висловлення власної думки, а також прийняття рішень для розв'язання проблем ділової комунікації; вміти демонструвати знання морально-етичних норм і правил ділової поведінки, обізнаності та володіння корисною інформацією, знання правових аспектів у галузі комунікацій; досліджувати міжнародні комунікації з метою налагодження позитивних ділових відносин на міжнародному рівні в умовах глобального ринку, вільно орієнтуватися в проблемах комунікації та володіти знаннями з комунікаційних систем (у тому числі — культурних, організаційних, технологічних та міжособистісних) для вибору стратегій і форм комунікацій.

Слухачів необхідно навчати основам усної та письмової комунікації, вмінню отримувати й виділяти з почутого та прочитаного корисну інформацію, уважно слухати, грамотно писати та ввічливо спілкуватися, реально оцінювати себе та створювати собі позитивний імідж, взаємодіяти з членами колективу та засвоювати навички міжособистісної комунікації. Також учнів і студентів важливо навчати застосовувати технології і технічні засоби комунікацій, використовувати всі форми комунікацій для успішної самореалізації в бізнесі або ефективного пошуку роботи, розвивати в них ділові якості та лідерські задатки, вчити співпрацювати з клієнтами, правилам і методам етичної поведінки.

Цикл дисциплін з розрахунків призначений для розвинення в слухачів основних навичок застосування математичного апарату для виконання повсякденних операцій з цифрами, сумами, рахунками та фінансами. Курси цього циклу є необхідними для усіх громадян суспільства — виробників і споживачів, підприємців і робітників, інженерів, технологів, дизайнерів, конструкторів і винахідників, від власників бізнесу та роботодавців до найманих працівників і домашніх господарок. Особливо важливі такі дисципліни для економістів, фінансистів, інвесторів і бухгалтерів.

У розділі дисциплін з розрахунків вивчаються: основи математичних операцій; взаємозв'язки та операції з цифрами і числами; моделі, функції та алгебра; системи мір; статистика та імовірність; застосування математичного апарату для вирішення практичних проблем (таких, як з: оподаткування; заощадження та інвестицій; підготовки та ведення платіжних документів; менеджменту грошових операцій; здійснення фінансової звітності; закупівлі; збуту; обліку запасів; амортизації, відшкодування витрат; ресурсозбереження).

Курси з економіки та особистих фінансів навчають приймати необхідні рішення в галузі економіки і фінансів, виховують компетентність, обізнаність, прищеплюють практичні навички ведення фінансових справ підприємства, власного господарства, приватного бізнесу, надають необхідних знань з економіки та фінансів підприємницької та виробничої діяльності. Ці знання необхідні як для бізнесменів, підприємців, виробників і менеджерів, так і для споживачів, клієнтів, покупців — усіх громадян суспільства, що розвивається і прогресує.



У розділі дисциплін з економіки та особистих фінансів акцентується увага на поняттях нестачі (недостатнього задоволення ринкових потреб — продукції, товарів, послуг), вибору засобів для реалізації ринкових вимог і альтернативних витратах. Слухачі навчаються приймати раціональні особисті рішення, усвідомлювати їх наслідки, усвідомлювати важливість продуктивності, її взаємозв'язок із спеціалізацією, розподілом праці, заощадженнями, інвестиціями в засоби виробництва і персонал, впливу технологій на виробництво. Вивчаються економічні системи, економічні установи та стимули, розглядаються такі категорії, як обмін, гроші та взаємна залежність, ринки та ціни, пропозиція та попит, роль конкуренції та споживачів, поняття сукупної пропозиції та сукупного попиту. Аналізується роль уряду і громадян в економічній системі, економічні зв'язки між країнами, даються рекомендації щодо вибору та реалізації кар'єри.

Розділ з підприємництва спрямований на розвинення підприємницьких рис характеру, навичок і типів поведінки, здатності знаходити (розпізнавати) ділові можливості, вірно оцінювати можливості та вигідні ситуації, започатковувати власну справу — підприємство, керувати підприємством і утримувати його на необхідному рівні.

Навчання підприємництву має: а) зосереджуватися на визнанні можливості та необхідності продуктивної ділової діяльності; б) розвивати прагнення особистості до самореалізації; в) виробляти в кожній людині впевненість у можливості започаткування підприємництва та ефективного управління ним. Тому курси з підприємництва, що охоплюють різні функціональні галузі з бізнесу (бухгалтерський облік, фінанси, менеджмент, маркетинг), його економічне, правове, екологічне та інше оточення і навчають як започаткувати бізнес, є однією з головних складових бізнес-освіти. Найважливішим є навчити людину: а) розуміти роль підприємництва в економіці; б) виявити в собі необхідні підприємницькі якості; в) розвинути в собі підприємницьке мислення; г) розгледіти нові ділові можливості та сприятливі умови для започаткування власного бізнесу; г) виробити підприємницькі типи поведінки та вміння; д) цивілізовано конкурувати на вільному ринку.

При вивченні особливостей підприємництва слухачам необхідно навчитися: а) визначати типові характеристики підприємця,

оцінювати їх наявність (або відсутність) у себе та інших осіб (у цьому аспекті дуже важливим є аналіз досвіду успішних підприємців); б) оцінювати переваги підприємництва, витрати та вигоди від рішення займатися власним бізнесом; в) аналізувати ризики від участі у підприємстві; г) оцінювати рівень власної кваліфікації та вміти отримувати необхідні знання; д) чітко уявляти різницю між роботодавцем (хазяїном) і найманим робітником; е) розрізняти підприємця та менеджера; ж) визначати можливості для бізнесу, що виникають від потреб і бажань інших людей; з) порівнювати переваги та недоліки заснування власного підприємства та купівлі вже діючого; к) аналізувати потенційні ділові можливості з позиції особистих прагнень (бажань), фінансової привабливості та можливого ризику; л) оцінювати фінансову вартість діючого підприємства.

Важливо також навчитися визначати та вирішувати підприємницькі проблеми, знаходити для цього необхідні рішення та засоби, передбачувати успіх і можливі негаразди, розробляти плани заходів на випадок непередбачених обставин тощо.

Маркетингова частина розділу з підприємництва має навчати потенційного підприємця визначати ринок, виходити на нього, утримувати його (або збільшувати). Економічна частина повинна навчити підприємців застосовувати економічні поняття для прийняття рішень, визначення та оптимізації витрат, виявлення альтернативних шляхів бізнес-діяльності, ознайомити з характеристиками ринкової економіки, функцією цін, роллю прибутку та ризику, а також урядового сприяння зростанню та розвитку малого бізнесу.

Знання з фінансів, що необхідні підприємцю, мають навчити його визначати необхідні грошові кошти, розбиратися у фінансовій звітності, ознайомити з можливими джерелами та видами фінансування. Бухгалтерський облік навчає визначати, встановлювати (запроваджувати), вести та аналізувати відповідні бухгалтерські книги як основу для прийняття ділових рішень. При засвоєнні підприємцями основ менеджменту їм необхідно навчитися створювати план менеджменту комерційного підприємства. Для цього необхідно вміти: формулювати особисті короткострокові та довгострокові цілі, перспективне бачення свого бізнесу; розробляти стратегії досягнення особистого бачення в бізнесі; добирати й наймати людей з однаковим баченням бізнесу підприємця-роботодавця; ство-

рювати команду для реалізації свого бачення; проводити моніторинг реалізації бізнес-цілей.

Важливими також є знання щодо світових ринків — їхніх культурних відмінностей, впливу на бізнес, можливостей для експорту та імпорту, тенденцій на світовому ринку. Правові аспекти підприємництва знайомлять слухачів з формами комерційних організацій, впливом уряду на відкриття та функціонування приватних підприємств, нормами ділової етики тощо. Навчання створенню бізнес-планів є необхідним для планування та поетапного здійснення підприємництва, можливості залучення та ефективного використання фінансів (інвестицій).

Зауважимо, що селекція потенційних підприємців і подальше їхнє навчання є одним з головних і найскладніших завдань бізнес-освіти. Оскільки тільки незначний відсоток працездатних громадян суспільства здатний до самостійної підприємницької діяльності, а сама підприємницька діяльність є як проявом творчості, так і мистецтвом законним шляхом заробляти гроші, виробляючи для цього необхідну суспільству продукцію (товари, послуги), проблемою є своєчасне розпізнання в людині підприємця, виявлення в ній специфічних підприємницьких рис характеру, подальше їхнє розвинення, навчання необхідних підприємницьких навичок і вироблення типів поведінки ділової людини [101; 122].

Курси з інформаційних систем необхідні для розвитку навичок аналізу, оцінки та синтезу бізнес-ситуацій, навчання основам застосування інформаційних технологій та сучасних електронно-обчислювальних засобів розрахунків і комунікацій, застосування можливостей інформаційних мереж і ефективної реалізації набутих знань з бізнес-освіти у виробничій, підприємницькій та управлінській діяльності. Важливо навчити майбутніх бізнесменів використовувати засоби обчислювальної техніки та можливості інформаційних мереж як інструмент для прийняття рішень, а інформаційні технології — як апарат для розв'язання підприємницьких проблем.

Курси з інформаційних систем мають включати в себе такі важливі розділи, як: 1. Архітектура комп'ютерів. 2. Прикладне програмне забезпечення. 3. Операційні системи та середовища, сервісні програми. 4. Системи управління файлами, базами даних і знань. 5. Комунікаційні системи, комунікаційні та інформаційні мережі.

6. Практичні основи роботи на комп'ютері. 7. Прикладне програмування. 8. Основи програмування. 9. Основи інформаційних систем. 10. Аналіз та проектування систем. 11. Безпека інформаційних систем. 12. Етичні аспекти, пов'язані з використанням інформаційних систем і мереж. 13. Соціальний та економічний вплив інформаційних систем на суспільство. 14. Основи практичного застосування інформаційних систем при навчанні та в процесі трудової діяльності.

Дисципліни з міжнародного бізнесу призначені для розвитку розуміння взаємозв'язку політичних та економічних систем різних країн, ринкових відносин, позитивного впливу засад демократії на розвиток економіки країн світу та світового співтовариства в цілому. Слухачі мають бути обізнані: а) з роллю і впливом міжнародного бізнесу на життя людей, їх існування та трудову діяльність; б) з географічними, політичними і культурними особливостями країн світу, з потенційними можливостями ведення в них бізнесу; в) з професійними можливостями в сфері міжнародного бізнесу; г) особливостями переміщення і перебування за кордоном (в інших країнах). Майбутнім підприємцям необхідно мати знання з усних та писемних комунікацій, вміти застосовувати стратегії комунікації для досягнення результатів і утворення вигідних міжнародних ділових відносин, пристосовуватися до міжнародних культурних, соціально-політичних і економічних відмінностей у країнах ведення бізнесу, володіти технологіями спілкування та комунікації (включаючи інформаційні і комп'ютерні). Важливими також є знання з соціальних, культурних, економічних, політичних і правових факторів, що впливають на середовище міжнародного бізнесу, а також міжнародних правил і форм етичної ділової поведінки. Також необхідними є курси з міжнародних фінансів, менеджменту в сфері міжнародного бізнесу, міжнародного маркетингу, імпорту-експорту та торговельного балансу, організації та особливостей діяльності міжнародних підприємств.

Дисципліни з менеджменту розвивають здатність і вміння аналізувати, оцінювати та систематизувати дані з різних сфер бізнесу, навчають якостям лідера, розвивають вміння і навички управління персоналом і прийняття важливих рішень, керівництва командою працівників, практичного застосування набутих знань з бухгалтерського обліку, фінансів, маркетингу, логістики, психології та педа-

гогіки. Головний наголос у менеджменті робиться на оцінці та аналізі даних з різних галузей бізнесу, їх синтезі для ефективного управління часом і ресурсами підприємства, а також часом і здібностями інших людей. Менеджеру необхідно вміти приймати правильні рішення, ставити й виконувати перспективні плани, оцінювати й підбирати персонал, створювати конкурентоспроможну команду виконавців, володіти навичками мотивації, іншими методами, знаннями і навичками вищого рівня організації та управління. Від рівня підготовки менеджерів, глибини їх теоретичних знань і набутих практичних навичок багато в чому залежить успіх або банкрутство підприємств і організацій. Працюючи з людьми і для людей, менеджеру необхідно вміти налагоджувати контакти, знати попит і потреби інших, вміти задовольняти їх і відповідати високим ринковим вимогам. Важливою якістю менеджера також є вміння згуртувати людей з різним характером і різними можливостями для досягнення поставленої мети, ефективно використати наявні ресурси, передбачити ускладнення та негаразди, запобігти їм.

Курси з менеджменту навчають основам планування, організації, керівництва, контролю та оцінки і складаються з розділів: 1. Функції і теорії менеджменту. 2. Прийняття фінансових та інших (короткострокових і довгострокових) рішень. 3. Конкурентний аналіз та стратегії маркетингу. 4. Менеджмент персоналу. 5. Організаційні структури. 6. Навички менеджменту. 7. Етика в менеджменті. 8. Роль уряду та соціальна відповідальність. 9. Функції організованої праці. 10. Управління операціями та основи обслуговування.

Курси з маркетингу розвивають навички аналізу й оцінки ринків, попиту та пропозиції, розуміння впливу засобів маркетингу на економічні системи країн, міжнародну економіку, підприємництво, виробництво і реалізацію товарів і послуг. Оскільки маркетинг є однією з основ бізнесу та важливим чинником розвитку виробництва товарів, організації та надання послуг, навчальні дисципліни з маркетингу є необхідними для бізнесменів і розглядають такі аспекти, як: а) роль маркетингу; б) етика маркетингу; в) зовнішні фактори бізнесу; г) товар, продукція (послуги); д) ціна та продаж; е) розподіл (дистрибуція) і просування товарів (продукції, послуг); ж) маркетингові дослідження; з) характеристика ринку; к) розробка плану маркетингу; л) прогнозування.

#### **4.2.2. Взаємозв'язок підприємництва з іншими факторами бізнесу (навчально-методичний аспект)**

Розглянемо далі взаємозв'язок підприємництва з іншими факторами і функціями бізнесу. Продемонструємо, як на основі аналізу інформації та необхідних даних, їх творчого застосування можна прийняти правильні рішення і вплинути на кінцевий позитивний результат бізнес-діяльності. Підкреслимо, що на етапі аналізу від учня вимагається проаналізувати багато джерел інформації для подальшого дослідження і виявлення концепції чи принципів вивчення ділового питання (професійної проблеми). На етапі застосування учні мають творчо використати результати аналізу проблеми, віднайти для цього правильні напрями і кроки. На останньому етапі учень аналізує результати своєї попередньої діяльності, виявляє їх цінність, вчиться правильно впливати на кінцевий результат і критично мислити.

Спочатку розглянемо як впливають різні фактори і функції бізнесу на підприємництво.

1. На основі вивчення та застосування даних бухгалтерського обліку підприємець приймає необхідні фінансові та управлінські рішення. Наприклад, аналізуючи стан фінансових справ і вивчаючи фінансові дані, підприємець може прийняти рішення про звернення по кредит або про залучення інвестицій. Застосовуючи отримані дані та реалізуючи прийняте рішення, він має підготувати всі необхідні фінансові звіти, мотивоване обґрунтування та заявки для звернення по кредит або інвестиції. Для остаточного здійснення прийнятих рішень і позитивного впливу на кінцевий результат підприємця готує оптимальний бізнес-план, який узагальнює всі попередні етапи (аналізу та застосування) його бізнесового задуму.

2. Приймаючи правильні рішення щодо вибору професії та розвитку кар'єри, потенційному (майбутньому) підприємцю необхідно зважувати на характерні особливості підприємництва. Для цього він має проаналізувати літературу з підприємництва та дослідити досвід успішних підприємців, вивчити необхідні підприємцю позитивні риси, підприємницькі типи поведінки і навички. Застосовуючи набуті знання, він має провести самоаналіз з метою виявлення в собі необхідних підприємницьких рис характеру і задатків.

Утвердившись у рішенні бути підприємцем, йому необхідно проаналізувати наявний стан малого підприємництва, щоб знайти свій шлях і свою нішу в підприємництві. Всі ці знання та дані впливатимуть у подальшому на остаточний вибір підприємця, його унікальність на відкритому ринку, на успіх у підприємницькій кар'єрі.

3. Оскільки успіх зусиль підприємця багато в чому залежить від зв'язків малого бізнесу, його оточення та громадської думки, роль комунікацій у підприємницькій діяльності є досить значною. На етапі аналізу ролі комунікації в бізнесі, підприємцю необхідно дослідити переваги членства в професійних об'єднаннях, спілках та асоціаціях, участі в громадських заходах і благодійницькій діяльності. Застосування набутого досвіду дозволить вибрати найбільш привабливі для малого бізнесу ділові контакти, стосунки й дружні зв'язки. Впливати на розвиток бізнесу за рахунок успішних комунікацій можна накресливши конкретні шляхи налагодження ділових зв'язків, розробивши і невідступно впроваджуючи план бізнес-комунікацій.

4. Принципи економіки мають безпосередній вплив на діяльність будь-якого підприємця. В економічно розвинутих країнах економіка ґрунтується на ринкових відносинах, де попит формує пропозицію, підприємці і виробники задовольняють потреби споживачів, а власники підприємств і урядовці реагують на запити громадян. Поняття продуктивності, економічного стимулу, обміну, грошей, ринку та цін, пропозиції та попиту, товару та послуг, конкуренції, усвідомлення взаємного зв'язку та залежності виробників і споживачів, громадян суспільства та уряду важливі для розуміння підприємцю як на стадії аналізу самого економічного принципу майбутньої діяльності або чергового підприємницького кроку, так і в процесі здійснення всієї підприємницької діяльності. Йому необхідно вміти аналізувати шляхи отримання коштів і прибутків, планувати бюджет, запобігати нестачі і невинуватених витрат, знайти свою спеціалізацію, навчитись реагувати на ринкові запити тощо. Застосовувати отримані в галузі економіки знання необхідно при вивченні економічної діяльності конкретної фірми або малого підприємства для подальшого вибору методів економічного господарювання, передбачення ускладнень і запобігання негараздів у бізнесі [180, с.444—474].

5. Інформаційні системи відіграють значну роль в успішному підприємництві. [131, с.191—224; 180, с.388—413]. Ефективно



спроєктована інформаційна система забезпечує необхідний рівень діяльності, сприяє використанню високих технологій, підвищує продуктивність діяльності в бізнесі. Аналізуючи торговельні дані щодо нових інформаційних систем і технологій, пропозиції та запити ринку в цій сфері, майбутній бізнесмен має вивчити технічні характеристики й можливості якомога більшої кількості зразків, порівняти й вибрати для себе найкращі (оптимальні) пропозиції. В результаті підприємницького дослідження, обирається належна інформаційна система, що сприятиме розвитку приватного бізнесу (малого підприємництва).

6. У глобальному суспільстві будь-яка підприємницька діяльність пов'язана з міжнародним бізнесом. Міжнародна підприємницька діяльність розкриває нові можливості виходу на світові ринки. Тому кожному бізнесмену-початківцю — власнику малого підприємства — необхідно проаналізувати можливості щодо участі у міжнародній підприємницькій діяльності, дослідити новітні світові галузі та перспективи виходу на світові ринки. Далі слід порівняти досвід і перспективи започаткування малого бізнесу в різних країнах, обґрунтувати й довести перспективність рішення про започаткування малого підприємництва в іншій країні.

7. Без високого рівня менеджменту підприємству проблематично досягти успіху, вижити в конкурентній боротьбі, здобути визнання та стати стабільним і процвітаючим. Кожному бізнесмену необхідні управлінські навички. На етапі аналізу підприємцю необхідно визначити функції управління для застосування в малому бізнесі. Далі, на прикладі успішного малого підприємства, бізнесмену необхідно дослідити і визначити, які управлінські якості є потрібними для розв'язання підприємницьких задач і вирішення ділових проблем. Вплив на кінцевий результат досягається завдяки оцінці ефективності управлінського рішення, прийнятого під час тренінгу та практичного застосування на навчальному прикладі успішного малого підприємства [131, с.145–163; 226, с.129–206].

8. Ефективні стратегії маркетингу дозволяють досягти успіху як в малому або середньому, так і в великому бізнесі. Аналізуючи стратегії маркетингу, що застосовуються успішними підприємствами і фірмами, майбутній бізнесмен має вибрати належну стратегію для конкретного виду або типу товару чи послуги, спланувати їхнє просування і вихід на цільовий ринок [180, с.92–119]. Впливати на кін-

цевий результат він може оцінюючи ефективність вибраної стратегії, подальшого використання її або альтернативної, вдаючись до інших, більш ефективних методів [131, с.225–247; 228, с.103–124].

9. Виробництво є основою підприємництва і, як правило, підприємство розпочинається з творчого проектування виробу, продукції, послуг. В результаті аналізу виробничої інформації необхідно дослідити потенційні ідеї щодо виробу, продукції, послуг, що відповідають попиту і матимуть збут на місцевому або іншому ринках. Застосовуючи результати аналізу, необхідно спланувати та випробувати ринковий товар або послугу, що можуть випускати або надавати малі підприємства. Вплив на кінцевий результат здійснюється завдяки маркетинговому дослідженню щодо попиту на даний товар чи послугу на пробному ринку, зацікавленості споживачів і можливостей збуту.

Тепер розглянемо вплив підприємництва на інші фактори і функції бізнесу:

1. На бухгалтерський облік впливає форма власності підприємця. На етапі аналізу майбутньому бухгалтеру необхідно визначити відмінності в обліку діяльності приватної особи (одноосібна власність), товариства та корпорації. Застосування отриманих даних дає змогу порівняти відмінності облікових документів і фінансових звітів для приватної особи (одноосібна власність), товариства та корпорації. В результаті виникають підстави для визначення фінансових причин для конкретних осіб або фірм бути приватною особою (одноосібна власність), товариством чи корпорацією.

2. Процес вибору професії та подальшого розвитку кар'єри є типовим видом підприємництва, головною метою якого є досягнення максимальних можливостей. Дослідження і аналіз підприємницьких можливостей для пересічного громадянина в конкретній місцевості необхідні для вибору професії чи напряму підприємництва, визначення форми власності підприємця (одноосібна власність, товариство чи корпорація), юридичного оформлення підприємницьких прав і початку практичної діяльності.

3. Підприємництво впливає на розвиток комунікацій, їх розширення, поглиблення та удосконалення. В свою чергу засоби та інструменти ефективної комунікації сприяють успішному підприємництву. На етапі аналізу інформації майбутнім фахівцям у галузі комунікації необхідно дослідити зв'язок комунікації з успішним

підприємництвом, вибрати або виробити та засвоїти набір важливих навичок комунікації, максимально використати можливості комунікації у своїй подальшій професійній діяльності (підприємницькій або службовій).

4. Підприємництво впливає на розвиток економіки. В свою чергу економічні сили здійснюють на підприємництво суттєвий вплив. На етапі аналізу необхідно визначити економічні сили, що можуть вплинути на прибутки чи збитки малого підприємства, далі — створити навчальні приклади для оцінки й розрахунку прибутків і збитків. У результаті необхідно показати економічні сили, що можуть призвести або до отримання прибутку, або до завдання збитків приватному підприємництву, малому бізнесу.

5. Підприємництво впливає на розвиток інформаційних систем завдяки підвищенню до них вимог, необхідності застосування в широких спектрах підприємницької діяльності (автоматизації процесів, інформатизації бізнесу, аналізу, синтезу та оптимізації найважливіших управлінських рішень). В свою чергу, інформаційні системи дозволяють підприємцям використовувати менший штат працівників, оптимізувати підприємницький, виробничий процес, зменшувати і контролювати рівні менеджменту, підвищувати продуктивність праці в малому бізнесі. Головною метою є оцінити необхідні завдання для управління малим підприємством, розробити план дій, в якому інформаційна система може виконувати певні необхідні завдання. Далі, на основі плану дій передбачити вплив на процес наймання необхідного персоналу для управління малим підприємством.

6. Підприємництво — один із головних факторів економічного розвитку світової спільноти, що є новітнім джерелом для малого підприємництва. Міжнародний бізнес багато в чому складається з малого бізнесу, що його здійснюють люди різних національностей з різних країн. На етапі аналізу необхідно дослідити та скласти перелік новітніх і перспективних світових галузей, де можливо розпочинати власний бізнес власникам малих підприємств. На етапі застосування необхідно порівняти дії, необхідні для започаткування малого підприємництва із подібними діями в іншій країні. Вплив на остаточний результат здійснюється через обґрунтування рішення про започаткування малого підприємництва в іншій країні.

7. Підприємництво здійснює вплив на менеджмент, спонукаючи власників і менеджерів приймати стратегічні і тактично правильні

рішення. Управлінські рішення є головними в підприємницькій діяльності, вони сприяють успішному бізнесу і задають тон етичної поведінки фірми. У світі, що постійно змінюється, з інтенсивним життям і постійним підвищенням морально-етичних норм визначальна роль відведена менеджменту — зробити бізнес «людським», моральним і етичним. На етапі аналізу слід обговорити етичні та неетичні методи бізнесу, на основі вивчення публікацій і заяв засобів мас-медіа визначити порушення етичної поведінки, розрізнити прийнятну та неприйнятну поведінку, її вплив на управлінські рішення та працівників.

8. Підприємництво спонукає маркетинг до нових форм і методів діяльності, а маркетинг створює поле для підприємницької діяльності. На етапі аналізу слід застосувати кілька методів для визначення успішної підприємницької діяльності, далі — розробити маркетинговий план для малого підприємства, а потім — оцінити ефективність маркетингового плану, розробленого для конкретного підприємства.

9. Підприємництво є підґрунтям для виробництва — малі підприємства створюють нові товари і послуги. Аналізуючи діяльність успішних малих підприємств і визначаючи ті їх успішні операції, що створюють передові товари і послуги, учень (слухач) на практичному прикладі навчається мистецтву підприємництва. Далі, порівнюючи операції, що стосуються людських, природних та економічних ресурсів, можна визначити, чому і як передові товари і послуги часто створюються на малих підприємствах і яким є вклад малого бізнесу у загальне виробництво товарів і послуг.

#### ***4.2.3. Взаємозв'язки інших ділових функцій бізнесу (навчально-методичний аспект)***

На жаль, підготовка вітчизняних бізнесменів і підприємців є ще недостатньо ефективною. В багатьох середніх і вищих навчальних закладах України, особливо там, де не приділяється належна увага бізнес-освіті, навчальні плани є досить розмежованими, тобто в закладах автономно вивчаються гуманітарні, природничі, економічні, інженерно-технічні та інші цикли дисциплін без демонстрації міждисциплінарного взаємозв'язку і зосередження уваги на взаємозв'язку ділових функцій бізнесу, взаємного впливу і залежності дисциплін бізнес-освіти. Натомість демонстрація такої залежності і

взаємозв'язку є принциповою і конче необхідною для надання якісної бізнес-освіти, вкорінення в учнів і слухачів системного бачення проблем і завдань бізнесу, навчання їх критичного мислення та самостійного набуття необхідних у практичній діяльності знань.

При вивченні взаємозв'язків ділових функцій у слухачів розвивається обізнаність з усіх сфер бізнес-діяльності та галузей бізнес-освіти, їх взаємозв'язку, впливу різних напрямів підприємницької, виробничої та управлінської діяльності на остаточний результат (продукцію, послугу). Розглянемо, як приклад, взаємозв'язки та взаємний вплив деяких функцій бізнесу.

1. Для розвитку кар'єри важливим є знання та застосування бухгалтерського обліку; професійна діяльність поліпшується за допомогою ефективної комунікації; економічні фактори (рівень витрат, доходів, прибутків, заробітної плати тощо) впливають на вибір професії; інформаційні системи збільшують знання щодо професії, допомагають прискорити обробку цінної інформації щодо кар'єри; міжнародний бізнес пропонує широкі можливості щодо реалізації кар'єри в різних країнах світу; менеджмент пропонує широкі можливості розвитку кар'єри на різних рівнях; маркетинг також пропонує широкі можливості в напрямку розвитку кар'єри; вибір професії в галузі виробництва надає перспективи й нові професійні можливості.

2. Бухгалтерський облік безпосередньо впливає на розвиток кар'єри бухгалтера, вимагаючи від останнього здатності мислити, вміння обробляти бухгалтерсько-фінансові дані, оперувати ними за допомогою технічних засобів і електронних мереж. Комунікації необхідні для аналізу та застосування бухгалтерської звітності, що відбиває фінансовий стан підприємства. Використовуючи економічні терміни та поняття (витрати, прибуток, наймана робоча сила тощо), бухгалтерський облік допомагає приймати вивірені й зважені рішення, обґрунтовуючи їх на основі бухгалтерських даних. Різноманітні новітні інформаційні системи поліпшують і спрощують функції бухгалтерського обліку, а в сфері міжнародного бізнесу бухгалтерський облік взагалі виступає «універсальною мовою бізнесу». Менеджмент використовує бухгалтерський облік як необхідну інформацію для управлінських рішень, ця ж бухгалтерсько-фінансова інформація й дані обліку впливають на стратегію прийняття маркетингових рішень, є невід'ємними складовими при

проектуванні та започаткуванні виробництва, підставою для визначення та оптимізації витрат.

3. Навички з комунікації необхідні в бухгалтерському обліку для успішного здійснення облікових методів, аналізу та застосування їхніх результатів. Для утворення та розвитку кар'єри за будь-якою професією необхідна ефективна комунікація. Завдяки швидкій комунікації прийняття важливих економічних рішень призводить до негайного впливу на процес управління і виробництва. Інформаційні системи є основою комунікацій і їх комплексне застосування є необхідним для виконання щоденних ділових операцій. Завдяки ефективним методам комунікації світовий (міжнародний) бізнес стає реальним, доступними стають міжнародні ринки, новітні технології, прискорюється прогрес багатьох країни. Комунікації необхідні менеджменту для встановлення корисних ділових контактів і своєчасного прийняття управлінських рішень, а для маркетингу — з точки зору вибору правильних рішень і полегшення реалізації обраних стратегій. Забезпечення координації виробництва є однією з головних місій комунікацій.

4. Знання з економіки є важливими для фахівців з галузі бухгалтерського обліку та фінансового аналізу, оскільки визначення можливого прибутку або банкрутства є стимулом для ділової людини розпочинати або ні власну справу, започатковувати бізнес, брати або ні участь у бізнес-операції. Економічні фактори (середня вартість життя, середня оплата праці за різними професіями і потенційна можливість займатися власним бізнесом у конкретному регіоні) безперечно впливають на розвиток кар'єри (в першу чергу — на рішення щодо вибору професії), а економічні рішення вимагають ефективної комунікації, застосування електронної техніки та інформаційних систем (які, в свою чергу, позитивно впливають на розвиток і функціонування економіки). Універсальність економічних принципів позитивно впливає на міжнародний бізнес — світову торгівлю, переміщення капіталів, інвестування тощо. Тенденції розвитку економіки впливають на управлінські рішення, стратегії та маркетингу, а головні фактори виробництва, в свою чергу, є основними поняттями економіки.

5. Інформаційні системи докорінно змінили галузь бухгалтерського обліку, для максимальної автоматизації бухгалтерської праці вимагається застосування облікових пакетів програм, обробка ве-

тичних масивів інформації, використання міжнародних інформаційних мереж. Для розвитку кар'єри галузь інформаційних систем надає багатий вибір широкого спектра професій, а застосування інформаційних систем і технологій позитивно впливає на якість, кількість та економічну ефективність комунікацій. Також засоби інформатики, обчислювальної техніки, електронно-інформаційні мережі та нові інформаційні технології: а) суттєво поліпшують ефективність економічної діяльності та прийняття ділових рішень (купівлі-продажу, інвестування, розширення або скорочення бізнесу тощо); б) у галузі міжнародного бізнесу сприяють зростанню конкуренції у світовій економіці; в) у галузі менеджменту забезпечують зв'язок на всіх рівнях управління та прийняття рішень; г) в галузі маркетингу — розширюють обсяг ринків товарів і послуг; ґ) у галузі виробництва — дозволяють автоматизувати всі стадії проектування і розробки продукції, підвищити продуктивність праці та забезпечити виваженість у прийнятті важливих виробничих рішень, внести новачі у виробничі процеси.

6. Міжнародний бізнес впливає на методи та підходи в бухгалтерському обліку (що має місце в різних країнах) шляхом уніфікації цих методів і підходів для спрощення та поліпшення міжнародних розрахунків. Він також пропонує багато можливостей для опанування професіями та використання їх у подальшому розвитку кар'єри при заснуванні самостійної справи або працевлаштуванні в міжнародних компаніях і корпораціях, в своїй країні чи за кордоном. Успіх діяльності на ниві міжнародного бізнесу багато в чому залежить від надійної поточної комунікації, від швидкоплинних економічних факторів, від добре підібраної та спроектованої інформаційної системи і ефективного застосування електронно-інформаційних мереж. Ефективний менеджмент, кваліфіковані та віддані справі менеджери — життєво важливі для досягнення фірмою успіху на світовому ринку. Так само, ефективні технології маркетингу і талановиті маркетингологи значно поліпшують успіх підприємства на міжнародній арені. Виробництво і кінцевий продукт (товар, послуга) залежать як від ресурсної бази країни і навколишнього середовища, так і від міжнародного оточення, стану світового ринку, впливу передових іноземних технологій, залучення зарубіжних інвестицій тощо.

7. Через управлінські рішення менеджмент впливає на розвиток та структуру облікових систем, сприяє розвитку та вдосконаленню



бухгалтерського обліку, розвитку кар'єри (завдяки впливу управлінських рішень на всі рівні рішень щодо вибору професії та здійснення професійної діяльності), вкорінює в свідомість громадян морально-етичні норми та методи поведінки в бізнесі, змінює та розвиває методи комунікації з метою впровадження нових технологій і досягнень науки і техніки. Взаємозв'язок менеджменту з економікою здійснюється через вплив зовнішніх економічних факторів на управлінські рішення, з інформаційними системами — через взаємний розвиток, застосування методів управління в удосконаленні електронно-інформаційних мереж з метою підвищення ефективності останніх в управлінні, з міжнародним бізнесом — завдяки впливу політики керівників бізнесу на асортимент, якість і ціну продукції (товарів, послуг), що просувається за кордон на світові ринки, має відповідати міжнародним запитам з якості та витримувати внутрішню і зовнішню конкуренцію. Маркетинг є складовою менеджменту, впливає на прийняття управлінських рішень з огляду на запити споживачів, виходу продукції на ринки, її розповсюдження та реалізації. Успіх чи невдача в реалізації виробленої продукції (товарів, послуг) безпосередньо впливає на управлінські рішення в процесі виробництва.

8. Маркетинг безпосередньо впливає на вибір професії, просування по службі, розвиток кар'єри та загальний успіх особистості в бізнесі. В свою чергу, успіх маркетингу залежить від правильних і доцільних методів бухгалтерського обліку, тому впливає на удосконалення та уніфікацію обліку, застосування нововведень й використання новітніх технологій. Спеціалісти-маркетологи впливають на загальний успіх у підприємстві завдяки ефективному використанню комунікацій, постійному спілкуванню із споживачами, виробниками та продавцями товарів і послуг, постійно удосконалюючи методи комунікацій і міжособистісних взаємостосунків. Результати прийняття стратегічних маркетингових рішень оцінюються економічними категоріями (прибуток, витрати, товар, ціна, гроші тощо) і демонструють ефективність застосування економічних принципів. Маркетинг створює підстави для бачення бізнесу через інформаційні системи, забезпечує розвиток електронної обчислювальної техніки та інформаційних мереж для обслуговування маркетингових стратегій і дистанційній реалізації бізнесу. Завдяки цьому він впливає на розвиток міжнародної торгівлі, світових

ринків і міжнародного бізнесу в цілому. Впливаючи на управлінські рішення, маркетинг призводить до подальшого розвитку та удосконалення менеджменту, а успішний маркетинг незмінно призводить до зростання та урізноманітнення виробництва.

9. Виробництво є головним чинником життєдіяльності людства. Успіх виробничих зусиль залежить від досконалості бухгалтерського обліку, ефективності оцінки та оптимізації виробничих витрат, рівня застосування новітніх технологій, інформаційних систем і мереж. У свою чергу, виробництво вимагає нових досліджень у галузі сучасних технологій, впливає на удосконалення існуючих виробничих і супутніх засобів, забезпечує цим високий рівень товарів і послуг. Нові виробництва призводять до появи нових професій і відкривають нові можливості щодо розвитку кар'єри, а поширюючись по всьому світу, впливають на розвиток міжнародного бізнесу. Використовуючи комунікації для підвищення ефективності виробничих процесів, виробництво призводить до розширення та удосконалення методів і засобів комунікації та спілкування. Впливаючи на розвиток економіки, виробництво, в свою чергу, залежить від тенденцій її розвитку. Виробництво впливає на розвиток менеджменту та маркетингу, вимагаючи в цих сферах нових досліджень і практичних пропозицій, але, в свою чергу, й залежить від них: прийняття важливих управлінських рішень диктуються змінами у методах виробництва, місцезнаходження та очікуваних результатів; ефективний і, навіть, агресивний маркетинг забезпечує реалізацію виробленої продукції (товарів, послуг) і веде до загального виробничого успіху.

#### ***4.2.4. Виявлення типу підприємців і розвинення в них підприємницьких якостей***

Відомо, що підготовка підприємців складається з теоретичного навчання підприємницьким дисциплінам, розвинення і закріплення підприємницьких рис характеру, практичного виховання й прищеплення підприємницьких навичок і типів поведінки. Для ефективною підготовки потенційних бізнесменів до самостійної підприємницької діяльності важливим є своєчасне виявлення в них як необхідних підприємницьких рис характеру, так і визначення їхнього типу, аналіз і подальше розвинення властивих кожному типу підприємця специфічних професійних якостей [101; 115; 122; 227; 273].

Розглянемо далі основні типи підприємців, напрямки їхньої професійної підготовки та методик аналізу специфічних підприємницьких якостей з метою подальшого їх розвинення й закріплення

#### 4.2.4.1. Типи підприємців

Науковці-дослідники, фахівці-психологи, педагоги і практики в галузі бізнесу і підприємництва (організації і навчання підприємницької діяльності) розрізняють найбільш характерні чотири основних типи (моделі) підприємців [101; 115; 227, с.13—19; 273, с.1—105; 308]:

*Тип перший:* персональний або індивідуальний підприємець приватний підприємець, підприємець-одинок. Це такий тип підприємця, котрий прагне винятково до особистих, індивідуальних досягнень. Як правило, це підприємець, що працює в малому бізнесі і не володіє (чи володіє, але не в яскраво вираженій формі) якостями керівника (менеджера).

До цього типу підприємців можна віднести людей, яким необхідно щось робити і чогось досягати, головною метою яких є реалізація себе, своїх талантів і вроджених (а також набутих) підприємницьких задатків. Вони, як правило, мають непоганий потенційний шанс стати успішними підприємцями. Однак часто їхній підприємницький успіх не тільки і не стільки є результатом бажання щось робити і чого-небудь досягати, тобто — не тільки і не стільки є результатом їхніх високих амбіцій. Головним чинником, підґрунтям і вирішальним фактором їхнього успіху є прагнення бути незалежними, самостійними, покладатися винятково на свій талант підприємця і свої сили, максимально використовувати для самореалізації і самоствердження надані і гарантовані їм суспільством права, свободи, рівні можливості, ринкові відносини, переваги і цінності демократії і т.д. Це — класичні підприємці, що отримують радість і глибоке задоволення від того, що працюють самостійно і на себе, не відчуваючи на собі чужого тиску, що можуть реалізувати те, що самі запланували, і від того, що, зрештою, досягають накресленої мети, самостійно вирішуючи всі поставлені задачі. Вони витрачають масу енергії для розвитку своїх підприємств, компаній, багато часу віддають роботі (як правило, наполегливо та інтенсивно працюють, незважаючи на час). Для них є дуже важливим бачити результат

своїї роботи (це необхідно для підтримки їхньої працездатності), вони люблять планувати, ставити завдання, намалювати цілі для майбутніх здійснень і досягнень. Вони дуже ініціативні і віддані своїм підприємствам (організаціям, фірмам, компаніям). Вони винятково самостійні і вірять у те, що «самі і самостійно роблять своє життя», контролюють його завдяки власним діям. Вони вірять у те, що ними не керують обставини або дії інших, і що їхня робота скерована їхніми ж власними цілями. Що вони працюють за власними завданнями і планами, а не за завданнями, поставленими кимось іншим. Вони, як правило, досягають успіху, наполегливо добиваючись своєї мети, послідовно рухаючись шляхом власних досягнень і перемог: доводять до кінця свої задуми, «гасять пожежі», переборюють кризи, намагаються бути «гарними в усьому», беруться за велику кількість справ.

До такого типу підприємців можна віднести приватних підприємців, «підприємців-човників» (які задовольняють потреби ринку), підприємців, які є основою невеликих сімейних підприємств і господарств, малих підприємств тощо.

*Тип другий* — «суперпродавець». Цей тип підприємця, як правило, обдарований талантом «співчувати іншим людям», має дар переживати, турбуватися та піклуватися про людей, намагаючись допомогти їм усіма можливими шляхами. Звичайно це — підприємець-посередник, що не володіє (або володіє, але не в яскраво вираженій формі) якостями керівника (менеджера). Він може працювати як за наймом, так і самостійно (якщо сам є приватним підприємцем чи підприємцем-одинаком). Сфера його діяльності — малий і середній бізнес, часто — великий бізнес.

Підприємці цього типу гарні психологи: вони використовують м'який, ненав'язливий підхід до потенційного клієнта, намагаються йому догодити, без насильства акуратно і дуже талановито переконуючи його в перевагах запропонованої продукції, підштовхуючи його до бажання купити запропонований супер-продавцем продукт, як абсолютно необхідний для покупця. Вони мають унікальний підхід до реалізації продажів і здійснюють продажі тому, що їхні споживачі (клієнти) хочуть їм якось віддячити за проявлені до них щиро-сердну увагу і такт. Іншими словами, клієнти купують запропоновану сеперпротавцем продукцію (товар, послуги) якоюсь мірою і тому, що хочуть зробити суперпротавцеві «послугу у відповідь».

Суперпродавці вміло використовують подяку покупців. Для суперпродавців дуже важливими є добрі взаємини з покупцями, вони люблять соціальні ситуації і спілкування з групами людей. Вони люблять спілкуватися з покупцями й дістають від цього задоволення. Вони вважають, що саме продажі є основною (дуже важливою і чи не найголовнішою) метою і суттю їх підприємницької діяльності — як для їхнього підприємства (фірми, компанії), в якому вони працюють (як хазяїн, володар чи за наймом), так і для них самих.

Вони народжені для торгівлі і здійснення продажів і нічого іншого в житті не вміють робити краще за це. Для того, щоб досягти підприємницького успіху, їм потрібно весь час займатися торгівлею — йти шляхом продажів, продавати якнайбільше, витрачаючи значний час на продажі. А для успішного ведення бізнесу в їхньому власному підприємстві (фірмі, компанії) необхідно шукати кваліфікованого менеджера, який міг би керувати співробітниками і вести справи.

Як приклад суперпродавців можна навести ринкових торговців, продавців приватних магазинів і різноманітних салонів, рекламних агентів виробничих підприємств, торгових, туристичних, страхових, медичних і інших компаній і фірм. Звичайно в народі природжених суперпродавців шанобливо називають «торгашами».

*Тип третій* — природжений (дійсний, істинний) менеджер. Підприємці цього типу люблять брати відповідальність на себе, вони процвітають на корпоративних керівних позиціях, тому що виявляють яскраво виражені якості лідера. Вони завжди хочуть бути першими, тому люблять боротися за першість. Не бояться конкуренції, а навпаки, не мислять себе поза конкурентною боротьбою і змагаються тільки за першість. Усе їхнє життя — боротьба з конкурентами і суперниками, ціль їхнього життя — завжди перемагати й отримувати задоволення від перемоги. Вони, як правило, винятково амбіційні, сміливі і рішучі, поважають і шанують заслужений авторитет, тому орієнтуються на тих (і відкриті тим), хто має авторитет. Люблять владу, люблять керувати, люблять приймати рішення, що мають суспільний резонанс, люблять діяти від імені громадськості (відчуваючи себе важливою частиною всього співтовариства). Часто вони приходять у підприємництво з великих компаній. Як підприємці, вони, зазвичай, стають успішними маркетологами, частково керуючи ринковими (маркетинговими) процесами. Од-

нак частіше вони досягають значних успіхів завдяки відмінній організації торгівлі і продажів, добре розбираючись у торгівлі і від природи являючись гарними продавцями. Вони змушують (провокують, умовляють, примушують, схиляють) споживачів до покупки, нав'язують свою продукцію, здійснюють на покупців тиск і прес, використовуючи логіку і силу переконання. Їхній агресивний підхід багато в чому відрізняється від м'якого, делікатного і ненав'язливого підходу суперпродавців. Їхня внутрішня сила і впевненість є запорукою зростання і укріплення підприємств (фірм, компаній), їхня воля керує успішною діяльністю, призводить до матеріальних і моральних перемог. Часто для них не потрібний генеральний менеджер, тому що вони самі є чудовими менеджерами. Їхній ідеальний шлях до успіху — це вміле керівництво середнім або великим бізнесом. Їхня головне завдання — знайти або самостійно розпочати досить великий бізнес (стати антрепренером), де б затребувався і реалізувався їхній управлінський талант.

На відміну від «лідерів-керівників», в яких зовсім відсутні (або є, але не яскраво виражені) задатки (вроджені якості, риси характеру, схильності (нахили, прихильності), особливості психіки і т.п.) підприємця, природжений (істинний, дійсний) менеджер є підприємцем, що володіє яскраво вираженими якостями керівника (менеджера). Його можна віднести до числа організаторів і керівників середнього і великого бізнесу. Розрізняють і суперменеджерів — керівників-організаторів підприємницької діяльності найвищої кваліфікації, найвищого рівня управління, наділених максимальними повноваженнями. До них, як правило, відносять і так званих «головних виконавчих чиновників» — ГВЧ — менеджерів, що організують виробничу діяльність підприємств, компаній і фірм, керують цією діяльністю, реалізуючи тактичні завдання бізнесу.

Як приклад, до природжених (істинних, дійсних) менеджерів можна віднести організаторів і керівників середніх і великих виробничих (промислово-індустріальних, сільськогосподарських) і невиробничих (сфера послуг, соціальна сфера) підприємств. Суперменеджери ж керують діяльністю транснаціональних корпорацій, міжнародних компаній, готельних і туристичних комплексів вищих категорій і т.п.

*Тип четвертий* — генератори великих ідей. Вони генерують нові ідеї, винаходять нові товари, знаходять нові ніші для бізнесу, розви-

вають нові процеси. І взагалі, знаходять шляхи і можливості, як перегнати або переграти (переплюнути, випередити, передумати) конкурента. Вони є новаторами в істинному підприємницькому розумінні (сенсі). Їх сильно захоплює світ ідей, вони бажають і вміють творити. Але їхній ентузіазм може завести їх убік від головної мети, і вони можуть зазнати невдачі, через те, що недостатньо прораховують ризик (покладаючись, головним чином, на інтуїцію). Для того щоб зрівноважити (мінімізувати) ризик, до якого може призвести цей ентузіазм, необхідна, у достатній мірі, серйозна (сконцентрована) увага і велика обережність. Часто їм навіть потрібна зовнішня допомога — хтось має їх підстраховувати, стримувати, допомагати їм бути уважними й обережними. Часто вони бувають занадто ідеалістичними і недостатньо практичними. На їхню думку, ідеальний для них шлях до підприємницького успіху — генерувати нові ідеї, продумувати шляхи і способи, як переборювати перешкоди, успішно проходити через різні ситуації, мати бачення перспективи розвитку для своєї справи і свого підприємства, фірми, компанії (іншими словами — передбачати майбутнє, тобто бути «провидцями»).

Досить часто підприємницька діяльність генераторів великих ідей пов'язана з високими технологіями, новою технікою і винахідництвом. Як правило, генератори великих ідей є антрепренерами і/або виробниками матеріального чи нематеріального (сфера послуг) продукту. Як правило, вони не володіють (або володіють, але в недостатньо яскраво вираженій формі) якостями керівника (менеджера). Серед них зустрічаються генії підприємницької справи, неабиякі винахідники і творці нових технологій, великі особистості, що просувають уперед науково-технічний прогрес.

Відзначимо, що наведені чотири типи (моделі) особистостей підприємця далеко не однорідні. Деякі успішні підприємці характеризуються одним з цих типів (моделей), а в комусь поєднуються особливості декількох типів (моделей). Головним є таке: якщо вас за вашими характеристиками можна віднести до якого-небудь типу (моделі) підприємця, ви доб'єтесь успіху, якщо тільки виявитеся саме в тій ситуації, що відповідає цьому типу (цій моделі) і в якій ви зможете реалізувати себе, використовуючи свої якості і свою силу. Знайдіть цю ситуацію, і ви будете успішно працювати! Наприклад, якщо ви суперпродавець, не витрачайте багато часу на сидіння за столом і на рутинну адміністративну роботу. Якщо ж ви



генератор великих ідей, не витрачайте час на менеджмент, продаж і господарські справи підприємства: робіть те, що ви вмієте, займайтеся тим, до чого у вас лежить душа і що у вас краще виходить — творчістю і новаторством. Щоб мати успіх, особистість підприємця і його поведінка повинні відповідати один одному. Іншими словами: не переробляйте себе, будьте такими, якими ви є і використовуйте свій тип моделі (свої якості і свою силу), робіть акцент у своїй діяльності на свій тип моделі — на свої сильні якості і свою внутрішню силу.

Крім цього, використовуючи свої сильні сторони, ви повинні блокувати і нівелювати (згладжувати) свої вади (слабкі сторони). Якщо ви суперпродавець, що почав новий бізнес, вашою фірмою все одно потрібно керувати, і хтось має здійснювати менеджмент нею. Якщо ви генератор ідей, вашій фірмі потрібна система для того, щоб довести ваші задуми до ринку. Це — досить складні проблеми.

Якщо в підприємця яскраво присутні ознаки більш одного типу (моделі) і він характеризується двома або більше типами, то це — комплексний підприємець. Як правило, найбільш відомі успішні підприємці мають ознаки відразу декількох типів, моделей (рис. 4.3.).

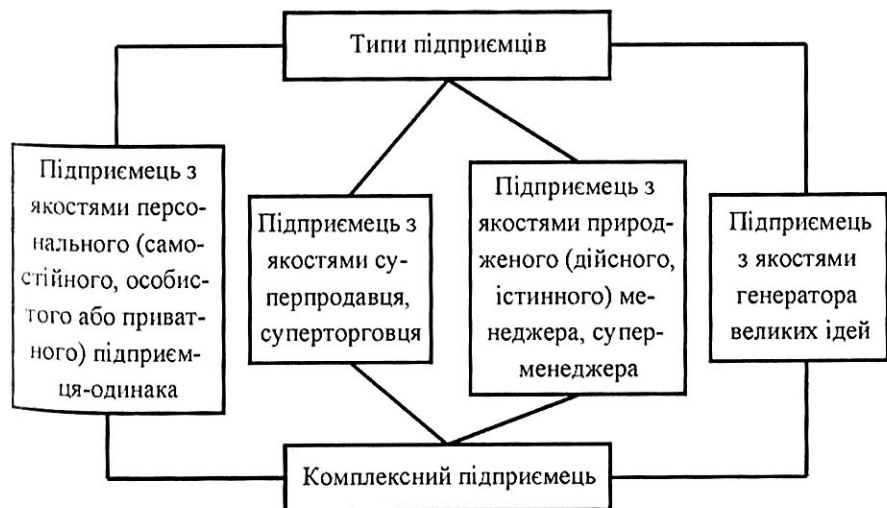


Рис. 4.3. Типи підприємців (за характерними підприємницькими якостями)

Додатково можна виділити ще два яскраво виражених типи підприємців-інтелектуалів — дійсних конструкторів підприємницької справи, яких доцільно віднести до типу генераторів великих ідей. Це — засновники нового бізнесу, що «знають як», вміють і можуть відкрити (заснувати) новий бізнес, створити нові підприємства (фірми) і таким чином організувати нові робочі місця. Для них байдуже, у якій сфері діяльності починати нову справу, — усе одно їм це вдається зробити. Далі вони набирають команду, наймають підходящого менеджера, і, або самі керують новим бізнесом, або продають (передають) цей бізнес (справу, підприємство, фірму) іншим хазяям (підприємцям-власникам) чи передають в оренду іншим особам (менеджерам). Також до числа підприємців-інтелектуалів належать і видатні вчителі основ підприємницької діяльності — психологи і педагоги, що мають практичний досвід в галузі організації і ведення (впровадження, реалізації) бізнесу і що розробили теоретичні основи науки про підприємництво (наприклад: Д. Галоран, Д. Карнегі, Д. Майнер, Н. Хілл, Л.Б. Хельзел та ін.).

#### *4.2.4.2. Навчання підприємців різних типів*

Існують такі типи підприємців: персональний (самостійний, особистий або приватний підприємець-одинак), суперпродавець (суперторговець), природжений (дійсний, істинний) менеджер (серед них — суперменеджер) і генератор нових (видатних) ідей. Усі вони мають характерні, притаманні їхньому типу, особливості характеру [118; 120; 227, с.13—19; 273, с.154—180].

1. У процесі навчання персональні (самостійні) підприємці концентруються безпосередньо на необхідних для їхнього бізнесу аспектах. Вони не витрачають часу на засвоєння ВВА або МВА програм, а беруть лише невеликі, але вкрай необхідні для їхньої професійної діяльності курси, орієнтуючись на практичне їх використання. Для їх навчання можуть використовуватися такі типи тренінгів: тренінг мотивації досягнення, тренінг з підготовки бізнес-планів і тренінг, що готує підприємця до виходу на ринок і до участі в конкурентній боротьбі. Тренінг мотивації досягнення допомагає розвинути та укорінити в підприємцеві мотивовані досягненнями типи поведінки: розв'язання проблем, встановлення і накреслення цілей, планування бізнесу, управління ризиком і т.п. Для цього ви-

користуються спеціальні бізнес-ігри, які враховують те, що персональні (самостійні) підприємці відчують пристрасне бажання ставити і досягати індивідуальні бізнес-цілі, моделюючи їх на основі реальних ситуацій і від їх досягнення отримуючи велике задоволення (що підкріплюється і фінансовим успіхом). Під час бізнес-гри усі перешкоди бізнесу й досягненню стратегічних і тактичних цілей ретельно вивчаються (досліджуються). Учасники гри також розглядають можливі джерела та умови фінансування, можливості повернення кредитів (інвестицій), вчать розуміти та аналізувати мотиви, що мають відношення до досягнення мети (цілі), порівнюють ступінь мотивації з важливістю досягнення накреслених цілей. Тренінг з підготовки бізнес-планів спрямований як на вироблення оптимальних і реальних планів відкриття, організації і реалізації бізнесу, так і на залучення фінансів від потенційних інвесторів і кредиторів. «Підприємницька освіта та тренінги сприяють підприємницькому успіху. Процес навчання перетворює невпевненість у впевненість, вчить керувати ситуаціями, які, здавалося б, виходять з-під контролю» [273, с.154]. Для прикладу використовуються бізнес-плани успішних підприємств, заняття проводять досвідчені фахівці в галузі бізнес-планування. Тренінг з підготовки підприємця до виходу на ринок і до участі в конкурентній боротьбі дозволяє проаналізувати позитивний і негативний досвіди інших підприємств, розвинути в підприємця інтуїцію, навчити передбачати ситуацію та осмислено ризикувати. Всі ці тренінги мають розвивати вроджені підприємницькі риси і таланти персональних (самостійних) підприємців, а разом з практикою ще й допомагати їм не робити фатальних помилок у бізнесі.

2. Навчання суперпродавців (суперторговців) завжди є складною справою, тому що повинно орієнтуватися на конкретний тип продажу конкретного типу товару або послуги. Необхідно удосконалювати знання про товар чи послуги, вивчати технології продажу, запозичувати позитивний досвід успішних продавців (торговців). Для розвинення підприємницьких якостей у суперпродавців (суперторговців) пропонуються такі два види тренінгу: практичний тренінг з торгівлі (продажу) в успішній компанії та лабораторний тренінг з психології спілкування в команді. Під час тренінгу з торгівлі (продажу) в успішній компанії бажано, щоб, по-перше, предмет торгівлі (продажу) — товари чи послуги — співпадали з тим,

чим у подальшому має торгувати підприємець, тобто мали відношення до його майбутньої роботи. По-друге, умови тренінгу мають бути максимально наближеними до реальної торгівлі, з усіма можливими ускладненнями і реаліями ділового життя. Важливо, щоб підприємець-новачок під керівництвом і наглядом досвідчених фахівців-продавців попрацював у реальних умовах продажу (торгівлі) і мав змогу якомога більше поспілкуватися з покупцями (клієнтами). Тренінг з психології спілкування в команді відбувається в лабораторних умовах і має на увазі навчання та закріплення навичок: утворення груп співробітників і команд; спілкування та взаємодії в колективі; керівництва підлеглими; навчання розподіляти владу та авторитет в організаційних структурах на рівні груп; наділяти підлеглих повноваженнями тощо. Важливо навчити підприємця працювати в атмосфері групи і оптимально контролювати ситуацію (відмовитися від тотального та жорсткого контролю діяльності підлеглих, більше їм довіряти і делегувати повноважень).

3. Природжених (дійсних, істинних) менеджерів (у тому числі і суперменеджерів) необхідно навчати успішно діяти як у малому бізнесі, так і великих корпораціях. Для них співпадають розвиток підприємництва і менеджмент. Необхідно якомога більше розвивати в них управлінські навички, виховувати відповідального і умілого керівника. Пропонуються такі два види тренінгу. Перший — надання можливості майбутньому підприємцю міняти рід та вид діяльності. Для цього він має по чергову стажуватися в декількох різнопланових підприємствах і навчатися працювати в різних сферах бізнесу. Другий — розвинення навичок і умінь взаємодіяти з неефективно працюючими підлеглими. Для цього існує багато програм і методів навчання, найефективніше — читати лекції та їх обговорювати. Вивчаючи методи діагностики, аналізу та коригування неефективних показників праці підлеглих, підприємці розвивають навички прийняття рішень і контролю. Їм необхідно навчитися менеджерській науці, бачити нові перспективи управлінської діяльності, навчитися підсилювати свою менеджерську мотивацію. Під час занять також важливо розглядати досвід відомих суперменеджерів, проводити практичні дослідження. Для ефективного управління природженому (дійсному, істинному) менеджеру (а також і суперменеджеру) необхідні ґрунтовні знання та практичні навички. Корисним є навчання та розвинення менеджерських навичок і умінь на робочому місці.

4. Генератори нових (видатних) ідей мають бути експертами з широким кругозором і глибокими професійними знаннями. Необхідно використовувати різні форми і види тренінгу. Головне — навчити їх приймати ризиковані рішення, розв'язувати проблеми і приймати рішення. Для цього необхідно розвивати навички генерування творчих ідей, ознайомлювати з методами ефективних досліджень різних ситуацій, навчати розглядати речі та ситуації під різним кутом (з різних позицій).

Корисним є використання вправ із розв'язання проблем і прийняття рішень. Важливим є тренінг творчості (розвинення навичок і умінь творчо мислити і творити), який навчає підприємців мислити і діяти оригінально, нестандартно і творчо.

Загалом, не існує єдиного універсального тренінгу. Заняття бажано проводити індивідуально за допомогою різних видів робіт і комбінації методів і тренінгів для різних цілей.

5. Якщо підприємець має особливості, що характеризують більше одного з наведених вище типів підприємців, то його відносять до так званих комплексних підприємців. Завдяки своєму таланту досягати успіхів у будь-яких умовах, комплексні підприємці, на відміну від інших типів підприємців, мають менші потреби у загальній освіті. Комплексні підприємці, яким формальні дипломи далеко не завжди стають у пригоді, можуть скористатися спеціалізованими курсами. Це може бути будь-який вид курсів для підприємців, що розглядався вище, і який надає практичну допомогу комплексним підприємцям, якщо останні чітко визначили свій професійний шлях. Комплексні підприємці мають такі ж самі можливості, що і інші здібні підприємці, з тією лише різницею, що вони виконують більше функцій, а тому мають ширший спектр вибору навчальних програм. Існують також навчальні програми для підприємців, які зорієнтовані на кілька галузей спеціалізації і метою яких є: навчання за допомогою вивчення досвіду і отримання порад і консультацій досвідчених успішних підприємців; набір і відбір перспективних підприємців; формування навичок поведінки в період орієнтації на самостійну продуктивну діяльність і конкретний напрям підприємництва, проведення семінарів, на яких обговорюються різні підприємницькі проекти, індивідуальна робота з викладачем, робота з літературою, з електронною мережею, практична допомога у виборі професії; організація практичної діяль-

ності. Найбільш корисні курси, які готують підприємців за різною галуззю (різним напрямом) спеціалізації, є: курси для менеджерів-реалізаторів; розробка бізнес-планів; курси для агентів з продажу; курси, метою яких є тренування у студентів здібності передбачувати; курси, що навчають студентів адаптуватися до виробничої ротації; курси, що навчають роботі з неперспективними підлеглими; курси, що навчають принципам пошуку нових ідей; курси, що навчають творчому мисленню; навчальні програми, що їх організують і проводять самі підприємці з метою обміну досвідом.

Необхідно підкреслити, що одним з головних аспектів підприємницької освіти є навчання складанню бізнес-планів [226, с.39–41; 239, с.36–37].

#### *4.2.4.3. Тестування підприємців для виявлення їхнього типу*

Самоаналіз та самостійне тестування потенційних підприємців рекомендується здійснювати таким чином [115; 118; 273, с.186–195]:

1. Персональний (самостійний, особистий або приватний підприємець-одинак) має реально оцінити: чи є в нього потреба чогось досягати; чи має він бажання отримати віддачу від прикладених (витрачених) зусиль; чи має він бажання планувати і ставити (визначати) цілі; чи він має сильну (яскраво виражену) ініціативність і чи є він цілеспрямованою особистістю; чи має він сильну (яскраво виражену) відданість своїй мрії, цілі, підприємству (справі), організації; чи має він переконаність в тому, що одна людина може щось (що-небудь) змінити; чи має він переконаність в тому, що робота має керуватися індивідуальними (власними, приватними) цілями, а не цілями інших; чи має він переконаність у власній самостійності, у власних силах; чи має він бажання перевершити інших (амбіциозність); чи має він переконаність у необхідності ризикувати та самостійно приймати кардинальні рішення; чи готовий він йти на ризик для досягнення визначеної (поставленої) цілі.

2. Суперпродавець (суперторговець) має визначитися: чи здатний він розуміти інших і співчувати іншим; чи має він бажання допомагати іншим; чи має він переконаність у тому, що соціальні процеси дуже важливі; чи має він потребу в налагоджуванні добрих відносин (взаємин) з іншими; чи має він переконаність у тому, що

робоча сила є вирішальним фактором у виконанні стратегії підприємства (компанії, фірми); чи має він потребу в спілкуванні з іншими; чи має він переконаність у тому, що саме продажі (торгівля) є його життєвим покликанням; чи має він впевненість у власних діях, їх правомірності, правоті та етичності.

3. Природжений (дійсний, істинний) менеджер (суперменеджер) має виявити в собі: бажання бути корпоративним лідером; рішучість; позитивне ставлення до влади; бажання суперничати (змагатися); бажання влади; бажання виділитися з натовпу; бажання визнання (суспільного, з боку безпосереднього керівництва); бажання керувати, командувати іншими; бажання нести відповідальність за дії свої та підлеглих.

4. Генератор нових (видатних) ідей повинен мати: бажання щось винаходити і створювати; любов до ідей; переконаність у тому, що розробка нової продукції (товарів, послуг) є вирішальним фактором у реалізації стратегії підприємництва, підприємства, компанії, фірми; кмітливість; бажання уникнути ризику; потребу все вдосконалювати (добробляти, доводити до найвищого рівня) і модернізувати; потребу життєвої необхідності у творчій діяльності.

5. Комплексні підприємці в процесі аналогічного вищенаведеному самоаналізу та самостійному тестуванню мають виявити в собі риси двох або більше типів підприємців.

Для практичної реалізації самоаналізу та проведення самостійного тестування потенційних підприємців може використовуватися анкета, що складається з розділу оцінювання і розділу завершального етапу визначення типу підприємця. В розділі оцінювання необхідно виявити в собі конкретні підприємницькі риси і здібності і класифікувати їх за ступеневою характеристикою: «дуже виражені», «виражені в достатній мірі», «майже не виражені або виражені, але в найменшій формі». Цей розділ є попереднім етапом самоаналізу й самостійного тестування. В прикладах А, Б, В і Г розглянуто практичний самоаналіз на основі самостійного тестування гіпотетичних бізнесменів за характеристиками, властивими одному з чотирьох типів підприємців. Зірочкою (★) позначено наявність характерної підприємницької риси (здібності) визначеного самим підприємцем ступеня. В кожному прикладі підсумовується кількість оцінок (відміток) за всіма ступенями, потім суми множаться на коефіцієнт (ступінь) виразності якостей (2, 1 або 0), що



Підприємець з якостями персонального (самостійного, особистого або приватного) підприємця-одинака (приклад «А»)			
Розділ оцінювання	Ступенева характеристика:		
	Дуже виражені	Виражені в достатній мірі	Майже не виражені, або виражені в найменшій формі
1	2	3	4
Потреба в досягненні чогось (чого-небудь)	*		
2. Бажання отримати віддачу від докладених зусиль		*	
3. Бажання планувати і ставити цілі		*	
4. Сильна (яскраво виражена) ініціативність і цілеспрямованість		*	
5. Сильна (яскраво виражена) відданість своїй мрії, цілі, підприємству (справі), організації	*		
6. Впевненість (переконаність) у тому, що одна людина може щось (що-небудь) змінити		*	
7. Переконаність (впевненість) у тому, що робота має бути підпорядкована індивідуальним (своїм власним, особистим) цілям, скерована ними, але не підкорятися цілям інших і не керуватися ними		*	
8. Переконаність (впевненість) у власній спроможності, своїх силах	*		
9. Бажання випередити й перевершити інших (амбіціозність)		*	
10. Переконаність (впевненість) у необхідності ризикувати і самостійно приймати кардинальні рішення		*	
11. Готовність йти на ризик для досягнення поставленої цілі		*	
Кількість оцінок (відміток) за ступенями	3	8	0
Коефіцієнт (ступінь) виразності якостей	x2	x1	x0
Кількість балів за кожним із трьох ступенів	+6	+8	+0 = 14
Загальний бал з даної якості = 14			
Емпіричний мінімальний («прохідний») бал з даної якості = 11 (тобто: 11 x 1). Таким чином, підприємець «А» має необхідні якості персонального (самостійного, особистого або приватного) підприємця-одинака			

Підприємець з якостями суперпродавця, суперторговця (приклад «Б»)			
1	2	3	4
1. Здатність розуміти інших і співчувати іншим	*		
2. Бажання допомагати іншим		*	
3. Переконаність (впевненість) у тому, що соціальні процеси є дуже важливими		*	
4. Потреба (необхідність) у встановленні (налагоджуванні) гарних (добрих) взаємин з іншими		*	
5. Переконаність (впевненість) в тім, що робоча сила є вирішальним фактором у виконанні (реалізації) стратегії підприємства, компанії, фірми		*	
6. Потреба (необхідність) у спілкуванні з іншими		*	
7. Переконаність (впевненість) у тому, що саме продажі (торгівля) є життєвим покликанням (мабуть — єдиною ціллю в житті)	*		
8. Упевненість у власних діях, їх правомірності, правоті та етичності		*	
Кількість оцінок (відміток) за ступенями	2	6	0
Коефіцієнт (ступінь) виразності якостей	x2	x1	x0
Кількість балів за кожним із трьох ступенів	+4	+6	+0 = 10
Загальний бал з даної якості = 10			
Емпіричний мінімальний («прохідний») бал з даної якості = 8 (тобто: 8 x 1). Таким чином, підприємець «Б» має необхідні якості підприємця-суперпродавця.			

дає кількість балів за кожним із трьох ступенів. У результаті, сума кількості балів за кожним із трьох ступенів визначає загальний бал з даної якості. В останньому рядку анкети для кожного прикладу наведено емпіричний мінімальний (так званий «прохідний») бал з даної якості. З ним особа, яка проходить тестування, може порівняти свій загальний бал з даної якості і одержати попередню відповідь щодо належності до одного з чотирьох типів підприємців.

Далі, якщо особа хоче перевірити, чи може відноситися до типу комплексного підприємця, необхідно перейти до розділу завершального етапу визначення типу підприємця і заповнити відповідно до інструкцій стовпчики анкети.

Якщо наведені вище вроджені якості, риси характеру й типи поведінки є переважаючими і характерними для особистості, то ця особистість потенційно придатна до підприємницької діяльності.

Підприємець з якостями природженого (дійсного, істинного) менеджера, суперменеджера (приклад «В»)			
1	2	3	4
1. Бажання бути корпоративним лідером		*	
2. Рішучість	*		
3. Позитивне ставлення до влади (до можливості управляти людьми)		*	
4. Бажання змагатися і суперничати	*		
5. Бажання влади		*	
6. Бажання виділитися з натовпу		*	
7. Бажання досягнення визнання (громадського, суспільного, з боку безпосереднього керівництва тощо)		*	
8. Бажання керувати (управляти) й командувати іншими	*		
9. Бажання нести відповідальність за свої дії та дії підлеглих		*	
Кількість оцінок (відміток) за ступенями	3	6	0
Коефіцієнт (ступінь) виразності якостей	x2	x1	x0
Кількість балів за кожним із трьох ступенів	+6	+6	+0 = 12
Загальний бал з даної якості = 12			
Емпіричний мінімальний («прохідний») бал з даної якості = 9 (тобто: 9 x 1). Таким чином, підприємець «В» має необхідні якості підприємця – природженого (дійсного, істинного) менеджера, суперменеджера			

Підприємець з якостями генератора великих ідей (приклад «Г»)			
1	2	3	4
1. Бажання щось винаходити, конструювати, знаходити нові ідеї	*		
2. Любов до ідей	*		
3. Переконаність (впевненість) у тому, що розробка нової продукції (товарів, послуг) є вирішальним фактором у виконанні (реалізації) стратегії підприємства, підприємства, фірми, компанії		*	
4. Кмітливість, живий ум, схильність до конструктивного мислення	*		
5. Бажання уникнути ризику		*	
6. Потреба (неухильне бажання) все удосконалювати (добробляти, допрацьовувати) і модернізувати		*	

Підприємець з якостями генератора великих ідей (приклад «Г»)			
1	2	3	4
7. Життєва необхідність у творчій діяльності	*		
Кількість оцінок (відміток) за ступенями	4	3	0
Коефіцієнт (ступінь) виразності якостей	x2	x1	x0
Кількість балів за кожним із трьох ступенів	+8	+3	+0 = 10
Загальний бал з даної якості = 11			
Емпіричний мінімальний («прохідний») бал з даної якості = 7 (тобто: 7 x 1). Таким чином, підприємець «Г» має необхідні якості підприємця — генератора великих ідей			

Завершальний етап — виявлення наявності характеристик комплексного підприємця.

Розділ завершального етапу визначення типу підприємця	Необхідно відмітити, чи дорівнює (в першому, лівому стовпчику — знаком «=»), менше або більше (в третьому, правому стовпчику числом із знаком «-» або «+») одержаний у результаті самооцінки (самостійного тестування) бал мініальному («прохідному»), який знаходиться в другому, середньому стовпчику		
Бал з якості підприємця, що характеризується як персональний (самостійний, особистий або приватний) підприємець-одинак		11	+3
Бал з якості підприємця, що має характеристики суперпродавця (суперторговця)		8	+2
Бал з якості підприємця, що за своїми характеристиками відноситься до природженого (дійсного, істинного) менеджера (суперменеджера)		9	+3
Бал з якості підприємця, що належить за своїми характеристиками до генератора великих ідей		7	+4
Кількість відміток (оцінок): дві оцінки або більше характеризують особистість як комплексного підприємця		не менше 15-ти	
Альтернативний підхід: один мінімальний («прохідний») бал з однієї з чотирьох якостей підприємця + 25% від суми загальних балів за іншими трьома якостями		не менше 14-ти	

Завдання педагогів максимально розкрити в людині подібні якості, розвинути їх і закріпити на практиці. Також важливо надати потенційним підприємцям професійні знання, прищепити їм повагу до загальнолюдських цінностей і відчуття необхідності морально-етичної поведінки в професійній діяльності, показати їм переваги демократії, життя в умовах свободи особистості та ринкових економічних відносин.

Таким чином, за допомогою такої анкети потенційний підприємець може перевірити наявність в нього необхідних підприємницьких рис і здібностей, визначити, до якого типу підприємця він належить.

### **4.3. Принципи організації і управління підприємницькою освітою в зарубіжних країнах**

#### **4.3.1. Підприємницька освіта американців**

США — країна підприємництва і підприємців. Кожний американський громадянин навчається цьому змалку. Система освіти Америки найкращим чином готує підприємців, пропонуючи різноманітні програми навчання бізнесменів упродовж усього їхнього життя [37; 101; 137; 276].

Один із головних принципів демократії США — це право кожного американського громадянина займатися підприємницькою діяльністю, мати свою власну справу. Для цього законодавчо закріплені права підприємців, можливість вільно обирати шляхи і методи діяльності. Держава гарантує бізнесменам підтримку і захист, але не гарантує робочого місця. Суть американського способу життя можна викласти так: *роби все, що завгодно і що не суперечить закону, але не сподівайся, що держава зобов'язана надати тобі роботу або робоче місце.*

Відомо, що в галузі підприємництва США — світовий лідер. Це є результатом як державної законодавчої політики, так і розвитку відповідної науки. Разом з науковцями Великобританії, Німеччини, Японії і деяких інших економічно розвинутих країн американські фахівці бізнесу створили найкращу в світі школу підприємницької діяльності. Теорія цієї діяльності, практичні методи організації і підтримки бізнесу викладаються в усіх американських

школах, коледжах і університетах, учні і студенти закладів освіти Сполучених Штатів мають у своєму розпорядженні різноманітні підручники, посібники і монографії з бізнесу. Вже багато десятиліть американців навчають культурі підприємницької діяльності, що є складовою економічного успіху країни, виховують у майбутніх бізнесменів підприємницькі типи поведінки, риси характеру і навички. Наприклад, для успіху в бізнесі необхідно: вміло користуватися сприятливою нагодою; виявляти ініціативу і творчо підходити до розв'язання проблем; творчо оцінювати ситуацію; покладатися в основному на власні сили і не боятися брати на себе відповідальність; доводити справу до кінця; продумано ризикувати і виявляти при цьому здоровий глузд; користуватися науково-технічними досягненнями (інформаційними мережами, комп'ютерною технікою, новими технологіями тощо). Необхідними рисами характеру підприємця вважаються: бажання діяльності і наполегливість; працелюбність; прагнення будь-що досягти успіху; амбіційність і професійна гордість; впевненість у своїх силах і висока самооцінка; внутрішня незалежність; рішучість і творчий підхід; вміння вчитися на власному досвіді і не повторювати помилок інших.

У закладах освіти американців навчають таким навичкам підприємництва, як: вмінню переконувати, вести переговори, пропонувати; продавати; вбачати користь і комплексно підходити до управління бізнесом (проектами, ситуаціями); вмінню стратегічно мислити, інтуїтивно приймати рішення в умовах непевності; творчо підходити до розв'язання проблем і користуватися науково-технічними досягненнями, інформаційними мережами, комп'ютерною технікою, новими технологіями тощо. В підприємницькій освіті великого значення відіграють тренінги та кейсові студії, що допомагають розвивати вміння та навички, необхідні для використання у підприємницькій діяльності, розуміння об'єктивних труднощів і шляхи їх подолання [148, с.40—47, 65—68, 16—122].

Велику увагу американці приділяють розвиткові сімейного бізнесу [177, с.326—328]. Тому, як розпочати сімейний бізнес [177, с.24—63], які стратегії застосовувати для подолання випробувань у сімейному бізнесі [220, с.266—283], навчають майже в усіх школах і коледжах США. Фахівці вважають, що велике значення у зміцненні сімейного бізнесу та його культури відіграють семінари, консультації, ради, обговорення та спілкування [177, с.279—311].

Широко вивчаються і проблеми малого бізнесу [226, с.233–238], управління малим і середнім бізнесом [226, с.159–166], американські громадяни навчаються підприємництву в міжнародному бізнесі [226, с.215–218]. Для досягнення успіху в бізнесі в американської молоді виховуються підприємницькі якості [227, с.5–7], вони навчаються тому, як запобігти невдач в організації бізнесу – у менеджменті [227, с.110–114], у прогнозуванні [227, с.25–37], у фінансових розрахунках [227, с.51–59], у маркетингу [227, с.76–80] тощо.

Високо цінуються в підприємницькій діяльності також твердість характеру, непохитність у доведенні справи до кінця, етична поведінка, дотримання даного слова, благородство, благочинність і благодійність. Так, навчання підприємницької етики є чи не найголовнішим аспектом підприємницької освіти, тому що виховує морально-етичні якості ділової людини для її органічної інтеграції у діловий світ і суспільство, охоплює взаємовідносини фірми та найманого працівника [34, с.4–112], взаємовідносини фірми з іншими економічними агентами, акціонерами, дилерами та поставниками (постачальниками) [34, с.113–172].

Справжні підприємці завжди є меценатами, підтримують розвиток науки, культури, освіти, спорту, медицини, допомагають хворим і непрацездатним, безробітним і сиротам. Але це все є похідним від економічного успіху підприємницької діяльності і не завжди є справжнім виявом благородних почуттів (часто робиться з популістських намірів для власної реклами і самоствердження).

Відомо, що «менеджмент є неможливим без лідерства» [239, с.135]. Тому в США велику увагу приділяють підготовці і вихованню лідерів для різних галузей економіки і сфер діяльності суспільства. Підприємці завжди є лідерами, тому для їхнього навчання застосовуються творчі підходи, інновації [201, с.133–140], високoproфесійний професорсько-викладацький персонал, сучасні технічні засоби.

Аналізуючи завдання освіти щодо підготовки молоді до підприємницької діяльності, зарубіжні фахівці роблять висновок, що вже в школі необхідно поглиблювати початкові знання з організації бізнесу, ретельно навчати наукам підприємництва у вищому навчальному закладі, а потім – протягом усього життя на робочому місці. Серед головних цілей таких навчальних програм вони виді-



ляють: виховати здатність розпочати нову (власну) справу; виробити вміння працювати в малому бізнесі; прищепити «підприємницький» світогляд загалом; розвинути «підприємливість» як рису характеру. Пропонується навчати таким програмам у середній та старшій школах; у професійно-технічних закладах освіти; у вищих навчальних закладах; безпосередньо на практиці. Використовуються такі програми: спеціалізована програма з бізнесу; повний курс навчання з усіма предметами; факультативний курс. Бажаними результатами навчання повинні бути: заснування нової (власної) справи; ефективна праця в невеликій фірмі (в малому бізнесі) чи на динамічному ринку праці; розвинення особистих підприємницьких навичок.

З досвіду зарубіжних фахівців випливає, що для того, аби підприємництво посіло належне місце в системі освіти країни, необхідно враховувати характерні особливості навчальних закладів, організацію навчання з підприємництва та рівень і наявність викладачів. З метою створення необхідних і сприятливих умов для викладання дисциплін з підприємництва, навчальним закладам рекомендовано: створювати і зміцнювати почуття індивідуальної власності, діяльності та наслідків; зміцнювати взаємопов'язані почуття свободи і власної спроможності досягти поставленої мети (почуття законодавчої захищеності приватної справи); максимально розширювати можливості для людини брати на себе відповідальність за виконання широкого кола комплексних завдань; зміцнювати почуття відповідальності за доведення розпочатої справи до кінця; заохочувати працівників створювати власні мережі посередників відповідно до обраної стратегії; толерантно ставитися до невизначеності і помилок, яких уникнути неможливо; заохочувати стратегічне мислення (вчити надавати перевагу стратегічному мисленню, а не формальному плануванню); підкреслювати важливість особистої довіри та знання «хто є хто» — як основу управління підприємством (на відміну від формальних відносин); уникати занадто суворого розмежування обов'язків і стимулювати неформальне перекривання функцій структурних підрозділів і виконавців як основу вироблення спільної культури «робити загальну справу»; створювати можливості навчання на робочому місці, працюючи з кадрами.

Мрія американця — мати власний бізнес. Власна справа ототож-

нюється з великими прибутками, повною свободою, незалежністю, відсутністю над підприємцем босів (керівників), діяльністю на власний розсуд і за власним розкладом. Але як цього досягти?

Підприємництво — це специфічний спосіб життя, повний ризику, натхнення та захоплення. Але він того вартий. Не так важливо, наскільки важким є шлях до успіху. Мати свій власний бізнес у США є привілеєм для кожного громадянина країни. Власна справа поглинає всю душу, вимагає від антрепренера максимальної відданості, максимального ризику, авантюризму, спеціального внутрішнього поштовху, який є не в кожній людині. Бізнес залишається для тих, хто більше піклується про контроль і підтримку власної гідності, ніж про те, скільки грошей він від цього отримає. Антрепренер, більше ніж хто інший з світу бізнесу, розуміє відчуття «екстазу перемоги» і «агонії поразки». Це індивідуум, який хоче і може ризикувати в процесі виробництва продукції для досягнення власних прибутків і здатний гідно сприймати власні втрати. Для того щоб досягти успіху, потрібні певні персональні риси або великі гроші. Не треба сподіватися, що якщо ви успішно пройшли тестування щодо наявності рис характеру антрепренера, то вас безумовно очікуватиме успіх у бізнесі. Є дуже багато бізнесменів, які не склали такі тести, а серед тих, хто їх склав, багато не витримали перевірки життям.

У Сполучених Штатах Америки існує перевірена часом система підготовки підприємців. Відомі університети, коледжі та наукові установи розробляють навчальні програми з бізнесу і підприємництва [37; 74; 100; 101; 131; 151; 154; 174; 180; 190; 196; 198; 201; 202; 220; 226; 227; 228; 232; 236]. Гарвардська Школа бізнесу навіть видала роман про освіту та навчання майбутніх підприємців [239]. А в енциклопедії з підприємництва [225] проаналізовано і узагальнено досвід успішних підприємницьких кар'єр понад 500 видатних бізнесменів, таких як: Артур Андерсен (с.8), Уолтер Дісней (с.165), Мари Кей Еш (с.13), Уїліам Боїнг (с.66), Джон Рокфеллер (с.398), Генрі Форд (с.205), Леві Страус (с.440) та інших, а також понад 470 відомих фірм і компаній, наприклад: Епл-Макінтош Комп'ютери (с.283), Банк Америки (с.224), Баскін Робінз (с.31), Бош і Ломб (с.38), КокаКола (с.94), Міжнародна експрес-пошта DHL (с.147), Доміно Піцца (с.350), Дженерал Електрик (с.188), Дженерал Моторс (с.182), Готелі Хітон (с.262) та багато інших.

#### 4.3.1.1. Початкова підприємницька підготовка

Розглянемо, як приклад, план популярного в США навчального курсу з антрепренерства для початкової підготовки учнів старших класів, студентів і дорослих американців (для потенційних підприємців, які планують започаткувати свій бізнес і мріють досягти в ньому успіху) [101; 121].

1. З чого починати.

1.1. Консультації з фахівцями-психологами, педагогами, економістами, юристами та іншими спеціалістами з проблем здатності людини до самостійної підприємницької діяльності та перспектив відкриття бізнесу.

1.2. Складання (розробка) бізнес-плану.

1.3. Вкладання фінансів.

2. Аналіз ринку (маркетинг).

3. Вибір місця розташування для здійснення підприємництва.

4. Цінова політика.

5. Визначення способів збільшення грошового обігу.

6. Оцінка вартості підприємництва для вибору страхової політики.

7. Добір працівників (кого наймати на роботу).

8. Управління бізнесом по годинно (за сумісництвом).

9. Навколишнє середовище підприємництва.

10. Можливості експорту-імпорту.

11. Податки! Податки! Податки!

Метою навчання за цим курсом є допомога потенційному підприємцю осмислити сутність самостійного бізнесу, виявити власний шлях, зважити сили, проаналізувати всі «за» та «проти» й прийняти остаточне рішення. Якщо рішення позитивне, консультанти нададуть методичну й професійну допомогу в започаткуванні та правильному веденні власної справи. Таким чином, навчання поєднується з практичною діяльністю самого підприємця під наглядом і за допомогою досвідчених фахівців і педагогів.

Курс навчання основам антрепренерства (підприємництва) має чотири частини, а сам процес навчання складається з двадцяти п'яти кроків (кожний уточнює та відшліфовує план діяльності підприємця).

Частина 1. Попереднє планування.

### Крок перший:

1.1. Дослідження, вивчення і виявлення можливостей.

Дух і риси антрепренера. Чому зроблено саме такий вибір (для задоволення власної гідності; здобуття незалежності; заради користі)? Коли починати бізнес. Типи антрепренерів (класифікація); незалежні та франчайзі (що використовують не свою, а чужу торгову марку). Проект (бізнес-план) підприємницької діяльності. Проект концепції (ідеології) підприємства, що створюється антрепренером (концептуальний план).

### Крок другий:

1.2. Готовність розпочати бізнес (готовність до старту).

Знайти можливість розпочати власну справу. Франчайзинг. Придбання вже існуючого підприємства. Створення бізнесу. Винахідництво. Патенти і авторські права. Можливості, що надає державна (демократична) система для розвитку бізнесу. Проект концепції (ідеології) підприємства, що створюється антрепренером (план антрепренера: крок другий).

### Крок третій:

1.3. Антрепренер за сумісництвом (погодинний).

Переваги й недоліки. Зауваження щодо переведення бізнесу за сумісництвом до головного (основного) бізнесу антрепренера. Складання плану дій.

### Крок четвертий:

1.4. Вивчення навколишнього середовища.

Використання методів охорони природних ресурсів і т.ін у бізнесі (вторинної сировини, безвідходних технологій тощо). Можливості промислового розвитку в цій сфері. Можливості старту бізнесу з використанням вторинної сировини.

### Крок п'ятий:

1.5. Аналіз ринку.

Хто є потенційним споживачем вашої продукції. Дослідження ринку. Демографічні показники. Виявлення мети та контингенту ринку для маркетингового охоплення. Прогнозування продажу.

### Крок шостий:

1.6. Розташування.

На чому акцентувати увагу: місцезнаходження; транспорт; ото-

чення. Вибір населеного пункту. Вибір місця в населеному пункті. Альтернативи: центр міста, замиські зони тощо. Можливості для знаходження вашого підприємства потенційними клієнтами, під'їзду та парковки. Місцезнаходження виробництва, оптової торгівлі та професійних послуг. Лізинг. Типи лізингу.

#### Крок сьомий:

##### 1.7. Фінансування і організація.

Капітальні ресурси. Тип організації (підприємства, виробництва) і особливості його фінансування. Індивідуальна власність, партнерство і корпоративність у підприємстві.

#### Крок восьмий:

##### 1.8. Дизайн (проектування) бізнесу.

Проектування оточення, що пасує до продукції або послуги, яку ви збираєтесь продавати (елегантність, простота, специфічність тощо) і стимулює потенційного споживача зробити у вас покупку. Вибір належної назви бізнесу з урахуванням двох її функцій: ідентифікації товару або послуги; створення іміджу (позитивного образу). Назва бізнесу — один з видів його реклами.

Частина 2. Розуміння споживача. Успішний антрепренер повинен розуміти психологію споживача.

#### Крок дев'ятий:

##### 2.1. Дивовижний та загадковий споживач.

Ієрархія потреб споживача. Потенційні можливості покупця: фінансові, інтелектуальні, інформаційні тощо. Стиль життя споживача. Повторний продаж (повторне надання послуг): методи зацікавлення потенційного споживача.

#### Крок десятий:

##### 2.2. Реклама та просування продукту (послуги).

Рекламна спіраль. Створення інформаційних матеріалів для реклами. Комунікативний канал. Використання поштового зв'язку. Визначення вартості реклами (мас-медіа: телебачення, радіостанції, газети) і оцінка результатів. Відкриття та презентація бізнесу; супроводження початку справи церемонією відкриття бізнесу (що є потужною одноразовою рекламною кампанією). Просування продукції (товару, послуги) з акцентуванням характерних рис і переваг. Система заохочення споживачів (подарунки, сувеніри, розпо-

даж, залучення видатних особистостей, організація шоу, концертів, розваг тощо). Задоволення й насолода споживача — ваша перемога. Найголовніше — це гласність. Одна стаття про вашу діяльність варта багатьох рекламних оголошень.

#### Крок одинадцятий:

##### 2.3. Організація продажу.

Дейл Карнегі, де ви? Життя будь-якого бізнесу — правильна філософія продажу (для організації ефективної торгівлі продукцією, товарами, послугами). Тренінг організаторів (менеджерів) збуту. Найвищий рівень тренування дають курси за методами Дейла Карнегі. Однак тренінг з продажу не може зробити диво. Інтроверти (спокійні, сором'язливі, багато часу проводять на самоті) та екстраверти (активні, жваві, товариські та компанійські). Якими високими технологіями не володів би інтроверт, з нього не можна зробити динамічного екстраверта — фахівця з продажу. Телемаркетинг (маркетинг за допомогою телефону). Демонстрація продукції (товару, послуг). Антрепренер як споживач. Заохочення та оцінка персоналу, що займається продажем.

Частина 3. Ціноутворення. Правильне ціноутворення — основа заохочення покупців (завдяки поширенню думок, відгуків, чуток та іншої усної інформації споживачів серед людей).

#### Крок дванадцятий:

##### 3.1. Загальна концепція ціноутворення.

Політика ціноутворення для оптового та роздрібного продажу. Знижки цін та розпродаж. Політика ціноутворення з метою швидкого продажу. Стратегії та технології ціноутворення. Розповсюдження продукції (товару, послуг). Дистриб'ютори (розповсюджувачі).

#### Крок тринадцятий:

##### 3.2. Як зберегти ключовий персонал.

Механізм і технології. Взаємна чесність і взаємна довіра. Матеріальне та моральне заохочення. Комфортні умови роботи. Працівник має бути учасником розробки своїх професійних завдань і відповідальності. Необхідно використовувати сильні сторони та особливості підлеглих. Найголовніше правило — запрошувати тих, з ким приємно працювати! Як знайти необхідних працівників. Ви — як керівник (бос). Компенсація за працю.

Крок чотирнадцятий:

3.3. Грошовий обіг.

Доцільне використання грошей. Кредит.

Крок п'ятнадцятий:

3.4. Матеріальний облік.

Необхідно мати належні ресурси в належному місці в належний час. Закупки для бізнесу. Сезонні замовлення.

Крок шістнадцятий:

3.5. Управління бізнесом.

Організація. Організаційні теорії. П'ять функцій менеджменту. Менеджмент маркетингу.

Крок сімнадцятий:

3.6. Бухгалтерський облік.

Форми і процедури. Фінансові документи. Податкові форми.

Крок вісімнадцятий:

3.7. Податки — нескінченний головний біль! Напевно існують тільки дві речі — смерть і податки! Податки на доход приватного підприємця; на доход партнерів; на доходи корпорацій.

Крок дев'ятнадцятий:

3.8. Комп'ютери в бізнесі.

Крок двадцятий:

3.9. Страхування.

Частина 4. Погляд у майбутнє.

Крок двадцять перший:

4.1. Розширення (експансія) та закриття бізнесу.

Коли, навіщо і як розширитися? Продаж бізнесу. Визначення ціни.

Крок двадцять другий:

4.2. Вихід на міжнародну арену.

Дослідження можливостей. Аналіз ресурсів. Напрями міжнародної торгівлі.

Крок двадцять третій:

4.3. Перша річниця вашого бізнесу.

Коли перший день народження щасливий. Коли перший день



народження нещасливий. Оцінка ситуації. Ревізія (прискіпливий аналіз) бізнес-плану. Планування на майбутнє.

Крок двадцять четвертий:

4.4. Планування виходу на пенсію.

Крок двадцять п'ятий:

4.5. Проблеми малого бізнесу.

Причини невдач. Де шукати допомогу.

Наведемо ще два плани (два варіанти) навчального курсу з підприємництва (антрепренерства) факультету бізнесу та Центру професійної підготовки Бостонського університету, призначені для студентів і дорослих американців — потенційних підприємців і бізнесменів. Ці плани розраховано на поглиблену підготовку в галузі підприємництва, і для їхнього засвоєння необхідно мати середню (шкільну) освіту, попередні знання з основ прикладної та обчислювальної математики, основ законодавства, вміння володіти комп'ютером на рівні користувача. Важливою є підготовка з психології, економічної географії, мови і засобів комунікації. Високі морально-етичні якості і вихованість майбутнього підприємця-бізнесмена дозволять йому інтегруватися в цивілізований бізнес, а знання іноземних мов — зайняти свою нішу в міжнародному бізнесі.

План (структура) курсу з підприємництва. Варіант 1.

1. Вступ.

1.1. Суть підприємництва.

1.2. Планування бізнесу.

1.3. Застосування інформаційних технологій.

2. Планування процесу (етапів) складання планів (планування процесу планування).

2.1. Самооцінка.

2.1.1. Індивідуальна винахідливість.

2.1.2. Постановка (накреслення) цілей.

2.1.3. Власний бюджет.

2.2. Пошук і знаходження ніші.

2.2.1. Аналіз потреб населення.

2.2.2. Аналіз бізнесу/промисловості.

2.2.3. Аналіз основних можливих напрямків бізнесу.

2.2.4. Дослідження ідей можливого бізнесу.

2.2.5. Розробка продукту (товару, послуги).

- 2.3. Вступ до фінансів.
  - 2.3.1. Грошовий потік.
  - 2.3.2. Аналіз збалансованої діяльності (безприбуткової та беззбиткової).
  - 3. Складання плану бізнесу (бізнес-плану).
    - 3.1. Продукція (товари та послуги).
    - 3.2. Вивчення можливостей виходу продукції на ринок.
      - 3.2.1. Аналіз промисловості та спектра послуг.
      - 3.2.2. Аналіз потреб ринку (критичний аналіз ринку).
      - 3.2.3. Особливості споживача.
      - 3.2.4. Конкуренція.
      - 3.2.5. Початкове прогнозування продажів продукції (товарів, послуг).
    - 3.3. Можливості для здійснення фінансової стратегії.
      - 3.3.1. Витрати на персонал.
      - 3.3.2. Витрати на розміщення виробництва.
      - 3.3.3. Витрати на вироблення продукції (товарів, послуг). Вартість продукції.
      - 3.3.4. Інші виробничі витрати.
    - 3.4. Маркетинг.
      - 3.4.1. Продукція.
      - 3.4.2. Ціна.
      - 3.4.3. Місце.
      - 3.4.4. Просування продукції на ринок.
      - 3.4.5. Людські ресурси.
    - 3.5. Операції.
      - 3.5.1. Менеджмент і персонал.
      - 3.5.2. Служба споживача.
      - 3.5.3. Законодавчо-правова структура.
      - 3.5.4. Виробничі (операційні) процедури.
      - 3.5.5. Місцерозміщення та макет (проект, модель) продукції (те, що можна демонструвати).
      - 3.5.6. Оновлення продукції (інновації) та капітальне обладнання.
      - 3.5.7. Податки, ліцензії, страхування.
      - 3.5.8. Ключові люди (співробітники, працівники).
    - 3.6. Фінанси.
      - 3.6.1. Грошовий потік (наближений до реального з припущеннями).

- 3.6.2. Аналіз діяльності без прибутків і збитків.
- 3.6.3. Власний фінансовий план (власний фінансовий стан).
- 3.6.4. Фактори ризику.
- 3.7. Виконавчі висновки.
- 3.8. Ревізія (аналіз, перевірка) та презентація.
- 3.8.1. Видання складеного бізнес-плану.
- 3.8.2. Оприлюднення (публічний виступ).
- 3.8.3. Презентація.
- 3.9. Готовність до відкриття бізнесу.
- 4. Впровадження бізнес-плану.
- 4.1. Вступ до впровадження.
- 4.2. Буття підприємця (якості, необхідні для самореалізації підприємця).
- 4.2.1. Самодостатність (необхідність розраховувати на себе самого, на свої сили і можливості).
- 4.2.2. Розвиток позитивних відносин.
- 4.2.3. Уміння управляти часом (правильно організовувати свій час).
- 4.2.4. Піклування про себе.
- 4.3. Залучення інших до вашого бізнесу (використання людських ресурсів, зв'язків і сприятливих можливостей).
- 4.3.1. Наймані працівники.
- 4.3.1.1. Складання персональних посадових інструкцій та описання робіт.
- 4.3.1.2. Складання загального списку та опису робіт (всі види робіт, що необхідно виконувати).
- 4.3.1.3. Стратегія добору персоналу.
- 4.3.1.4. Співбесіди з потенційними працівниками та відбір персоналу.
- 4.3.1.5. Тренінг (навчання) персоналу.
- 4.3.1.6. Керівництво персоналом.
- 4.3.1.7. Оцінка персоналу.
- 4.3.2. Професійні відносини.
- 4.3.3. Мережі та зв'язки (об'єднання, спілки).
- 4.4. Залучення (отримання) та утримування споживачів.
- 4.4.1. Реклама та просування продукції.
- 4.4.2. Власні продажі.
- 4.4.3. Аналіз продажів і ринків.
- 4.4.4. Служба споживача.

4.4.5. Засоби для організації демонстрацій та презентацій продукції (обладнання та інвентар, необхідні для демонстрації продукції під час виставок і продажів).

4.4.6. Конкуренція.

4.4.7. Розміщення.

4.5. Управління майном.

4.5.1. Розподіл капіталу.

4.5.2. Отримання обладнання.

4.5.3. Придбання, цінова політика, управління інвентарем.

4.5.4. Фінансове планування.

4.5.5. Розрахунок вимог до загального капіталу та робочого (оборотного) капіталу.

4.5.6. Ведення обліку та контроль.

4.5.7. Вироблення фінансових положень.

4.5.8. Визначення кредитної політики.

4.5.9. Управління боргами.

4.6. Як працювати легально (в рамках законів) та етично.

4.6.1. Вимоги щодо податків і звітів.

4.6.2. Ліцензії та дозволи.

4.6.3. Вимоги щодо навколишнього середовища (екологічні вимоги) та професійні вимоги.

4.6.4. Питання етики і моралі.

*Загалом: 45 лекційних (академічних) годин (3 кредити) і 15 практичних і семінарських занять (1 кредит).*

### *План (структура) курсу з підприємництва. Варіант 2.*

Розділ 1. Вступ та огляд діяльності підприємств.

1.1. Огляд основних напрямків бізнесу.

1.2. Огляд навчального плану курсу.

1.3. Глосарій термінів.

1.4. Аналізи реальних ситуацій у бізнесі (так званих «кейсів»).

1.5. Завдання щодо складання та виконання групового проекту.

Розділ 2. Стратегія бізнесу.

2.1. Розуміння бізнесу: люди, продукція (товари, послуги), інтелектуальна власність, майно, фінанси.

2.2. Розуміння ринку: розміри, швидкість зростання (розвитку), особливості (звички) споживача, ціноутворення.

2.3. Розуміння конкурентів.

2.4. Розуміння ризику бізнесу.

2.5. Розробка стратегії.

Розділ 3. Планування бізнесу.

3.1. Розробка життєспроможного (реального) бізнес-плану.

3.2. Складання плану впровадження.

3.3. Виконання плану: кількісне та якісне.

3.4. Глобальна перспектива.

Розділ 4. Основні напрямки маркетингу.

4.1. Складання маркетингового плану.

4.2. Використання стратегії.

4.3. Маркетингові підходи.

4.4. Збір маркетингової інформації (маркетингових даних).

4.5. Аналіз конкуренції.

4.6. Прогнозування (вироблення прогнозу).

4.7. Цінові стратегії.

4.8. Створення нової продукції (товарів, послуг).

4.9. Маркетингові канали.

4.10. Реклама та просування продукції.

4.11. ІНТЕРНЕТ і маркетинг.

Розділ 5. Менеджмент продажів і стратегії розподілу (дистрибуції) продукції.

5.1. Розвиток розподілу (дистрибуції) і реалізації.

5.2. Прямі та непрямі продажі та стратегії розподілу.

5.3. Внутрішні й міжнародні продажі та стратегії розподілу.

5.4. Застосування стратегій продажів.

5.5. Утворення торговельних каналів (каналів збуту).

5.6. Уміння та навички в менеджменті продажів (торговельному менеджменті).

5.7. Схеми компенсацій в торгівлі (у продажах).

Розділ 6. Напрямки бухгалтерського обліку.

6.1. Фінансова звітність.

6.2. Внутрішні напрямки.

6.3. Зовнішні напрямки.

6.4. Балансові звіти та звіти по грошових потоках.

6.5. Звіти про прибутки і витрати.

6.6. Облік менеджменту та цін (контроль цінової політики).

6.7. Поєднання внутрішнього контролю з чітко організованими опреціями.

6.8. Аудити, внутрішні аудити, організації з аудиту.

Розділ 7. Основні напрямки фінансового розвитку.

7.1. Утворення бюджету та складання прогнозу.

7.2. Моделі доцільного інвестування.

7.3. Вартість аналізу капіталу.

7.4. Використання коефіцієнтів співвідношень.

Розділ 8. Менеджмент операцій та якості. Утворення нової продукції.

8.1. Оцінка (вимірювання) продуктивності. Обладнання.

8.2. Стандарти і гарантії якості.

8.3. Використання інформаційних систем.

8.4. Інновації.

Розділ 9. Стратегія людських ресурсів, заохочення (стимулювання).

9.1. Наймання, утримування та звільнення професійної та непрофесійної робочої сили.

9.2. Вимоги щодо спілкування (комунікації).

9.3. Компенсаційна стратегія.

9.4. План заохочення (стимулювання) найманих робітників (працівників).

Розділ 10. Етика бізнесу та соціальна відповідальність.

10.1. Відповідальність бізнесу перед суспільством.

10.2. Важливість етики в бізнесі.

10.3. Життя за правилами бізнес-етики (життя за ENRON).

Розділ 11. Напрямки законів бізнесу.

11.1. Регулюючі напрямки: ринки цінних паперів і послуг; стандарти праці і питання безпеки на робочому місці; оподаткування.

11.2. Напрямки корпоративного керівництва.

11.3. Роль ради директорів та ради комітетів.

11.4. Об'єднання та придбання.

Розділ 12. Заключення.

12.1. Групові презентації.

12.2. Випускні тести, випробування та екзамени.

Загалом: 45 лекційних (академічних) годин (3 кредити) і 15 практичних і семінарських занять (1 кредит).

Зауважимо, що при викладанні курсу підприємництва крім аудиторної навчальної роботи значний час відводиться для практичної роботи в успішних підприємствах і фірмах, зустрічей з провід-

ними підприємцями і видатними бізнесменами.

#### 4.3.1.2. Підготовка молодших спеціалістів з управління бізнесом

У США і багатьох економічно розвинутих країнах світу першим післяшкільним етапом підготовки фахівців до самостійної підприємницької діяльності є навчання у ВНЗ за програмою молодшого спеціаліста в галузі бізнесу з подальшим одержанням відповідного наукового ступеня молодшого спеціаліста з бізнесу [145; 147; 191–193; 294–296].

Розглянемо, для прикладу, такі дві програми (навчальні плани) підготовки молодшого спеціаліста «в галузі бізнесу» (Associate of Science Degree in Business) і «в галузі міжнародного бізнесу» (Associate of Science Degree in International Business).

Навчальний план підготовки молодшого спеціаліста складається з обов'язкової («стержневої») загальноосвітньої частини, обов'язкової (базової) спеціальної, а також — профілюючої, професійно-орієнтованої частини за обраною спеціальністю. На відміну від бакалаврського, до навчального плану з підготовки молодшого спеціаліста включається від 62-х до 66-ти кредитів (до бакалаврського — від 124-х до 132-х кредитів).

Загальноосвітня частина програм підготовки молодшого спеціаліста як у галузі бізнесу, так і в галузі міжнародного бізнесу може бути однаковою (32 кредити):

1. Математика — 3 кредити:
  - 1.1. Прикладна та обчислювальна математика — 3 кредити.
2. Природничі науки — 3 кредити (на вибір):
  - 2.1. Наука і суспільство — 3 кредити.
  - 2.2. Життя і здоров'я людини — 3 кредити.
  - 2.3. Екологія — 3 кредити.
  - 2.4. Охорона навколишнього середовища — 3 кредити.
  - 2.5. Елементарна фізика — 3 кредити.
3. Спілкування — 6 кредитів:
  - 3.1. Вступ до писемної англійської мови (початковий або середній рівень) — 3 кредити.
  - 3.2. Розмовна англійська мова — 3 кредити.
4. Гуманітарні дисципліни — 6 кредитів (на вибір):



- 4.1. Американська література і культура — 3 кредити.
- 4.2. Європейська література і культура — 3 кредити.
- 4.3. Історія Америки — 3 кредити.
- 4.4. Європейська історія — 3 кредити.
- 4.5. Образотворче мистецтво — 3 кредити.
- 4.6. Ділова англійська мова — 3 кредити.
- 5. На вибір 14 кредитів з такого переліку дисциплін:
- 5.1. Суспільні науки:
  - 5.1.1. Загальна психологія — 3 кредити.
  - 5.1.2. Політологія — 3 кредити.
  - 5.1.3. Філософія — 3 кредити.
  - 5.1.4. Основи права I — 3 кредити.
  - 5.1.5. Основи права II — 3 кредити.
  - 5.1.6. Етика бізнесу — 3 кредити.
- 5.2. Культури світу та їх взаємодія:
  - 5.2.1. Іноземна мова — від 4-х до 8-ми кредитів.
  - 5.2.2. Історія Християнства — 3 кредити.
  - 5.2.3. Релігії світу — 3 кредити.
- 5.3. Фізична культура:
  - 5.3.1. Здоровий спосіб життя та культура тіла — 1 кредит.
  - 5.3.2. Активний курс заняття спортом — 1 кредит. (Обов'язковим також є позакласна участь у спортивних заходах і відвідування басейну та спортивних секцій).

**Усього: 32 кредити.**

Обов'язкова (базова) спеціальна частина програми підготовки молодшого спеціаліста в галузі бізнесу містить у собі такі курси (по 3 кредити кожний):

- 1. Вступ до бізнесу.
- 2. Основи бухгалтерського обліку (частина I).
- 3. Основи бухгалтерського обліку (частина II).
- 4. На вибір один з комп'ютерних курсів (3 кредити):
  - 4.1. Вступ до комп'ютерних наук — 3 кредити.
  - 4.2. Прикладне програмне забезпечення в бізнесі — 3 кредити.
  - 4.3. Сучасні напрями інформаційних технологій — 3 кредити.
  - 4.4. Застосування інформаційних технологій у бізнесі — 3 кредити.
- 5. Основи маркетингу.
- 6. Основи ділового права (основи права в сфері бізнесу).
- 7. Основи макроекономіки.

8. Основи мікроекономіки.

**Усього: 24 кредити.**

Профілююча, професійно-орієнтована частина за обраною спеціальністю складається з двох курсів за вибором по 3 кредити кожний (загалом — 6 кредитів) з такого переліку:

1. Основи менеджменту — 3 кредити.
2. Політика бізнесу — 3 кредити.
3. Професійне спілкування — 3 кредити.
4. Управління малим бізнесом — 3 кредити.
5. Експортно-імпорتنі операції — 3 кредити.
6. Основи зовнішньоекономічної діяльності — 3 кредити.
7. Особливості середнього і великого бізнесу — 3 кредити.
8. Міжнародна економіка — 3 кредити.
9. «Паблік рілейшен» — «громадські зв'язки» — 3 кредити.
10. Міжособистісне спілкування — 3 кредити.
11. Планування та контроль фінансів — 3 кредити.
12. Семінар з управління бізнесом — 3 кредити.

**Усього: 6 кредитів.**

Обов'язкова (базова) спеціальна частина програми підготовки молодшого спеціаліста в галузі міжнародного бізнесу може мати такі курси (по 3 кредити кожний):

1. Основи міжнародного бізнесу.
2. Основи бухгалтерського обліку (частина I).
3. Основи бухгалтерського обліку (частина II).
4. На вибір один з комп'ютерних курсів (3 кредити):
  - 4.1. Вступ до комп'ютерних наук — 3 кредити.
  - 4.2. Прикладне програмне забезпечення в бізнесі — 3 кредити.
  - 4.3. Сучасні напрямки інформаційних технологій — 3 кредити.
  - 4.4. Застосування інформаційних технологій у бізнесі — 3 кредити.
5. Основи міжнародного маркетингу.
6. Основи міжнародного ділового права (основи міжнародного права в сфері бізнесу).
7. Основи макроекономіки.
8. Основи мікроекономіки.

**Усього: 24 кредити.**

Профілююча, професійно-орієнтована частина за обраною спеціальністю складається з двох курсів за вибором по 3 кредити кожний (загалом — 6 кредитів) з такого переліку:

1. Основи міжнародного менеджменту — 3 кредити.
2. Міжнародні закони бізнесу.
3. Основи управління міжнародним бізнесом.
4. Політика бізнесу — 3 кредити.
5. Професійне спілкування — 3 кредити.
6. Управління малим бізнесом — 3 кредити.
7. Експортно-імпортні операції — 3 кредити.
8. Основи зовнішньоекономічної діяльності — 3 кредити.
9. Особливості середнього і великого бізнесу — 3 кредити.
10. Міжнародна економіка — 3 кредити.
11. «Паблік рілейшен» — «громадські зв'язки» — 3 кредити.
12. Семінар з управління міжнародним бізнесом — 3 кредити.

**Усього: 6 кредитів.**

Підготовка молодшого спеціаліста триває чотири основних семестри (по 15 тижнів) і закінчується випускними іспитами та презентацією фінальної (випускної) письмової роботи (подібно до нашої дипломної роботи). Після отримання ступеня і диплома, молодший спеціаліст може або працювати, або продовжувати навчання в бакалавратурі.

Зауважимо, що ВНЗ США та інших економічно розвинутих країн на базі програми підготовки молодшого спеціаліста в галузі бізнесу можуть надавати випускникам професійну підготовку в таких сферах: управління бізнесом; менеджмент; облік; маркетинг; фінанси. За незначної ж модифікації програми — включенні до обов'язкової (базової) спеціальної та профілюючої, професійно-орієнтованої частини 4—5 додаткових курсів з інформаційно-комп'ютерних дисциплін (наприклад: прикладне інформаційно-комп'ютерне забезпечення бізнесу; інформаційні процеси в бізнесі; вступ у програмування; бази даних: розробка і програмування; комп'ютерний дизайн і графіка; мови програмування високого рівня; менеджмент інформаційних систем; менеджмент інформаційних мереж; системний аналіз і дизайн інформаційних технологій; вибрані теми з інформаційних технологій і т.ін.) — концентруватися на підготовці фахівців у тих же сферах, але зі спеціальною комп'ютерною підготовкою.

На базі підготовки молодшого спеціаліста в галузі міжнародного бізнесу випускники можуть отримувати професійну підготовку в таких напрямках: управління міжнародним бізнесом; міжнародний менеджмент; облік у міжнародному бізнесі; міжнародний мар-

кетинг; міжнародні фінанси. Тільки правові спеціальності, пов'язані з дисциплінами в галузі бізнесу, вимагають спеціальної попередньої правової підготовки з більш тривалим терміном навчання.

#### *4.3.1.3. Підготовка бакалаврів у галузі управління бізнесом*

Як уже зазначалося, специфіка американської децентралізованої вищої освіти полягає в тому, що не існує єдиного стандарту із змісту навчання, також не існує стандартних програм підготовки спеціалістів. Програми розробляються професорсько-викладацьким складом, педагогами-науковцями або спеціалістами-експертами. ВЗО самостійно встановлюють конкретні вимоги щодо змісту, кількості та послідовності проходження навчальних курсів [145; 147; 191–193; 294–296; 318; 324; 328; 329].

Базовою вищою освітою в США та багатьох економічно розвинутих країн вважається бакалаврська освіта. Розглянемо, як приклад, навчальні плани підготовки бакалаврів у галузі «бізнесу» і в галузі «міжнародного бізнесу». За такими планами проходять базову підготовку майже всі підприємці, бізнесмени, менеджери, маркетингологи та інші фахівці сфери бізнесу [192, с.57–68; 296, с.60–69].

Зазначимо, що дисципліни, які входять до програми підготовки ділових людей, підрозділяються на обов'язкові та дисципліни за вибором. Обов'язкові дисципліни викладаються для науково-теоретичної підготовки спеціаліста, їх вивчають протягом перших двох років. В останні два роки навчання вивчаються спеціальні предмети — дисципліни за вибором (елективні). Курси (дисципліни) за вибором підрозділяються на основні (обмеженого вибору) та факультативні (вільного вибору). Студенти обирають факультативні курси (предмети) відповідно до своєї наукової або практичної зацікавленості.

Бакалаврський навчальний план складається з обов'язкової («стержневої») загальноосвітньої частини, обов'язкової (базової) спеціальної та профілюючої професійно-орієнтованої частини за обраною бізнес-спеціальністю. При підготовці бакалаврів з управління бізнесом «Bachelor of Business Administration» обов'язкова («стержнева») загальноосвітня частина може складатися з таких дисциплін (курсів):

1. Математика — 3 кредити (на вибір):

1.1. Прикладна та обчислювальна математика — 3 кредити.

- 1.2. Загальний курс вищої математики — 3 кредити.
2. Суспільні науки — 6 кредитів (на вибір):
  - 2.1. Загальна психологія — 3 кредити.
  - 2.2. Соціологія — 3 кредити.
  - 2.3. Політологія — 3 кредити.
  - 2.4. Філософія — 3 кредити.
3. Загальні наукові курси — 3 кредити (на вибір):
  - 3.1. Охорона навколишнього середовища — 3 кредити.
  - 3.2. Екологія — 3 кредити.
  - 3.3. Науки про Землю і життя — 3 кредити.
  - 3.4. Економічна географія — 3 кредити.
4. Мовна компетенція — 9 кредитів:
  - 4.1. Вступ до писемної англійської мови (початковий або середній рівень) — 3 кредити.
  - 4.2. Розмовна англійська мова — 3 кредити.
  - 4.3. Іноземна мова — 3 кредити.
5. Гуманітарні дисципліни — 6 кредитів (на вибір):
  - 5.1. Література (американська та зарубіжна) — 3 кредити.
  - 5.2. Історія (американська та зарубіжна) — 3 кредити.
  - 5.3. Ділова англійська мова — 3 кредити.
  - 5.4. Образотворче мистецтво — 3 кредити.
6. Морально-етичне виховання — 6 кредитів (на вибір):
  - 6.1. Етика бізнесу — 3 кредити.
  - 6.2. Основи Християнства — 3 кредити.
  - 6.3. Вивчення Біблії — 3 кредити.
  - 6.4. Релігії світу — 3 кредити.
7. Основи права I — 3 кредити.
8. Фізична культура — 2 кредити:
  - 8.1. Здоровий спосіб життя та культура тіла — 1 кредит.
  - 8.2. Активний курс заняття спортом — 1 кредит. (Обов'язковими також є позакласна участь у спортивних заходах і відвідування басейну та спортивних секцій).

**Усього: 38 кредитів.**

Обов'язкова (базова) спеціальна частина містить у собі такі курси:

1. Вступ до бізнесу — 3 кредити.
2. Принципи бухгалтерського обліку I — 3 кредити.
3. Принципи бухгалтерського обліку II — 3 кредити.
4. Основи економічної теорії — 3 кредити.

5. Основи менеджменту — 3 кредити.
6. Стратегії бізнесу — 3 кредити.
7. Інформаційні системи управління (менеджменту) — 3 кредити.
8. Політика бізнесу — 3 кредити.
9. Професійне спілкування — 3 кредити.
10. Управління людськими ресурсами — 3 кредити.
11. Вступ до комп'ютерних наук — 3 кредити.
12. Прикладне програмне забезпечення — 3 кредити.
13. Макроекономіка — 3 кредити.
14. Мікроекономіка — 3 кредити.
15. Основи фінансів — 3 кредити.
16. Статистика І — 3 кредити.
17. Основи маркетингу — 3 кредити.
18. Виробничий менеджмент — 3 кредити.
19. Організаційна поведінка — 3 кредити.
20. Семінар з управління бізнесом — 2 кредити.

**Усього: 59 кредитів.**

Профілююча, професійно-орієнтована частина навчального плану містить (за вибором студента) ще 27 обов'язкових кредитів із таких курсів (по 3 кредити кожний), як:

1. Управлінський / фінансовий бухгалтерський облік.
2. Облік в управлінні.
3. Фінанси в управлінні.
4. Підприємництво і нові підприємства.
5. Управлінська економіка.
6. Особливості малого бізнесу.
7. Управління малим бізнесом.
8. Особливості середнього і великого бізнесу.
9. Міжнародна економіка.
10. Основи та принципи інвестування.
11. Вступ до страхової справи.
12. Управління маркетинговою діяльністю.
13. Основи та принципи аудиту.
14. Принципи оподаткування / податкова політика.
15. «Паблік рілейшен» — «громадські зв'язки».
16. Гроші та банківська справа.
17. Корпоративні фінанси.
18. Основи права ІІ.

19. Ділова етика.

20. Практикум за спеціальністю.

До цієї частини навчального плану можуть включатися також курси з міжнародного маркетингу, рекламна справа, ділерські та дистриб'юторські принципи збуту або інші дисципліни з наведеного нижче переліку бакалаврських курсів у галузі бізнесу:

Курси (дисципліни) з бізнесу, що можуть входити в програму підготовки бакалаврів (по 3 кредити кожний):

1. Основи бухгалтерського обліку (частина I).
2. Основи бухгалтерського обліку (частина II).
3. Вступ до бізнесу.
4. Політика бізнесу.
5. Стратегії бізнесу.
6. Особливості малого бізнесу.
7. Управління малим бізнесом.
8. Особливості середнього і великого бізнесу.
9. Семінар з управління бізнесом (від 2-х до 4-х кредитів).
10. Міжнародний бізнес.
11. Міжнародні закони бізнесу.
12. Основи управління міжнародним бізнесом.
13. Глобальні фактори бізнесу.
14. Основи менеджменту.
15. Управління (менеджмент) людськими ресурсами.
16. Виробничий менеджмент.
17. Технологічний менеджмент (менеджмент технологій) / менеджмент якості.
18. Вступ до фінансового менеджменту.
19. Міжнародний менеджмент.
20. Менеджмент ризику та страхування.
21. Інформаційні системи управління (менеджменту).
22. Основи маркетингу.
23. Промисловий маркетинг.
24. Управління (менеджмент) маркетинговою діяльністю.
25. Маркетингові стратегії.
26. Міжнародний маркетинг.
27. Основи права (частини I і II).
28. Вступ до комп'ютерних наук.
29. Прикладне програмне забезпечення.



30. Макроекономіка.
31. Мікроекономіка.
32. Міжнародна економіка.
33. Управлінська економіка.
34. Основи економічної теорії.
35. Економіка США / Європи.
36. Економіка розвинутих країн.
37. Основи фінансів.
38. Статистика (частина I і II).
39. Організаційна поведінка.
40. Облік в управлінні.
41. Фінанси в управлінні.
42. Основи та принципи кредитування.
43. Управлінський / фінансовий бухгалтерський облік.
44. Міжнародні фінанси.
45. Основи та принципи інвестування.
46. Вступ до страхової справи.
47. Основи та принципи аудиту.
48. Принципи оподаткування / податкова політика.
49. «Паблік рілейшен» — «громадські зв'язки».
50. Гроші та банківська справа.
51. Корпоративні фінанси.
52. Практикум за спеціальністю.
53. Ділова англійська мова.
54. Ділове спілкування.
55. Мовне спілкування.
56. Професійне спілкування.
57. Міжособистісне спілкування.
58. Нерухомість.
59. Основи торговельної справи.
60. Міжнародне торговельне право.
61. Підприємництво і нові підприємства.
62. Корпоративні стратегії (ділові ігри та тренінги).
63. Міжнародні банківські системи і фінанси.
64. Технології ведення переговорів.
65. Міжнародні ринки.
66. Експортно-імпортні операції.
67. Основи зовнішньоекономічної діяльності.

68. Ділова етика.

При підготовці бакалаврів з управління міжнародним бізнесом обов'язкова («стержнева») загальноосвітня частина складається з таких же самих дисциплін (курсів), як і для бакалавра в галузі управління бізнесом. Обов'язкова ж (базова) спеціальна частина містить такі курси (всі по 3 кредити):

1. Вступ до бізнесу.
2. Принципи бухгалтерського обліку I.
3. Принципи бухгалтерського обліку II.
4. Міжнародний менеджмент.
5. Міжнародний бізнес.
6. Інформаційне (прикладне програмне) забезпечення систем управління (менеджменту) міжнародного бізнесу.
7. Основи управління міжнародним бізнесом.
8. Професійне спілкування.
9. Управління людськими ресурсами.
10. Вступ до комп'ютерних наук.
11. Міжнародна економіка.
12. Макроекономіка.
13. Мікроекономіка.
14. Міжнародні фінанси.
15. Статистика I.
16. Міжнародний маркетинг.
17. Економіка США / Європи.
18. Організаційна поведінка.
19. Основи зовнішньоекономічної діяльності.
20. Семінар з управління міжнародним бізнесом.

**Усього: 59 кредитів.**

Профілююча, професійно-орієнтована частина навчального плану містить (за вибором студента) ще 27 обов'язкових кредитів із таких курсів (по 3 кредити кожний), як:

1. Управлінський / фінансовий бухгалтерський облік.
2. Міжнародні закони бізнесу.
3. Глобальні фактори бізнесу.
4. Стратегії бізнесу.
5. Політика бізнесу.
6. Управління малим, середнім і великим бізнесом.
7. Основи управління міжнародним бізнесом.

8. Підприємництво і нові підприємства.
9. Міжнародні банківські системи і фінанси.
10. Технології ведення переговорів.
11. Експортно-імпорتنі операції.
12. Міжнародне торговельне право.
13. Основи та принципи інвестування.
14. Вступ до страхової справи.
15. Управління маркетинговою діяльністю.
16. Основи та принципи аудиту.
17. Принципи оподаткування / податкова політика.
18. «Паблік рілейшен» — «громадські зв'язки».
19. Гроші та банківська справа.
20. Корпоративні фінанси.
21. Міжнародні банківські системи і фінанси.
22. Ділова етика.
23. Міжнародні ринки.
24. Практикум за спеціальністю.

До цієї частини навчального плану можуть включатися також курси з міжнародного маркетингу, рекламна справа, ділерські та дистриб'юторські принципи збуту тощо.

Основна відмінність навчальних планів бакалаврських програм університетів США від аналогічних в Україні — різниця у кількості годин, відведених на засвоєння матеріалу, менший відсоток годин на аудиторну роботу студента, більший час на самостійну підготовку і навчання, можливість вільного (самостійного) вибору студентами значної кількості дисциплін, більший термін навчання (щоб бути студентом ВНЗ США необхідно в кожному основному семестрі (за виключенням літнього, додаткового семестру) вивчати, як мінімум, 3 і, як максимум, 6 курсів (дисциплін) з бакалаврського навчального плану).

#### *4.3.1.4. Підготовка магістрів у галузі управління бізнесом*

Магістерській підготовці в США приділяється велика увага. Готуючи науковців і практиків вищого рівня, американці зміцнюють інтелектуальний потенціал своєї нації, інвестуючи через наукову підготовку кадрів гроші в економіку і промисловість США. Велику

роль у підготовці підприємців і бізнесменів відіграють американські магістерські університетські програми [144; 171; 194; 195; 237; 292; 294–296; 328; 331].

Найбільш популярними в діловому світі — світі бізнесу — є такі три програми: «Master of Business Administration» («магістр з управління бізнесом»), далі — «MBA», «Master of Business Administration in International Business» («магістр з управління бізнесом в сфері міжнародного бізнесу»), далі — «MBA IB», та «Master of International Management in International Business» («магістр з міжнародного менеджменту в сфері міжнародного бізнесу»), далі — «MIM IB». Розглянемо їхні зміст і особливості.

1. Магістерська програма з управління бізнесом MBA [296, с.98, с.154–163] включає такі 15 дисциплін (по 3 кредити кожна):

- 1.1. Фінанси (або «управління фінансами»).
- 1.2. Бухгалтерський облік (або «фінансовий та управлінський облік»).
- 1.3. Міжнародний менеджмент.
- 1.4. Міжнародний маркетинг.
- 1.5. Статистика (управлінська статистика).
- 1.6. Інформаційні технології (або «електронний бізнес»).
- 1.7. Виробничий та операційний менеджмент.
- 1.8. Дослідницькі методи та аналіз.
- 1.9. Організаційна поведінка.
- 1.10. Управління людськими ресурсами.
- 1.11. Міжнародне право (або «міжнародне торговельне право»).
- 1.12. Політика бізнесу (або «міжнародний бізнес» чи «менеджмент у міжнародному бізнесі»).
- 1.13. Монетарна та банківська системи.
- 1.14. Проблеми міжнародної економіки.
- 1.15. Управління маркетингом (або «дослідження ринку», чи «стратегії ринку», чи «стратегії торгівлі»).

2. Магістерська програма з підприємництва та управління в галузі міжнародного бізнесу MBA IB [296, с.99–102, с.154–157] складається з обов'язкових 45-ти кредитів (15 дисциплін по 3 кредити кожна), яку разом з адміністрацією університету пошукач komponує за вибором з переліку таких дисциплін: організаційна поведінка; облік в управлінні; фінансовий менеджмент (продвинутий курс); фінанси в управлінні; планування та контроль фінансів; фінансовий облік

(продвинутий курс); дослідження ринку; міжнародний маркетинг управління маркетингом; промисловий маркетинг; поведінка споживача; управління мультинаціональним бізнесом; управління міжнародним бізнесом; управління малим бізнесом; аналіз інвестиційних можливостей; пряме корпоративне інвестування; менеджмент технологій; торговельні стратегії; виробничий та операційний менеджмент; проблеми мультинаціональних підприємств; міжнародні монетарні та банківські системи; бізнес, уряд та міжнародна економіка; міжнародні корпоративні фінанси; семінар з управління бізнесом; типи інвестицій та технології інвестування; управління людськими ресурсами; банківські операції та процедури; ринки майбутнього; міжнародні економічні організації (установи); економіка енергетики; вибрані проблеми міжнародної економіки; міжнародні фінанси та економіка; міжнародні переговори та міжнародний торг; технологія переговорів; міжнародні закони бізнесу; закони експортної торгівлі; вибрані проблеми законодавства мультинаціональних підприємств; міжнародний менеджмент ресурсами; управлінська статистика, чисельні (кількісні) методи; сучасні напрямки інформаційних технологій; аудит і контроль інформаційних систем; менеджмент ризику та страхування; застосування інформаційних технологій у бізнесі; семінар з міжнародного бізнесу; планування та контроль менеджменту; семінар з політики бізнесу; методи дослідження та аналізу; вибрані теми з управління бізнесом.

3. Магістерська програма з міжнародного управління в галузі міжнародного бізнесу MIM IB [296, с.106, с.154–157] включає такі 13 обов'язкових дисциплін (по 3 кредити кожна), як: організаційна поведінка; міжнародний та порівняльний маркетинг; фінансовий та управлінський облік; міжнародні закони бізнесу; менеджмент спілкування (та зв'язку) в міжнародному бізнесі; статистика в бізнесі; управлінська економіка; міжнародна економіка; міжнародні організації; європейська політика та Спільний ринок; управління мультинаціональним бізнесом; методи дослідження та аналізу; інформаційні технології в бізнесі, а також ще 6 кредитів (2 дисципліни) за вибором з наведеної вище магістерської програми з підприємництва та управління в галузі міжнародного бізнесу. Загалом — 45 кредитів (15 дисциплін по 3 кредити кожна).

Термін навчання за наведеними вище магістерськими програмами — 3 повних семестри (або 45 тижнів). Завершується навчання в

магістратурі написанням наукової роботи, її захистом і складанням випускних іспитів.

Також дуже популярними є магістерські програми з управління (менеджменту) в галузі міжнародного маркетингу «Master of International Marketing Management» (MIMM) і міжнародного права в сфері бізнесу (міжнародного ділового права) — «Master of International Business Law» (MIBL).

Магістерська MIMM програма вимагає попередньої базової бакалаврської освіти в галузі підприємництва, бізнесу, економіки, менеджменту або маркетингу з обов'язковим засвоєнням таких дисциплін, як: закони маркетингу; менеджмент роздрібної торгівлі; реклама і виведення (просування) продукту на ринок; професійна торгівля; поведінка споживача; дистрибуторські канали; маркетингові послуги; безприбутковий маркетинг; практичний маркетинг (базується на реальному робочому експерименті); рекламні об'яви; управління (менеджмент) маркетингом; дослідження ринку; менеджмент виробництва; менеджмент покупок (купівель); менеджмент ціноутворення; міжнародний маркетинг.

Сама ж MIMM програма включає 10 обов'язкових дисциплін (по 3 кредити кожна) з такого переліку: організаційна поведінка; дослідження ринку; міжнародний маркетинг; управління маркетингом; промисловий маркетинг; поведінка споживача; торговельні стратегії; управління людськими ресурсами; міжнародні ринки та ринки майбутнього; міжнародні економічні організації (установи); вибрані проблеми міжнародної економіки; міжнародні переговори та міжнародний торг; технологія переговорів; закони експортної торгівлі; інформаційні технології в маркетингу; планування та контроль маркетингу; семінар з маркетингової політики; методи дослідження та аналізу. Ще 5 дисциплін (15 кредитів) необхідно вибрати з наведеної вище магістерської програми з підприємництва та управління в галузі міжнародного бізнесу. Загалом — 45 кредитів (15 дисциплін по 3 кредити кожна).

Магістерська програма з міжнародного права в сфері бізнесу (міжнародного ділового права) — MIBL вимагає попередньої базової бакалаврської освіти в галузі права з обов'язковим засвоєнням таких дисциплін: корпоративне право; менеджмент юридичного офісу; законодавство в галузі нерухомості і власності; законодавчі основи страхування; компенсаційна політика і соціальні гарантії; судовий

процес; арбітраж; адміністративне право; сімейне право; кримінальне право; дитяче право; федеральне, регіональне та місцеве право; конституційне право; кредиторське право; банкрутство; слідче право; оподаткування (федеральне, регіональне та місцеве); правова етика; правонаступництво; правові аспекти свідчень і показань.

MIBL може включати такі 18 дисциплін: міжнародне право; міжнародні права людини; міжнародні відносини; економіка розвинутих країн; міжнародні закони бізнесу; бізнес, уряд і міжнародна економіка; організаційна поведінка; дослідження ринку; управління мультинаціональним бізнесом; управління міжнародним бізнесом; управління малим бізнесом; аналіз інвестиційних можливостей; пряме корпоративне інвестування; торговельні стратегії; міжнародні корпоративні фінанси; семінар з управління бізнесом; типи інвестицій та технології інвестування; управління людськими ресурсами; банківські операції та процедури; міжнародні економічні організації (установи); вибрані проблеми міжнародної економіки; міжнародні переговори та міжнародний торг; технологія переговорів; закони експортної торгівлі; вибрані проблеми законодавства мультинаціональних підприємств; аудит і контроль; менеджмент ризику та страхування; застосування інформаційних технологій у міжнародному діловому праві; семінар з права в галузі міжнародного бізнесу; політика бізнесу; фінансовий та управлінський облік; міжнародна економіка; міжнародні організації; європейська політика та Спільний ринок; методи дослідження та аналізу; вибрані теми з ділового права.

Зауваження. Як наголошувалося раніше, навчання за магістерськими програмами вимагає від студентів і пошукачів наукового ступеня магістра високої самовіддачі, відмінних і хороших знань, організованості і напруженої самостійної роботи. По-перше, «процес підприємницької освіти вимагає, щоб після бакалаврської програми студент обов'язково працював у підприємницькому оточенні перед тим, як вступати до магістратури» [273, с.168]. По-друге, диплом і ступінь магістра можуть одержати тільки ті студенти і пошукачі, хто під час навчання не мав жодної задовільної оцінки (інакше видається тільки довідка про участь у магістерській програмі), виконав, презентував і успішно захистив випускну магістерську роботу, керівниками і опонентами якої мають бути визнані науковці і педагоги, видатні підприємці-практики і представники громадськості.



## Висновки

Таким чином, головними завданнями підприємницької освіти та бізнес-освіти США є:

1. Розкрити кожній особистості цінності й переваги демократії, вільного підприємництва та ринкової економіки; виховати в людях повагу до свобод, приватної власності та законів; прищепити кожному громадянину відчуття відповідальності за власний економічний стан і долю всього суспільства, виховати в кожній особистості амбіційність, високі матеріальні й моральні запити та потреби.

2. Розвивати в кожній особистості власні економічні навички споживача, сприяти набуттю нею (особистістю) соціальної, громадянської та державної відповідальності, навчити її розуміти ділові операції, а також тому, як функціонувати як економічно грамотному громадянину суспільства.

3. Навчати особистість критично мислити, самостійно приймати життєво важливі рішення, прищеплювати усвідомлення необхідності бути незалежним у бізнесі і житті.

4. Навчати особистість вмінню та навичкам спілкування з людьми, працювати в групі, виховувати в ній здатності бути лідером, а також навчати цивілізованих типів поведінки і прищеплювати інші ділові якості, що є необхідними в бізнес-середовищі різних культур і народів.

5. Надати особистості необхідні знання про фах та виховати пов'язані з ним ділові навички, завдяки чому особистість зможе зробити правильний вибір фаху і буде в змозі працювати в різних галузях бізнесу.

6. Навчати особистість, як правильно вибирати та раціонально застосовувати технологічні інструменти для прийняття особистого та ділового рішення.

7. Навчати особистість професійно спілкуватися, виступаючи в ролі і слухача і доповідача на громадських і ділових зустрічах.

8. Навчати особистість використовувати методики бухгалтерського обліку для прийняття рішень із планування та організації бізнес-діяльності, придбання, розміщення та реалізації ресурсів.

9. Навчати особистість застосовувати принципи ділового права на особистих, громадських і ділових зустрічах.

10. Допомогти особистості підготуватися до роботи як підприємця, навчити її розуміти всі аспекти бізнесу.

11. Допомогати особистості зрозуміти взаємозв'язки різноманітних функціональних ділянок бізнесу і впливу одного компонента на інший.

12. Виробляти в особистості здатність брати участь у ділових операціях як на внутрішній, так і на міжнародній арені.

13. Виробляти в особистості здатність купувати та продавати різноманітні товари, послуги, майно (яким володіє кожна особа), вміти оперувати на ринку праці та на ринку споживачів товарів.

14. Виробляти та прищеплювати в особистості норми морально-етичної поведінки в процесі бізнес-діяльності та під час повсякденного життя.

15. Виробляти в особистості необхідний екологічний світогляд і розуміння необхідності зберігати ресурси та навколишнє середовище, виховувати та прищеплювати розуміння переваг здорового способу життя.

16. Прищеплювати особистості повагу до будь-якого виду праці та трудової діяльності взагалі.

17. Навчати особистість творчо оперувати даними з усіх функціональних ділянок бізнесу та підприємництва, потрібних для прийняття зважених управлінських рішень.

18. Навчати особистість користуватися аналітичними інструментами, необхідними для зрозуміння і прийняття виважених рішень стосовно економічних питань (як особистих, так і громадських).

Головними завданнями ВНЗ США та інших економічно розвинутих країн у галузі підприємницької і бізнес-освіти є:

1. Поглиблена професійна підготовка підприємців і керівників малого, середнього і великого бізнесу:

1.1. За курсовими формами (вибрані курси і дисципліни);

1.2. У вищих навчальних закладах (підготовка молодших спеціалістів, бакалаврів, спеціалістів, магістрів);

1.3. Підготовка так званих «топ-менеджерів» або «головних виконавчих чиновників» — ГВЧ — керівників вищого рівня в галузі управління бізнесом.

1.4. Підготовка науковців у сфері підприємництва і бізнесу: магістратура, докторантура.

2. Відбір і підготовка науково-педагогічних кадрів, професорсько-викладацького складу, а також учителів середніх закладів освіти для викладання дисциплін з підприємництва і бізнесу.

3. В американських університетах вивчається курс вільної (нерегульованої з боку уряду) ринкової економіки. У ВЗО Західної Європи вивчаються:

3.1. Курси вільної (нерегульованої з боку уряду) ринкової економіки (за програмами ВНЗ США).

3.2. Курси соціально-орієнтованої ринкової економіки (з частковим регулюванням з боку уряду в напрямку забезпечення соціальних гарантій населення).

4. Програми з організації і управління бізнесом усіх освітніх рівнів є одними з найпопулярніших у світі, особливо — в економічно розвинутих країнах і таких, що розвиваються.

5. Особливістю організації програм з управління бізнесом усіх освітніх рівнів є використання як робочої мови англійської (а також американського варіанту англійської) мови, що є найпоширенішою в світі бізнесу і навіть визнається міжнародною мовою бізнесу.

6. Незважаючи на те, що тільки 4—6% працездатних громадян суспільства мають необхідні дані для заняття підприємництвом, підприємницька і бізнес-освіта повинні надаватися в системі освіти кожної країни для всіх її громадян (з метою утворення підприємницького менталітету в суспільстві, виявленні потенційних підприємців і підготовки бізнесменів для широкого спектра виробничих і невиробничих (у тому числі — сервісних) напрямків діяльності).

7. Програми підготовки молодших спеціалістів в галузі бізнесу мають створювати середню ланку виконавців і молодших керівників підприємницької сфери, надавати їм додаткові професійні знання в галузі інформаційних технологій, нових технологічних процесів, орієнтувати на конкретні виробництва і сервісні послуги.

8. Бакалаврські програми з підприємництва і бізнесу є базовою бізнес-освітою і готують випускників до самостійної підприємницької діяльності, керівництва середніми ланками управління підприємств (роботи менеджерами середньої ланки управління), представляють потенційні можливості професійного росту і подальшого навчання в магістратурі або на курсах поглиблення знань чи підвищення кваліфікації.

9. Магістерські програми з підприємництва і управління бізнесом готують елітні кадри для усіх напрямків підприємництва, форм (малий, середній, великий) і напрямків бізнесу, навчають і виховують «топ-менеджерів» і «головних виконавчих чиновників»

(керівників вищого рівня в галузі управління бізнесом).

10. Підготовка в наукових установах і ВНЗ науковців і фахівців вищої кваліфікації в сфері підприємництва і бізнесу — в магістратурі і докторантурі — сприяє розвитку наук про бізнес, позитивно впливає на подальший відбір, навчання і виховання кваліфікованих викладачів і вчителів для системи бізнес-освіти і, особливо, в галузі підприємницької діяльності.

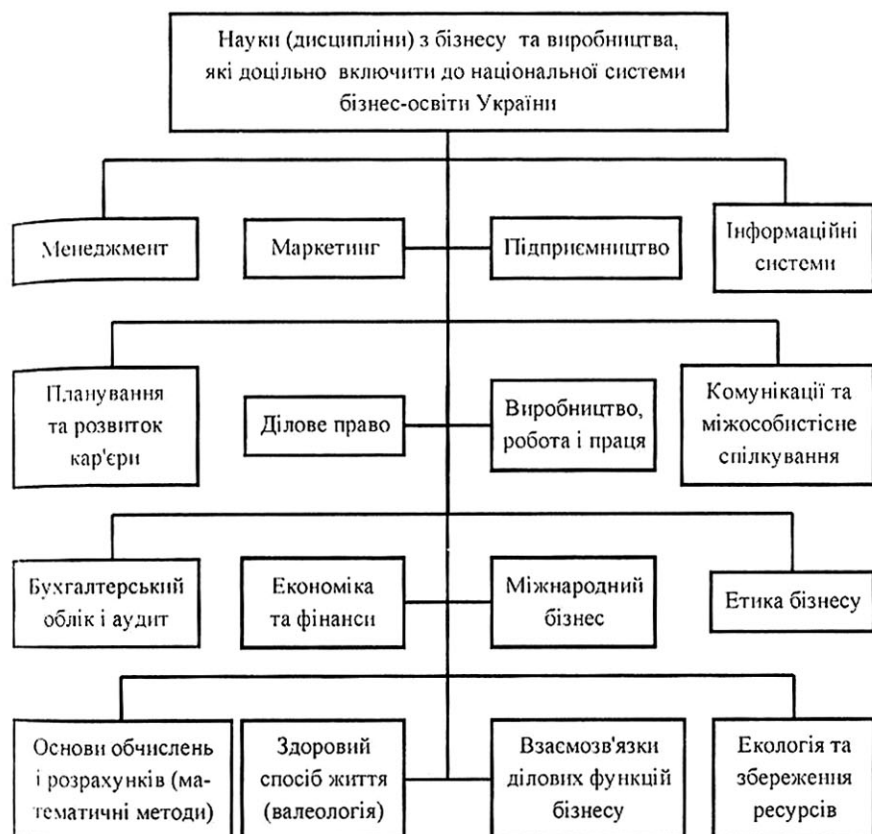
11. Фахівцям-педагогам у галузі бізнесу і підприємницької діяльності необхідно мати крім ґрунтовних теоретичних знань ще й досвід успішної практичної діяльності. Навчання бізнесменів і підприємців вимагає, без сумніву, як педагогічного мистецтва, так і глибокого усвідомлення суті професії у галузі бізнесу і підприємництва, вивчення та пропаганди позитивного досвіду в цій сфері, постійного удосконалення та поглиблення професійних знань.

12. Важливою є професійна підготовка за курсовими формами навчання, поглиблення знань, підвищення кваліфікації і перепідготовки (вибрані підприємницькі курси і дисципліни бізнес-освіти). Така підготовка і перепідготовка мають здійснюватися постійно, впродовж життя людини, сприяти її самореалізації успішній продуктивній діяльності.

## Рекомендації

Виходячи з досвіду США та інших економічно розвинутих країн підготовки своїх громадян до самостійної продуктивної діяльності — бізнесу та підприємництва, доцільним, на наш погляд, є організація бізнес-освіти в структурі дошкільної, загальної середньої, позашкільної, професійно-технічної, вищої та післядипломної освіти. Важливим також є впровадження бізнес-самоосвіти громадян протягом життя.

Досвід організації та надання бізнес-освіти в США необхідно вивчати, аналізувати й творчо використовувати при підготовці бізнесменів і підприємців у нашій країні. Доцільним для умов України, на наш погляд, буде запровадження в системі бізнес-освіти також курсів з основ трудової діяльності, етики бізнесу, валеології, екології. Знання з цих життєво важливих наук в системі бізнес-освіти можуть надаватися або в спеціальних розділах в кожному з наведених вище циклів дисциплін, або в окремих курсах (див. рис. 4.4.).



*Рис. 4.4. Структура наук (дисциплін) доцільної для умов України системи бізнес-освіти*

Дисципліни з трудової діяльності виховують культуру цивілізованого підприємництва і виробництва, навчають ефективній організації виробничого процесу, прищеплюють повагу до трудової діяльності та розуміння її необхідності, висвітлюють роль праці в виробленні загальнолюдських матеріальних і духовних цінностей.

Дисципліна з етики бізнесу навчає слухачів нормам морально-етичної поведінки в галузі бізнесу, правилам і методам етичного підприємництва, прищеплює повагу до загальнолюдських норм етики, навчає їх розуміти й застосовувати в практичній діяльності.

Курси з валеології та екології покликані формувати в громадянах розуміння необхідності вести правильний і здоровий спосіб життя, зберігати та охороняти природні ресурси та навколишнє середовище.

Окремою проблемою є підготовка кваліфікованих викладачів і вчителів для системи бізнес-освіти і, особливо, з підприємницької діяльності. Фахівцям-педагогам у галузі бізнесу і підприємницької діяльності необхідно мати крім ґрунтовних теоретичних знань ще й досвід успішної практичної діяльності. Навчання бізнесменів і підприємців вимагає, без сумніву, як педагогічного мистецтва, так і глибокого усвідомлення суті професій в галузі бізнесу і підприємництва, вивчення та пропаганди позитивного досвіду в цій сфері, постійного удосконалення та поглиблення професійних знань.



Американці йдуть своїм шляхом. Але й в усьому світі існує значний потенціал для широкого застосування методів підприємницької діяльності і основ організації та управління бізнесом у навчанні, практичній (виробничій) діяльності. Якщо у керівництва країни, громадськості, системи освіти є зацікавленість у розвитку підприємництва, необхідно: поширювати знання та інформацію з основ економіки серед молоді та громадян різного віку; поглиблювати знання з питань підприємництва, промисловості, виробництва, бізнесу та систем управління ними; інформувати про діяльність малого бізнесу (малих підприємств) та їх систем управління; за допомогою спеціальних занять у школах і на курсах ознайомлювати молодь і людей різного віку з концепціями заснування нових підприємств і відкриття нових робочих місць; виробляти необхідні навички в таких сферах, як обмін інформацією, презентація, ведення переговорів, розв'язання проблем, а також користування новими (передусім — інформаційними) технологіями; створювати додаткові можливості для кращого планування кар'єри; забезпечувати студентам і викладачам можливості набуття практичного досвіду підприємницької діяльності; встановлювати партнерські стосунки між школами, вищими навчальними закладами та окремими підприємцями, їх підприємствами і корпораціями. Досвід навчання і підготовки підприємців у США може стати в нагоді багатьом країнам, які реформують свою економіку і знаходяться на етапі переходу до ринкових відносин.

---

## ГЛАВА 5

# ЗАВДАННЯ ОСВІТИ УКРАЇНИ З РЕАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНО-ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ З ПІДПРИЄМНИЦТВА

### Вступ

Для успішного формування і подальшої ефективної реалізації національно-освітньої програми з питань підприємництва (НОППП) необхідно визначити, по-перше, що таке «підприємницька освіта»; по-друге, як ефективно надавати таку освіту; по-третє, кого і як навчати підприємництву. Важливим є також усвідомлення, в якому саме політично-правовому середовищі має розвиватися підприємництво, якою повинна бути його підтримка владою, громадськістю, пересічним громадянином, якою мірою мають впливати засоби масової інформації на формування «підприємницького менталітету» громадян країни, яким чином поєднуються такі загальноосвітні цінності, як свобода, демократія, вільний ринок, ринкова економіка, мораль, чесність, правдивість, етика тощо з ефективністю підприємницької діяльності.

Розглянемо далі головні, на нашу думку, питання щодо концепції розробки (формування) НОППП, її найважливіших завдань, необхідних умов та можливих шляхів практичної реалізації, а також методiku відбору (селекції) потенційних підприємців, з'ясуємо, якою є роль і місце підприємницької освіти на етапі економічних реформ у суспільстві, зміст підприємницької освіти, її особливості та ефективність.

Проаналізуємо характерні особливості підприємництва, проблеми виховання морально-етичних якостей майбутніх підприєм-



ців, завдання підприємницької освіти, її цілі й очікувані результати, а також роль і місце вищих українських навчальних закладів недержавної форми власності в реалізації завдань національно-освітньої програми з питань підприємництва [97; 99; 101; 103–106; 108–109; 113–120; 122–123].

## 5.1. Концепції розробки (формування) НОППП

*Головною метою* НОППП, безумовно, є відродження підприємництва як головного фактора економічного зростання в Україні.

*Головними завданнями* НОППП вбачаються: а) організація й надання ґрунтовної підприємницької освіти громадянам України для їхньої подальшої ефективної самореалізації у підприємницькій і виробничій діяльності; б) утворення «підприємницького менталітету» в громадянах української нації, лобіювання громадськістю — на рівні утворення позитивної громадської думки, та офіційними особами — на державному рівні заходів щодо підтримки й розвитку підприємництва.

*Шляхи практичної реалізації* НОППП, на наш погляд, мають бути такі:

а) ефективна організація відбору (селекції) потенційних підприємців;

б) розвиток і закріплення в них специфічних підприємницьких рис і талантів;

в) ефективне навчання їх підприємницьким наукам протягом життя.

Зауважимо, що навчання всіх громадян підприємницьким наукам протягом життя, є також одним із шляхів загальної підприємницької освіти української нації.

*Умовою ефективної реалізації* НОППП є підтримка і захист законодавством на державному рівні підприємництва, підприємців, приватної власності (як основи підприємництва), демократичні перетворення в Україні та ринкова економіка.

Розглянемо такі, на нашу думку, — головні етапи формування НОППП:

1. Закріплення на законодавчому державному рівні умов для вільного підприємництва. Для цього необхідно:

а) прийняти закони щодо гарантій захисту прав підприємців, інди-

відвального та колективного підприємництва, приватної власності;

б) визначити і законодавчо закріпити умови й методи кредитування й оподаткування підприємців і підприємств (усіх типів і форм).

2. Розробка психолого-педагогічних критеріїв, засобів (апарату) й методик для відбору (селекції) потенційних підприємців. Визначення найважливіших (характерних) рис підприємливої людини, її здатність до ефективної підприємницької діяльності.

3. Розробка науково-педагогічних методів і методик для закріплення й розвитку вроджених підприємницьких талантів і рис характеру, навчання і закріплення підприємницьких вмінь, типів поведінки й навичок.

4. Визначення змісту підприємницької освіти, розробка необхідних навчальних планів і програм різного рівня.

*Головні цілі* таких навчальних програм:

- а) виховати здатність розпочати нову (власну) справу;
- б) виробити вміння працювати в малому бізнесі;
- в) прищепити «підприємницький» світогляд загалом;
- г) розвинути «підприємливість» як рису характеру.

При розробці підприємницьких навчальних програм і впровадження їх у навчальних закладах необхідно визначити:

- а) як правильно окреслити цілі й завдання таких програм?;
- б) в якому віці необхідно починати вчити підприємництву і якої тривалості має бути таке навчання?;
- в) як диференціювати потреби різних груп у підприємницькій освіті в рамках освітньої системи? (Наприклад, як знаходити потенційних підприємців-антрепренерів, підприємців-виробників і підприємців-посередників, як і чому їх навчати?);
- г) як розробляти, диференціювати і впроваджувати навчальні курси з підприємництва до навчального плану на різних рівнях освіти (початкова, середня школа та вища освіта)?;
- г) як встановити найбільш ефективні та плідні зв'язки між підприємницькою спільнотою та освітянами?

*Слід пам'ятати, що навчальні програми мають стимулювати студентів до самостійного навчання та заняття підприємництвом.*

За такими програмами необхідно навчати:

- а) у середній школі;
- б) у старшій школі;
- в) у професійно-технічних закладах освіти;

- г) у вищих навчальних закладах;
- г) безпосередньо на підприємстві.

Доцільно використовувати такі *типи програм*:

- а) спеціалізовані програми з бізнесу;
- б) повний курс навчання бізнесу або іншим наукам з усіма предметами;
- в) факультативний курс;
- г) цикл лекцій з семінарськими заняттями тощо.

Бажаними *результатами навчання* за підприємницькими навчальними програмами мають бути:

- а) заснування нового (власного) підприємства;
- б) ефективна праця в невеликій фірмі (в малому бізнесі);
- в) ефективна праця на динамічному ринку праці;
- г) розвиток особистих підприємницьких навичок, а також навичок конкурентної боротьби і вміння долати негаразди в бізнесі.

5. Добір (селекція) потенційних підприємців, розкриття їхніх підприємницьких талантів, закріплення й розвиток у них підприємницьких рис характеру, навчання підприємницьким типам поведінки, вмінням і навичкам.

6. Виховання морально-етичних якостей майбутніх підприємців.

7. Організація неперервної ґрунтовної підприємницької освіти для потенційних підприємців, надання необхідної підприємницької освіти всім громадянам України протягом життя.

Найскладнішими проблемами з реалізації НОППП вважаються, по-перше, ефективний відбір майбутніх підприємців; по-друге, виявлення, закріплення й розвиток у них вроджених підприємницьких рис характеру і талантів. Для розв'язання цих проблем необхідно:

- а) мати чіткі критерії, методи й методики щодо визначення й відбору потенційних підприємців;
- б) вміти ефективно організувати самий відбір (селекцію) потенційних підприємців;
- в) вміти ефективно виявляти підприємницькі риси характеру і таланти майбутніх підприємців, а головне — знати, якими є ці головні підприємницькі риси характеру і таланти;
- г) вміти ефективно організувати навчання потенційних підприємців, розвивати й закріплювати в них вроджені підприємницькі риси характеру і таланти.

Таким чином, необхідність підготовки власних підприємців нині не викликає сумніву. Серед головних завдань проблеми підготовки підприємців є: *добір (селекція) потенційних підприємців; розвиток і закріплення в них підприємницьких рис характеру; ефективне навчання їх підприємництву (науці підприємництва і підприємницьким дисциплінам); виховання в них необхідних підприємницьких навичок і вмінь; навчання підприємницьким типам поведінки; виховання морально-етичних якостей для достойного співіснування з людьми в глобальному світовому співтоваристві.*

Розглянемо один з важливих аспектів цієї нелегкої проблеми — добір (селекцію) потенційних підприємців.

## **5.2. Методика добору (селекції) потенційних підприємців**

Добір (селекція) потенційних підприємців, на нашу думку, є доцільним у такі вікові періоди:

*I період* — дошкільний (вік від 3-х до 6-ти років);

*II період* — ранній шкільний (вік від 7-ми до 10-ти років);

*III період* — середній шкільний (вік від 11-ти до 14-ти років);

*IV період* — старший шкільний (вік від 15-ти до 18-ти років);

*V період* — післяшкільний (вік від 19-ти до 22-х років);

*VI період* — протягом життя (без обмеження віку).

На *рисунку 5.1* подано алгоритм добору (селекції) потенційних підприємців у різні вікові періоди. Доцільним і, мабуть, найважливішим є створення необхідних умов для подальшого виховання і розкриття задатків потенційних підприємців, постійне контрольне тестування і повторна, більш прискіплива селекція потенційних підприємців в усі вищенаведені вікові періоди (протягом їх дорослішання і навчання — для більш ефективного відбору підприємців і якісної їх підготовки). Також необхідно надавати можливість тим, хто не пройшов (або зовсім не проходив) відбору на попередньому етапі, знову брати участь у відбіркових тестах (іспитах) на кожному подальшому етапі.

Добір підприємців доцільно здійснювати у п'ять етапів за такими принципами (*див. рисунок 5.2*):

*I етап.* Виявлення творчих задатків, вроджених якостей, рис характеру, нахилів, особливостей психіки тощо. (На *рисунку 5.2* заз-

начено: якщо творчі задатки є, то — «так», якщо їх немає — то «ні»).

Далі числа 1 — 15 означають:

1 — Творчих задатків немає (або вони є неясково виражені). Але існує потенційна можливість для особи стати повноцінним громадянином суспільства, набуті (або ні) професію, виконувати якусь роботу, за яку можна отримувати матеріальну винагороду (тобто, особа зможе себе реалізувати і сама себе утримувати). До цієї категорії людей можна віднести ремісників.

2 — Немає не тільки творчих, а й інших позитивних задатків, вроджених якостей, рис характеру, нахилів, особливостей психіки тощо, які б могли свідчити про потенційну можливість людини до самореалізації. Такі люди, як правило, індивідуальні, безініціативні, пасивні, вони байдужі до життя і свого існування і є «соціальними», тобто можуть існувати тільки завдяки підтримці суспільства або інших людей. Це категорія «нездатних до будь-якої продуктивної праці» людей.

3 — Є творчі задатки (вроджені якості, риси характеру, нахили, особливості психіки тощо). Це категорія «творчих» людей.

*Петан.* Виявлення задатків (вроджених якостей, рис характеру, нахилів, особливостей психіки тощо) лідера. На малюнку зазначено: якщо задатки лідера є, то — «так», якщо їх немає — то «ні».

4 — Особа не має задатків лідера, але має активну життєву (громадян-

# *Психічно здорова людина*

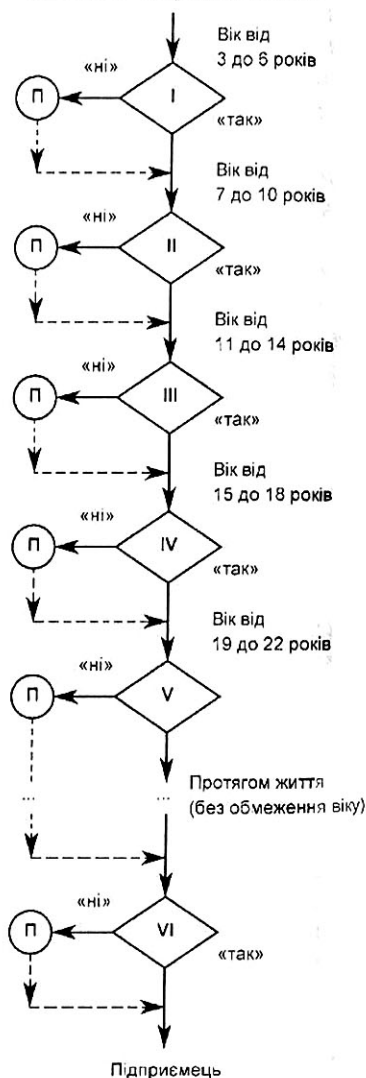


Рис. 5.1. Схема відбору (селекції) потенційних підприємців у різні вікові періоди (П — повторне тестування)

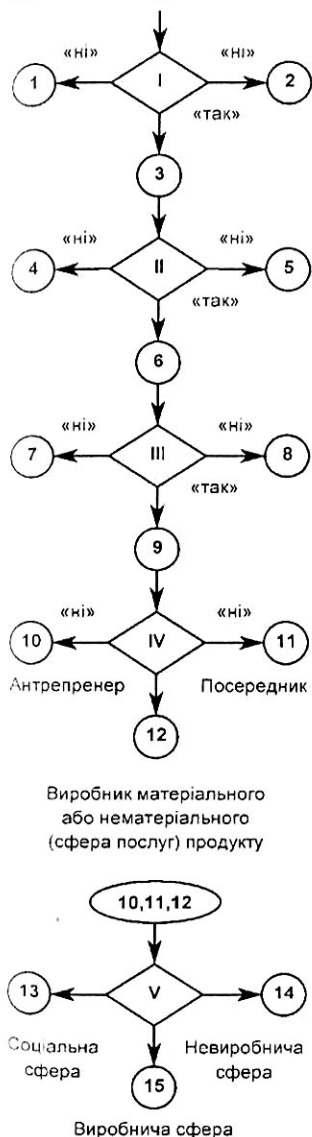


Рис. 5.2. Принципи відбору підприємців (п'ять етапів)

ську) позицію, може (але — не обов'язково) співпрацювати з людьми, брати (але — не обов'язково) участь у громадському житті суспільства, не є яскраво вираженим індивідуалістом. Це категорія творчої інтелігенції, в їх числі — митці, діячі культури, науки, техніки, спорту тощо.

5 — Особа не має задатків лідера, не має активної життєвої (громадянської) позиції, не може успішно співпрацювати з людьми, брати участь у громадському житті суспільства, є яскраво вираженим індивідуалістом, людиною сором'язливою, нерішучою, так би мовити, «затворником» («відлюдником»). До них можна віднести митців, які визнають лише невелику кількість близьких до них людей (родичів, друзів), спілкуються лише з вузьким колом людей.

6 — Є задатки (вроджені якості, риси характеру, нахили, особливості психіки тощо) лідера. Це категорія «лідерів».

III етап. Виявлення задатків (вроджених якостей, рис характеру, нахилів, особливостей психіки тощо) підприємця. На малюнку зазначено: якщо задатки підприємця є, то — «так», якщо їх немає — то «ні».

7 — Відсутні або неяскраво виражені задатки (вроджені якості, риси характеру, нахили, особливості психіки тощо) підприємця, але яскраво виражені командні риси. На відміну від індивідуалістів, це люди «громадські», так би мовити, «колективні (або командні)», вони бажають зробити кар'єру завдяки своїм якостям керівників-адміністраторів, ви-

користовуючи (в діловому аспекті) підлеглих. Вони можуть бути керівниками (адміністраторами, менеджерами) будь-якого рівня (рангу) у будь-якій галузі (сфері), командувати (керувати, управляти) діяльністю будь-якої кількості людей. Це категорія «лідерів — керівників».

8 — Відсутні або неяскраво виражені задатки (вроджені якості, риси характеру, нахили, особливості психіки тощо) підприємця, але яскраво вираженими є риси індивідуаліста. Командні риси повністю відсутні. На відміну від командирів-керівників, такі люди є «негромадськими», так би мовити, «неколективними (або некомандними)», вони бажають індивідуально зробити кар'єру завдяки своїм творчим і лідерським якостям, але самостійно, без участі підлеглих працівників.

На відміну від «затворника» («відлюдника») такі особи роблять кар'єру, використовуючи (для досягнення успіху) суспільство і громадську думку, бажають досягти найвищого рівня, визнання й положення. Для успішної самореалізації їм необхідні засоби масової інформації, широке коло шанувальників, учні й послідовники. Це категорія «лідерів-індивідуалістів».

9 — Є задатки (вроджені якості, риси характеру, нахили, особливості психіки тощо) підприємця. Це категорія «підприємців».

*IV етап.* Виявлення типу потенційного підприємця. Потенційний підприємець може стати:

10 — Антрепренером.

11 — Посередником.

12 — Виробником матеріального або нематеріального (сфера послуг) продукту.

*V етап.* Виявлення сфери підприємницької діяльності потенційного підприємця. Це може бути:

13 — Соціальна сфера.

14 — Невиробнича сфера.

15 — Виробнича сфера.

Як бачимо, процес і принципи добору (селекції) майбутніх (потенційних) підприємців є досить складними. Окремою проблемою (яка потребує детального вивчення) в цій нелегкій справі є вироблення й застосування системи іспитів і тестів для ефективного виявлення в майбутніх (потенційних) підприємців необхідних задатків, вроджених якостей, рис характеру, нахилів, особливостей психіки тощо.



Необхідність підготовки підприємців вимагає якомога скоріше зрушити з мертвої точки роботу з їх добору (селекції), цілеспрямованого розвитку їхніх природних рис характеру, виховання необхідних підприємницьких навичок і поведінки. Створення спеціальних освітніх закладів для підготовки підприємців є також необхідним для успішної реалізації національно-освітньої програми з питань підприємництва.

Створення здатної для ефективної продуктивної діяльності в умовах жорсткої конкуренції «команди» є також однією з ключових проблем у підприємницькій діяльності. Тому важливими є як виховання необхідних підприємницьких якостей у організаторів продуктивної (підприємницької) діяльності, так і необхідних професійних навичок і типів поведінки у виконавців — керівників-управлінців (менеджерів), працівників різних рівнів тощо. З погляду підприємця-роботодавця (що підтверджується практикою), наймани працівники за своєю психологією і життєвою філософією поділяються на такі чотири категорії:

*Перша категорія.* Ті, хто добре працює тільки на себе і для себе (вирішують особисті проблеми за рахунок фірми, практично не турбуються про долю фірми, не живуть її проблемами і є в ній тимчасовими співробітниками). Такі особи, як правило, використовують на користь собі матеріальні і нематеріальні (імідж, репутацію, визнання тощо) ресурси фірми, розглядають її як тимчасове місце перебування (часто — як своєрідний трамплін для подальшої кар'єри), за першої ліпшої нагоди міняють її на більш привабливу (часто завдають їй матеріальних та моральних збитків). Такі працівники не входять до «команди», керівництво фірми їх не цінує і намагається якомога скоріше позбутися. Це категорія «фальшивих працівників». Їх небагато.

*Друга категорія.* Ті, хто добре працює тільки на фірму (відкладаючи вирішення своїх власних проблем на майбутнє, турбуючись про долю фірми, живуть її проблемами і є її патріотами). Такі люди протягом багатьох років самовідданно працюють на фірму, стають її «золотим фондом», складають основу «команди», їх високо цінує і поважає керівництво. Як правило, такі робітники надають безперечну перевагу першочерговому розв'язанню проблем фірми, аніж своїх побутових і життєвих (часто — сімейних!) проблем. Вони можуть бути різної кваліфікації, але їхня головна перевага — відда-

ність фірмі. Це категорія «незамінних (справжніх) працівників». Їх обмаль.

*Третя категорія.* Ті, хто не може працювати ні на фірму, ні на себе. Як правило, такі люди мають проблеми всюди, є невдахами, і їх можна віднести до категорії «непрацівників». Їх достатньо.

*Четверта категорія.* Ті, хто може працювати як на фірму, так і на себе. Це кваліфіковані, впевнені в собі фахівці, добре організовані, стабільні та пунктуальні, з високою (або достатньою) самооцінкою, є корисними для фірми, вміють поєднувати інтереси фірми зі своїми власними (матеріальними та нематеріальними) інтересами. Для них не є байдужими фінансовий стан і репутація фірми, але вони без сумнівів і зайвих докорів совісті можуть залишити її, якщо в іншому місці їм запропонують більш вигідні умови. Вони можуть входити до складу «команди» (тимчасово, поки в ній працюють). Це категорія «працівників» і їх — більшість.

Підприємництво, конкуренція (як в межах країни, так і на світовій арені), ринкові відносини, цінності демократії — свободи й права людини — це нові реалії, в умовах яких розвиватиметься наше суспільство. Головним завданням освіти є підготовка населення країни для достойного і повноцінного життя в глобальному світовому співтоваристві.

В останні десятиріччя більшість країн з ринковою економікою і державною стратегією розвитку бізнесу (підприємництва) досягли значних економічних результатів, що, в свою чергу, дозволило їм успішно вирішувати свої соціальні проблеми. В цих країнах розвитку підприємництва надають значної уваги і виключно великого значення як державні, так і недержавні, комерційні структури.

Зарубіжні фахівці в галузі бізнесу (підприємництва) розглядають сучасне суспільство як трикутник (в ідеалі — рівнобічний!), в якому зверху знаходиться уряд, в основі — бізнес (підприємництво), а по боках — законодавчо-правова система і релігія (мораль). Причому, бізнес (підприємництво) фахівцями трактується як один з головних факторів виробництва разом з природними ресурсами (землею), працею і капіталом. При цьому підкреслюється, що бізнес (підприємництво) реалізується підприємцями за допомогою повноцінних керівників — менеджерів. Тому в подальшому будемо стверджувати, що тільки за умови утвердження (становлення) підприємництва, як базового елементу народного господарства Украї-

ни і реалізації його як одного з факторів продуктивного виробництва, можливим стануть подолання економічної кризи і стійке економічне й соціальне зростання нашого суспільства.

Тривалий час підприємницька діяльність в Україні (як і в колишньому СРСР) розглядалась і трактувалась з позицій експлуатації найманої праці: вважалося, що підприємець незаслужено (і незаконно!) привласнює доход, що створюють наймані працівники. При цьому не бралась до уваги праця самого підприємця, пов'язана з організацією самого підприємництва, управління ним, великими інтелектуальними і фізичними зусиллями, високою інтенсивністю і відповідальністю, повною самовіддачею, високим професіоналізмом, винахідливістю, вмінням працювати в екстремальних умовах. А постійні стреси, високий ризик, можливість матеріальних втрат і, навіть, здоров'я й життя в умовах негативного відношення суспільства робили діяльність підприємця надскладною.

Підприємницька діяльність має розглядатися як продуктивна і творча, результатом якої є новий продукт, що має відповідну вартість. Головними принципами підприємництва є цивілізованість і професіоналізм, а також залежність позитивного результату від сприятливих умов. Очевидним є, що за несприятливих умов і неправильної (невмілої!) реалізації, підприємництво, як єдиний виробничий фактор, може призвести до збитків.

Досвід економічно розвинутих країн свідчить про успішне співіснування різних організаційних форм підприємництва — від одноосібних приватних підприємств (так званих «трейдерів») до багатонаціональних (транснаціональних) корпорацій. Наприклад, у США за чисельністю фірм індивідуальні власники становлять від 75 до 77% (сума прибутків яких — 8—10%), середні об'єднання (партнерства) — 7—9% (сума доходів — майже 4%), великі та надвеликі корпорації — майже 16% (з сумою доходу до 86—88%). Підприємці та підприємницькі організації в цих країнах наділені широкими господарчими правами і самостійністю, самі вирішують проблеми щодо організації виробництва та реалізації виробленої продукції, розподілу прибутку, стратегії подальшого розвитку або закриття підприємництва тощо.

Малий бізнес (мале підприємництво) є надзвичайно важливим економічним фактором в економіці будь-якої держави. Особливе значення він має для розвитку недержавних форм власності, ста-

новлення та утвердження ринкових економічних відносин. Малі форми бізнесу (підприємництва) мають такі очевидні переваги, як: прості процедури заснування, юридичного оформлення та управління; обмежена відповідальність і пільгове оподаткування (в більшості країн); гнучка адаптація до потреб ринку; необхідність для заснування невеликого початкового капіталу; швидке впровадження досягнень науки, техніки, нових технологій та інновацій; можливість організації сімейних підприємств тощо.

### 5.3. Шляхи реалізації НОППП

З метою ефективної реалізації НОППП та надання якісної бізнес-освіти громадянам нашої країни доцільно запропонувати таку схему взаємозв'язку освітніх рівнів у системі освіти України з рівнями бізнес-освіти (див. *рис. 5.3*). Сама ж структура національної бізнес-освіти може бути такою (див. *рис. 5.4*).

Підготовка власних підприємців є складною, але необхідною справою. Відомо, що підприємницькі риси характеру, як правило, є

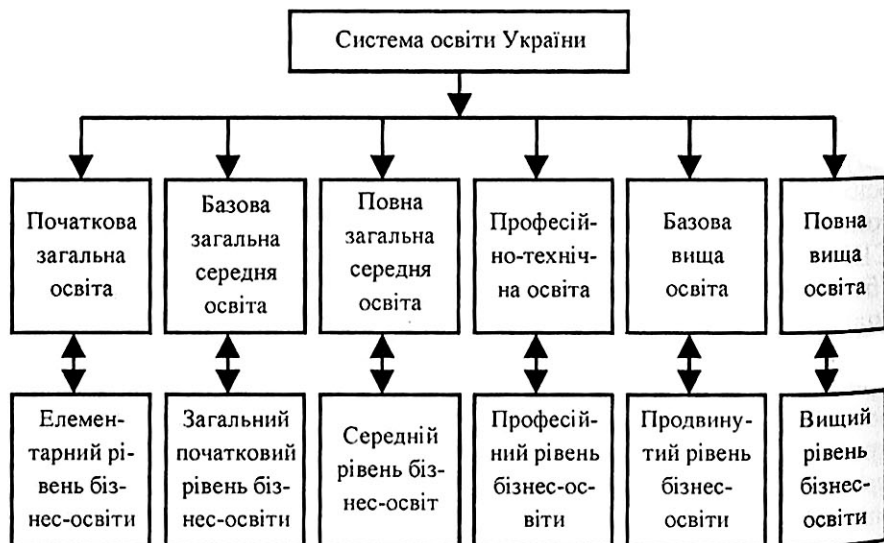


Рис. 5.3. Освітні рівні в системі освіти України та їхній логічний взаємозв'язок із рівнями бізнес-освіти

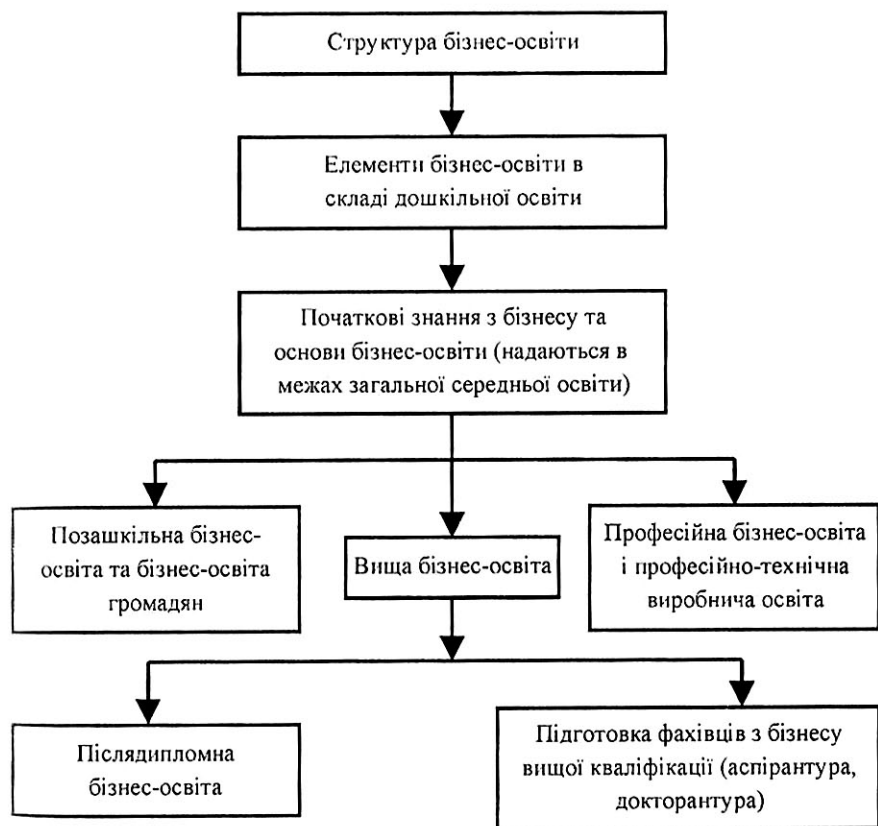


Рис. 5.4. Структура національної бізнес-освіти

вродженими, це талант, тому навчитися підприємництву або набутти підприємницьких якостей майже неможливо [37; 101]. Підприємницька підготовка починається з головного етапу — добору потенційних підприємців: виявлення в кандидатів у підприємці необхідних підприємницьких якостей і рис характеру. Далі тих, хто має необхідні підприємницькі якості і риси характеру, навчають дисциплінам з бізнесу, виховують в них підприємницькі типи поведінки, навчають орієнтуватися в світі бізнесу, розвивають і поглиблюють підприємницькі риси характеру, навички. На завершальному етапі здійснюється практична підготовка підприємців — стажуван-

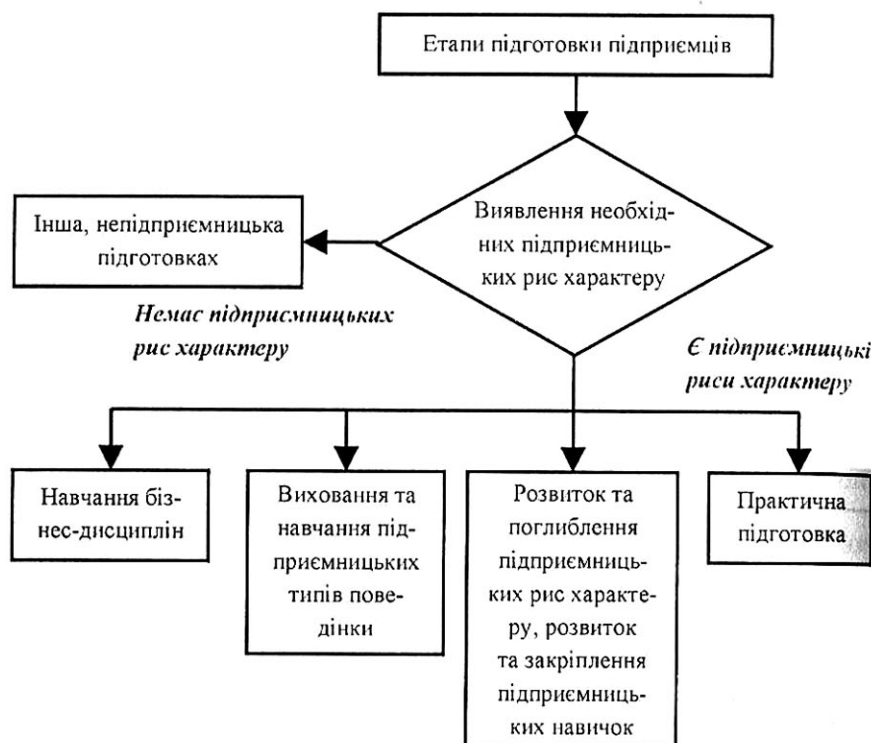


Рис. 5.5. Етапи підготовки підприємців

ня і практична діяльність у підприємстві, компанії, фірмі. (Етапи підготовки підприємців наведено на рис. 5.5). Необхідно підкреслити, що переважна більшість придатного до праці населення не має підприємницьких якостей і рис характеру, але може займатися іншими, непідприємницькими видами діяльності. Для них потрібна необхідна підготовка.

Для ефективної організації підприємницької освіти необхідно, щоб уся освіта в цілому була зорієнтована на розвиток підприємницьких якостей у громадян, незалежно від обраної ними професії чи спеціальності, а підприємницький зміст — елемент підприємницької підготовки — був присутній в усіх закладах освіти, в усіх освітніх програмах, у всіх дисциплінах. Підприємницькі світогляд, типи поведінки й навички необхідно прищеплювати і розвивати в

усіх учнів, студентів і громадян, незалежно від наявності у них підприємницьких здібностей і задатків.

Сама ж підприємницька діяльність має розглядатися суспільством як продуктивна і творча, результатом якої є новий продукт відповідної вартості.

Головними принципами підприємництва є цивілізованість і професіоналізм, а також залежність позитивного результату від сприятливих умов. Очевидним є, що за несприятливих умов, неправильної і невмілої реалізації, підприємництво, як єдиний виробничий фактор, може призвести до збитків.

## 5.4. Морально-етичні якості майбутніх підприємців

Зупинимось коротко на проблемі виховання морально-етичних якостей майбутніх підприємців. Це також дуже складне завдання, оскільки воно пов'язане не тільки з психолого-педагогічними проблемами виховання і навчання, а й з вродженими рисами характеру, світоглядом особистості та багатьма об'єктивними і суб'єктивними факторами. Не секрет, що успіх підприємництва багато в чому залежить від вихованості, високих морально-етичних якостей підприємця, правдивості, вміння дотримуватися даного слова, наявності інших позитивних рис характеру. Загальнолюдські цінності, норми етики та моралі, вироблені історичною практикою суспільства, високо цінуються в країнах демократії і є необхідними для успішного здійснення підприємницької діяльності. Також необхідним для підприємця є вміння поєднувати власні інтереси в галузі бізнесу з захистом національних пріоритетів (інтересів) своєї держави.

Невід'ємними рисами організатора підприємницької діяльності є чесність, справедливість, наполегливість (часто — настирливість) у досягненні своєї мети, сильна воля, відсутність неповаги до людей (різних народів, рас, націй). Підприємець має бути взірцем позитивних якостей, надійним партнером (у підприємстві та житті), дорожити репутацією своєю і свого підприємства. Справжня ділова людина, як правило, є високоосвіченою і високосвідомою, всебічно обізнаною у сфері своєї діяльності, уважною до проблем своїх ділових партнерів, надійною в усіх відношеннях. Історично бізнесмени славилися своїм твердим словом («сказав — зробив»,



«пообіцяв — виконав»), благочинністю та благодійністю. Найвідоміші меценати — це, як правило, успішні бізнесмени.

Успішне підприємництво завжди є легальним, здійснюється в межах законодавства і несумісне з явищами корупції, зловживань, обману, підкупності і хабарництва. Тому від майбутніх підприємців вимагається відповідність високим нормам ділової етики, моралі, наявність у них загальнолюдських позитивних якостей, уміння співіснувати з іншими людьми в глобальному світовому суспільстві.

Надзвичайно важливим завданням освіти у справі підготовки майбутніх підприємців є їх морально-етичне виховання, формування в кожній особистості як професійних навичок, так і якостей громадянина своєї країни й глобального суспільства в цілому.

Відомо, що етика — це наука про мораль, про її походження, суть, розвиток і роль у суспільному та особистому житті людей. Мораль, за визначенням, є соціальним інститутом (сукупністю норм права, що охоплює певні суспільні відносини), складовими якого є система стандартів, що визнаються і поділяються членами культурної спільноти. Якщо мораль це те, що має робити людина, щоб відповідати суспільним нормам поведінки, то етика займається саме дослідженням та вивченням філософських доводів «за» чи «проти» норм моралі, що існують у соціальному середовищі [86; 114; 206].

Мораль регулює поведінку та діяльність людей у всіх сферах їхнього суспільного життя — у політиці й міжнародних відносинах, професійній діяльності й побуті, науці, культурі, освіті, в сімейних стосунках, у співіснуванні та співпраці людей різних національностей, етнічних груп і віросповідань як у межах однієї спільноти (племени, поселення, країни тощо), так і в загальнолюдському міжнародному співтоваристві. І хоча мораль ставить особливі вимоги до людей у залежності від області та специфіки людської діяльності, все ж основні принципи моралі мають соціально загальне значення і поширюються на всіх людей, закріплюючи те головне й загальне, що складає культуру міжособових взаємостосунків (взаємовідношень) і накопичується в багатовіковому досвіді розвитку людини.

Підприємництво й виробництво (далі — бізнес) існують в соціальному середовищі, підприємці й виробники (далі — бізнесмени) мають оцінювати (аналізувати і виміряти!) ступінь моральності своїх дій з точки зору моралі, а не тільки здорового глузду й власної користі. В інтересах самого бізнесу необхідно вести себе й дія-

ти морально, тоді здоровий глузд може розглядатися як мотив і обґрунтування етичної поведінки.

Морально-етичне виховання майбутніх бізнесменів є таким же важливим завданням, як і їхнє професійне навчання і практична підготовка. Бізнес — це не фіксована й незмінна реальність, а частина світу, що швидко й невинно міняється. Бізнес не тільки породжує проблеми, а й надає можливості для їх технічного розв'язання, для прояву людської творчості й отримання як матеріального, так і морального задоволення.

Бізнесмени мають знати, що їх діяльність (бізнес) є не тільки їх власною справою, а й впливає на суспільство (є частиною інтегрованого, глобального загальносвітового бізнесу). Тому суспільство має права щодо оцінки та регулювання впливу результатів діяльності кожного бізнесмена (і кожної бізнесової структури) на всі сфери життєдіяльності суспільства й безпеку його існування. Саме цій справі разом із юридичним законодавством служить етика бізнесу, що досліджує моральність бізнесової діяльності й пропонує бізнесменам кодекс моральних норм і принципів поведінки для успішного співіснування їх бізнесу з людством (як у конкретній спільноті, так і в міжнародному глобальному співтоваристві).

Етика бізнесу — це специфічна наука, існування та розвиток якої значною мірою залежить від політичного устрою конкретної держави й глобального суспільства в цілому. Відомо, що в країнах з тоталітарним режимом етика бізнесу, як і мораль в цілому, змушені обслуговувати ідеологію режиму й служити керівній верхівці влади. В демократичних країнах мораль і етика бізнесу гармонійно доповнюють політичні й економічні підвалини демократії — свободи й захист прав і життя кожної людини, вільні й рівні можливості щодо волевиявлення, вибору сфери діяльності, праці, віросповідання тощо. В демократичному суспільстві мораль разом із законодавством (а не уряд, як у країнах з тоталітарним режимом) регулює норми життя і поведінки кожної людини і всієї спільноти, причому, чим вище ступінь економічного і політичного розвитку демократичного суспільства, тим вищими є норми моралі і досконалішим і послідовнішим державне законодавство. Тому саме в таких сприятливих умовах, коли громадська мораль і законодавча системи країни разом підтримують підприємливість кожної людини, захищають її права на приватну власність, вільну працю й вільний розпо-

діл виробленої продукції (товарів, послуг), невтручання у приватне життя тощо можливими є успішне заснування та ведення приватного бізнесу (приватної справи) — основи економічної могутності демократичного суспільства.

Фахівці представляють модель демократичного суспільства як правильний трикутник, в основі якого знаходиться бізнес (підприємництво, виробництво), а по боках — законодавство й церква (що символізує мораль). Розвиваючи таку модель демократичного суспільства, її можна запропонувати як модель правильної піраміди, основою якої є бізнес (підприємництво, виробництво), а бічними гранями — державне законодавство, церква (що символізує мораль) і фізичний захист бізнесу (підприємництва, виробництва), який забезпечується державою завдяки армії та поліцейському апарату. Так само можна запропонувати і модель існування бізнесу (підприємництва, виробництва) в демократичному суспільстві — як правильний трикутник, основою якого є підприємливість громадян, а бічними сторонами — професійна підготовка (знання) та етика бізнесу, або як правильна піраміда, основою якої є підприємливість громадян, а бічними гранями — професійна підготовка (знання), етика бізнесу та державний (юридичний та фізичний) захист бізнесу (підприємництва, виробництва). Причому вирішальними є наявність підприємливості громадян суспільства та етичного ведення бізнесу, а функції держави є необхідними.

Як самостійна дисципліна етика бізнесу в навчальних планах вищих закладів освіти України з'явилась не так давно, як і взагалі всі дисципліни, пов'язані з бізнесом (а саме — з підприємництвом). Розглянемо коротко на прикладі досвіду економічно-розвинутих країн, де бізнес і підприємництво не тільки процвітають, а й є економічною основою могутності держави, які ж основні питання моралі щодо бізнесової діяльності досліджує й вивчає етика бізнесу, які висновки та пропозиції вона рекомендує майбутнім бізнесменам для здійснення (реалізації) цивілізованої діяльності.

### **Головні аспекти та принципи етики бізнесу.**

Оскільки етика — це наука, що розглядає специфічно людські цілі, засоби їх досягнення та їх взаємозв'язок, то етика бізнесу розглядає в першу чергу взаємозв'язок цілей і засобів бізнесу та специфічно людських цілей. Іншими словами, етика бізнесу вивчає особливі зобов'язання, які людина як бізнесмен і громадянин сус-

цільства бере на себе, коли розпочинає бізнесову діяльність (і, таким чином, інтегрується у світ бізнесу). Вона вивчає прийняті у бізнесі моральні норми, щоб визначити, мають вони під собою серйозне підґрунтя чи виражають лише обмежений консенсус деякої групи людей або різновид комерційного етикету. Вона повинна керуватися виключно людським розумом без сторонньої допомоги і ґрунтується не на почуттях, а на уважному спостереженні навколишньої реальності.

Специфічно людською метою є найвищий рівень досконалості людської особистості. З цього випливає, що людина в демократичному суспільстві не є засобом для досягнення досконалості суспільства (держави, країни). Саме суспільство є засобом для досягнення реальної досконалості особи (при цьому вплив суспільства може бути не обов'язково безпосереднім). Інструментом для досягнення досконалості особи є праця, яка може використовуватися індивідумом або групою людей (компанією) як засіб досягнення добробуту (благополуччя), морального задоволення та громадського визнання (за умов поваги до інших індивідумів, їх прав і особистої гідності та при забезпеченні добробуту усіх працюючих).

Бізнес, як пов'язана з суспільством діяльність, призводить до виробництва (виготовлення) продукції — товарів і послуг, серед яких виділяються необхідні й корисні. Бізнес також потенційно може завдавати або реально завдає шкоди (зла) суспільству (етика бізнесу саме досліджує і вивчає ступінь зла — більшого чи меншого, що його може завдавати бізнес суспільству в цілому або окремим індивідумам).

Слід зауважити, що послідовна етика в демократичному суспільстві є запорукою і необхідною складовою успішного бізнесу, а його ефективність — лише однією з сторін життя суспільства. Головними в житті людства вважаються високо моральні вчинки й етична поведінка, дотримання вимог якої у повсякденній діяльності сприяє вдосконаленню людей і суспільства. Іншими словами, без високої моралі й дотримання етики (ще й етики бізнесу) людина не може стати ні успішним бізнесменом, ні громадянином суспільства.

Головна теза етики бізнесу — «потрібно творити добро і уникати зла». На практиці майже завжди результати бізнесу спричиняють суспільству шкоду, містять у тій чи іншій мірі зло. Тому майбутніх бізнесменів доцільно навчати необхідності нести відпові-

дальність за результати своєї діяльності, вміти правильно ставити й обирати необхідні засоби, щоб завдавати суспільству якомога меншої шкоди. Їх необхідно навчати зважувати наслідки й детально аналізувати наміри своєї підприємницької (виробничої) діяльності з позицій моралі і професійної етики, запобігаючи або мінімізуючи зло чи шкоду, що можуть спричиняти результати бізнесу суспільству або окремій особі.

Слід підкреслити, що існують різні види зла та його наслідки, що їх може завдавати бізнес. Найгіршими та найнебезпечнішими вважаються ті, що принижують гідність людей, чи позначаються на вдосконаленні особистості. При цьому, аналізуючи та розв'язуючи проблему щодо мінімізації або попередження зла (шкоди) від результатів бізнесової діяльності, необхідно відкинути хибну теорію: «мета виправдовує засоби». Традиційна теорія етики, гласить, що «люди відповідальні принаймні за те, що самі обирають як засіб чи мету». Отже, звідси випливає один із головних і вирішальних принципів етики бізнесу: *«кожний несе відповідальність за обрані мету і засоби її досягнення»*.

Відповідно до цього *принципу відповідності, якщо і мета, і засоби її досягнення є добрими самі по собі, етичним буде допускати появу чи ризик появи передбачуваних, але небажаних побічних наслідків, тоді і лише тоді, коли для цього існують достатні підстави. В свою чергу підстави є достатніми, якщо передбачуване добро не менше або переважає зло, поява якого допускається*. Це означає, що підприємець не несе відповідальності за ненавмисні побічні наслідки, якщо у нього були достатні підстави допустити їх появу чи ризик їх появи за незмінної умови, що і обрана мета і засоби її досягнення є добрими.

Зауваження. Терміни «допустити появу» і «допустити ризик появи» означають, що підприємець допускає *появу зла*, якщо вона передбачає *неминучість* цього, але зло не є ні метою, ні засобом її досягнення. Підприємець допускає *ризик появи зла*, якщо вона передбачає *ймовірність* цього, але зло не є ні метою, ні засобом її досягнення. В обох випадках питання про мету і засоби її досягнення при допущенні появи чи ризику появи зла не постає.

У морально-етичній оцінці *відповідальності* за результати підприємницької діяльності (дії бізнесмена), визначенні необхідних умов для її здійснення і можливих наслідків необхідно враховува-

ти: по-перше, *різновиди й ступінь добра і зла, які прогноуються*; по-друге, *нагальність і неминучість ситуації (дії бізнесмена)*; по-третє, *неминучість чи ймовірність наслідків (дії бізнесмена)*; по-четверте, *інтенсивність можливого (ймовірного) впливу когось (чогось) на наслідки (дії бізнесмена)*; по-п'яте, *наявність альтернативних засобів дії бізнесмена*.

Слід зауважити, що при визначенні необхідних умов і наслідків здійснення підприємницької діяльності (дії бізнесмена), а також оцінці відповідальності вважається, що *необхідні блага є важливішими, ніж звичайні корисні блага*. Тому необхідніші блага матимуть перевагу над менш потрібними. Також слід враховувати очевидність чи ймовірність наслідків, оскільки *малоймовірна серйозна шкода, як правило, може значно переважитися очевидним добром, а ризик завдання фізичної шкоди не є засобом і небажаний для всіх*.

При оцінці *відповідальності* за результати підприємницької діяльності (дії бізнесмена) обов'язково слід розглядати наявність альтернативних засобів досягнення мети: якщо за інших рівних умов потрібного результату можна досягти альтернативним шляхом, який призводить до появи меншої кількості зла або дозволяє зовсім уникнути шкідливих наслідків підприємницької діяльності (дії бізнесмена), буде раціонально і тому етично вибрати саме цей шлях.

Як приклад, *нераціонально і тому неетично зберігати неефективну економічну систему, якщо можна працювати для її зміни на кращу систему*. Так само *нераціонально і неетично утримувати у фірмі працівників, які неефективно і неякісно виконують свої службові обов'язки, оскільки це, по-перше, призводить до економічних збитків фірми, а, по-друге, є негативним прикладом для інших, сумлінних працівників, розхолоджує їх, підриває авторитет керівництва фірми і є проявом некваліфікованого менеджменту*.

Принцип відповідності застосовується до оцінки можливості допущення появи чи ризику появи будь-якого зла. Він може використовуватися лише тоді, коли метою і засобами її досягнення є добро. Майбутні бізнесмени повинні в своїй діяльності реально застосовувати цей принцип, особливо при виникненні можливості допущення появи чи ризику появи фізичного зла (яке при деяких достатніх підставах може бути допустимим) або морального зла (яке може зачіпати людську гідність і тому завжди є недопустимим). Також необхідно розрізняти так зване *більше зло*, яке означає

знищення необхідних для особи чи суспільства благ та порушення прав, і *менше зло*, що завдається деяким фізичним особам або деяким корисним, але не необхідним для людей і суспільства засобам. З цього витікає, що *одним із головних завдань етики бізнесу є намагання встановити, яке зло є більшим, і таким чином доведення неетичності вибору його як мети чи засобу її досягнення*.

Як висновок, можна сформулювати такі правила етики бізнесу, що витікають з принципу відповідності: *по-перше, неетично обирати більше зло або моральне зло як мету чи засоби її досягнення; по-друге, фізичне зло і менше зло не лише є допустимими, але навіть можуть бути обраними як засоби досягнення мети при наявності достатніх підстав* (причина цього в тому, що фізичне зло і менше зло, за визначенням, не суперечить людській гідності, але є навіть корисними за наявності достатніх підстав).

При визначенні бізнесменом, яке зло він може очікувати внаслідок своєї діяльності — більше чи менше, не можна припускати, того що «будь-яка завдана іншим особам шкода може вважатися незначною, а будь-яке благо самого бізнесмена є абсолютно необхідним». Послідовна етика вимагає від людей постійного прагнення до об'єктивних оцінок наслідків своєї діяльності для інших осіб та суспільства в цілому. В зв'язку з цим вивчення бізнесового права та постійна співпраця з правниками є необхідними для етичного ведення бізнесу.

Підсумовуючи наведене вище, відмітимо такі принципові положення етики бізнесу:

1. У бізнесі неетично завдавати будь-кому (комусь іншому, а також собі) більше зло, чим би воно не було (чи метою, чи засобом її досягнення).

2. У бізнесі неетично допускати появу чи ризик появи більшого зла для будь-кого (когось іншого, а також для себе), не маючи на це достатніх підстав.

Зауваження. Достатні підстави можуть виникнути тоді, коли очікуване добро (як мета чи засіб її досягнення) не менше або переважає шкідливі (побічні) наслідки, які не є ні метою, ні засобом її досягнення.

3. У бізнесі неетично бажати, планувати або допускати появу чи ризик появи меншого зла без достатніх для цього підстав.



Бізнесмен, як і кожний громадянин суспільства, має певні права та обов'язки. Етика бізнесу формулює такі принципи щодо обов'язків:

1. Ніхто не зобов'язаний чинити добрі дії, шкідливі побічні ефекти яких переважатимуть заплановані добрі наслідки.

2. Ніхто не зобов'язаний допомагати людям, які не бажають допомогти самі собі, хоч при бажанні це можна робити.

3. Людина не зобов'язана до певних добрих дій, якщо хтось інший є більш зобов'язаним до цього, готовий і здатний їх виконати.

Етика бізнесу також розглядає її намагається регулювати норми поведінки бізнесмена щодо непорушення прав особистості. Оскільки право виникає із ставлення особи до певних благ, які є необхідними або корисними для її досконалості, воно (право), по суті, — є вимогами до інших людей, і всі люди мають поважати права один одного. Увага концентрується на правах людини не очікувати від когось іншого зла, навіть тоді, коли він від нього не очікує й добра. Вирізняються *абсолютно необхідні права*, які є вимогами до речей, яких людина потребує, щоб бути справді людиною, та *відносні права*, які є вимогами, що не повинні безпідставно стояти комусь на перешкоді навіть при намаганні отримати корисне добро.

Одними з найважливіших принципів демократичного світу вважаються такі: *«свобода є благом і необхідні достатні підстави для її обмеження»*, а також *«порушення прав людини означає заперечення проявів її (людської) гідності»*. На відміну від прав, що їх набуває людина з моменту народження (наприклад, право на життя), деякі права з'являються лише тоді, коли якась дія забезпечує права власності на певну річ. Дуже важливим в етиці бізнесу є трактування та реалізація права на працю. Виходячи з принципу *«кожна людина має право на працю, але ніхто конкретно не зобов'язаний надати їй роботу»*, є зрозумілим, що особа матиме право на конкретну працю тільки після підписання відповідного контракту.

Трактування прав людини та моральних норм її поведінки в сфері бізнесу є одним із головних аспектів етики бізнесу. Обов'язковою вважається необхідність *поважати інших людей, як і поважати самого себе*. А з обов'язку кожного поважати інших випливають *обґрунтовані вимоги до речей та інших людей*.

Етика бізнесу багато уваги приділяє вивченню ситуацій та випадків щодо *співучасті у злі*. Якщо ця співучасть є наслідком свідомо-

мого обрання зла як мети чи засобу її досягнення, такі дії вважаються неетичними. Винятком є ситуації, коли є достатні підстави для допущення меншого зла чи фізичної шкоди. Дуже цікавими є такі принципи положення етики бізнесу, як: *«нерозумність інших осіб не накладає абсолютних вимог на поведінку людей, що мають справді добрі наміри»*; *«у ситуаціях, коли людина неспроможна запобігти злу, вона зобов'язана принаймні зменшити його»*; *«неясність ситуації сама по собі не виправдовує неетичну поведінку»*, а також: *«оскільки розум є одним з необхідних засобів досягнення досконалості людини і суспільства, зобов'язанням бізнесмена є вивчення етики й всебічний аналіз неясних ситуацій, що виникають в реальному бізнесі»* і *«складність продуктивної роботи ніколи не виправдовує бездіяльність»*.

**Зауваження.** Абсолютна більшість етичних проблем у сфері бізнесу вимагає детального аналізу намірів бізнесмена і зважування наслідків бізнесової діяльності.

На основі розглянутих вище принципів побудовано науку етики бізнесу. Головна діюча особа етики бізнесу — бізнесмен, який не тільки займається бізнесом і є людською істотою, особистістю і громадянином суспільства, але він може бути й керівником групи працівників (приватного малого або сімейного бізнесу, фірми, компанії тощо), що має визначену (накреслену) мету. В зв'язку з цим люди бізнесу мають обов'язки, що виникають з цієї їхньої ролі в суспільстві. Ці, пов'язані з бізнесовою діяльністю, а також усі інші обов'язки бізнесмена як людської особистості і громадянина суспільства є предметом дослідження етики бізнесу.

Не заглиблюючись у проблематику етики бізнесу як дисципліни, наведемо з неї лише головні аспекти, вивчення яких і опанування якими є необхідним для майбутніх бізнесменів.

По-перше, це морально-етичні проблеми щодо доцільності застосування конкретного бізнесу, організації та керівництва діяльністю фірми. В тому числі — етичність та ієрархія цілей, співвідношення користі та шкоди для індивідуума, груп людей і суспільства в цілому від діяльності фірми, оцінка прибутковості та ефективності її діяльності, а також суспільної корисності фірми, етичність менеджменту, його права та обов'язки, економічні та політичні аспекти діяльності фірми, її відношення до влади тощо.

По-друге, це морально-етичні проблеми, що виникають під час найму та звільнення з роботи працівників, встановлення їх дійсної кваліфікації, просування по службі, оцінки результатів їх діяльності та виплати винагород, справедливе встановлення та регулювання заробітної плати, стабільність і умови праці, виробничо-побутові проблеми, ризик на роботі тощо.

По-третє, це морально-етичні проблеми, пов'язані з приватним життям працівників (сфери законного зацікавлення керівництвом компанії, умови та ступінь втручання) і діяльністю компанії, довірою у відносинах і конфліктами інтересів, негативними явищами (хабарництвом, здирництвом, крадіжками), етичністю подарунків, фінансовими та іншими інтересами, роботою за сумісництвом, кадровим піратством тощо.

По-четверте, проблеми моралі та етики у справах із промисловим, комерційним та іншим шпигунством, секретністю, чесністю і довірою, контролем і доносом, позитивним і негативним прикладом керівництва тощо.

По-п'яте, моральність і етика у професійно-виробничих взаєминах із покупцями, компаньйонами, акціонерами, поставниками, ділерами, конкурентами, проблеми якості і безпеки виробів (товарів, послуг), ціноутворення, стосунків із законодавством, рекламної діяльності, гласності і суспільних відносин, розподілу дивідендів, виступання прибутків тощо.

По-шосте, дуже важливими є взаємостосунки бізнесу і бізнесових структур з трудовими спілками, місцевими громадами, навколишнім середовищем, владою, законодавством, міжнародним бізнесом тощо. Багато морально-етичних проблем виникають також під час взаємодії бізнесу (приватного малого, сімейного, середнього і т.п.) з соціальною економікою, з проявами націоналізму й шовінізму.

Специфічно до реальних умов України доцільно також зупинитися на морально-етичних проблемах щодо проявів корупції, зловживань, використання службових посад у корисних цілях, хабарництва посадових осіб, здирництва представниками виконавчих структур, некоректної та недобросовісної конкуренції, відсутності свобод і альтернативних рішень в питаннях політико-правового регулювання та економічного розвитку країни, що безпосередньо негативно впливає на ефективність підприємницької діяльності і в країні.

На закінчення необхідно підкреслити, що науково-навчальна дисципліна «Етика бізнесу» є необхідною для засвоєння майбутнім бізнесменам для їхньої подальшої цивілізованої професійної діяльності. А оскільки значна частина бізнесменів прилучається до самостійного бізнесу відразу після закінчення середньої школи, курс етики бізнесу необхідно впровадити в шкільну програму (так само, як і спеціальні підприємницькі курси з організації бізнесу, юридично-законодавчих засад ведення бізнесу, основ бухгалтерського обліку, основ економічних знань, вступу в мікро- і макроекономіку, охорони навколишнього середовища тощо).

Проблема морально-етичного виховання майбутніх підприємців, як і взагалі молоді, є складною, але вирішувати її необхідно. Дослідженню цього аспекту доцільно приділити особливу увагу, оскільки саме моральність є однією зі складових сучасного демократичного суспільства.

## **5.5. Завдання підприємницької освіти, її цілі й очікувані результати**

Підприємництво має зайняти належне місце в системі освіти, тому для ефективної організації підприємницької освіти необхідно здійснити низку заходів й впровадити підприємницькі дисципліни і курси на всіх рівнях освіти [104]. Досвід фахівців підприємницької діяльності за кордоном засвічує, що для того щоб підприємництво зайняло належне місце в системі освіти країни, необхідно враховувати характерні особливості навчальних закладів, організацію навчання з підприємництва в них та рівень і наявність викладачів. Теорія і практика підприємництва переконують: щоб вплив підприємницької поведінки на ефективність роботи організації був максимальним, потрібні високий рівень децентралізації та широке делегування повноважень. Таким чином, підприємництво є діаметральною протилежністю командному стилю керівництва та контролю.

Для створення необхідних і сприятливих умов для викладання підприємницьких дисциплін, ефективного навчання учнів, студентів і слухачів наукам з бізнесу і підприємництва навчальним закладам було б доцільно:

1. Створювати і зміцнювати в слухачів почуття індивідуальної власності, жадоби діяльності та отримання позитивних результа-

тів. Власну справу (особливо — в малому бізнесі) можна заснувати тільки на базі індивідуальної власності підприємця (колег-підприємців), яка буде високо цінуватися і оберігатися підприємцем (підприємцями). Однією з головних ознак підприємця, крім таланту і творчих задатків, є жадоба діяльності, прагнення будь-що досягти бажаного позитивного результату.

2. Зміцнювати в слухачів взаємопов'язані почуття свободи і власної спроможності добиватися визначених цілей (почуття законодавчої захищеності приватної справи). Підприємницька діяльність може бути ефективною тільки при гарантії свобод і законодавчої захищеності підприємця, є ознакою ринкового демократичного суспільства і основою його економічної могутності. Навчити людину бути спроможним розпочати справу, окреслити завдання і добиватися поставлених цілей також можна тільки за умов наявних гарантій державної захищеності підприємництва (приватної справи), індивідуальної власності, свобод, а також за сприятливого ставлення суспільства в цілому до вільного підприємництва.

3. Навчати слухачів, як максимально розширювати свої можливості, брати на себе відповідальність за виконання широкого кола комплексних завдань. По суті це означає розкриття підприємницьких рис, задатків таланту, навчання творчого підходу до справи, рішучості, мужності і відповідальності (яку підприємець нестиме самостійно). Широкий світогляд, кругозір допоможуть підприємцю системно підходити до вирішення проблем, розв'язувати їх комплексно, творчо з урахуванням супутніх обставин, зовнішнього навколишнього середовища тощо.

4. Зміцнювати в слухачів почуття їхньої відповідальності за доведення розпочатої справи до кінця. Підприємець не може залишити справу незавершеною — це суперечить суті підприємництва. Кожна справа, спроба або зусилля, навіть безрезультатні, мають бути завершеними (доведеними до логічного кінця).

5. Вчити слухачів, як заохочувати їх самих і підлеглих їм працівників створювати власні мережі посередників відповідно до обраної стратегії. Для успішної реалізації продукції, маркетингової і рекламної діяльності часто необхідно мати власну розгалужену мережу посередників. Від ефективності їх діяльності може залежати кінцевий результат усього підприємництва — успіх або невдача.

6. Терпимо ставитися до невизначеності і помилок, яких уник-

нути неможливо. Як уже зазначалося, кожне підприємництво йде своїм шляхом, розвивається по-своєму, реалізується в умовах невизначеності, неоднозначності, в жорсткій конкурентній боротьбі, не може здійснюватися без помилок і втрат. Підприємець має бути готовим до цього, в боротьбі за кінцевий позитивний результат гартуються його воля і характер, а успіх приходить, як правило, після невдач.

7. Заохочувати стратегічне мислення (вчити надавати перевагу стратегічному мисленню, ніж формальному плануванню). Формалізм — ворог творчості, а формальне планування може мати місце тільки в сфері корпоративного та адміністративного менеджменту. Завдяки стратегічному мисленню, системному і комплексному підходу до вирішення справи можна спланувати, досягнути і реалізувати весь підприємницький процес — від його початку до логічного завершення.

8. Підкреслювати важливість особистої довіри та знання «хто є хто» — як основу управління підприємством (на відміну від формальних відносин). Відомо, що успіх підприємству приносить команда, яку підприємцю неможливо створити без особистої довіри, знання сильних і слабких рис її членів, їхніх характерів і особистих якостей кожного. Крім того, успішно співпрацювати можна лише з тим, з ким приємно спілкуватися, хто не вносить дисонансу в роботу команди і не заважає іншим.

9. Уникати занадто суворого розмежування обов'язків і стимулювати неформальне перекривання функцій структурних підрозділів і виконавців як основу вироблення спільної культури «робити загальну справу». В умовах економії матеріальних і трудових ресурсів (що є дуже важливим у підприємстві), командної діяльності та загальної зацікавленості у вирішенні проблем і досягненні позитивного кінцевого результату виконавцям доводиться перекривати функції та підстраховувати один одного, брати на себе відповідальність як за результати своєї діяльності, так і своїх колег. В успішних підприємствах, як правило, високо розвинута спільна культура членів команди «робити спільну справу».

10. Створювати можливості навчання на робочому місці, працюючи з кадрами.

Підвищення кваліфікації, теоретичне і практичне навчання, а також опанування новими технологіями і технічними засобами в

підприємницькій практиці здійснюється, головним чином, «без відриву від виробництва» (тобто — на робочому місці). Підприємець повинен вчитися сам, а також організовувати навчання своїх колег і членів команди. Також одним із найголовніших завдань підприємця є виховання і робота з кадрами.

Аналізуючи завдання освіти щодо підготовки молоді до підприємницької діяльності, зарубіжні фахівці доходять висновку, що вже в школі необхідно поглиблювати початкові знання з організації бізнесу, ретельно навчати наукам підприємництва у вищому навчальному закладі, а потім — протягом усього життя на робочому місці [37; 101; 121; 131; 137; 315]. Серед головних цілей таких навчальних програм завжди виділяються такі:

1. Виховати здатність розпочати нову (власну) справу, заснувати підприємство, налагодити продуктивну діяльність. Навчити ставити завдання і досягати поставленої мети, не боятися труднощів, йти на ризик, знаходити шляхи реалізації підприємницьких планів, підбирати команду, контролювати хід справи, приймати стратегічні рішення. Очікуваним (бажаним) результатом навчання за такою програмою повинно бути заснування нового (власного) підприємства і налагодження його продуктивної діяльності, відкриття нових робочих місць, працевлаштування підприємця й утворення команди.

2. Виробити вміння працювати в малому бізнесі, прищепити любов до творчої продуктивної діяльності, навчити працювати самому, в команді, керувати працівниками, конкурувати, ознайомити з правилами бізнесу. Очікуваним (бажаним) результатом навчання має бути ефективна праця в невеликій фірмі (в малому бізнесі), самореалізація особи в підприємництві.

3. Прищепити «підприємницький» світогляд загалом, довести переваги ринкових відносин, розкрити недоліки регульованої економіки, наголосити на перевагах демократії, свободи, вільного підприємництва тощо.

Очікуваним (бажаним) результатом навчання за такою програмою повинна бути ефективна праця на динамічному ринку праці, вміння правильно сприймати ринкові відносини і конкуренцію, вміння конкурувати, самореалізуватися.

4. Розвинути «підприємливість» як рису характеру. Це — найскладніше завдання. На основі «підприємницького» світогляду ство-



рити і зміцнити в слухачів почуття індивідуальної власності, на конкретних прикладах успішного підприємництва виховати і розвинути жадобу до продуктивної діяльності, бажання будь-що досягти поставленої мети, необхідність самореалізації тощо.

Очікуваним (бажаним) результатом такого навчання має бути розвиток особистих підприємницьких навичок, а також навичок конкурентної боротьби і вміння переносити негаразди в бізнесі.

Після відбору майбутніх підприємців розпочинати навчання доцільно вже в дошкільних закладах, продовжувати і закріплювати — в середній і старшій школі, у професійно-технічних закладах освіти, у вищих навчальних закладах, а також безпосередньо на підприємстві. Використовуватися можуть такі типи програм, як: спеціалізовані програми з підприємництва (бізнесу), повний курс навчання підприємству (бізнесу) з усіма предметами; факультативні курси, цикли лекцій з семінарськими і практичними заняттями тощо.

Підприємницька освіта може бути корисною та ефективною лише тоді, коли слухачі відчуватимуть на власному досвіді та усвідомлюватимуть загальну ідею підприємництва, замість того, щоб формально вивчати курси і дисципліни підприємницького спрямування. Головну увагу доцільно приділяти тим методам, що заохочують навчання за допомогою:

- практичного досвіду;
- обміну корисним досвідом;
- наслідування корисного досвіду і навчання через власний досвід;
- експериментування;
- використання так званих «кейсових методів», створюючи та аналізуючи ділові ситуації, під час яких необхідно йти на «ризик», приймати рішення, робити «позитивні» помилки;
- творчого вирішення проблем;
- зворотного зв'язку (через соціальну взаємодію);
- інсценізації та ролевих ігор;
- впливу позитивних зразків для наслідування, аналізу негативних зразків і навчання на негативному досвіді;
- взаємодії з зовнішнім (реальним) світом.

Ясно, що ефективно вчити підприємству можуть лише успішні підприємці — практики в сфері організації бізнесу, а також викладачі з підприємницькими здібностями.

На Всесвітній конференції ЮНЕСКО з вищої освіти, яка проходила в Парижі в жовтні 1998 року, підкреслювалося, що стратегічним завданням освіти є підготовка громадян до самостійного життя, навчання їх самим собі організовувати робочі місця [29; 30; 101]. В цьому напрямку вища школа й освіта в цілому повинні підтримувати мале й середнє підприємництво — досліджувати його сутність, основи утворення та механізми функціонування, особливості людського фактора, розробляти науково обґрунтовані концепції, принципи та напрямки його подальшого розвитку, вносити пропозиції державним органам щодо удосконалення законодавства в сфері підприємництва тощо. Особливу увагу заклади освіти мають приділяти проблемі партнерської взаємодії великого бізнесу з середнім і малим, у зв'язку з цим — і проблемам попередньої та безперервної підготовки спеціалістів — дипломованих фахівців, здібних утворювати власні (для себе) і додаткові (для інших) робочі місця для вирішення проблем зайнятості, здатних сприяти розробці проєктів для створення нових підприємств тощо. Головне завдання освіти в цілому — підготовка людини до активного життя та гармонійного співіснування в суспільстві. Навчальні програми мають стимулювати студентів до самостійного навчання та заняття підприємництвом.

Розвитку підприємництва та освіти підприємців приділяється увага не тільки в Україні, а й в усьому світі. Освітні програми підприємницького напрямку вже існують у шкільних програмах багатьох розвинутих країн і таких, що розвиваються. Значна увага в усьому світі приділяється підприємницькій підготовці громадян протягом усього життя. Підприємницький підхід (доповнення підприємницьким аспектом) доцільно застосовувати в таких вже існуючих програмах, метою яких є:

1. Поширення економічних знань, поінформованості і поглиблення знань людей різного віку відносно економічних питань, питань промисловості, підприємництва (бізнесу), управління підприємством. Необхідно наголосити на перевагах ринкової економіки в порівнянні з регульованою, демократичних засад вільного підприємництва, можливостях вільного вибору сфер і засобів підприємницької діяльності, можливості творчого самовираження і самореалізації в продуктивному виробництві.

2. Ознайомлення та надання інформації щодо діяльності малих і середніх підприємств, основ їх організації та систем управління.

Слухачам необхідно розкрити сутність і переваги вільного приватного підприємництва, основою якого є приватна (індивідуальна) власність, принципи сімейного хазяйнування, самостійного розподілу виробленої продукції (послуг), використання отриманого прибутку на власний розсуд тощо.

3. Ознайомлення з концепцією заснування нових (власних) підприємств (за допомогою занять у школі, на курсах, у вищому навчальному закладі). Слухачів тестують на спроможність самостійно вести справи, розкривають всі позитивні та негативні грані підприємницької діяльності, навчають принципам і методам вибору сфери підприємницької діяльності, а також необхідним крокам на шляху до відкриття власної справи.

4. Вироблення необхідних навичок у сферах ділового спілкування, обміну інформацією, презентацій, ведення переговорів, розв'язання підприємницьких проблем, користування інформаційними технологіями, роботи з клієнтами тощо.

Дисципліни і курси такого спрямування добре відомі. Під час їх викладання доцільно зосереджувати увагу на підприємницькому аспекті (яким має бути кінцевий результат, як мінімізувати витрати і збільшити прибутки тощо).

5. Виховання навичок етичного ведення бізнесу.

Під час навчання підприємців морально-етичних норм ведення бізнесу слід наголосити на аспекті отримання користі та вигоди від чесного підприємництва (використання рівних умов з іншими підприємствами і чесного конкурування), правдивого ставлення до постачальників, споживачів, засобів масової інформації, етичної та благородної поведінки на ринку, благочинності та меценатства.

6. Створення необхідних можливостей для планування і реалізації кар'єри. Під час тестування, виявлення нахилів і подальшого навчання професійним навичкам доцільно наголошувати на підприємницькому аспекті кожної професії, потенційних можливостях заснувати власну справу з використанням набутої професії, теоретичних знань і практичних умінь.

7. Забезпечення учням, студентам, слухачам і викладачам умов для отримання практичного досвіду роботи.

Виробнича практика, стажування, підвищення професійної кваліфікації можуть бути організовані за участю, за сприяння (або під керівництвом) підприємницьких структур, супроводжуватись і

закріплюватися успішним підприємницьким досвідом, нарешті, підтверджуватися наочними позитивними результатами.

8. Встановлення партнерських відносин між навчальними закладами та підприємствами, корпораціями і окремими підприємцями.

Найкращий шлях пропаганди підприємництва — партнерські зв'язки і творча взаємодія навчальних закладів з підприємствами, корпораціями і окремими підприємцями, надання останніми шефської допомоги учням, студентам і слухачам.

Завдання вітчизняної освіти — підготувати нове покоління підприємців, здатних підняти економічний стан і політичний престиж України на світовий рівень. В цьому аспекті одним із головних і невідкладних завдань вищої школи і, в першу чергу, педагогічної вищої освіти, є підготовка кваліфікованих педагогів-викладачів і вчителів для навчання молоді ефективним методам і прийомам підприємництва, організації виробництв, вмінню використовувати нові технології, досягнення науки і техніки. Педагогічним закладам освіти відводиться найважливіша функція первинної підготовки до самостійного життя молоді, своєчасна орієнтація на підприємництво і виробництво, селекція, добір і досконале навчання майбутніх підприємців і організаторів промисловості і виробництв до успішної їх самореалізації.

В умовах подальшої демократизації нашого суспільства й ринкових перетворень найважливішим є навчання основам і законам цивілізованої підприємницької діяльності, висвітлення переваг і недоліків вільного підприємництва у порівнянні з командно-адміністративним керуванням економікою.

Розглянемо тепер такі питання: якою повинна бути освіта громадян, щоб вони відчували себе готовими до підприємницької діяльності? Чи потрібна така освіта взагалі (як і підприємництво)? Коли і як треба починати вчити підприємству? В якій мірі освіта сприяє розумінню пересічним громадянином і суспільством у цілому підприємництва як поняття, способу життя, творчої діяльності та основи розвитку економіки? Що є спільним і в чому полягає різниця між підприємцем і менеджером, хто з них більш необхідний суспільству? Яким є досвід організації та підтримки підприємництва в економічно розвинутих країнах, як у них готують підприємців і менеджерів?

Розглянемо далі такі принципові питання щодо різниці у підго-

товці підприємців і менеджерів у нашій країні та за кордоном, їхнього подальшого працевлаштування, а також про завдання підприємницької освіти в нашій країні.

1. Як готують підприємців і менеджерів у нашій країні і як за кордоном.

У нашій країні всі, хто успішно склав вступні іспити за шкільною програмою або пройшов співбесіду чи формальне тестування та оплатив вартість навчання (у випадку навчання на контрактній основі), можуть стати студентами менеджерських (управлінських) спеціальностей. Як у вищих, так і середніх закладах освіти в Україні, поки що відсутні спеціальні іспити й тести, що виявляють підприємницькі риси характеру індивідуума, його потенційну здатність стати успішним підприємцем. Традиційно підприємництво ототожнюється з менеджerstвом (управлінням, керівництвом). Але це принципова помилка, тому що добір і підготовка підприємця й відбір і підготовка менеджера здійснюється за різними принципами: починаючи з відбору потенційних підприємців і менеджерів, психолого-педагогічних і методичних особливостей їхньої підготовки, і закінчуючи кінцевими цілями їх підготовки. Найбільш загальною різницею між підприємцем і менеджером є те, що діяльність підприємця призводить до порушення існуючого в суспільстві порядку й формальностей, до виникнення ситуацій непевності, невизначеності та неоднозначності, є безплановою, важко регламентується, очікуваний кінцевий результат не завжди є визначеним (тобто, грубо кажучи, підприємець є «ворогом порядку»), в той час, як головним завданням менеджера є налагодження порядку, плановості й виконання формальних правил, його діяльність є регламентованою з визначеним очікуваним кінцевим результатом. Крім того, справжній підприємець здатний самостійно організувати підприємство і не розраховує на отримання роботи від когось, в той час, як менеджер має знайти собі роботу (робоче місце) і, скоріше за все, може отримати роботу саме від підприємця. Підприємництво є продуктивним напрямком творчості, в той час, як менеджмент (управління) не завжди є творчим процесом (хоча й заохочує творчий підхід до виконання обов'язків), а вимагає виконання чітко регламентованих правил, інструкцій та схем поведінки.

Отже освіта в нашій країні поки що не здійснює цілеспрямованої й науково обгрунтованої підготовки підприємців, менеджерсь-

ка (управлінська), економічна або інша освіта не може замінити підприємницької освіти. Як результат, на ринку праці з'являється велика кількість менеджерів (управлінців), на яких відсутній попит у зв'язку із складною економічною ситуацією, в той час, як державі конче необхідні підприємці — організатори виробництв — реаніматори економіки.

Зарубіжна практика виявлення, навчання й підготовки підприємця до самостійної творчості в сфері підприємництва засвідчує, що вже в дошкільному віці завдяки спеціальним психолого-педагогічним, біолого-фізіологічним та розвивально-інтелектуальним тестам і вправам можна досить точно виявити підприємницькі задатки й потенційні можливості дитини щодо підприємництва. В період навчання в школі вже можна здійснювати селекцію майбутніх потенційних підприємців, досить точно виявити унікальні підприємницькі риси характеру, властивості розуму, особливості мислення та психіки, що є необхідними для успіху у підприємництві, сконцентрувати увагу дитини й педагогів на подальший їх розвиток і удосконалення.

Водночас із великим ступенем достовірності можна визначити нездатність дитини до підприємництва й, у свою чергу, сконцентрувати її увагу на інших аспектах і напрямках навчання, орієнтуючи на непідприємницькі спеціальності (гуманітарні, технічні, прикладні, господарчі тощо). Це так само природно, як і те, що вже в ранньому віці можуть бути виявлені такі творчі задатки й таланти, як музикальні, художні, літературні, спортивні тощо. Зарубіжний досвід також свідчить, що велика частина успішних підприємців розпочинали свою власну справу (або ставали компаньонами) ще в шкільному віці, або відразу після закінчення школи. Початкову підприємницьку освіту вони отримували в школі, а вже потім, за необхідністю, поглиблювали свої підприємницькі й розширювали практичні знання в вищих закладах освіти або на спеціальних курсах для підприємців.

Тому зарубіжні спеціалісти в галузі підприємницької освіти вважають, що в вищих навчальних закладах масово можна ефективно готувати виключно менеджерів (керівників, управлінців) виробництв (різних рівнів), а підприємців (організаторів бізнесу, виробництв, продуктивної та суспільно корисної діяльності) у вищих закладах освіти можна тільки доучувати (відшліфовувати їхні навич-

ки, розширювати й поглиблювати знання з необхідних для підприємництва галузей і напрямків). Як не дивно, головну підприємницьку освіту успішні підприємці отримують у школі, а, починаючи з старших класів, намагаються випробувати свої сили й роблять перші кроки на шляху самостійної підприємницької діяльності.

2. Чому випускники вищих закладів освіти України з менеджерською (управлінською) спеціальністю (освітою) мають проблеми з працевлаштуванням і чому в нас не готують підприємців?

По-перше, менеджерським дисциплінам навчають десятки вищих закладів освіти, а якість підготовки в деяких з них, м'яко кажучи, не відповідає сучасним запитам ринкової економіки. Головною проблемою, на наш погляд, є слабе використання передового зарубіжного досвіду економічно розвинутих країн.

По-друге, відсутнім є зв'язок теорії з практикою: тисячам щорічних випускників менеджерських спеціальностей не знаходиться роботи, тому що її просто на всіх не вистачає. Ледь помітний ріст виробництва, поява невеликої кількості діючих підприємств, організацій та установ, що мають потребу в управлінських кадрах, не встигають за вищими закладами освіти і не формують відповідний ринок праці (молодим менеджерам-випускникам нічим управляти).

По-третє, економіці України в даний час більше необхідні підприємці — організатори виробництва, ніж менеджери (управлінці), а справжніх підприємців освіта нашої країни не готує зовсім. У нас не існує необхідних (спеціальних!) психолого-педагогічних, біолого-фізіологічних і розвивально-інтелектуальних методів — тестів, вправ, методик, підручників, наукових досліджень і розробок у цій сфері. Мало того, що підприємцями об'єктивно можуть бути лише від 4-х до 8-ми відсотків здібного до трудової діяльності населення (за даними міжнародних досліджень), їх ще треба своєчасно відшукати, навчити й спрямувати у необхідному для країни (офіційному і законному!) напрямку. В нас не існує навчальних дисциплін і, відповідно, підручників і викладачів підприємництва — як для середніх, так і для вищих закладів освіти (не кажучи вже про дошкільні заклади), педагогічні заклади освіти не готують викладачів і вчителів з підприємництва (тому що така спеціальність — «викладач (або вчитель) підприємництва» відсутня). Хто ж буде вчити наших громадян підприємству і де нам взяти таких необхідних фахівців цієї галузі продуктивної людської творчості?



Як свідчить багаторічний досвід нашої країни з підготовки менеджерів, їх велика кількість поки що не перейшла в якість. Це, мабуть, тому, що не менеджери годують націю, а підприємці!

По-четверте, підприємців необхідно добирати (проводити селекцію) за спеціальними правилами й методиками, починаючи з дошкільного віку (дитячого садка), і більш наполегливо продовжувати цю справу в період навчання в школі. Теза, що «підприємцями не народжуються, ними стають (завдяки освіті)» — є сумнівною. Не можна стати художником, композитором, письменником, поетом, винахідником, спортсменом (а не фізкультурником!) тощо завдяки освіті. Освіта необхідна, як інструмент, як засіб реалізації творчого самовираження. Теза «менеджерами не народжуються, ними стають (завдяки освіті)» може бути правильною лише певною мірою. Доцільно було б змінити цю тезу на таку: «грамотними не народжуються, ними стають (завдяки освіті)». Необхідно розуміти, що підприємництво — це продуктивна творчість, а підприємницька освіта (як і будь-яка творча освіта) лише розкриває й доповнює специфічні, отримані з моменту народження індивідуума якості та риси характеру, відшліфовує їх, збагачує, надає у розпорядження потенційного підприємця необхідні професійні знання та інформацію щодо правил і законів ведення бізнесу, вчить ефективно використовувати в своїй діяльності досягнення науки і техніки, закріплює практичні навички тощо.

Випускники менеджерських спеціальностей — керівники (але не організатори) виробництв — часто не знаходять роботи ще й тому, що серйозні та престижні компанії, фірми, організації та заклади обов'язково вимагають від своїх працівників:

- вільно володіти іноземною (як правило — англійською) мовою;

- вільно працювати з комп'ютером, вміти користуватися можливостями ІНТЕРНЕТ, електронної пошти, новітніх засобів зв'язку тощо;

- вміти працювати в «команді» в умовах пресінгу, бути хорошим виконавцем, чесним, акуратним, охайним, відданим справі роботодавця, додержувати, підтримувати і захищати інтереси роботодавця;

- не мати конфліктів із чинним законодавством України.

Такі головні вимоги, як правило, пред'являють потенційним співробітникам відомі іноземні компанії, фірми та підприємства,

що діють в Україні, а також успішні вітчизняні підприємницькі структури.

На жаль, більшість випускників вищих навчальних закладів нашої країни не володіють не тільки іноземними мовами, а й власною, мають посередні навички роботи з комп'ютером, не вміють інтелегентно спілкуватися і не мають поняття про «командні» правила роботи.

Додатково від потенційного співробітника-менеджера можуть вимагатись: наявність посвідчення на право керуванням автотранспортом; стаж роботи за спеціальністю; листи з рекомендаціями; міцне здоров'я і здоровий спосіб життя (систематичні заняття спортом, неживання алкогольних напоїв та некуріння тютюну тощо). При прийомі на роботу співробітника-менеджера йому, як правило, встановлюється дво- тримісячний випробувальний термін (який успішно витримують лише одиниці).

Підкреслимо, що для більшості діючих в Україні відомих міжнародних і зарубіжних компаній, фірм і підприємств, які запрошують на роботу громадян нашої країни, абсолютно не має значення отриманий в українських вищих навчальних закладах диплом, сертифікат, свідоцтво тощо (за винятком документів про освіту в зарубіжних навчальних закладах). Вирішальними є наведені вище вимоги. Тим більше, що тих співробітників-менеджерів, які задовольняють вимоги роботодавців, керівники міжнародних і зарубіжних компаній, фірм і підприємств з часом направляють на навчання за кордон (як правило, на короткострокове), або запрошують іноземних фахівців для навчання своїх співробітників без відриву від роботи.

Принципова різниця між підприємцем і менеджером полягає в тому, що підприємець не шукає робочого місця, а утворює його (для себе та для інших), не шукає роботи, а образно кажучи, «робота шукає підприємця». І, в кінці-кінців, саме підприємець наймає на роботу менеджера, а не навпаки.

3. Завдання освіти з підготовки підприємців і менеджерів:

3.1. Виховувати у населення позитивне ставлення до підприємництва, переконання всіх громадян у користі та необхідності підприємницької діяльності, як основи економічного зростання суспільства, і, як результат, формування позитивної «підприємницької громадської думки».

3.2. Після сформування позитивної «підприємницької громадської думки» спонукати громадськість до прийняття відповідних

законодавчих актів на підтримку (й захист!) підприємництва і створення необхідних умов для підприємницької творчості.

3.3. Навчати все без винятку населення країни принципам і методам організації підприємництва (підприємницької діяльності), розкривати і розвивати в людях підприємницькі здібності й риси. Це означає:

3.3.1. Розпочинати первинні добір і навчання потенційних підприємців вже з дошкільного віку. Для цього:

- вивчити досвід економічно розвинутих країн і розробити власні психолого-педагогічні засоби (тести, випробування, ігри, вправи тощо) для виявлення підприємницьких здібностей у дітей дошкільного віку, організувати проведення добору (селекції) потенційних підприємців і здійснення подальшої орієнтації їх на підприємницьку освіту в школі й вищому закладі освіти;

- розпочати підготовку вчителів-вихователів і педагогів-консультантів (психологів) з основ підприємництва для дошкільних закладів освіти;

- розпочинати навчання дітей з дошкільного віку іноземним мовам (і обов'язково — англійській, як мові міжнародного бізнесу), а також основам інформаційних технологій.

3.3.2. Продовжувати і вдосконалювати відбір і навчання потенційних підприємців у середній школі. Для цього:

- вивчити досвід економічно розвинутих країн і розробити власні психолого-педагогічні засоби (тести, випробування, ігри, вправи, тексти навчальних дисциплін з підприємництва тощо) для розвитку і закріплення виявлених у дітей дошкільного віку підприємницьких здібностей під час їх навчання в середній школі, організувати проведення подальшого добору (селекції) потенційних підприємців і їх навчання основам підприємництва з орієнтацією на відкриття власної справи (підприємства, бізнесу) або подальшу підприємницьку освіту в вищому закладі освіти;

- розпочати підготовку вчителів-вихователів і педагогів-консультантів (психологів) з основ підприємництва для середніх закладів освіти;

- забезпечити якісне навчання школярів іноземним мовам (обов'язково — англійській), основам інформаційних технологій та користуванню мережею ІНТЕРНЕТ.

3.3.3. Продовжувати і вдосконалювати відбір і навчання потен-

ційних підприємців у вищих закладах освіти, або за курсовими формами поглиблення знань. Для цього:

- застосовувати передовий досвід економічно розвинутих країн у сфері підприємницької освіти, перемістити наголос на практичні аспекти організації підприємницької справи, широко використовувати новітні досягнення науки і техніки, інформаційні технології та мережу ІНТЕРНЕТ;

- забезпечити якісне навчання студентів іноземним мовам (обов'язково — англійській);

- широко залучати провідних зарубіжних фахівців підприємницької освіти і практиків-підприємців для теоретичного і практичного навчання студентів, сприяти зарубіжній практиці студентів, поглибленню їхніх знань і підвищенню кваліфікації вітчизняних викладачів і фахівців у провідних закордонних університетах, компаніях і фірмах.

3.3.4. Зробити підприємницьку освіту в Україні безперервною і доступною для всіх верств населення. Для цього:

- розпочинати відбір потенційних підприємців і навчання підприємницьким дисциплінам із дошкільного віку, продовжувати навчання і закріплювати набуті знання в середній школі, а далі — поглиблювати й удосконалювати підприємницьку освіту у вищих навчальних закладах (причому навчати підприємництву й розвивати підприємницькі риси характеру й навички в усіх без винятку школярів і студентів усіх спеціальностей) або на курсах;

- організувати пункти тестування, консультування, надання підприємницьких знань і підвищення кваліфікації за курсовими формами, розробити необхідні навчально-методичні матеріали для самостійного навчання, широко використовувати телебачення та інформаційні технології для дистанційного навчання населення основам підприємництва.

3.3.5. Удосконалити підготовку менеджерів (керівників) виробництв, підприємств, організацій, установ і закладів. Для цього конче необхідно:

- усвідомити, що вчити менеджерів повинні не будь-хто (колишні викладачі політичної економії соціалізму, наукового комунізму, історії КПРС, соціалістичних методів управління і т.п.), а дійсні фахівці — викладачі менеджерських спеціальностей вищих закладів освіти економічно розвинутих країн світу та вітчизняні

професори-викладачі, які успішно навчалися або стажувалися в провідних зарубіжних університетах; спеціалісти-теоретики і практики з відповідних консультативних менеджерсько-економічних фірм і компаній; менеджери-практики відомих (обов'язково — успішних!) компаній і фірм;

— усвідомити, що без вільного володіння іноземними мовами (передусім — англійською) випускники вищих навчальних закладів нашої країни залишатимуться «містечковими» фахівцями, яких не визнаватимуть зарубіжні колеги, і які не зможуть сприяти успішній інтеграції України в світову спільноту;

— не соромитися запозичувати позитивний зарубіжний досвід із підготовки менеджерів, запрошувати для викладання фахових дисциплін та іноземних мов (як це робиться в цивілізованому світі!) зарубіжних спеціалістів і носіїв менеджерської культури, етики і мови, направляти за кордон на фахове і мовне стажування наших майбутніх фахівців-менеджерів.

## **5.6. Роль і місце вищих українських навчальних закладів недержавної форми власності в реалізації завдань національно-освітньої програми з питань підприємництва**

Недержавна вища освіта в Україні набирає сили і стає дедалі більш популярною. Сьогодні вже існує понад 150 визнаних вищих закладів освіти недержавної форми власності, в яких здобувають вищу освіту понад 200 тисяч громадян України (від 6-ти до 7-ми відсотків відносно загальної чисельності всіх студентів України), а також іноземців. Суперечки щодо права на існування в Україні приватних вищих навчальних закладів поступово вичухають — широка громадськість країни визнала необхідність і корисність альтернативної державній форми вищої освіти [1, 4]. Не беручи жодної копійки з бюджету держави, приватні ВНЗ під жорстким контролем Державної акредитаційної комісії при Кабінеті Міністрів України (ДАК), Міністерства освіти і науки України, фахових рад і громадських професійних організацій — Асоціації навчальних закладів України недержавної форми власності і Конфедерації недержавних вищих закладів освіти України — надають громадянам нашої країни вищу освіту за доступною ціною.

Зважаючи на те, що приватні ВЗО переважно невеликі й мобільні, вони легко пристосовуються до ринкових запитів, діють швидко та ефективно, надають своїм студентам освіту за державними стандартами, використовуючи кращі історичні досягнення вищої школи України. Як правило, до професорсько-викладацького складу багатьох недержавних ВНЗ запрошуються відомі фахівці з державних закладів, Національної Академії наук України, зарубіжні спеціалісти, державні, громадські та політичні діячі. Використовуючи на умовах оренди приміщення і матеріально-технічну базу державних закладів, вони не тільки мають нормальні умови для навчання своїх студентів, а й надають матеріально-фінансову підтримку закладу — орендодавцю. Деякі недержавні заклади вкладають значну частку фінансових надходжень у будівництво власних навчальних площ, гуртожитків, створюють власну інфраструктуру. В Україні вже існують приватні ВЗО, які не тільки вільно конкурують з державними, а й випереджають їх за якістю організації освітньої справи, матеріально-технічної бази, мають власні будівлі, табори відпочинку, створюють нормальні умови для діяльності професорсько-викладацького складу і навчання студентів. Вони мають власні поліграфічно-видавничі відділи, друкують необхідні студентам усієї країни підручники, наукові монографії, навчально-методичні посібники тощо.

Крім необхідності відповідати основним вимогам ДАК щодо ліцензування і акредитації, недержавним ВНЗ для залучення молоді України до себе на навчання необхідно мати такі привабливі риси, які б дали змогу абітурієнтам та їхнім батькам надати перевагу саме цьому закладу. Для цього кожний ВЗО повинен:

- по-перше, бути ліцензованим (акредитованим);
- по-друге, мати індивідуальні, відмінні від інших закладів (особливо від державних і комунальних) характерні (в ідеалі — унікальні!) риси;
- по-третє, мати відносно невисоку, доступну для багатьох вартість навчання.

**Зауваження.** Від вартості навчання, окрім рівня матеріально-технічної бази ВНЗ, залежить: якість навчального процесу, наповненість навчальних груп і рівень індивідуальної освітньо-виховної роботи з студентами, якісний рівень професорсько-викладацького

складу, можливість залучення фахівців з-за кордону і організації закордонних практик і стажувань, рівень маркетингової та рекламної діяльності ВЗО тощо. Ціна за навчання повинна бути адекватною рівню і якості освіти, яку надає ВНЗ.

Виникнення в Україні недержавного сектору освіти — від дошкільної до вищої — викликало необхідність реформування законодавчої бази в галузі освіти. Конституційне право на отримання освіти, демократичні принципи надання людині можливості вибору навчального закладу і законодавчо закріплене право на співіснування державної та інших форм освіти вимагають вирішення питання щодо надання громадянам України можливості оплачувати навчання (своє або своїх дітей) за допомогою позик і кредитів банківсько-фінансових структур країни. У свою чергу, банківсько-фінансовим установам для надання таких позик і кредитів необхідні гарантії держави.

Ці проблеми вже давно вирішені майже в усіх економічно розвинутих країнах світу, а також у багатьох, що розвиваються. Позики, кредити, стипендії, гранти та інші форми фінансової підтримки здобуття освіти широко використовуються в США, Канаді, Японії, країнах Західної Європи і Латинської Америки. Як успішно було впроваджено контрактну систему за міжнародними стандартами для спортсменів країн колишнього СРСР, так можуть бути впроваджені контрактні основи надання фінансової підтримки для здобуття освіти. Зрозуміло, що вирішення цієї проблеми залежить від ринкових запитів на фахівців — випускників закладів освіти, наявності ринку праці, стану підприємництва і виробництва в країні. Але відкриття нових робочих місць, створення виробництв і подальший розвиток підприємництва в Україні безпосередньо залежать від уміння і відповідної підготовки саме випускників вищої і професійної школи, які самі для себе повинні ці робочі місця створювати. Це є основним законом підприємництва і вільних ринкових відносин, державні органи лише повинні створювати відповідну законодавчу базу для розвитку підприємницької діяльності і протистояти монополізму.

Необхідною є демократизація процесів ліцензування, акредитації та атестації закладів освіти. У багатьох демократичних країнах для цього створюються незалежні комісії, що обираються цими



зкладами, є підзвітними і фінансуються виключно на кошти ВНЗ, які ліцензуються, акредитуються або атестуються. Висновки таких незалежних комісій є дуже важливими для подальшої долі закладу, впливають на його рейтинг і популярність. Оскільки діяльність цих комісій знаходиться під контролем громадськості і преси, випадки необ'єктивності або корупції виключаються. Головне, що вони є вільними від втручання і тиску владних структур і тому діють професійно і об'єктивно.

Систему присвоєння наукових ступенів, учених звань і атестації науково-педагогічних кадрів також доцільно змінити. Тільки в країнах з тоталітарним режимом ця справа знаходиться під контролем влади. Ніякі політики або урядовці не повинні втручатися у науково-педагогічну діяльність закладів освіти, одним із напрямів якої є підготовка кадрів високої кваліфікації. Тільки науковий рівень і рейтинг ВЗО, який готує фахівців високої та вищої кваліфікації, повинен бути гарантом якості і цінності отриманого пошукачем наукового ступеня і звання. Лімітувати ж на державному рівні кількість захистів або забороняти роботу наукових рад — справа безперспективна. Знову ж таки, саме незалежні комісії, створені для ліцензування, акредитації та атестації закладів освіти, могли б оцінювати рівень діяльності наукових шкіл, аспірантур, докторантур і спеціалізованих рад із захисту дисертаційних робіт.

Зупинимось на найбільш характерних індивідуальних особливостях недержавних вищих закладів освіти нашої країни. По-перше, майже всі вони готують економістів, фінансистів, бухгалтерів, обліковців, аудиторів, підприємців і правознавців. Багато з них навчають іноземних мов, гуманітарних дисциплін, так чи інакше пов'язаних з міжнародними відносинами, деякі — соціальних наук (соціології, психології, педагогіки). Майже в усіх багато уваги приділяється навчанню комп'ютерних наук. Така спрямованість освітньої діяльності викликана ринковими запитами, бажанням молоді освоїти науки вільного ринку і підприємництва. Можливість отримати престижну роботу в іноземних фірмах, компаніях, представництвах, спільних підприємствах диктує необхідність володіння іноземними мовами, вільного користування комп'ютером, економічних знань і загальної культури. Як правило, ця підготовка спрямована на конкретну практичну діяльність, тому ефективно і швидко здійснюється в невеликих закладах навіть при відсутності наукових шкіл.

Зрозуміло, що великим державним закладам важче переорієнтуватися на ринкові вимоги, закрити окремі факультети, звільнити велику кількість фахівців. Крім того, приватні заклади і не ставлять задачу конкурувати з державними в галузі наукових досліджень із фундаментальних природничих, науково-технічних і медичних дисциплін, для яких потрібна потужна матеріально-технічна база, загальновизнана наукова школа і традиції. З нових же дисциплін і наук, якими є підприємництво та ринкові економічні відносини, заклади приватної форми власності не відстають від державних, а багато в чому йдуть попереду.

По-друге, оскільки навчання в недержавних закладах платне, студенти та їхні родини чекають більшої (у порівнянні з державними закладами) до себе уваги та індивідуальної роботи (навчальної, позакласної, виховної). Як свідчить досвід, майже всі приватні заклади є вільними від наркотиків, криміналу, інших негативних явищ (наприклад, корупції, хабарництва, необ'єктивності, зловживань тощо), серед їх студентів менше захворювань і правопорушень. Навчальні групи в цих закладах, як правило, невеликі, викладачі та адміністрація закладів добре обізнані з проблемами своїх студентів, підтримують тісні зв'язки з їхніми родинами.

По-третє, конкуруючи з державними ВНЗ у плані залучення молоді до себе на навчання, приватні заклади провадять значну роботу з професійної орієнтації школярів — майбутніх абітурієнтів, а також із проблем працевлаштування випускників. Відомі недержавні заклади створюють комплекси з установами і підприємствами з метою спільної організації ефективної виробничої практики з подальшим працевлаштування випускників. Деякі заклади після двох — трьох років теоретичного навчання направляють своїх студентів на підприємства і в установи, де здійснюється їхнє подальше практичне навчання за схемою «навчатися працюючи».

В умовах вільної конкуренції вищі заклади освіти США та інших економічно розвинутих країн історично із метою залучення найбільшої кількості абітурієнтів до себе на навчання відкривали в школах спеціальні класи або направляли своїх викладачів для читання школярам у позакласний час курсів і дисциплін з своїх навчальних планів і програм. Випускники таких шкіл після закінчення останнього року навчання могли вступати відразу на другий або навіть на третій курс цих вищих навчальних закладів, економлячи гроші та час на

навчання, але стабільно формуючи контингент студентів закладу. Цей приклад блискучого поєднання економічних і стратегічних заходів маркетингу став у нагоді недержавним вищим закладам освіти України, які по-справжньому піклуються про залучення абітурієнтів.

Слід підкреслити, що приватні заклади освіти мають чудову можливість для експериментів щодо розробки і впровадження нових науково-методичних, дидактичних і педагогічних технологій. В Україні вже є недержавні вищі навчальні заклади, які поєднують навчання за українськими та зарубіжними освітньо-професійними програмами і навчальними планами, викладання в яких одночасно здійснюється державною та іноземною мовами. Разом із державними філологічними, лінгвістичними і гуманітарними закладами приватні ВЗО України намагаються подолати катастрофічне відставання студентів у навчанні іноземних мов, підвищити загальну гуманітарну підготовку випускників навчальних закладів, залучити їх до скарбів національної та світової культури і мистецтва.

По-четверте, недержавні заклади фінансово спроможні для здійснення міжнародної діяльності в галузі науки, освіти, спорту і культури. Їхні студенти систематично беруть участь у зарубіжних лінгво-культурологічних програмах, навчаються і практикуються за кордоном, відвідують університети і коледжі в різних країнах. Така діяльність сприяє підвищенню рівня підготовки студентів, навчає їх зарубіжному досвіду, служить справі зміцнення миру і покращанню взаєморозуміння народу України з народами різних країн. Головне, що студентська молодь на практиці готується до інтеграції України в європейську спільноту, відчуває свою гідність, у неї виховуються почуття патріотизму.

Необхідно також зауважити, що серед недержавних закладів існують як потужні провідні і добре відомі своїми досягненнями, так і такі, що не є гідними звання вищого закладу освіти. Це, на жаль, головним чином провінційні ВЗО, в яких немає необхідної матеріально-технічної бази і досвідченого професорсько-викладацького персоналу. (І серед державних ВНЗ також є приклади неповної відповідності державним вимогам.). Їхня доля і доля їхніх студентів цілком залежить від рішення ДАК щодо їхнього ліцензування і акредитації. Відкрити ж заклад сьогодні можна за рішенням місцевої влади у вигляді товариства, підприємства або іншого суб'єкта підприємницької діяльності в будь-якому місті України.

Мабуть, все-таки «за» аргументів більше, ніж «проти», коли йдеться про право на існування приватних закладів освіти у нашій країні. Зрозуміло, що в США, Канаді, Японії або інших економічно розвинутих державах питання щодо права на існування недержавних закладів стояти не може, тому що саме вони в цих країнах є найбільш відомими і популярними, усі форми власності мають рівні права і конституційно захищені [8; 9]. Але Україна тільки виходить на шлях дійсно демократичних реформ у напрямку вільного підприємництва, ринкових відносин в економіці і дотримання прав людини. І заклади недержавної форми власності допомагають державі вчасно готувати фахівців для нової України, відволікають значну частину нашої молоді від негативного впливу вулиці, захищають від тимчасового безробіття (замість кроку від шкільної лави у безробіття пропонують крок у світ вищої освіти).

Приватні ВНЗ України сподіваються на законодавчу підтримку своєї діяльності. Це означає: по-перше, дискримінаційно не розділяти їх за формами власності, не надавати ніяких додаткових пільг або не обмежувати законні права закладам будь-якої форми власності. Тим більше — не порушувати права людей і не позбавляти державних гарантій працівників і студентів закладів освіти недержавної форми власності (у питаннях пенсійного забезпечення, рівноправного зарахування випускників ВНЗ усіх форм власності на роботу в будь-які державні підприємства, заклади та установи тощо). Усі викладачі ВЗО приватної форми власності, які є громадянами України, працюють на свою країну, виконують таку ж роботу, як і професорсько-викладацький склад державних закладів, навчають і виховують наших дітей — громадян України. Із своєї заробітної плати вони сплачують такі ж податки, що й працівники державних закладів, тому мають рівні з ними права на соціальний захист у своїй країні. (Для довідки, у середньому розмір їх заробітної плати майже не перевищує аналогічної в державних ВНЗ, хоча це не є суттєвим з позицій Конституції України для соціального забезпечення громадян).

По-друге, державне замовлення на підготовку фахівців з вищою освітою здійснювати на конкурсній основі і для закладів усіх форм власності. Умови конкурсу публікувати в пресі, демократично розподіляти фінансування серед переможців, результати висвітлювати в пресі, на телебаченні і по радіо.

По-третє, розширити представництво керівників і фахівців закладів недержавної форми власності в ДАК. Саму Державну акредитаційну комісію реорганізувати і зробити незалежною від адміністративно-бюрократичного впливу, обирати на зборах (з'їзді, конференції) науково-педагогічних представників вищих навчальних закладів усіх форм власності на визначений термін (наприклад, на два роки). Інформацію про роботу ДАК висвітлювати в центральній пресі, на телебаченні і радіо.

По-четверте, законодавчо закріпити права і гарантії громадян України на отримання в банківсько-фінансових установах цільових позик, кредитів, стипендій, грантів та інших форм фінансової підтримки для здобуття вищої освіти.

На закінчення хотілося б зауважити, що з позицій демократії і додержання прав людини доцільно було б розділяти ВЗО України на три такі категорії — бюджетні (які фінансуються з державного бюджету), комунальні (що фінансуються з місцевого бюджету) та інших форм власності. Усі вони працюють для народу України (тільки форма власності в них різна), є українськими юридичними особами, тому повинні мати рівні права. Їх працівникам — педагогічним, науково-педагогічним, адміністративним та іншим — держава повинна забезпечувати рівні права, гарантії, соціальні та матеріальні умови, передбачені Законом України про освіту та іншими актами законодавства України.

### **5.7. З досвіду освітньої діяльності першого в Україні спільного українсько-американського ВНЗ — Українсько-американського гуманітарного інституту «Вісконсінський Міжнародний Університет (США) в Україні»**

24 квітня 1997 року Національним педагогічним університетом (далі — НПУ) імені М.П. Драгоманова та Вісконсінським Міжнародним Університетом (далі — ВМУ) з США (штат Вісконсін, місто Вауатоса) було засновано Українсько-американський гуманітарний інститут «Вісконсінський Міжнародний Університет (США) в Україні» (далі — УАГІ «ВМУУ»), головною метою якого є підготувати громадян України до самостійної продуктивної підп-

приємницької діяльності, надати необхідні професійні знання та виховати таким чином, щоб випускники закладу могли ефективно себе реалізувати в умовах конкуренції, ринку та економічного реформування держави.

УАГІ «ВМУУ» — перший в Україні спільний українсько-американський вищий навчальний заклад, утворений у відповідності до Закону України «Про освіту» за рішенням Міністерства освіти і науки України та за погодженням Кабінету Міністрів України. Він діє під науково-методичним керівництвом і в комплексі з НПУ імені М.П.Драгоманова, творчо співпрацює з академічними установами НАН України, вищими й середніми закладами освіти, промисловими підприємствами, банківсько-фінансовими комплексами та інвестиційними організаціями України. УАГІ «ВМУУ» має партнерські відносини з відомими зарубіжними університетами. Серед них: американські університети КОНКОРДІЯ зі штату Вісконсин (місто Мілуокі), МАДОННА зі штату Мічиган (м. Лівонія), ІНДІАНА-УЕСЛІ зі штату Індіана (м. Індіанаполіс), університети з Німеччини — імені Людвіга Максиміліана та Український Вільний Університет (обидва з м. Мюнхена) тощо. УАГІ «ВМУУ» має стратегічного партнера — Міжнародний Університет Шиллера, головний офіс якого знаходиться в штаті Флорида (м. Дюнедін), а філії — в Європі: Великобританія (м. Лондон), Німеччина (м. Хайдельберг), Франція (м. Париж та м. Страсбург), Швейцарія (м. Лейзін та м. Енгельберг), Іспанія (м. Мадрид). З цим відомим американським університетом підписано угоди про співпрацю, взаємне визнання академічних програм, обмін студентами та викладачами, спільну освітню діяльність тощо. УАГІ «ВМУУ» також плідно співпрацює з науковими установами та багатьма вищими навчальними закладами КНР. У тому числі — з Академією соціальних наук КНР (м. Пекін), Тяньцзіньським університетом фінансів та економіки, Китайським інститутом туристичного менеджменту (м. Тяньцзінь), провідним університетом провінції Гуїлін (м. Наннін), Гонконзьким інститутом бізнесу (м. Гонконг) тощо.

Концепція створення та діяльності УАГІ «ВМУУ» полягає в заповненні передового світового досвіду вищої школи США з підготовки фахівців у галузі організації підприємництва та управління бізнесом, гармонійного його поєднання з досягненнями української освітньої системи для підготовки національної управлінської

еліти. Завданням УАГІ «ВМУУ» є як надання українській молоді фундаментальних і теоретичних знань, прищеплення їй професійних навичок, так і виховання в неї високих морально-етичних якостей громадян нового суспільства. Використання під час навчання англійської мови — мови міжнародного бізнесу — дає можливість студентам УАГІ «ВМУУ» безпосередньо (без перекладачів) спілкуватися з американськими та іншими зарубіжними фахівцями, прилучитися до світової скарбниці знань — міжнародних бібліотек, каталогів, наукових і періодичних видань, потрапити у світ ІНТЕРНЕТ, реально реалізувати себе в майбутній професійній діяльності в галузі міжнародного бізнесу та зовнішньоекономічної діяльності. Головна ціль УАГІ «ВМУУ» — допомогти молодим людям України стати як висококваліфікованими, високоморальними й здатними до продуктивної праці, так і відповідальними громадянами нового суспільства, що буде інтегрованим у світову співдружність. УАГІ «ВМУУ» також прагне донести до студентів України та інших країн багатства світових знань та відкрити «Світ Освіти».

Однією з місій УАГІ «ВМУУ» є викликати зацікавленість та стимулювати вивчення проблем навколишнього середовища, навчити студентів любити й поважати свою країну та прагнути стати гідними громадянами України і світової спільноти. Головний акцент навчального плану — на міжнародному бізнесі, проблемах міжнародних відносин і взаємоіснування та містить у собі сучасні теорії, які надають можливість сьогоднішній освіті відповідати вимогам «світу, що швидко змінюється». Навчальний план поєднує гуманітарні дисципліни та предмети з наголосом на моральні та етичні цінності, що є необхідним для формування інтелігентної високоосвіченої особистості із високими морально-етичними та громадянськими принципами. У своїй діяльності УАГІ «ВМУУ» використовує навчальні плани й програми провідних університетів США та України, студенти одночасно навчаються за американською університетською програмою за спеціальністю «Business Administration» та українською освітньо-професійною програмою за спеціальністю — «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності». Викладання за американською програмою ведеться англійською мовою американськими викладачами — професорами й докторами наук, а за українською програмою — рідною мовою. Щорічно



двічі (взимку та влітку) студенти протягом одного місяця проходять навчання та професійну практику в університетах Великобританії, Німеччини та Франції (із використанням своїх знань англійської та німецької мови і практичних навичок). Концепція надання як української, так і американської вищої освіти ґрунтується на безперервній освіті (навчальний процес — «ступінь за ступенем», «від простого до складного»), модульності та всебічності викладання базових дисциплін. Частина дисциплін із навчального плану, що співпадають з американською програмою, викладаються американськими викладачами (англійською мовою, яка є мовою міжнародного бізнесу). Так, американськими викладачами англійською мовою читаються такі курси з циклу гуманітарних та соціально-економічних дисциплін: соціологія, релігієзнавство та англійська мова («Англійський твір», частини 1, 2 та 3).

З циклу фундаментальних та професійно орієнтованих дисциплін американські викладачі англійською мовою читають курси з макроекономіки, мікроекономіки, основ екології та економіки природокористування (частину курсу), світової економіки та міжнародних економічних відносин, обліку й аудиту (міжнародні стандарти), фінансів, застосування програмного забезпечення у професійній діяльності, інформаційних технологій, міжнародного маркетингу, вступу до бізнесу, політики бізнесу, основ менеджменту (частину курсу), міжнародного менеджменту, правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД), організації та планування експортно-імпортової діяльності, валютно-фінансового механізму ЗЕД підприємства, бухгалтерського обліку і аналізу ЗЕД, митного регулювання, управління людськими ресурсами, фінансового обліку, етики бізнесу, організаційної поведінки, мовної комунікації, ділової англійської мови, міжособового спілкування, глобальних факторів бізнесу, історії США, американської літератури, релігій Америки.

У тих випадках, коли для засвоєння деяких курсів недостатньо тільки американських викладачів, для викладання залучаються також провідні українські фахівці. Так, для кращого засвоєння прочитаних американськими викладачами (англійською мовою) курсів облік і аудит, бухгалтерський облік і аналіз ЗЕД, валютно-фінансовий механізм ЗЕД підприємства та деяких інших є необхідним розуміння української специфіки щодо законодавства та еко-

номіки. Тому для викладання цих курсів залучаються також і українські спеціалісти.

Одна з головних підвалин концепції утворення та діяльності УАГІ «ВМУУ» полягає в тому, що студенти повинні мати значне аудиторне і позааудиторне навантаження, багато й реально вчитися, дійсно набувати знання, мати ґрунтовну теоретичну й практичну підготовку в галузі міжнародного бізнесу. В закладі не може існувати проявів корупції, зловживань, протекціонізму, некваліфікованого й несумлінного виконання своїх обов'язків як викладачами й співробітниками, так і студентами, неетичної поведінки учасників навчального процесу, зневажливого або неповажного ставлення один до одного.

Необхідно підкреслити, що студенти УАГІ «ВМУУ» мають значне аудиторне і позааудиторне навантаження. Раціональна організація навчального процесу дозволяє студентам успішно вчитися, активно відпочивати, брати участь у громадській і суспільно корисній діяльності, бути активними громадянами своєї країни. Викладачі з США розвивають у студентів УАГІ «ВМУУ» підприємницькі риси, навчають прогресивних методів організації праці, прищеплюють бажання самостійно досягти результату, покладаючись виключно на власні сили й можливості. Українські викладачі надають студентам ґрунтовні практичні й теоретичні знання, прищеплюють їм професійні навички, почуття національної гідності й поваги до цінностей української культури, виховують патріотизм і любов до своєї країни.

Студенти України мають можливість отримати в УАГІ «ВМУУ» високоякісну освіту у галузі американського та міжнародного бізнесу за порівняно невисоку вартість навчання (у декілька разів нижчу вартості аналогічних програм в університетах США). Вони зможуть застосувати свої знання з особливостей американського бізнесу для вивчення української та східноєвропейської економіки й практики бізнесу у порівнянні з американськими та західноєвропейськими досягненнями у цій сфері. Це сприятиме підготовці потенційних бізнес-керівників (організаторів і керівників підприємницької сфери) середнього та вищого рівнів.

Студенти отримують ґрунтовну гуманітарну, підприємницьку та комп'ютерну освіту (ІНТЕРНЕТ – ЦЕНТР УАГІ «ВМУУ» є сучасним і одним із кращих у системі освіти України), вільно володі-

ють рідною, російською та англійською мовами, вивчають німецьку, а деякі — ще й французьку мови, проходять теоретичну підготовку і практичне стажування у міжнародних, спільних компаніях, фірмах, підприємствах, розташованих в Україні, мають вигідні пропозиції, запрошення й реальні перспективи щодо працевлаштування. Постійне спілкування студентів, науково-викладацького складу і працівників УАГІ «ВМУУ» з колегами з США та інших країн позитивно впливає не тільки на професійну підготовку, а й на морально-етичне та культурне виховання українських студентів, дозволяє людям різних національностей і культур краще розуміти один одного, сприяє укріпленню дружби та покращанню співробітництва, служить поступовому наближенню України до глобальної світової демократичної спільноти. Відвідування студентами УАГІ «ВМУУ» економічно розвинутих країн під час зарубіжного навчання та практики дозволяють їм переконатися в перевагах демократії у правових державах, зрозуміти й усвідомити цінність реальних свобод, ринкових економічних відносин, навчає цивілізованому підприємництву тощо.

УАГІ «ВМУУ» надає шефську гуманітарну допомогу середнім закладам освіти м. Києва, а саме: проводить для учнів 9-11 класів олімпіади з ділової англійської мови; розробляє, друкує і безкоштовно передає київським школам навчально-методичні комплекси з англійської мови (підручники, посібники тощо); протягом останніх двох років щосуботи організовує перегляд навчальних і виховних художніх фільмів англійською мовою на теми моралі, етики, загальнолюдських цінностей тощо з їх обговоренням (за участю викладачів з американських університетів), 1—2 рази на місяць організує для студентів і школярів м. Києва молодіжні кафе — із художньою самодіяльністю, творчими та мистецькими виставками молоді, бере активну участь в усіх громадсько-виховних заходах Міністерства освіти і науки України, Київської міської державної адміністрації, Асоціації навчальних закладів України недержавної форми власності та Конфедерації недержавних вищих закладів освіти України, на гуманітарній основі здійснює підвищення кваліфікації викладачів і учителів англійської мови України.

У статутній діяльності УАГІ «ВМУУ» беруть участь провідні науково-педагогічні фахівці НПУ імені М.П. Драгоманова, НАН України, професори відомих українських і американських універ-

ситетів, громадські і політичні діячі України.

УАГІ «ВМУУ» проводить значну міжнародну діяльність: виконує спільні навчальні програми з університетами США (лінгвокультурологічні програми для молоді України і США), КНР (короткострокове навчання на території України керівників підприємств, організацій та установ КНР), організовує гуманітарні програми в країнах Західної Європи для учнівської та студентської молоді України. Спільно з Міністерством освіти і науки України, Міністерством економіки Автономної Республіки Крим та Київською міською державною адміністрацією протягом останніх 3-х років здійснює заходи із залучення іноземних інвестицій в економіку України.

---

## ГЛАВА 6

# ТЕНДЕНЦІЇ І ПРИНЦИПИ ПОДАЛЬШОГО РОЗВИТКУ ВИЩОЇ ОСВІТИ В ХХІ СТОЛІТТІ

### Вступ

У жовтні 1998 року в Парижі відбулася Всесвітня конференція ЮНЕСКО з вищої освіти [29; 30]. У підготовці її робочих матеріалів брали участь фахівці вищої школи багатьох країн світу. Свою частку у цю справу внесли й представники вищих закладів освіти різних форм власності України [140].

Розглянемо та проаналізуємо найважливіші програмні положення заключного документа Конференції, що став творчим підсумком колективної праці провідних фахівців вищої школи усього світу. Звернемо особливу увагу на провідну роль і центральне місце підприємництва в подальшому розвитку суспільства та завдання вищої освіти в цьому напрямку. Виділимо також і стратегічне завдання вищої освіти — підготовку громадян світу до самостійного продуктивного життя й ефективної самореалізації.

### 6.1. Сучасні проблеми суспільства, що розвивається і трансформується, залежність від них вищої освіти

Головними чинниками, що зумовлюють зміни й трансформації в суспільстві, Конференцією визнані: *потужні процеси глобалізації світової економіки; глибинні зміни в міграційних процесах; демографічні чинники; експоненціальний ріст наукових і технічних знань;*

*процеси розвитку культури світу.* До цього можна додати ще й інтеграційні процеси, що відбуваються на європейському континенті внаслідок глобалізації світової економіки, жорсткі міжнаціональні та етнічні конфлікти, які є наслідком перерозподілу світових ринків і сфер впливу, виникнення економічних (і військових) наддержав, перерозподіл сил у протистоянні (у тому числі — військово-му) соціалістичної та капіталістичної систем на користь останньої.

Окремою є проблема економічної залежності малорозвинутих країн і тих, що розвиваються, або перебувають у стані політичного та економічного реформування, від економічно розвинутих держав (необхідність повернення позичок і кредитів із значними відсотками, втрата політичної та економічної самостійності, уповільнення темпів розвитку тощо).

Глобалізації економіки сприяє створення транснаціональних корпорацій, фінансових холдингів і міжнаціональних монополій. Вони безсоромно втручаються в регіональні економіки всіх континентів, впливають на економічний розвиток (або економічний спад) багатьох країн, але майже не підпорядковані державним органам управління і тому не мають зовнішнього контролю.

Процеси глобалізації економіки спричиняють створення, розвиток, банкрутство та зникнення великої кількості малих і середніх підприємств, які виникають, діють і зникають на тлі потужних корпорацій і монополій; сприяють переходу підприємств від одних власників до інших, відкриттю та втраті робочих місць, що призводить до вивільнення великої кількості робітників, службовців і керівників.

Глобалізація економіки викликає багато негативних явищ, таких, як: *однобічний розвиток виробництва, порушення принципів вільної конкуренції, монополізм, безконтрольність і безвідповідальність економічних монстрів перед людством, відкат від капіталізму «цивілізованого» до капіталізму «дикого».* (Слід зауважити, що після Другої світової війни в більшості країн світу капіталізм набув «цивілізованої» форми. Це означало: максимальну зайнятість населення при мінімальному рівні безробіття; соціально-справедливі принципи розподілу прибутків відповідно до трудової участі у виробництві; забезпечення соціальних гарантій та задоволення на високому рівні індивідуальних і колективних потреб людей.)

Сучасні тенденції глобалізації економіки у напрямку «дикого» капіталізму призводять до втрати контролю з боку держав і міжна-

родних організацій над ринками й впливу на економічні процеси в суспільстві, сприяють поширенню безробіття, концентрації ресурсів в економічно розвинутих країнах і несправедливому розподілу прибутків. У більшості малорозвинутих країн спостерігається значний економічний спад, а в країнах, що розвиваються, або знаходяться на шляху трансформування економіки, темпи розвитку суттєво уповільнюються.

Вища освіта не може не реагувати на процеси глобалізації економіки, що відбуваються в світовому суспільстві: напрямки професійної і технічної підготовки фахівців залежать від ринкових потреб, наявності робочих місць та попиту на окремі спеціальності й рівень кваліфікації. Як наслідок, поряд із великими й потужними вищими навчальними закладами створюються невеликі й мобільні науково-технічні установи і заклади з незначним капіталом, але суттєвим науковим потенціалом, завдяки яким стає можливим виконання короткострокових замовлень з нових технологій. Як малі й середні підприємства, такі установи тимчасово вирішують проблему зайнятості населення.

Тенденції міграції дешевої робочої сили в місця концентрації виробництв породили протилежну тенденцію — підприємства переміщуються на території, на яких знаходяться недорогі трудові ресурси. Одночасно спостерігається й міграція спеціалістів. Якщо такі підприємства широко використовують дешеву місцеву малокваліфіковану робочу силу, то відсоток місцевих робітників високої кваліфікації на них зовсім незначний. Керівники подібних підприємств віддають безперечну перевагу висококваліфікованим фахівцям з економічно розвинутих країн, які «мігрують» разом із цими підприємствами.

Тенденція закріплення малокваліфікованих працівників на таких підприємствах зумовлена, по-перше, надзвичайно низькою вартістю їхньої праці; по-друге, заборонаю міграційних органів економічно розвинутих країн на в'їзд; по-третє, законами, що не відповідають міжнародним принципам демократії і рівності прав людини і тому дозволяють експлуатацію праці свого населення закордонними підприємствами.

Внаслідок такої дискримінації місцевих висококваліфікованих фахівців зменшується набір до вищих навчальних закладів цих країн, вища школа в них втрачає свої позиції й конкурентну спроможність у порівнянні з розвинутими капіталістичними державами.



У більшості малорозвинутих країн і тих, що розвиваються, спостерігається значне зростання чисельності населення. За винятком КНР, в якій демографічну проблему виведено на рівень національної і де приріст населення жорстко контролюється урядом, у багатьох країнах Азії, Африки і Латинської Америки відбувається неконтрольоване зростання населення. Під його впливом, з одного боку, збільшується попит на вищу освіту, а з іншого — за умов недостатнього фінансування немає можливості цей попит задовольнити.

Водночас у більшості економічно розвинутих держав поруч із низькою народжуваністю відбувається старіння населення, попит на висококваліфікованих спеціалістів викликає необхідність продовження термінів навчання для здобуття бажаного кваліфікаційного рівня, відбувається загальне підвищення освіченості та інтелектуального рівня нації.

Вплив науково-технічної революції на вищу освіту у різних країнах світу неоднаковий. Якщо нові телекомунікаційні, інформаційні та біологічні технології сприяють більш стрімкому розвитку економіки в розвинутих країнах завдяки використанню новітніх науково-технічних можливостей і, в свою чергу, спонукають їхні вищі навчальні заклади до використання у своїй діяльності нових досягнень науки і техніки, то в малорозвинутих країнах і тих, що розвиваються, таких умов і можливостей майже не існує. Такі найбільш живі в розвинутих країнах інформаційно-комунікаційні засоби, як електронна пошта, електронні гроші, різноманітні бази знань і банки даних, дистанційні продаж і купівля, дистанційне навчання, віртуальні заклади освіти, телекомунікаційні мережі тощо, що є незамінним універсальним інструментарієм, вимагають значних інвестицій і капітальних вкладень. У країнах із слабкою економікою їх використання значною мірою обмежене. Додатковою проблемою для таких держав є й необхідність мати відповідний рівень кваліфікації для застосування нових технологій і технічних засобів.

В останні десятиліття найбільш популярними спеціальностями поряд з юридичними і медичними є інформаційно-комп'ютерні. Відсоток молоді та більш зрілого населення планети, пов'язаного з вивченням і застосуванням таких технологій, є найбільшим. Цим пояснюється значний набір студентів до вищих навчальних закладів на інформаційно-комп'ютерні, телекомунікаційні та інші електронні спеціальності.

Разом із видатними досягненнями в галузі нових технологій, науково-технічна революція принесла в людське життя й такі негативні явища, як: нещадну експлуатацію природних ресурсів; знищення копалин, лісів і придатних для господарського використання земель; забруднення водоймищ та навколишнього середовища; радіаційне та хімічне зараження тощо. Усього цього досить для припинення життя на Землі. Людство знаходиться на межі життя і смерті, але ніяк не може не тільки помудрішати, але й порозумнішати. Вищій освіті належить найголовніша функція екологічної освіти і перевиховання свідомості людей з метою повернення їх до проблем природи й навколишнього середовища, привертання уваги до необхідності збереження життя на планеті й розумного господарювання. На жаль, екологічним курсам у вищих закладах освіти майже в усіх країнах приділяється недостатня увага, а в багатьох — така освіта населення зовсім не здійснюється.

Разом з інтеграцією країн відбувається глобалізація та інтернаціоналізація культури. З одного боку, це збагачує культури різних країн, з іншого — негативно впливає на їх індивідуальність і самобутність.

Науково-технічна революція, впровадивши візуальну телекомунікацію, зробила культуру світу та окремих націй і національностей залежними від впливу телебачення, інформаційно-телекомунікаційних систем, радіомовлення та інших засобів масової інформації. Поряд із зменшенням прихильників театру, amatorів класичної музики і балету, любителів музеїв і мистецтв зростає кількість телеглядачів, користувачів системи ІНТЕРНЕТ, слухачів радіопередач. Людство дедалі менше читає художню літературу, натомість більше дивиться телепередачі, в яких реклама, пропаганда сили і жорстокості витісняє розвивальні, пізнавальні і виховні програми. Відбувається переоцінка цінностей, разом із збільшенням інформації, науково-технічних і практичних знань, знижується культурний рівень людства. На формування світогляду людини впливає телебачення, засоби масової інформації, її духовність замінюється практичністю і цинізмом, замість культурного відпочинку вона віддає перевагу сумнівним розвагам. Поступово люди втрачають здатність самостійно мислити і приймати самостійні рішення.

Зниження загального культурного рівня людства, негативний вплив на нього засобів масової інформації та масової культури приз-

водить до феномену «глобального села» або «загального мислення» («загальної свідомості»). З цим негативним явищем має боротися вища освіта, повертати людей до істинних загальнолюдських цінностей, багатівікових досягнень культури і людського розуму.

Глобалізації культури сприяли також інші чинники — використання англійської мови як міжнародної, розвиток авіації та водного транспорту, відкриття кордонів та інтеграція країн, збільшення міжнародного обміну учнями, студентами, викладачами і науковцями, участь представників різних держав у міжнародних проектах і програмах.

Вища освіта й інтелігенція всіх країн мають докладати великих зусиль для збереження власних культур, їх самобутності та унікальності.

Міжнаціональні та етнічні конфлікти часто виникають як на ґрунті територіальних або майнових (фінансових) претензій, так і загальної неосвіченості та низької культури, бажання силою вирішити проблеми, а не шляхом дискусій та переговорів. Вищій освіті належить велика місія зміцнення миру та взаєморозуміння між націями та національностями, примирення та наукового обґрунтування необхідності розумного співіснування на Землі, протистояння проявам шовінізму та ненависті до людей інших націй, віросповідань, кольорів шкіри, світоглядів тощо.

Проблема економічної залежності малорозвинутих країн і тих, що розвиваються або йдуть шляхом політичного та економічного реформування, від економічно розвинутих країн пов'язана з необхідністю повернення кредитів, позичок, боргів, виплати значних відсотків. Фінансова неспроможність таких держав призводить до втрати ними політичної та економічної незалежності, самостійності в прийнятті стратегічних рішень, уповільнення темпів розвитку тощо.

Додатковою проблемою малорозвинутих країн, і тих, що розвиваються, і країн, котрі не визначилися з напрямками і шляхами політичного та економічного реформування, є високий рівень корупції, що паралізує всі сфери діяльності держав. В умовах безсоромного розкрадання державних коштів вищій освіті в таких країнах необхідно активно протистояти цьому негативному явищу, відкривати людям очі на його причини та вказувати шляхи подолання.

В останні роки вища освіта набуває дедалі більшої залежності від приватного капіталу і недержавних форм фінансування. Якщо

в таких країнах, як США, Японія та інших економічно розвинутих країн традиційно найбільш престижними вважаються приватні вищі заклади освіти, а навчання у державних також є платним, то в більшості країн Європи вища освіта фінансується з державного бюджету і є безкоштовною для студентів (та їхніх батьків). Однак вплив світових ринкових перетворень і капіталу транснаціональних корпорацій і міжнародних компаній призводять до переоцінки державними діячами, керівниками освітніх сфер і громадськістю багатьох країн принципів і доцільності фінансування вищої школи.

Відомо, що вища освіта в Сполучених Штатах виникла як приватна та незалежна (від держави). З подальшим економічним і політичним розвитком США федеральна влада та уряди штатів почали виділяти значні асигнування на розвиток і фінансування освіти, в тому числі і вищої [9]. До початку 90-х років XX століття ця тенденція зберігалася, але в останні роки дедалі більше фінансових асигнувань на подальший розвиток вищої школи США надходить від відомих світових економічних магнатів. Така ж картина спостерігається і в Японії, яка після Другої світової війни запозичила американську модель вищої освіти, але значно випередила в цьому Сполучені Штати Америки [8]. Ця країна досягла значних успіхів у розвитку вищої освіти, що вважається однією з найдорожчих і найякісніших у світі. Як у США, так і в Японії значний відсоток асигнувань на фінансування вищої школи припадає на недержавні корпорації, фірми та підприємства.

У багатьох економічно розвинутих країнах Західної Європи (наприклад, Німеччині, Великобританії, Франції) в останні роки переглядаються доцільність і принципи безкоштовного надання студентам вищої освіти. Фахівці стверджують, що безкоштовне навчання не відповідає економічним умовам і потребам ринку праці, суперечить необхідності, якості та темпам підготовки кваліфікованих фахівців, не задовольняє запити суспільства (державне фінансування вищої освіти разом з існуванням соціальних програм у цих країнах призводить до незацікавленості студентів у швидкому отриманні вченого ступеня, затягує терміни навчання у вищих навчальних закладах на 2-3 роки). При цьому необхідно зауважити, що в державних вищих закладах освіти успішні студенти отримують стипендію (у Німеччині, наприклад, майже 800 марок на місяць, у Великобританії — майже 1000 фунтів).

Суперечності, що мають місце у наданні та фінансуванні вищої освіти, призводять до поступового зменшення виділення коштів на бюджетні освітні програми, збільшення відсотка приватного капіталу у фінансуванні вищих навчальних закладів і поступової втрати впливу держави на контроль і управління діяльністю вищої школи.

В останні 10 років особливо помітним став вплив приватного фінансування вищої освіти на її розвиток у країнах Східної Європи. У багатьох країнах колишнього соціалістичного табору дедалі більше і більше відкривається вищих навчальних закладів недержавної форми власності (з недержавними формами фінансування). У той же час державні вищі заклади освіти поступово переходять на контрактну (недержавну) форму фінансування. Причини цього різні, але тенденція впливу приватного капіталу продовжується.

## 6.2. Проблеми відповідності вищої освіти вимогам суспільства і часу

На Конференції підкреслювалося, що *проблема відповідності вищої освіти запитам суспільства і часу, її взаємодії з освітою в цілому, наукою і культурою набуває особливої важливості в період докорінних соціально-політичних і економічних перетворень у світі.*

Нині головним завданням вищої освіти є необхідність відповідати запитам часу, йти назустріч людству, впливати на формування політики і світогляду, пропонувати гуманістичні напрямки подальшого розвитку суспільства. Вона має навчити політиків і уряди країн, що економіка повинна служити людині і соціальній сфері, а не навпаки.

У сучасних умовах вища освіта є головним чинником, що визначає рівень економічного і соціального розвитку суспільства. Важко переоцінити роль вищої школи як для економічно розвинутих країн, так і для тих, що слабко розвинуті або розвиваються. Від політичної мудрості державних діячів залежить, чи буде вища освіта мати домінуюче місце в суспільстві, а відтак, сприяти його економічному розвитку і гуманізації, чи ні.

Конференція визначила відповідність вищої освіти вимогам сучасності таким чином — **відповідати сучасним вимогам означає:**

- йти назустріч світу праці;
- йти назустріч усім ступеням і формам освіти;

— йти назустріч культурі світу і культурам усіх націй і народів;  
— йти назустріч усім, завжди і усюди;  
— йти назустріч студентам і викладачам;  
— йти назустріч життю і природі;  
— розширювати наукові фундаментальні і прикладні дослідження;  
— забезпечувати гармонійний і стабільний розвиток людства;  
— сприяти інтернаціоналізації вищої освіти та її відповідності місцевим умовам.

Глобалізація світової економіки, модернізація та технізація виробництва, широке застосування засобів телекомунікації та інформаційних мереж вимагають відповідного рівня освіти від працівників. Ця вимога може бути задоволена шляхом неперервного навчання робітників і службовців, якщо вища освіта буде йти назустріч ринку праці.

Підприємництво і вища освіта взаємодіють і збагачують одне одного. Бізнес вносить у вищу освіту елементи конкурентної боротьби, дух підприємництва, намагання працювати ефективно і цілеспрямовано. Так вищі навчальні заклади намагаються постійно поліпшувати свою роботу, залучати до викладацької та наукової діяльності найкращих фахівців, застосовувати новітні технології та засоби навчання. У свою чергу, вища освіта збагачує світ підприємництва новими знаннями, результатами фундаментальних і прикладних наукових досліджень, гуманістичними ідеями та принципами, сприяє перетворенню «дикого» капіталізму на капіталізм «цивілізований».

Бізнес і вища школа існують в одних і тих самих умовах динамічного перетворення і трансформації суспільства. Як підприємство, так і вища освіта пристосовуються до реальних умов існування. У тих країнах, де відбувається економічний розвиток, помітним є прогрес і у вищій освіті. Навпаки, у багатьох малорозвинутих країнах і тих, що розвиваються, вищі заклади освіти (особливо — державного підпорядкування) переживають важкі часи. Найкраще адаптуються до будь-яких змін і трансформацій у суспільстві вищі навчальні заклади недержавних форм власності, які є більш гнучкими й мобільними. Саме завдяки їм пом'якшується суперечність між підготовкою фахівців і попитом на них на ринку праці (адже державні освітні заклади більше залежні від економічного стану, політичних, ідеологічних та інших чинників у країні). Вищій осві-

ті в умовах, коли світ постійно змінюється, належить вирішувати як короткострокове завдання підготовки фахівців для ринку праці, так і довгострокове — задоволення загальноосвітніх, наукових і соціокультурних потреб суспільства.

На Конференції підкреслювалося, що досі багато навчальних програм вищих освітніх закладів спонукають студентів лише накопичувати знання, хоча стратегічним завданням є підготовка випускників до самостійного життя, навчання їх самим собі організовувати робочі місця. Це є однією з головних вимог ринкової економіки.

Крім цього, статистика констатує значне зростання наукових даних і науково-технічної інформації майже з усіх галузей знань. Так, наприклад, обсяг знань з хімії подвоюється кожні шість років, а в галузі інформатики — кожні п'ять місяців. У зв'язку з цим вищій школі рекомендовано переносити акцент з транслявання (переказу і засвоєння) матеріалу на вміння самостійно добувати й використовувати знання (студентів необхідно вчити, так би мовити, породжувати знання).

З кожним днем стає дедалі важче (іноді — просто неможливо) засвоювати величезні обсяги інформації, на перший план виходить завдання навчити людину знаходити необхідні для неї знання і ефективно використовувати їх у професійній діяльності. Звідси випливає необхідність поступового переходу від програм навчальних до програм освітніх у широкому значенні цього поняття. На погляд фахівців галузі освіти багатьох країн, при розробці навчальних програм пріоритетними повинні бути напрямки, пов'язані із створенням і аналізом ділових (ігрових) ситуацій, у тому числі й складних, що виникають на практиці, перспектив і можливостей, які відкриваються у підприємницькій діяльності, розвитку здібностей людини діяти відповідно до ситуації, а також — у зв'язку з необхідністю бути відповідальними громадянами суспільства й сприяти становленню культури світу.

На вищу освіту покладаються завдання орієнтуватися на запити ринку праці і відповідати їм, аналізувати, прогнозувати і створювати нові форми діяльності та зайнятості, робочі місця, відповідно до умов часу готувати фахівців, передбачати динаміку змін на ринку робочої сили тощо.

Зважаючи на те, що малий та середній бізнес намагаються «лікувати» світову економіку від хвороби монополізму потужних



транснаціональних корпорацій, вирішувати проблему зайнятості населення і послабляти залежність людства від монополій, вища школа повинна підтримувати мале й середнє підприємництво — досліджувати його сутність, основи створення та механізми функціонування, особливості людського фактору, розробляти науково обґрунтовані концепції, принципи та напрямки його подальшого розвитку, вносити пропозиції державним органам щодо удосконалення законодавства в сфері підприємництва тощо.

Особливу увагу вища школа має приділяти проблемі партнерської взаємодії великого бізнесу з середнім і малим, у зв'язку з цим — і проблемам попередньої та неперервної підготовки спеціалістів, особливо — дипломованих фахівців, здатних створювати власні (для себе) і додаткові (для інших) робочі місця для вирішення проблем зайнятості, сприяти розробці проектів для створення нових підприємств тощо.

Вища освіта має творчо й активно взаємодіяти з усіма рівнями та формами освіти (котрі повинні бути доступними для всіх), маючи на меті створення системи неперервного навчання людини. А вже рівень її професійної підготовки залежить від здібностей, розумових і фізичних можливостей. Завдання всієї освіти в цілому — підготовка людини до активного життя та гармонійного співіснування в суспільстві.

Стабільний і стійкий розвиток людства неможливо відокремити від становлення культури світу. Так, вища освіта і культура взаємозалежні, впливають одна на одну і разом утворюють інтелектуальний і духовний фундамент розвитку людства. Якщо вища освіта має випереджувальну роль щодо прогнозування розвитку регіонів і світової спільноти, то разом з культурами країн вона повинна бути вирішальною у поступовому і стабільному розвитку культури світу, сприяти інтелектуальній і моральній солідарності людей, їхньому духовному спорідненню на основі дотримання прав людини, активної участі у гуманістичному перетворенні суспільства, виконання громадянських обов'язків у дусі довіри та взаємної поваги.

У період нівелювання фундаментальних духовних цінностей, загального зниження культурного рівня людства (що відбувається на тлі підвищення професійної та спеціальної підготовки) одним із головних завдань вищої освіти є збереження та подальший розвиток культури (країн, націй і світу). Культура є універсальною, схильною

до змін, вона постійно розвивається. Вона може виникати, але не може закінчитися або зникнути, бо є безсмертною. У ній втілений багатотіковий потяг людини до Істини, Краси й Справедливості, вона є результатом історичної діяльності людства протягом цілих епох, нашою безцінною спадщиною, яку треба вивчати й берегти. Вища освіта має робити культуру необхідною та доступною людині впродовж усього її життя — від дитинства до похилого віку, вчити використовувати її блага, заохочувати людей до духовного життя, розкривати універсальність культури через багатогранність її проявів і самобутність культур народів і націй, що є складовими культури світу. Статут ІЮНЕСКО зафіксовано, що наука, освіта і культура є невід'ємними одна від одної складовими духовного життя людства. Але освіта є первинною в цій тріаді, а вища освіта — головним вчителем і наставником. Тому вищій освіті історично відведена роль натхненника, радника, цінувальника та вдячного споживача культури.

У Всесвітній декларації про освіту для всіх, яку було прийнято за пропозицією ІЮНЕСКО у 1990 році, висловлювалося побажання щодо ліквідації на планеті неписьменності до 2000 року. Однак, як зазначалося на Конференції, якщо в світі в цілому початкова та середня освіта поширюються, то в окремих країнах (в яких скорочуються соціальні програми), навпаки, зростає неписьменність.

Згідно з демографічними передбаченнями, населення Землі буде й надалі стрімко зростати, але тільки за рахунок малорозвинутих країн і тих, що розвиваються. Якщо чисельність людей збільшуватиметься і далі, природні ресурси й навколишнє середовище можуть опинитися під загрозою знищення. Ця проблема може стати домінуючою вже найближчими роками. Тому однією з головних проблем, розв'язання якої без перебільшення можна вважати життєво необхідною, є ефективна екологічна освіта людства. У вирішенні цього завдання вищій освіті належить головна роль.

На Конференції підкреслювалося, що необхідним є подальша демократизація освіти, держави мають приділяти значну увагу питанням фінансування вищої освіти. Для цього: необхідно враховувати економічне становище студентів; створювати такі умови, щоб головними критеріями для вступу до вищого навчального закладу були здібності та бажання абітурієнта, а не розмір гаманця його родини; необхідно також, щоб подовжена освіта стала загальнодоступною, якісною та відповідною до потреб часу.

Зробити вищу освіту доступною для всіх означає необхідність її урізноманітнення та досягнення її гнучкості за рахунок, по-перше, розширення географії вищої освіти (регіоналізації); по-друге, впровадження скорочених курсів і термінів навчання (прив'язаних до конкретних потреб); по-третє, залучення сучасних інформаційних і комунікаційних технологій (ІНТЕРНЕТ, дистанційне навчання, віртуальні університети) з метою наближення вищої освіти до її споживача.

Новою концепцією надання вищої освіти вважається неперервна освіта людини протягом усього свідомого життя. Для її реалізації необхідне удосконалення навчальних програм з метою врахування багатодисциплінарних напрямів і міждисциплінарних зв'язків для забезпечення споживачеві можливості широкого вибору. Крім того, навчальні програми мають стимулювати студентів до самостійного навчання та заняття підприємництвом.

Вища освіта повинна створювати студентам і викладачам таке середовище, яке сприяє навчанню та викладанню з гуманістичним спрямуванням, визнає взаємну повагу і довіру студентів і викладачів, сприяє створенню науковості, істинності та правдивості в процесі передачі знань від викладача до студента, виховує почуття відповідальності як за себе, так і за долю всього людства. Вищі заклади освіти повинні бути не тільки навчальними, а й освітніми і виховними.

Те, наскільки вища освіта відповідає вимогам часу, залежить значною мірою від професорсько-викладацького складу навчальних закладів, від того, на якому рівні вони реалізовуватимуть три основні місії вищої освіти — *навчання, наукові дослідження, надання послуг (обслуговування всіх інших сфер діяльності людини)*. У Рекомендаціях про статус викладацьких кадрів вищих навчальних закладів (прийняті Генеральною Конференцією ЮНЕСКО в листопаді 1997 року) підкреслюється необхідність задоволення потреб викладачів у відповідності до поставлених часом високих завдань. Це означає: по-перше, сприяння професійному та службовому зростанню професорсько-викладацького складу; по-друге, створення викладачам необхідних умов для самовдосконалення, підвищення кваліфікації і наукового рівня; по-третє, надання їм можливості для широкої участі у міжнародних контактах і спілкуванні з іноземними колегами; по-четверте, надання доступу до новітніх

технологій (ІНТЕРНЕТ, телекомунікаційні системи і мережі зв'язку, біотехнологія, сучасні технічні засоби та пристрої тощо); по-п'яте, створення незалежних і демократичних інстанцій для оцінки діяльності (атестації) викладачів вищих навчальних закладів.

Інтернаціоналізація вищої освіти повинна супроводжуватися збереженням і зміцненням самобутності, неповторності та місцевого національного колориту вищих навчальних закладів в усіх регіонах планети (як в їх освітній, так і науковій діяльності). Вона передбачає створення інформаційних мереж для взаємних контактів вищих закладів освіти, участі у спільних освітніх і наукових проєктах, взаємного обміну досягненнями та культурних зв'язків. Але інтернаціоналізація має супроводжуватися підтримкою індивідуальних особливостей, притаманних місцевим умовам.

Перевага, що надається прикладним дослідженням, відволікає вищу школу від головного завдання — створення, розвитку та поглиблення знань та їх передачі людству. В свою чергу, проведення тільки фундаментальних досліджень може призвести до нехтування потреб ринку і запитів світу праці й суспільства.

Вища освіта має приділити особливу увагу міждисциплінарним і багатодисциплінарним проєктам, що дозволить зберегти час і скоротити шлях до нових дисциплін найближчого майбутнього, якнайшвидше задовольнити потреби промисловості, економіки та соціального розвитку.

Нині у багатьох вищих закладах освіти більшості країн існують суворі межі між різними предметами в галузях точних і природничих, соціальних і гуманітарних наук. Ці межі стають на заваді усвідомлення фундаментальних процесів, що відбуваються в природі й суспільстві. Тому створення і реалізація міждисциплінарних і багатодисциплінарних програм дозволять розв'язати цю проблему, зробить вищу освіту більш універсальною і наближеною до конкретних вимог сучасності.

---

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Абалкин Л.И. Новый тип экономического мышления. — М.: Экономика, 1987. — 191 с.
2. Абульханова-Славская С.А. Деятельность и психология личности. — М.: Наука, 1980. — 338 с.
3. Аверченко Л.К. Управление обществом // Москва-Новосибирск: ИНФРА-М. — 1999. — 216 с.
4. Аверьянов А.И. Системное познание мира: методологические проблемы. — М.: Политиздат, 1985. — 263 с.
5. Автомонов В.С. Человек в зеркале экономической теории. — М.: Наука, 1993. — 176 с.
6. Азарян Е.М. Международный маркетинг. — 2-е изд. — Харьков: НВФ «Студцентр», 2001. — 202 с.
7. Алексеев Н.И. Человек труда на перепутье // Социологические исследования. — 1992. — № 6. — С. 21–28.
8. Алексюк А.М. Педагогика вищої школи: Курс лекцій: модульні навчання. — К., 1998. — 220 с.
9. Андреев И.Д. Проблемы логики и методологии познания. — М.: Мысль, 1981. — 127 с.
10. Армстронг Г., Котлер Ф. Маркетинг: загальний курс: Навч. посібник / Пер. з англ. — 5-те вид. — Москва, Санкт-Петербург, Київ: Діалектика, 2001. — 608 с.
11. Архангельский С.И. Учебный процесс в высшей школе, его закономерные основы и методы. — М.: Высшая школа, 1980. — 368 с.
12. Асмолов А.Г. Психология индивидуальности. — М., 1986.
13. Астахова В.И. К вопросу о сущности различий между государственными и негосударственными вузами // Приватное образование в посттоталитарном обществе: первые итоги, проблемы, перспективы. Прогр. и материалы междунар. Семинара лидеров приватного образования. — Харьков: 1999. — с. 20–25.
14. Афанасьев В.Г. Общество: системность, познание и управление. — М.: Политиздат, 1981. — 432 с.
15. Балабанов С.С. и др. Имидж предпринимателя у педагогов и учащихся // СОЦИС, 1999. — № 2. — С. 8–13.
16. Білуха М.Т. Основи наукових досліджень. — К.: Вища школа, 1997. — 271 с.
17. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / Пер. с англ. — М.: Дело ЛТД, 1994. — 720 с.
18. Бляхман Л.С. Перестройка экономического мышления. — М.: Политиздат, 1990. — 271 с.
19. Бляхман Л.С. Научиться экономически мыслить. — М., 1984. — 64 с.
20. Бобосов Е.М. Переход к рынку в зеркале общественного мнения // Социологические исследования. — 1991. — № 4. — С. 25–34.
21. Бобров В.Я. Сучасні зарубіжні тенденції розвитку економічної освіти / Сучасна вища школа: психолого-педагогічний аспект // Монографія. За ред. Н.Г.Ничкало — Київ: АПН України, Інститут педагогіки і психології професійної освіти, 1999. — С. 107–146.
22. Богачев В. Кризис и рынок // Экономические науки. — 1991. — № 12. — С. 31–37.
23. Богомолов А. Сверхзадача образования // Персонал, 1998. — № 4, С. 77–81.

24. *Большой экономический словарь* / Под ред. А.Н.Азриляна. — М.: Фонд «Правовая культура», 1994. — 528 с.

25. *Бояринцева А.В.* Психологические проблемы экономической социализации // Педагогика. — 1994. — №4. — С.12–18.

26. *Братусь Б.С.* К проблеме нравственного сознания в культуре уходящего века // Вопросы психологии. — 1993. — №1. — С. 6–12.

27. *Воскобойник О.Г.* Повість моїх літ. — К.: ВУС, 2000. — 342 с.

28. *Всяка освіта — державна.* Бо вона працює на свою країну. Про приватну освіту: уява і реальність // Освіта України, 21 липня 1999, №29, с. 5.

29. *Высшее образование в XXI в.: подходы и практические меры* (ЮНЕСКО, Париж, 5-9 октября 1998 г.) // Alma Mater (Вестник высшей школы), 1998 — №11, с. 3–9.

30. *Высшее образование в XXI в.* Соответствие высшего образования требованиям современности // Alma Mater (Вестник высшей школы), 1998 — №12, С.23–26.

31. *Гаврилюк О.В., Румянцев А.П.* Економічна інтеграція в сучасному світі. — К.: Наукова думка, 1991. — 128 с.

32. *Галузинський В.М., Сотух М.Б.* Основи педагогіки та психології вищої школи в Україні: Навчальний посібник. — К.: Інтел, 1995. — 168 с.

33. *Гальчинський А.С., Єщенко П.С., Палкін Ю.І.* Основи економічної теорії: Посібник. — К.: Вища школа, 1995. — 471 с.

34. *Герет Томас М., Клоноскі Річард Дж.* Етика бізнесу / Переклад з англ. // Кю: Основи. — 1999. — 214 с.

35. *Гетльбронер Р., Тароу Л.* Економіка для всіх. — Львів: Просвіта, 1995.

— 271 с.

36. *Гимпельсон В.Е., Назимова А.К.* Хозяин производства: догма и реальность // Социологические исследования. — 1991. — № 8. — С. 22–31.

37. *Гібб Алан.* Освіта майбутніх підприємців // Економічні реформи сьогодні. — 1999. — № 24. — С. 33–40.

38. *Гэлбрейт Д.К.* Экономические теории и цели общества. — М.: Прогресс, 1979. — 406 с.

39. *Дайновский Ю.А.* 505 приемов бизнеса: маркетинг, менеджмент, реклама, торговля, налоги, стимулирование труда. — Киев: А.С.К., 1998. — 269 с.

40. *Державна національна програма «Освіта». Україна ХХІ століття.* — К.: Райдуга, 1994. — 61 с.

41. *Джуринский А.И.* Реформы зарубежной школы: Надежды и действительность. — М.: Знание, 1989. — 80 с.

42. *Довідник приватного підприємця.* / За ред. В.Д.Кольгн. — К.: Літера Лтд., 2001. — 223 с.

43. *Донченко Е.А., Злобина Е.Г., Тихонович В.А.* Наш деловой человек. — К.: Ин-т социологии НАН Украины, 1995. — 149 с.

44. *Дьяченко В.К.* Организационная структура учебного процесса и ее развитие. — М.: Просвещение, 1989. — 160 с.

45. *Ерошин В.И.* Современная экономическая ситуация в образовании // Педагогика. — 1996. — №5. — С. 55–59.

46. *Зайдель Х., Теммен Р.* Основы учения об экономике / Пер. с нем. — М.: Дело ЛТД, 1994. — 400 с.

47. *Закон України «Про освіту»* від 23 березня 1996 р., № 100/96-ВР. Відомості Верховної Ради (ВВР), 1996,

№ 21, с. 253—279.

48. Закон України «Про вищу освіту» від 17 січня 2002 р., № 2984-III. Відомості Верховної Ради (ВВР), 2002, № 20, С. 134—176.

49. Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність» від 1 грудня 1998 р., № 284-XIV. // Закони України. — К.: 1999. — №16. — С. 97—117.

50. Закон України «Про підприємництво» від 7 лютого 1991 р., № 698-XII // Закони України. — К.: 1996. — №1. — С.191—201.

51. Закон України «Про підприємства в Україні» від 27 березня 1991 р., № 887-XII // Закони України. — К.: 1996. — №1. — С.310—331.

52. Згуровский М.З. Негосударственный сектор образования пришел к нам надолго // Персонал. — 1999. — №1. — С.86—89.

53. Історія народного господарства та економічної думки Української РСР. — К.: 1990. Вип. 24. — С.92—101.

54. Китов А.И. Экономическая психология. — М.: Экономика, 1987. — 303 с.

55. Комозин А.Н. Трудовая карьера с позиции жизненного цикла // Социологические исследования. — 1990. — №10. — С.47—52.

56. Конституція України (1996). — К.: Преса України, 1997. — 80 с.

57. Коропецкий І.С. Дещо про минуле, недавнє минуле та сучасне української економіки. — К.: Либідь, 1995. — 240 с.

58. Котлер Ф., Армстронг Г., Сандерс О. Основы маркетинга // Пер. с англ. — 2-е европ. изд. — Москва, Санкт-Петербург, Киев: издательский дом «Вильямс», 2000. — 944 с.

59. Кошманова Т.С. Развитие педагогической мысли в США (1960—1998 гг.). — Львов: «Світ», 1999. — 488 с.

60. Краевский В.В. Проблемы научного обоснования обучения. — М.: Педагогика, 1977. — 264 с.

61. Кустов Ю.А. Условия формирования предпринимательских качеств у современного специалиста // Промышленная энергетика. — 1992. — №7. — С.49—51.

62. Куценко В., Удовиченко В., Опалева І. Освіта як фактор стабільності та національної безпеки України // Економіка України. — 1998. — №1. — С.12—22.

63. Кучма Л.Д. Україна: поступ у ХХІ століття. Стратегія економічного та соціального розвитку на 2000—2004 роки. Послання Президента України до Верховної Ради України. 2000 рік // Урядовий кур'єр, 23 лютого 2000 р., № 34. — С.5—12.

64. Кучма Л.Д. Європейський вибір. Виступ Президента України Л.Д. Кучми у Верховній Раді України 18 червня 2002 року. Послання Президента України до Верховної Ради України — 2002 рік. — К.: Преса України, 2002. — 96 с.

65. Лаврик Э.Г. Экономическое поведение: «рациональность» или «разумность»? // Социологические исследования. — 1993. — №9. — С.155—156.

66. Ласкавий А.О. Теорія і практика формування основ ринкової економіки. — К., 1994. — 116 с.

67. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій. — К. КНТЕУ, 2001. — 580 с.



68. *Лукинов І.* До стратегії економічного розвитку України // *Економіка України*. — 1992. — №2. — С.9–10.

69. *Лукинов І.* Ми стали на шлях реформ, а він не буває легким // *Київська правда*. — 1997. — 22 серпня.

70. *Лутай В.С.* Філософія сучасної освіти. — К.: Центр «Магістр-S», 1996. — 256 с.

71. *Макгинес Еймс, мл.* Многообразие, открытость и гарантия качества. Политика в области высшего образования в США // *Чужая азбука. Еженедельное приложение к «Учительской газете»*. 4 апреля 1996 г. № 9. С.2.

72. *Макконнелл К.Р., Брю С.Л.* Экономика: Принципы, проблемы и политика: В 2-х т. / Пер. с англ. — М.: Республика, 1992. — Т.1. — 399с.; Т.2. — 400 с.

73. *Максакова В.И.* Экономическая культура личности // *Базовая культура личности: теоретические и методические проблемы*. — М., 1989. — С.99–104.

74. *Марков А.* Как учат экономистов в университетах США // *Экономические науки*. — 1991. — №1. — С.104–110.

75. *Миронов А.А.* Молодежь в условиях перехода к рыночным отношениям // *Социологические исследования*. — 1991. — № 3. — С.42–49.

76. *Наумова Н.* Человек и кризисное время: преодоление // *Свободная мысль*. — 1991. — № 1. — С.19–28.

77. *Небоженко В.* Про національнотриманні пріоритети розвитку незалежності України // *Розбудова держави*. — 1992. — № 2. — С.13–19.

78. *Негосударственные вузы России* // *Высшее образование в России*. — 1999, №1, С.10–13.

79. *Независимым штатам независимое образование*. О некоторых особенностях американской системы образования. // *Региональное образование*, 2 июня 1998 г. — №1. — С.6.

80. *Новак В.О.* Основы теории управления / Навч. посібник. — Київ: НАУ, 2001. — 236 с.

81. *Образование в современном мире: состояние и тенденции развития* / Под ред. М.И.Кондакова. — М.: Педагогика, 1986. — 248 с.

82. *Оновлення та реформа вищої освіти: приватна вища освіта в Україні у 1991-1996 рр.* / Prof. Joseph Stelar, Seton Hall University, Bloomsbury, NJ 08804-3504, USA // *USIA Regional Program Office, Vienna*, 1996. — 61 с.

83. *Освіта в Україні* / Міністерство освіти України. Інформаційний бюлетень. К.: Генеза, 1997. — 73 с.

84. *Павленко А.Ф.* Економічна освіта — важлива складова формування сучасного спеціаліста / *Освіта України*. — 1997. — 17 жовтня.

85. *Пересада А.А.* Інвестиційний процес в Україні. — К.: Лібра, 1988. — 390 с.

86. *Петрунин Ю.Ю., Борисов В.К.* Этика бизнеса. — М.: Дело. — 2000. — 280 с.

87. *Платное образование: социальный контекст* // *Высшее образование в России*, 1999, №1, С. 41–42.

88. *Полторак В.А.* Переход к рыночной экономике: «за» и «против» // *Философская и социологическая мысль*. — 1991. — №1. — С.8–13.

89. *Пономарев Л.Н.* и др. Экономическая культура: сущность, направление развития. — М.: Мысль, 1987. — 269 с.

90. *Потенциал элитарного образования и гуманизация общественной*

жизни // Alma Mater (Вестник высшей школы). — 1999, №4. — С.31–32.

91. *Предпринимательство в образовании: за и против* // Зеркало недели, 2-7 октября 1999. — С.3–4.

92. *Приватная высшая школа в объективе времени: украинский вариант*. Х., ХГИ «НУА». — 2000. — 464 с.

93. *Приходько В.Н.* Экономическая культура современного украинского общества: дис. ... канд. соц. наук. — К.: 1994. — 268 с.

94. *Родченко В.В.* Международный менеджмент / Учеб. пособие. — Киев: МАУП, 2000. — 240 с.

95. *Родченко В.В., Новак В.О.* Менеджмент / Навч. посібник. — Київ: НАУ, 2001. — 400 с.

96. *Розбудова менеджмент-освіти в Україні*. Програма дій: Консорціум із удосконалення менеджмент-освіти в Україні. — К.: 2001. — 110 с.

97. *Романовский А.А., Романовская Ю.Ю.* Искусство и секреты предпринимательской деятельности: практические советы начинающим предпринимателям. — К.: ЭКСОБ, 2002. — 272 с.

98. *Романовська Ю.Ю., Романовський О.О.* Недержавна вища освіта в економічно розвинутих країнах світу (з досвіду вищої школи США, Великобританії, Німеччини, Франції, Італії та Японії). — К.: УФІМБ, 1997. — 33 с.

99. *Романовський О.О., Романовська Ю.Ю.* Мистецтво і секрети підприємницької діяльності: практичні поради підприємцям-початківцям: Навч. посібник. — К.: Вид-во «Деміур», 2002. — 224 с.

100. *Романовський О.О.* Хроніка вищої освіти США (на прикладі діяльності державних і недержавних

закладів). К.: НПУ ім. М.П.Драгоманова, 1997. — 78 с.

101. *Романовський О.О.* Вища освіта на зламі тисячоліть: Книга 1. Ефективна підприємницька освіта як фундамент економічного розвитку демократичного суспільства. К.: Деміур, 2000. — 256 с.

102. *Романовський О.О.* Вища освіта в країнах західної Європи: співіснування державної та недержавної форм // Соціалізація особистості: Зб. наук. праць. — К.: НПУ ім.М.П.Драгоманова, 1998. — Вип. 3. — С.140–150.

103. *Романовський О.О.* Нагальні проблеми впровадження ефективної підприємницької освіти в Україні // Психолого-педагогічні проблеми підготовки вчительських кадрів в умовах трансформації суспільства: Матеріали міжнар. наук.-теорет. конф. до 80-ї річниці НПУ імені М.П. Драгоманова. — К.: НПУ ім. М.П. Драгоманова. — 2000. — Вип. 3. — Ч. 3. — С.58–61.

104. *Романовський О.О.* Завдання і зміст підприємницької освіти // Наукові записки ХХХVI: Зб. наук. статей НПУ імені М.П. Драгоманова / Укл. П.В. Дмитренко, О.Л. Макаренко. — К.: НПУ, 2000. — Ч. 2. — С.138–144.

105. *Романовський О.О.* Проблеми підготовки національних підприємців // Вища освіта України. Теоретичний та науково-методичний часопис. — 2001. — №2. — С.44–49.

106. *Романовський О.О.* Концепції національно-освітньої програми з питань підприємництва і шляхи її реалізації // Наукові записки ХLII: Зб. наук. статей НПУ ім. М.П. Драгоманова / Укл. П.В. Дмитренко, О.Л. Макаренко. — К.: НПУ, 2001. — Вип. 42. — С.49–54.

107. *Романовський О.О.* Особли-

вості організації вищої освіти в США // Освіта і управління. — 1999. — Т.3. — № 2 — С.160—170.

108. Романовський О.О. Завдання освіти в аспекті розвитку підприємництва в Україні // Освіта і управління. — 1999 (2001). — Т.3. — №4. — С.116—123.

109. Романовський О.О. Проблеми виховання у майбутніх підприємців морально-етичних норм поведінки для успішної професійної діяльності // Освіта і управління. — 2000 (2001). — Т.4. — №1—2. — С.95—105.

110. Романовський О.О. Вища освіта: залежність від проблем суспільства // Рідна школа. — 1999. — №6. — С.8—11.

111. Романовський О.О. Вища освіта: відповідність вимогам часу // Рідна школа. — 1999. — №7-8. — С.30—33.

112. Романовський О.О. Особливості вищої освіти США // Рідна школа. — 2000. — №1. — С.31—50.

113. Романовський О.О. Українській освіті необхідно готувати власних підприємців // Рідна школа. — 2000. — №4. — С.52—57.

114. Романовський О.О. Морально-етичне виховання майбутніх підприємців // Рідна школа. — 2001. — №7. — С.63—66.

115. Романовський О.О. Типи підприємців, розвиток у них підприємницьких якостей // Рідна школа. — 2002. — №4. — С.33—39.

116. Романовський О.О. Проблеми організації ефективної бізнес-освіти // Освіта і управління. — 2002. — Т.5. — №2. — С.54—76.

117. Романовський О.О. Роль бізнес-освіти у розвитку підприємництва і виробництва // Нові технології

навчання: Наук.-метод. зб. / За ред. В.О.Заїчук. — К.: Наук.-метод. центр вищої освіти, 2003. — Вип. 33. — С. XX-XX.

118. Романовський О.О. Особливості навчання різних типів підприємців // Наукові записки ХІVІІ: Зб. наук. статей НПУ ім.М.П.Драгоманова / Укл. П.В.Дмитренко, К.Л.Макаренко. — К.: НПУ, 2002. — Вип. 47. — С.176—178.

119. Романовський О.О. Ефективні технології підготовки фахівців з підприємництва в педагогічних закладах освіти // Психолого-педагогічні проблеми підготовки вчительських кадрів в умовах трансформації суспільства. Матеріали міжнародної науково-теоретичної конференції до 80-ї річниці НПУ імені М.П. Драгоманова. Випуск 1. — К.: Видавництво НПУ. — 2000. — С.43—52.

120. Романовський О.О. Завдання і зміст підприємницької освіти // Наукові записки ХХХVІ. Зб. наук. статей НПУ ім. М.П. Драгоманова. — К.: Видавництво НПУ. — 2000. — С.138—144.

121. Романовський О.О. Підготовка громадян до підприємницької діяльності в економічно розвинутих країнах (на прикладі США та Німеччини) // Організація та зміст становлення професійної підготовки в умовах національної системи освіти. — Зб. наук. праць «Проблеми сучасного мистецтва і культури». — Х: — 1999. — С.62—73.

122. Романовський О.О. Принципи добору майбутніх підприємців / Рідна школа. — 2001. — №2. — С.56—58.

123. Романовський О.О. Проблеми підготовки громадян України до самостійної підприємницької діяльності // Збірник наукових праць Україн-

ської Академії державного управління при Президенті України. — К.: Видавництво УАДУ. — Випуск 2. — Частина IV. — 2000. — С.460–465.

124. *Рыночная экономика: словарь* / Под общей редакцией Г.Я.Кипермана. — М.: Республика, 1993. — 524 с.

125. *Саймон Б.* Общество и образование. — М.: Прогресс, 1989. — 200 с.

126. *Самоукина Н.В.* Психология предпринимательства: зарубежный опыт // Предприниматель. — 1992. — №1-2. — С.47–55.

127. *Селезнев В.В.* Основы рыночной экономики Украины: Власть. Право. Предпринимательство. Финансы. Налоги. Маркетинг. Менеджмент. Торговля. Реклама. Преступность / Учеб. пособие. — Киев: А.С.К., 1999. — 544 с.

128. *Сидоренко О.Л.* Приватна вища освіта: шляхи України у світовому вимірі. — Харків: Основа, 2000. — 256 с.

129. *Соколенко С.І.* Глобалізація і економіка України. — Київ: Логос, 1999. — 566 с.

130. *Соколенко С.И.* Глобальные рынки XXI столетия: Перспективы Украины. — Киев: Логос, 1998. — 565 с.

131. *Сонер Джеймс, Долан Едвін.* Вступ у бізнес / Переклад з англійської // К.: — Видавництво ЄУФІМБ. — 2000. — 752 с.

132. *Тарасевич В.* Ефективність національної економіки України // Економіка України. — 1993. — №5. — С.38–47.

133. *Тимошенко І.І., Тимошенко З.І.* Недержавні приватні вузи: етапи непростого становлення // Економіка і управління, 1998. — №1. — С.9–13.

134. *Фетисов Э.Н., Яковлев И.Г.* О социальных аспектах предпринима-

тельства (Концептуальное введение в проблему) // Социологические исследования. — 1993. — №1. — С.24–31.

135. *Хараш А.У.* Человек рынка // Общественные науки и современность. — 1992. — №5. — С.28–38.

136. *Хейне Пол.* Экономический образ мышления / Пер. с англ. — М.: Новости, 1991. — 704 с.

137. *Холден Пол.* Освіта повинна приносити користь // Економічні реформи сьогодні. — 1999. — №24. — С.9–13.

138. *Шаклеин В.* Лингвокультурологический фактор в современной системе образования // Alma Mater (Вестник высшей школы). — 1998 — №8. — С.14–16.

139. *Шаров І.* Нам потрібні вузи різні, але обов'язково висококласні // Урядовий кур'єр. — 1999. — 7 квітня.

140. *Шкіль М.І., Романовський О.О.* Тенденції і принципи дальшого розвитку вищої освіти // Освіта і управління. — Том 3. — №3. — 1999. — С.103–114.

141. *Штарке К.* Студенты. Становление личности / Пер. с нем. — М.: Прогресс, 1982. — 136 с.

142. *Шумпетер И.* Теория экономического развития. — М.: Прогресс, 1982. — 455 с.

143. *Adamson J.E.* Basic Law and the Legal Environment of Business. — Chicago: Richard D. Irwin, Inc., USA, 1995. — 606 p.

144. *American City University.* London City College. General Catalog. Effective August 2001. Cheyenne, Wyoming, USA — London. — England. — 53 p.

145. *American Colleges and Universities.* — Washington, National Center

for Education Statistics. USA. — 1995. — 678 pp.

146. *Appleyard D.R., Field A.J.* International Economics. — 2<sup>nd</sup> ed. — Chicago: Richard D. Irwin, Inc., USA, 1995. — 656 p.

147. *Ashland University*. 2001-2002 Undergraduate Catalog. Ashland, Ohio, USA. — 176 p.

148. *Aubuchon Norbert*. The Anatomy of Persuasion // AMACOM, American Management Association, Patent & Trademark Office, USA. — 1997. — 193 p.

149. *Austria Documentation*. The Austrian Educational System / A short review. Federal Press Service, Vienna, Austria, 1990. — 47 p.

150. *Baldwin Timothy T., Padgett Margaret Y.* Management Development: A Review and Commentary. International Review of Industrial and Organizational Psychology, 1993, no. 8. — P.35–85.

151. *Ball D.A., McCulloch W.H.* International Business: The Challenge of Global Competition. — 6th ed. — Boston: Irwin / McGraw-Hill, USA, 1996. — 773 p.

152. *Barnes A. James*. Law for Business / Terry Morehead Dworkin. — 5<sup>th</sup> ed. Burr Ridge: Irwin, USA, 1994. — 899 p.

153. *Bateman T.S., Snell S.A.* Management: Building Competitive Advantage. — 3<sup>rd</sup> ed. — Chicago: Richard D. Irwin, Inc., USA, 1996. — 588 p.

154. *Beamish P.W., Harrison A., Rosenzweig P.* International Management: Text and Cases. — Boston: Irwin / McGraw-Hill, USA, 1997. — 604 p.

155. *Belch G.E., Belch M.A.* Introduction to Advertising & Promotion: An Integrated Marketing Communications

Perspective. — 2<sup>nd</sup> ed. — Homewood, Boston: Richard D. Irwin, Inc., USA, 1993. — 836 p.

156. *Belcourt M., Sherman A.W., Bohlander G.W.* Managing Human Resources. — Toronto: Nelson Canada. — 1995. — 707 p.

157. *Bellu Renato R.* Entrepreneurs and Managers: Are They Different? Frontiers of Entrepreneurship Research. Babson Park, Mass.: Babson College, USA. — 1988. — P.16–30.

158. *Bellu Renato R.* Toward a Theory of Entrepreneurial Motivation: Evidence from Female Entrepreneurs. International Council for Small Business Proceedings. — 1992. no. 37. — P.195–213.

159. *Bellu Renato R.* Task Role Motivation and Attributional Style as Predictors of Entrepreneurial Performance: Female Sample Findings. Entrepreneurship and Regional Development. Oct.-Dec. 1993, ch. 5, no. 4. — P.331–344.

160. *Bellu Renato R., Davidsson Per, Goldfarb Connie*. Motivational Characteristics of Small Firm Entrepreneurs in Israel, Italy, and Sweden: A Cross Cultural Study. International Council for Small Business Proceedings, 1989, №34. — P.349–364.

161. *Bellu Renato R., Davidsson Per, Goldfarb Connie*. Toward a Theory of Entrepreneurial Behavior: Empirical Evidence from Israel, Italy, and Sweden. Entrepreneurship and Regional Development, Apr.-June 1990, ch. 2, no. 2. — P.195–209.

162. *Bellu Renato R., Sherman Herbert*. Predicting Entrepreneurial Success from Task Motivation and Attributional Style: A Longitudinal Study. Proceedings of the United States Association for Small Business and En-

entrepreneurship, 1993, no. 8. — P.16–23.

163. *Bellu Renato R., Sherman Herbert.* Predicting Firm Success from Task Motivation and Attributional Style: A Longitudinal Study. *Entrepreneurship and Regional Development*, Oct.-Dec. 1995, ch. 7, no. 4. — P.349–363.

164. *Berke Conrad.* *Entrepreneur Magazine: Successful Advertising for Small Business.* New York, John Wiley & Sons, Inc., USA, 1996. — 199 p.

165. *Berman Frederic E., Miner John B.* Motivation to Manage at the Top Executive Level: A Test of the Hierarchic Role-Motivation Theory. *Personnel Psychology*, Summer 1985, ch. 38, no. 2. — P.377–391.

166. *Bird Barbara J.* *Entrepreneurial Behavior.* Glenview, Ill.: Scott, Foresman, 1989. — P.55–78.

167. *Blanchard K., Zigarmi P., Zigarmi D.* Leadership and the One Minute Manager: Increasing Effectiveness Through Situational Leadership. — New York: William Morrow and Company, Inc., USA, 1985. — 111 p.

168. *Bloch Zenas, MacMillan Ian C.* *Corporate Venturing: Creating New Businesses Within the Firm.* Boston: Harvard Business School Press, USA, 1993. — 350 p.

169. *Bodie Z., Kane A., Markus A.J.* *Essentials of Investments.* — 2<sup>nd</sup> ed. — Chicago: Richard D. Irwin, Inc., USA, 1995. — 558 p.

170. *Bodie Z., Kane A., Markus A.J.* *Investments.* — 3<sup>rd</sup> ed. — Boston: Irwin / McGraw-Hill, USA, 1996. — 937 p.

171. *Book of Facts.* — New York, Funk and Wagnalls Co., USA, 1995. — 1254 p.

172. *Bower J.L., Bartlett C.A., Uytendhoeven H.E., Walton R.E.* *Business Policy: Managing Strategic Processes.* — 8<sup>th</sup>

ed. — Boston: Irwin / McGraw-Hill, USA, 1995. — 883 p.

173. *Boyd Brian K.* Strategic Planning and Financial Performance: A Meta-Analytic Review. *Journal of Management Studies*, July 1991, vol. 28, no. 4. — P.353–374.

174. *Bracker Jeffrey S., Pearson John N., Keats Barbara W., Miner John B.* Entrepreneurial Intensity, Strategic Planning Process Sophistication, and Firm Performance in a Dynamic Environment. Abstracted in John B. Miner, *Role Motivation Theories.* New York: Routledge, 1993. — P.155–156.

175. *Brealy R.A., Myers S.C., Marcus A.J.* *Fundamentals of Corporate Finance.* — New York: McGraw-Hill, Inc., USA, 1995. — 675 p.

176. *Brockhaus Robert H.* Risk Taking Propensity of Entrepreneurs. *Academy of Management Journal*, Sept. 1980, vol. 23, no. 3. — P.509–520.

177. *Buchholz Barbara Ballinger, Crane Margaret, Nager Ross.* *The Family Business Answer Book: Arthur Andersen Takes 101 of Your Toughest Questions.* — Paramus, New Jersey: Prentice Hall Press, USA, 1999. — 336 p.

178. *Byars L.L.* *Strategic Management: Formulation and Implementation, Concepts and Cases.* — 3<sup>rd</sup> ed. — New York: Harper Collins Publishers, USA, 1991. — 989 p.

179. *Byars Lloyd L., Rue Leslie W.* *Human Resource Management.* — 5<sup>th</sup> ed. — Boston: Irwin / McGraw-Hill, USA, 1997. — 560 p.

180. *Bygrave William D., D'Heilly Dan.* *The Portable MBA in Entrepreneurship.* Second Edition // Juohn Wiley & Sons, Inc., USA, 1997. — 510 p.

181. *Cateora P.R.* *International Mar-*

keting. — 7<sup>th</sup> ed. — Homewood, Boston: Irwin, Inc., USA, 1990. — 870 p.

182. *Cateora P.R.* International Marketing. — 9<sup>th</sup> ed. — Boston: Irwin / McGraw-Hill, Inc., USA, 1996. — 772 p.

183. *Cetro S.C.* Principle of Modern Management: Functions and Systems. — 4<sup>th</sup> ed. — Boston: Allyn and Bacon, Inc., USA, 1989. — 646 p.

184. *Cetro Samuel C.* Modern management: Diversity, Quality, Ethics and the Global Environment. — 7<sup>th</sup> ed. — Upper saddle River: Prentice Hall, USA, 1997. — 640 p.

185. *Chase Richard B.* Production and Operation Management: Manufacturing Services. — 7<sup>th</sup> ed. — Boston, Massachusetts: Irwin / McGraw-Hill, USA, 1995. — 853 p.

186. *Christensen C.R., Andrews K.R., Bower J.L.* Business Policy: Text and Cases. — 6<sup>th</sup> ed. — Homewood: Irwin, USA, 1987. — 940 p.

187. *Churchill Neil C., Lewis Virginia L.* The Five Stages of Small Business Growth. Harvard Business Review, May-June 1983, vol. 61, no. 3. — P.30–50.

188. *Clark Lawrence S.* Law and Business: The Regulatory Environment / Peter O. Kinder, Carolyn Hotchkiss. — 3<sup>rd</sup> ed. — New York: McGraw-Hill, Inc., USA, 1991. — 1198 p.

189. *Cmoorhead Gregory, Griffin R.W.* Organizational Behavior. 2<sup>nd</sup> ed. — Boston: Houghton Mifflin Company, USA, 1989. — 807 p.

190. *Collins Orvis F., David G. Moore.* The Enterprising Man. East Lansing: Bureau of Business and Economic Research, Graduate School of Business Administration, Michigan State University, USA, 1964. — P.15–37.

191. *Concordia University At Austin,*

Austin, Texas. Undergraduate Catalog 1997–1998. Austin, Texas, USA. — 208 p.

192. *Concordia University Wisconsin.* 1995–1996 Catalog. Mequon, Wisconsin, USA. — 200 p.

193. *Concordia University Wisconsin.* 2002-2003 Catalog. Mequon, Wisconsin, USA. — 208 p.

194. *Concordia University Wisconsin, Mequon, Wisconsin. School of Graduate Studies.* Graduate Catalog 1995-1997. Mequon, Wisconsin, USA. — 72 p.

195. *Concordia University Wisconsin, Mequon, Wisconsin. School of Graduate Studies.* Graduate Catalog 1997-1999. Mequon, Wisconsin, USA. — 116 p.

196. *Cornwall Jeffrey R., Perlman Baron.* Organizational Entrepreneurship. Homewood, Lll.: Irwin, USA, 1990. — 520 p.

197. *Danos P., Imhoff E.A.* Introduction to Financial Accounting. — 2<sup>nd</sup> ed. — Burr Ridge, Boston, Sydney: Irwing, USA, 1994. — 949 p.

198. *Diamond Michael R., Williams Julie L.* How to Incorporate. A Handbook for Entrepreneurs and Professionals. — 3<sup>rd</sup> ed. — New York, John Wiley & Sons., Inc., USA, 1996. — 310 p.

199. *Dilworth J.B.* Production and Operations Management: Manufacturing and Services. — 5<sup>th</sup> ed. — New York: McGraw-Hill, Inc., USA, 1993. — 742 p.

200. *Donnelly J.H., Gibson J.L., Ivanecich J.M.* Fundamentals of Management. — 9<sup>th</sup> ed. — Chicago: Richard D. Irwin, Inc., USA, 1995. — 719 p.

201. *Drucker Peter F.* Innovation and Entrepreneurship. Practice and Principles // Harper Business Ed. Publ., USA. — 1993. — 277 p.

202. *Dyer W. Gibb.* The Entrepreneurial Experience: Confronting Career



- Dilemmas of the Start-up Executive. San Francisco: Jossey-Bass, USA, 1992. — P.70–147.
203. *Edmonds T.P., McNair F.M., Milam E.E., Olds P.R.* Fundamental Financial Accounting Concepts. — New York: McGraw-Hill, Inc., USA, 1996. — 601 p.
204. *Ehringer Ann G.* Make Up Your Mind: Entrepreneurs Talk About Decision Making. Santa Monica, California: Merritt, USA, 1995. — 320 p.
205. *Elizur Dov.* Facets of Work Values: A Structural Analysis of Work Outcomes. *Journal of Applied Psychology*, August 1984, vol. 69, no. 3. — P.379–389.
206. *Englehardt E.E., Schmeltekopf D.D.* Ethics & Life. An Interdisciplinary Approach to Moral Problems. Wm. C. Brown Publishers, USA, 1992. — 455 p.
207. *Entrepreneurship, Technological Innovation and Economic Growth: Studies in the Schumpeterian Tradition* / Edited by Frederic M. Scherer and Mark Perlman // The University of Michigan Press, USA, 1995. — 385 p.
208. *Eskew R.K., Jensen D.L.* Financial Accounting. — 5<sup>th</sup> ed. New York: The McGraw-Hill Companies, Inc., USA, 1996. — 896 p.
209. *Ferret Sharon K.* Strategies: Getting a Job you want. — Chicago: Irwin / Mirror Press, USA, 1996. — 238 p.
210. *Fess P.E., Warren C.S., Reeve J.M.* Accounting Principles. — 17<sup>th</sup> ed. — Cincinnati: South-Western Publishing Co., USA, 1993. — 1080 p.
211. *Finn Chester E., Jr., Rebarber Theodor.* Education Reform in the '90s. Maxwell Macmillan International, USA, 1992. — 330 p.
212. *Frunzi George L., Savini Patrick E.* Supervision: The Art of Management. — 4<sup>th</sup> ed. — Upper saddle River: Prentice Hall, USA, 1996. — 592 p.
213. *Galbraith Jay.* New Venture Planning — The Stages of Growth. *Journal of Business Strategy*, Summer 1982, vol. 3, no. 1. — P.70–79.
214. *Goldsmith A.* Business, Government, Society: The Global Political Economy. — Boston: Irwin / McGraw-Hill, USA, 1996. — 558 p.
215. *Gregory Paul R., Stuart R.C.* Comparative Economic Systems. — 6<sup>th</sup> ed. — Boston: Houghton Mifflin Company, USA, 1999. — 502 p.
216. *Griffin R.W., Ebert R.J.* Business // Prentice-Hill, Inc., A Simon & Schuster Company, Englewood Cliffs, New Jersey, USA, 1993. — 784 p.
217. *Ingram J.C., Dunn R.M.* International Economics. — 3<sup>rd</sup> ed. New York: John Wiley & Sons, Inc., USA, 1993. — 553 p.
218. *International Business 96/97: Annual Editions* / Editor F.Maidment. — 5<sup>th</sup> ed. — Guilford: Dushkin Publishing Group // Brown & Benchmark Publishers, USA, 1996. — 240 p.
219. *Ivancevich J.M., Lorenzi P., Skinner S.J., Crosby P.B.* Management: Quality and Competitiveness. — Burr Ridge, Boston, Sydney: Richard D. Irwin, Inc., USA, 1994. — 660 p.
220. *Jaffe Azriela.* Honey, I Want to Start My Own Business. A Planning Guide for Couples. / HarperCollins Publishers, Inc., New York, USA, 1997. — 302 p.
221. *Johnson E.M., Kurtz D.L., Scheuing E.E.* Sales Management: Concepts, Practices and Cases. — 2<sup>nd</sup> ed. — New York: McGraw-Hill, Inc., USA, 1994. — 564 p.
222. *Jourdan Louis E.* Differentiation

Between Successful and Unsuccessful Entrepreneurs. / Doctoral dissertation. // Georgia State University, USA, 1987. — P.33–58.

223. *Haas R.W.* Industrial Marketing Management: Text and Cases. — 3<sup>rd</sup> ed. — Boston: Kent Publishing Company, USA, 1986. — 577 p.

224. *Hadgett Richard M., Luthans Fred.* International Management — 3<sup>rd</sup> ed. — New York: The McGraw-Hill Companies, Inc., USA, 1997. — 621 p.

225. *Hallett A. & D.* The Entrepreneur Magazine: Encyclopedia of Entrepreneurs. John Wiley & Sons, Inc., USA, 1997. — 512 p.

226. *Halloran J. W.* The Entrepreneur's Guide to starting a successful business / — 2<sup>nd</sup> ed. New York: McGraw-Hill, Inc., USA. — 1992. — 291 p.

227. *Halloran James W.* Why Entrepreneurs Fail. Avoid the 20 Fatal Pitfalls of Running Your Business // Liberty Hall Press, McGraw-Hill, Inc., USA, 1991. — 198 p.

228. *Helzel Leo B. & Friends.* A Goal Is a Dream with a Deadline. Extraordinary Wisdom for Entrepreneurs, Managers, & Other Smart People // McGraw-Hill, Inc., USA, 1995. — 197 p.

229. *Hermanson R.H., Edwards J.D., Maher M.W.* Accounting Principles. — 5<sup>th</sup> ed. — Homewood, Boston: Irwing, USA, 1992. — 1265 p.

230. *Hill C.W.L.* International Business: Competing in the Global Marketplace / Burr Ridge: Boston, Sydney: Richard D. Irwin, Inc., USA, 1994. — 615 p.

231. *Hines George H.* Achievement Motivation, Occupations, and Labor Turnover in New Zealand. Journal of Applied Psychology, Dec. 1973, vol. 58, no. 3. — P.313–317.

232. *Hisrich Robert D., Peters Michael P.* Entrepreneurship: Starting, Developing, and Managing a New Enterprise. Homewood, Ill.: Irwin, USA, 1995. — P.105–188.

233. *Holborn College.* Excellence in education. The UK's oldest established and most successful independent college. London, UK, 2000. — 37 p.

234. *Holborn College.* Distance Learning Courses — the bridge to new career horizons. London, UK, 2000. — 24 p.

235. *Holborn College.* BA (Hons) Business Administration, BA (Hons) Accountancy. Flexibility of Choice. London, UK, 1999. — 12 p.

236. *Kao John J.* Entrepreneurship, Creativity, and Organization. — Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice Hall, USA, 1995. — 280 p.

237. *Keller Graduate School of Management.* 1997-1998 Academic Catalog. 1997, USA. — 316 p.

238. *Key Data on Education.* «UNESCO'S EDUCATIONAL CD-ROM», Document and Information Service of the Education Sector. UNESCO, Paris, France. — 1995.

239. *Komisar Randy, Linebak Kent L.* The Monk and the Riddle / The Education of Silicon Valley Entrepreneur // Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts, USA. — 2000. — 181 p.

240. *Kovelowski C.* Instructor's Manual for Straub and Attner's «Introduction to Business». — 5<sup>th</sup> ed. — Belmont: Wadsworth Publishing Company, USA, 1994. — 280 p.

241. *Kreitner R., Kinicki A.* Organizational Behavior. — 3<sup>rd</sup> ed. — Chicago: Richard D. Irwin, Inc., USA, 1995. — 605 p.

242. *Kroenke D.M.* Business Computer System: An Introduction. — 2<sup>nd</sup> ed.

— Santa Cruz: Mitchell Publishing, Inc., USA, 1984. — 576 p.

243. *Krugman P.R., Obstfeld M.* International Economics: Theory and Policy. — 3<sup>rd</sup> ed. — New York: Harper Collins College Publishers, USA, 1994. — 795 p.

244. *Lamb C.W., Hair J.F., McDaniel C.* Principles of Marketing. — 2<sup>nd</sup> ed. — Cincinnati: South-Western Publishing Co., USA, 1994. — 845 p.

245. *Leinwand Gerald*, Ph.D. Public Education. Facts On File, Inc., USA, 1992.

246. *Lesikar R.V., Pettit J.D., Flatley M.E.* Lesikar's Basic Business Communication. — 7<sup>th</sup> ed. — Chicago: Irwin, USA, 1996. — 624 p.

247. *Levenson Hanna*. Distinctions Within the Concept of Internal-External Control: Development of a New Scale. Proceedings of the American Psychological Association Annual Convention. 80th Convention, 1972. — P.261–262.

248. *Levenson Hanna*. Activism and Powerful Others: Distinctions Within the Concept of Internal-External Control. Journal of Personality Assessment, Aug. 1974, vol. 38, no. 4. — P.377–383.

249. *Levinson Harry*. Why the Behemoths Fall: Psychological Roots of Corporate Failure. American Psychologist, May 1994, vol. 49, no. 5. — P.428–436.

250. *Lindert P.H.* International Economics. — 9<sup>th</sup> ed. — Burr Ridge, Boston, Sydney: Irwin, Inc., USA, 1991. — 682 p.

251. *Lithuania Christian Fund College*. Catalog 2000. Klaipeda, Lithuania. — 104 p.

252. *Lynn Richard*. An Achievement Motivation Questionnaire. British

Journal of Psychology, 1969, vol. 60, no. 4. — P.529–534.

253. *Management 96/97*: Annual Editions / Editor F.H.Maidment. — 4<sup>th</sup> ed. — Guilford: Dushkin Publishing Group / Brown & Benchmark Publishers, USA, 1996. — 272 p.

254. *Marketing 96/97*: Annual Editions / Editor J.E.Richardson. — 18<sup>th</sup> ed. — Guilford: Dushkin Publishing Group / Brown & Benchmark Publishers, USA, 1996. — 235 p.

255. *Marquette University*. 1997-98 Undergraduate Bulletin. Milwaukee, Wisconsin, USA. — 250 p.

256. *Matteson Michael T., Ivancevich John M.* Type A and B Behavior Patterns and Self-Reported Health Symptoms and Stress: Examining Individual and Organizational Fit. Journal of Occupational Medicine, 1982, no. 24. — P.585–589.

257. *Matteson Michael T., Ivancevich John M.* Note on Tension Discharge Rate as an Employee Health Status Predictor. Academy of Management Journal, Sept. 1983, vol. 26, no. 3. — P.540–545.

258. *Matthews J.B., Goodpaster K.E., Nash L.L.* — Policies and Persons: A Casebook in Business Ethics. — New York: McGraw-Hill Book Company, Inc., USA, 1985. — 529 p.

259. *Mauch James E., Sabloff Paula L.W.* Reform and Change in Higher Education. Garland Studies in Higher Education, vol. 2. Garland Reference Library of Social Science, vol. 961, USA, 1995. — 420 p.

260. *McAdams T., Freeman J., Pincus L.* Law, Business and Society. — 4<sup>th</sup> ed. Chicago: Richard D. Irwin, Inc., USA, 1995. — 876 p.

261. Meindl James R., Hunt Raymond G., Lee Wonsick. Individualism-Collectivism and Work Values: Data from the United States, China, Taiwan, Korea, and Hong Kong. Research in Personnel and Human Resources Management. Supplement 1, 1989. — P.59–77.
262. Milkovich G.T., Boudreau J.W. Personal Human Resource Management: A Diagnostic Approach. — 5<sup>th</sup> ed. — Plano: Business Publications, Inc., USA, 1988. — 872 p.
263. Miner John B. Intelligence in the United States. New York: Springer, 1957 / Reprint Greenwood Press, USA, 1973. — 330 p.
264. Miner John B. Entrepreneurs, High Growth Entrepreneurs, and Managers: Contrasting and Overlapping Motivational Patterns. Journal of Business Venturing, July 1990, vol. 5, no. 4. — P.221–234.
265. Miner John B. Individuals, Groups, and Networking: Experience with an Entrepreneurship Development Program. International Council for Small Business Proceedings, 1991, no. 36. — P.82–90.
266. Miner John B., Crane Donald P. Human Resource Management: The Strategic Perspective. New York: HarperCollins, USA, 1995. — P.150–174.
267. Miner John B., Crane Donald P., Vandenberg Robert J. Congruence and Fit in Professional Role Motivation Theory. Organization Science, Feb. 1994, vol. 5, no. 1. — P.86–97.
268. Miner John B., Smith Norman R., Bracker Jeffrey S. Role of Entrepreneurial Task Motivation in the Growth of Technologically Innovative Firms. Journal of Applied Psychology, Aug. 1989, vol. 74, no. 4. — P.554–560.
269. Miner John B., Smith Norman R., Bracker Jeffrey S. Defining the Inventor-Entrepreneur in the Context of Established Typologies. Journal of Business Venturing, Mar. 1992, vol. 7, no. 2. — P.103–113.
270. Miner John B., Smith Norman R., Bracker Jeffrey S. Predicting Firm Survival from a Knowledge of Entrepreneur Task Motivation. Entrepreneurship and Regional Development, Apr.-June 1992, vol. 4, no. 2. — P.145–153.
271. Miner John B., Smith Norman R., Bracker Jeffrey S. Role of Entrepreneurial Task Motivation in the Growth of Technologically Innovative Firms: Interpretations from Follow-up Data. Journal of Applied Psychology, Aug. 1994, vol. 79, no. 4. — P.627–630.
272. Miner John B., Stites-Doe Susan. Applying an Entrepreneurship Development Program to Economic Problems in the Buffalo Area. In Abraham K. Korman (ed.), Human Dilemmas in Work Organizations: Strategies for Resolution. New York: Guilford Press, USA, 1994. — P.243–271.
273. Miner John B. The 4 Routes to Entrepreneurial Success // Berrett-Koehler Publishers, Inc., San Francisco, USA, 1996. — 216 p.
274. Miron David, McClelland David C. The Impact of Achievement Motivation Training on Small Business. California Management Review, Summer 1979, vol. 21, no. 4. — P.13–28.
275. Mount Union College Catalog 2001 – 2002. Alliance, Ohio, USA. — 272 p.
276. National Business Education Association: National standards for Business Education. — Reston, Va., U.S.A., 1995 / Національні стандарти бізнес-освіти. Що американські учні

мають знати про бізнес і вміти робити в бізнесі // Консорціум із удосконалення менеджмент-освіти в Україні. — К.: 2001. — 124 с.

277. *Nickels William G., McHugh J.M., McHugh S.M.* Understanding Business. — 4<sup>th</sup> ed. — Boston: Irwin / McGraw-Hill, Inc., USA, 1996. — 650 p.

278. *Noori Hamid, Radford Russel.* Production and Operation Management: Total Quality and Responsiveness. — New York: McGraw-Hill, Inc., USA, 1995. — 676 p.

279. *Noori Hamid, Radford Russel.* All-Companion to Production and Operation Management: Total Quality and Responsiveness. — New York: McGraw-Hill, Inc., USA, 1995. — 152 p.

280. *Ohio Dominican College.* Catalog 2001–2003. Columbus, Ohio, USA. — 179 p.

281. *Oliver John E.* An Instrument for Classifying Organizations. *Academy of Management Journal*, Dec. 1982, vol. 25, no. 4. — P.855–866.

282. *Pearce J.A., Robinson R.B.* Cases in Strategic Management. — 3<sup>rd</sup> ed. — Burr Ridge: Richard D. Irwin, Inc., USA, 1994. — 519 p.

283. *Peterson's Guides Annual Survey of Undergraduate Institutions.* — New York, USA, 1994. — 486 p.

284. *Pride W.M., Ferrell O.C.* Marketing: Concepts and Strategies. — 9<sup>th</sup> ed. — Boston: Houghton Mifflin Company, USA, 1995. — 753 p.

285. *Public Administration: Annual Editions / Editor H.R. Balanoff.* — 4<sup>th</sup> ed. — Guilford: Dushkin Publishing Group // Brown & Benchmark Publishers, USA, 1996. — 240 p.

286. *Pulliam John D., Patten James Van.* History of Education in America.

Sixth Edition. Prentice-Hall, Inc., USA, 1995. — 460 p.

287. *Quinnipac University.* Catalog 2001–2002. / The Official Bulletin of Quinnipac University. Hamden, Connecticut, USA // Printed in Canada, 2001. — 440 p.

288. *Rangan V.K., Shapiro B.P., Moriarty R.T.* Business Marketing Strategy: Cases, Concepts and Applications. — Chicago: Richard D. Irwin, Inc., USA, 1995. — 850 p.

289. *Richardson J.E.* Business Ethics // Dushkin Publishing Group / Broun & Benchmark Publishers, Guilford, Connecticut, USA, 1996. — 246 p.

290. *Roberts Edward B.* Entrepreneurs in High Technology: Lessons from MIT and Beyond. New York: Oxford University Press, USA, 1991. — P.101–112.

291. *San Jose Christian College.* '97–'98 Catalog. San Jose, California, USA. — 135 p.

292. *San Jose State University.* General Catalog 1995–1998. San Jose, California, USA. — 260 p.

293. *Schermerhorn J.R.* Management // John Wiley & Sons, Inc., Canada, 1996. — 525 p. 294. *Schiller International University.* 1997–1998 General Catalogs. Dunedin, Florida, USA. — 236 p.

295. *Schiller International University.* 1998–1999 General Catalogs. Dunedin, Florida, USA. — 234 p.

296. *Schiller International University.* 2002–2003 General Catalog. Dunedin, Florida, USA. — 237 p.

297. *Selected Documents in Education.* «UNESCO'S EDUCATIONAL CD-ROM», Document. and Information Service of the Education Sector. UNESCO, Paris, France, 1996.

298. *Semenik R.J., Bamossy G.J.* Principles of Marketing: A Global Perspective. — 2nd ed. — Cincinnati: South-Western College Publishing, USA, 1995. — 682 p.

299. *Sexton Donald L., Bowman-Up-ton Nancy B.* Entrepreneurship: Creativity and Growth. New York: Macmillan, USA, 1991. — 380 p.

300. *Sherman A.W., Bohlander G.W., Chruden H.J.* Managing Human Resources. — 8th ed. — Cincinnati: South-Western Publishing Co., USA, 1988. — 734 p.

301. *Shure G.H., Meeker J.P.* A Personality Attitude Schedule for Use in Experimental Bargaining Studies. Journal of Psychology, 1967, vol. 65. — P.233–252.

302. *Siegel C.E.* Marketing: Foundations and Applications. — Chicago: Irwin/Mirror Press, USA, 1996. — 515 p.

303. *Sikula Andrew E.* Applied Management Ethics. — Chicago: Irwing, USA, 1996. — 160 p.

304. *Slocum John W., Hellriegel Don.* A Look at How Manager's Minds Work. Business Horizons, July-Aug. 1983, vol. 26, no. 4. — P.58–68.

305. *Smith Norman R.* The Entrepreneur and His Firm: The Relationship Between Type of Man and Type of Company. East Lansing: Bureau of Business and Economic Research, Graduate School of Business Administration, Michigan State University, USA, 1967. — P.44–63.

306. *Smith Norman R., Bracker Jeffrey S., Miner John B.* Correlates of Firm and Entrepreneur Success in Technologically Innovative Companies. Frontiers of Entrepreneurship Research. Babson Park, Mass.: Babson College, USA, 1987. — P.337–353.

307. *Smith Norman R., McCain Kenneth G., Miner John B.* The Managerial Motivation of Successful Entrepreneurs. Oregon Business Review, 1976, no. 34, p. 3.

308. *Smith Norman R., Miner John B.* Type of Entrepreneur, Type of Firm, and Managerial Motivation: Implications for Organizational Life Cycle Theory. Strategic Management Journal, Oct.-Dec. 1983, vol. 4, no. 4. — P.325–340.

309. *Smith Norman R., Miner John B.* Motivational Considerations in the Success of Technologically Innovative Entrepreneurs. Frontiers of Entrepreneurship Research. Babson Park, Mass.: Babson College, USA, 1984. — P.488–495.

310. *Smith Norman R., Miner John B.* Motivational Considerations in the Success of Technologically Innovative Entrepreneurs: Extended Sample Findings. Frontiers of Entrepreneurship Research. Babson Park, Mass.: Babson College, USA, 1985. — P.482–488.

311. *Solomon L.M., Walther L.M., Plunkett L.M., Vargo R.J.* Accounting Principles. — 4th ed. — Minneapolis / Saint Paul: West Publishing Company, USA, 1993. — 1191 p.

312. *Statistic Abstract of Education, Science, Sports and Culture.* 2000 edition // Ministry of Education, Science, Sports and Culture, Japan. — 171 p.

313. *Stevenson H.H., Roberts M.J., Grousbeck H.I.* New Business Ventures and the Entrepreneur. — 4th ed. / Irwin: McGraw-Hill, USA, 1994. — 740 p.

314. *Stewart Alex.* Team Entrepreneurship. Newbury Park, Calif.: Sage, USA, 1989. — P.24–32.

315. *Straub J., Attner R.* Introduction to Business / Wadsworth Publishing

Company, Belmont, California, USA, 1994. — 764 p.

316. *Tannenbaum Scott I., Yukl Gary.* Training and Development in Work Organizations. Annual Review of Psychology, 1992, no. 43. — P.399–441.

317. *The Educational System.* // How To Germany, Spring 1999, vol. II, issue 1. — P.32–36.

318. *The George Washington University* Bulletin. Undergraduate Programs 1998–1999. Washington, D.C., USA. — 291 p.

319. *The McGraw-Hill Encyclopedia of Economics* / Douglas Greenwald, editor in chief. — 2<sup>nd</sup> ed. — New York: McGraw-Hill, Inc., USA, 1994. — 1093 p.

320. *The United States System of Education.* US Department of Education. US Information Agency. USA, July 1986.

321. *Thomdike Robert L., Gallup George H.* Verbal Intelligence of the American Adult. Journal of General Psychology, 1944, no. 30. — P.75–85.

322. *Tiersky Ethel, Tiersky Martin.* The U.S.A. Customs and Institutions. Prentice-Hall, Inc., USA, 1990. — 290 p.

323. *Timmons Jeffrey A.* New Venture Creation: Entrepreneurship in the 1990s. Homewood, Ill.: Irwin, USA, 1990. — P.145–156.

324. *Touro College.* College of Liberal Arts & Sciences 1996–1998 Bulletin. New York, USA. — 160 p.

325. *Touro College.* Barry Z. Levine School of Heals Sciences. 1996–1999 Bulletin. New York, USA. — 160 p.

326. *Touro College.* School of General

Studies 1997–2000 Bulletin. New York, USA. — 144 p.

327. *Touro College.* School of Career and Applied Studies. 1997–2000 Bulletin. New York, USA. — 143 p.

328. *Undergraduate, Graduate and Postgraduate Degree Programmes* in English and German. / Deutscher Akademischer Austauschdienst (DAAD). Bonn, Germany, April 1999. — 149 p.

329. *University of Connecticut.* Undergraduate Catalog 2002 — 2003. Storrs, Connecticut, USA. — 199 p.

330. *University of Hartford Bulletin.* Fall 2002. Schedule of Classes. West Hartford, Connecticut, USA. — 123 p.

331. *University of Hartford. Graduate Bulletin* 2001–2002. Vol. XLV, August 2001, No. 3. West Hartford, Connecticut, USA. — 221 p.

332. *Vik G.N., Gilsdorf J.W.* Business Communication / Burr Ridge. Boston, Sydney: Richard D. Irwin, Inc., USA, 1994. — 611 p.

333. *Walsh University* Undergraduate Catalog 2001 — 2002. Vol. XL, June 2001. North Canton, Ohio, USA. — 192 p.

334. *Whetten David A., Cameron Kim S.* Developing management skills. — 2<sup>nd</sup> ed. — New York: Harper Collins Publishers, Inc., USA, 1991. — 624 p.

335. *Williams J.C., Dubrin A.J., Sisk H.L.* Management & Organization. — 5<sup>th</sup> ed. — Cincinnati: South-Western Publishing Co., USA, 1985. — 596 p.

336. *Zikmund W.G., d'Amico M.* Effective Marketing: Creating and Keeping Customers. — St. Paul: West Publishing Company, USA, 1995. — 604 p.



## ЗМІСТ

<b>ГЛАВА 1. ФЕНОМЕН ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ЙОГО ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА</b>	3
1.1. Місце підприємництва і підприємця-бізнесмена в суспільстві	3
1.2. Характерні особливості підприємництва	11
1.3. Соціально-орієнтована сутність підприємницької освіти особистості в умовах економічної трансформації українського суспільства	17
1.4. Державна підтримка підприємництва в Україні	36
1.4.1. Конституція — Основний Закон України	36
1.4.2. Закони в галузі освіти, науки, техніки та підприємництва, підтримка підприємницької діяльності Президентом України	37
1.5. Необхідність використання досвіду в галузі бізнесу і підприємницької освіти економічно розвинутих країн для ефективної підготовки громадян України до самостійної підприємницької діяльності. Бібліографічні джерела	40
<b>ГЛАВА 2. ДОСВІД ВИЩОЇ ОСВІТИ В ЕКОНОМІЧНО РОЗВИНУТИХ КРАЇНАХ СВІТУ: СПОЛУЧЕНІ ШТАТИ АМЕРИКИ</b>	49
Вступ	49
2.1. Організація і структура вищої освіти в США, її роль в системі американської освіти	50
2.1.1. Особливі риси вищої освіти Сполучених Штатів Америки: орієнтація системи освіти США на виховання в учнів, студентської молоді і дорослих громадян підприємницького менталітету і підготовку їх до самостійної професійної підприємницької діяльності	50
2.1.2. З історії виникнення американської системи освіти	58
2.1.3. Історія розвитку вищої освіти США	60
2.1.3.1. Виникнення коледжів (1636—1776 рр.)	61
2.1.3.2. Розвиток професійної освіти (1776—1862 рр.)	62
2.1.3.3. Розвиток університетів (1862—1900 рр.)	65
2.1.3.4. Період розвитку та урізноманітнення вищої освіти США (1900—1987 рр.)	68
2.1.4. Організація і структура освіти США	71
2.1.5. Американська освіта у 1960—1990-х роках	78
2.1.6. Деякі статистичні дані про освіту США у 1970—1990-х роках	81
2.1.7. Контроль і фінансування освіти	82

2.2. Організація навчального процесу у вищих закладах освіти США ..	86
2.2.1. Характерні риси в організації вищої освіти в США .....	86
2.2.1.1. Структура основних вищих закладів освіти США .....	87
2.2.1.2. Структура наукових (вчених) ступенів і наукових (вчених) звань .....	94
2.2.1.3. Принципи вибору вищого закладу освіти абітурієнтом .....	98
2.2.1.4. Процедура вступу до вищого закладу освіти .....	101
2.2.1.5. Особливості навчання студентів у вищих закладах освіти США .....	102
2.2.1.6. Організація навчального процесу у вищих закладах освіти США .....	105
2.2.1.7. Контроль знань і самостійної роботи студентів .....	107
2.2.1.8. Оцінка успішності студента .....	108
2.3. Умови і зміст навчання у вищих закладах освіти США .....	113
2.3.1. Організаційно-педагогічні умови професійної підготовки спеціалістів у недержавних (незалежних) і державних вищих навчальних закладах США .....	113
2.3.2. Зміст навчання у вищих закладах освіти США .....	119
2.3.3. Роль американської вищої освіти .....	135
2.3.4. Гуманітаризація і гуманізація освіти США в 1980—1990-х роках .....	138
2.4. Принципи діяльності вищих навчальних закладів США .....	143
2.4.1. Демократичні принципи контролю якості підготовки фахівців і управління вищими закладами освіти .....	143
2.4.2. Місце недержавного сектору в системі американської вищої освіти та його вплив на структуру ринку освітніх послуг у США .....	148
2.4.3. Фінансування університетів і коледжів .....	154
2.4.4. Навчання у вищих закладах освіти США іноземних студентів ..	158
2.4.5. Загальний рівень освіти дорослих американських громадян .....	160
2.4.6. Програми для непрацездатних американців .....	163
2.4.7. Особливості вищої освіти США з погляду американців .....	164
2.4.8. Сучасні проблеми вищої освіти США та тенденції її подальшого розвитку .....	168
Висновки .....	177
<b>ГЛАВА 3. ДОСВІД ВИЩОЇ ОСВІТИ В ЕКОНОМІЧНО РОЗВИНУТИХ КРАЇНАХ СВІТУ: НІМЕЧЧИНА, ВЕЛИКОБРИТАНІЯ, ФРАНЦІЯ, ІТАЛІЯ ТА ЯПОНІЯ .....</b>	<b>185</b>

3.1. Підготовка підприємців державним і недержавним секторами систем вищої освіти провідних країн Західної Європи (короткий огляд) .....	185
3.1.1. Державна та недержавна (міжнародна) вища освіта в Німеччині .....	188
3.1.2. Особливості недержавної вищої освіти Великобританії .....	200
3.1.3. Вища освіта Франції та Італії .....	203
3.1.4. Американська вища освіта в країнах Західної Європи .....	205
3.2. Феномен вищої освіти Японії. Підприємницька освіта в Японії ..	206
Висновки .....	217
<b>ГЛАВА 4. ПІДПРИЄМНИЦЬКА ОСВІТА В ЕКОНОМІЧНО РОЗВИНУТИХ КРАЇНАХ СВІТУ .....</b>	<b>220</b>
Вступ .....	220
4.1. Характерні риси підприємницької освіти в зарубіжних країнах .....	222
4.1.1. Роль і завдання підприємницької освіти на етапі економічних реформ у суспільстві в напрямку ринкової економіки .....	222
4.1.2. Зміст підприємницької освіти, її особливості й ефективність ...	225
4.1.3. Завдання підприємницької освіти, її цілі й очікувані результати .....	230
4.2. Тенденції і закономірності підприємницької освіти в зарубіжних країнах .....	234
4.2.1. Стандарти бізнес-освіти США: структура і зміст дисциплін навчальних планів .....	234
4.2.2. Взаємозв'язок підприємництва з іншими факторами бізнесу (навчально-методичний аспект) .....	247
4.2.3. Взаємозв'язки інших ділових функцій бізнесу (навчально-методичний аспект) .....	252
4.2.4. Виявлення типу підприємств і розвинення в них підприємницьких якостей .....	257
4.2.4.1. Типи підприємств .....	258
4.2.4.2. Навчання підприємств різних типів .....	264
4.2.4.3. Тестування підприємств для виявлення їхнього типу .....	268
4.3. Принципи організації і управління підприємницькою освітою в зарубіжних країнах .....	274
4.3.1. Підприємницька освіта американців .....	274
4.3.1.1. Початкова підприємницька підготовка .....	279

4.3.1.2. Підготовка молодших спеціалістів з управління бізнесом	290
4.3.1.3. Підготовка бакалаврів у галузі управління бізнесом	294
4.3.1.4. Підготовка магістрів у галузі управління бізнесом	300
Висновки	305
Рекомендації	308
<b>ГЛАВА 5. ЗАВДАННЯ ОСВІТИ УКРАЇНИ</b>	
<b>З РЕАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНО-ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ</b>	
<b>З ПІДПРИЄМНИЦТВА</b>	311
Вступ	311
5.1. Концепції розробки (формування) НОППП	312
5.2. Методика добору (селекції) потенційних підприємців	315
5.3. Шляхи реалізації НОППП	322
5.4. Морально-етичні якості майбутніх підприємців	325
5.5. Завдання підприємницької освіти, її цілі й очікувані результати	336
5.6. Роль і місце вищих українських навчальних закладів недержавної форми власності в реалізації завдань національно-освітньої програми з питань підприємництва	351
5.7. З досвіду освітньої діяльності першого в Україні спільного українсько-американського ВНЗ — Українсько- американського гуманітарного інституту «Вісконсінський Міжнародний Університет (США) в Україні»	358
<b>ГЛАВА 6. ТЕНДЕНЦІЇ І ПРИНЦИПИ ПОДАЛЬШОГО</b>	
<b>РОЗВИТКУ ВИЩОЇ ОСВІТИ В ХХІ СТОЛІТТІ</b>	365
Вступ	365
6.1. Сучасні проблеми суспільства, що розвивається і трансформується, залежність від них вищої освіти	365
6.2. Проблеми відповідності вищої освіти вимогам суспільства і часу	372
<b>СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ</b>	379

*Наукове видання*

**Романовський Олександр Олексійович**  
**Теорія і практика зарубіжного досвіду**  
**в підприємницькій освіті України**  
*Монографія*

Редагування і коректура *Людмили Щербатенко*  
Комп'ютерний набір і верстка *Оксани Чепурної*

Підписано до друку 17.12.2002. Формат 60х84/16.  
Папір офсетний. Ум. друк. арк. 20,00. Обл. вид. арк. 22,00.  
Наклад 1000. Замовл. № 23-071  
Видавниче підприємство «Деміур», Київ-103, пров. акад. Філатова, 3/1  
Свідоцтво про державну реєстрацію КВ №378 від 12.01.94 р.

---

Віддруковано з оригінал-макету на поліграфічному  
підприємстві «Фенікс», Київ-33, вул. Саксаганського, 2, оф. 3  
Свідоцтво ДК №271 від 07.12.2000 р.

Romanovskii O.O. Theory and Practice of International Experience in Entrepreneurship Education of Ukraine / In the Ukrainian language/ — Kyiv: «Demiur» Publishing House, 2002. — 400 p.

The monograph analyses experience of entrepreneurs' training organization in countries characterized by developed economics. It also considers ways of entrepreneurs' training development in Ukraine, psychological and pedagogical problems of entrepreneurship education.

Entrepreneurship phenomenon and its role in the society are investigated. The book considers the general entrepreneurial character of the higher education system of the USA, Western European countries (on example of private sector of education in Germany, Great Britain, France, Italy) and Japan. Specific features of entrepreneurship and business education organization of these countries are also taken into consideration. The role of non-state sector in higher education is analyzed as an example of entrepreneurship in humanitarian sphere.

The directions and perspectives of further development of international higher education, non-state sector of higher education of Ukraine, perspectives of further implementation of national educational program in the sphere of entrepreneurship are studied. The book will be useful for specialists in the sphere of higher education management, scientists and faculty, for students majoring in economics, philology, pedagogic at universities and humanitarian higher educational establishments while studying subjects in sphere of entrepreneurship, business, country studies and pedagogic.



