

приймаються менеджерами у всіх видах діяльності підприємств, в той час як зміст дисципліни «Фінансова діяльність суб'єктів господарювання» передбачає дослідження сутності рішень, які приймаються у фінансовій та обмежено у інвестиційній діяльності, тобто за суттю це складова дисципліни «Фінансовий менеджмент». Вважаємо, що є сенс вивчати ці дисципліни як єдину «Фінансовий менеджмент», що відповідає усталеній логіці її викладання в міжнародній практиці. На нашу думку, при необхідності, її можна розділити на дві частини — базові основи, або більш простий курс, та спеціальні теми, чи складні питання базових тем, або поглиблений курс.

Наведені пропозиції являються дискусійними, проте ґрунтуються на власному досвіді автора і виражають його власну думку. Вважаємо, що у спільному обговоренні можна знайти найраціональніший шлях удосконалення структури і змісту навчальних планів та навчальних дисциплін.

*Д. В. Верба, асистент кафедри політекономії*

## **ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ ВУЗІВ В УМОВАХ ЗАПРОВАДЖЕННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ЯКОСТІ ОСВІТИ. ПОСТАНОВКА І АКТУАЛЬНІСТЬ ПРОБЛЕМИ**

Створення фінансових передумов нормального розвитку для кожного вищого навчального закладу безпосередньо залежить від обсягів попиту на пропоновані ним освітні послуги. Якщо нині високий рівень сегментованості ринку освітніх послуг дозволяє ВНЗ уникати жорсткої конкуренції, то очікувані в найближчі роки суспільно-економічні зміни (в першу чергу, відмова від загального військового обов'язку, скорочення чисельності випускників шкіл і нормалізація принципів диференціації оплати праці) спричинять значне посилення конкуренції між вищими навчальними закладами. Крім того, слід очікувати зменшення значущості для отримання конкурентної переваги таких складових ресурсного потенціалу, як накопичений за роки централізованої економіки імідж, традиції та добре матеріальне забезпечення навчального процесу. Навіть наявність потужної наукової школи може стати запорукою конкурентної переваги ВНЗ на ринку освітніх послуг лише за умови її орієнтації на задоволення нагальних потреб практики господарського управління, до того ж із урахуванням

специфіки побудови системи управління на підприємствах, що формують сектор зайнятості із високим рівнем оплати праці. Одночасно, для економічних вузів зросте значущість таких факторів отримання конкурентної переваги як здатність забезпечити визначеність перспектив майбутнього працевлаштування, орієнтація навчальних програм і планів на вимоги високооплачуваного сектору зайнятості, надання випускникам вмій і навичок, що утворюють методичний каркас використання сучасних процедур обґрунтування і прийняття управлінських рішень. Можна очікувати, що визначальним чинником конкурентоспроможності економічного вузу буде ступень придатності його навчальних програм для формування комплексу знань і навичок, необхідних для успішного виконання управлінських функцій на високооплачуваному робочому місці.

*Поширені стратегії наближення знань і навичок випускників до змісту і умов професійної діяльності на бажаних робочих місцях*

За всієї різноманітності обраних вітчизняними економічними вузами стратегій розвитку, можна виокремити два загальні підходи до забезпечення достатнього, для збереження конкурентоспроможності, рівня відповідності комплексу знань випускників змісту і умовам майбутньої професійної діяльності.

Перший — галузева (секторальна) орієнтація навчальних програм. Цей шлях розвитку обумовлений для багатьох вузів галузевою спеціалізацією, притаманною ще з часів заснування, але поширений і серед «універсальних», що готували управлінців для всіх галузей, а нині — видів економічної діяльності. Прикладом може слугувати розвиток факультетів банківської справи в багатьох вітчизняних університетах та інститутах. Зрозуміло, що економіка торгівлі значно відрізняється від економіки машинобудування чи транспорту, або економіки сфери розваг і туризму. За однакової якості навчання підготовлений відповідно до специфічних потреб певної галузі управлінець має більше шансів на галузевому ринку праці, ніж універсал. Перевага такого напрямку — сталий незадоволений попит на кваліфікованих управлінців, що поєднують володіння методами економічного аналізу із глибоким знанням технології і організації виробництва. На вітчизняному ринку праці ця ніша практично не заповнена — знаннями щодо технологічних і організаційних обмежень вибору економічних рішень володіють здебільшого працівники без сучасної економічної школи, а серед освічених щодо економічного управління в умовах ринку майже відсутні такі, що мають уявлення про організаційно-технічні основи виробництва. Недоліки цього напрямку

для «універсальних» — кращі конкурентні позиції вузів, що мають галузеву спеціалізацію із часів заснування, а для всіх, що обрали таку стратегію підтримання конкурентоспроможності, обмеженість сфери застосування знань випускника. Наслідком останнього недоліку стає висока залежність перспектив працевлаштування і оплати праці випускників від ринкової кон'юнктури і етапу життєвого циклу галузі відповідно до специфічних вимог якої здійснювалась підготовка.

Другий поширений серед економічних вузів напрям забезпечення конкурентоспроможності — орієнтація на підготовку управлінців за так званими наскрізними професіями, що не мають галузевої спеціалізації і передбачають приблизно однаковий набір знань і навичок, що забезпечують конкурентоспроможність випускника на ринку праці будь-якої галузі.

Важливим недоліком цього напрямку є перевантаженість сучасного ринку послуг управлінської праці в Україні фахівцями за більшістю з професійно-кваліфікаційних груп, що не мають яскравої галузевої специфіки. За результатами досліджень НДІ праці і зайнятості населення вітчизняний ринок перенасичений бухгалтерами, менеджерами, маркетологами, економістами та представниками деяких інших універсальних економічних професій. Виняток складають, на сьогодні, лише спеціалісти з інформаційних технологій бізнесу, але переважній більшості випускників економічних вузів, що мають диплом за наскрізними професіями, в найближчі роки буде дуже важко знайти перспективну роботу. Проблема працевлаштування на перше робоче місце залишається для представників цих професійних груп більш ніж гострою, а перспективи кар'єрного зростання визначаються більше характером першої роботи, ніж якістю і специфікою отриманої освіти. Перспективи працевлаштування для випускників економічних вузів ускладнюються і через посилення конкуренції із випускниками спеціалізованих курсів, що витрачають значно менший час і фінансові ресурси, щоб отримувати можливість претендувати на ті самі робочі місця, що й випускники вузів без досвіду роботи за фахом.

Можна припустити, що обидві розглянуті стратегії розвитку, з точки зору сучасного маркетингу, є «недостатньо сконцентрованими» і не враховують важливих особливостей формування попиту на кваліфіковану управлінську працю на сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки.

*Шляхи вдосконалення стратегій забезпечення конкурентоспроможності освітніх послуг із урахуванням тенденцій розвитку попиту на фахівців і професіоналів з економічних спеціальностей.*

Серед важливих особливостей формування попиту на працю фахівців і професіоналів з економічних спеціальностей слід виокремити такі, що суттєво впливають на перспективи працевлаштування випускників вузів:

1. Зміст і способи виконання управлінських функцій кардинально змінюються в процесі становлення ефективних моделей господарювання в ринкових умовах. В той же час, професійно-кваліфікаційні довідники, класифікатори професій, типові посадові інструкції та регламенти посадових обов'язків переважно сформовані ще за функціонування принципово іншої системи управління економікою. Як наслідок, планування навчальних програм у розрахунку на існуючі нормативні та довідкові документи призводить до підготовки фахівців, які не відповідають сучасним потребам підприємств.

2. На ринку праці професіоналів та фахівців формуються два сегменти, що радикально відрізняються один від одного рівнем оплати праці і вимогами до професійного рівня працівників управлінського персоналу. Робочі місця першого сектору — порівняно низькооплачувані, на підприємствах державної та комунальної форм власності, а також на підприємствах колективної форми власності, що характеризуються тривалою збитковістю діяльності та використанням практики заниження оплати праці і недотримання строків її виплати як засобу компенсації нестачі обігових коштів. Робочі місця другого сектору — із рівнем оплати праці значно вищим за середній по економіці, на підприємствах приватної і колективної форм власності, переважно в секторі фінансових послуг і комерційного посередництва та в сферах із високим рівнем монополізації ринку збуту — складають близько 10 % загальної кількості робочих місць службовців у середньому по Україні і до 40 % у великих містах.

Слід зауважити, що навчання в жодному із вітчизняних вузів не визнається роботодавцями достатньою підставою для заміщення робочих місць другого сектору. Одночасно, забезпечення відповідності рівня підготовки випускників вимогам саме цього сектору ринку праці може стати найнадійнішою запорукою міцного конкурентного становища вузу на ринку освітніх послуг.

Важливо, що обмеженість сектору зайнятості фахівців і професіоналів з економічних спеціальностей із високим рівнем оплати праці, пов'язана із порівняно невеликою кількістю роботодавців, що пропонують випускникам привабливі для них робочі місця. Відповідно, для економічних вузів відкривається можливість розвитку в напрямі спеціалізації змісту навчальних програм

відповідно до вимог перспективних роботодавців та укладання з ними угод щодо довгострокового співробітництва в царині підготовки кадрів. Встановлення партнерських стосунків між ВНЗ і перспективними роботодавцями дозволяє отримати переваги для всіх суб'єктів відносин із приводу відтворення ресурсу кваліфікованої управлінської праці. Для роботодавців — це можливість підвищити плановість процесів оновлення кадрів та керованість формування корпоративного стилю управління, мінімізувати витрати на адаптацію та до навчання нових працівників на робочих місцях, кооперувати із ВНЗ зусилля щодо підвищення кваліфікації персоналу та отримувати наукову підтримку щодо формування методичних основ управлінської діяльності. Для ВНЗ практика укладання угод про довгострокове співробітництво із великими корпораціями означає отримання надійних джерел фінансування, потужний важіль підвищення привабливості навчання для студентів (який, до речі, сприятиме і поліпшенню ставлення студентів до навчання) та можливість диверсифікації напрямів діяльності за рахунок розвитку консультаційних послуг, інших форм методичної допомоги і супроводження випускників щодо їх професійної діяльності. Для студентів — це можливість отримати гарантоване працевлаштування на привабливе робоче місце за умов досягнення певних успіхів у навчанні та освіта за програмами, підготовленими відповідно до вимог підприємств лідерів у своїх сферах діяльності — а отже добрі перспективи працевлаштування для всіх випускників, а не лише для тих, хто буде працевлаштований на вакантні посади корпорації — партнера.

**I. I. Vimer**, канд. екон. наук, доцент  
кафедри історії економічних учень і економічної історії

## **ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ВИМІР ВИЩОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ**

1. Глобальна стратегія соціально-економічного розвитку України передбачає її інтеграцію в європейський цивілізаційний простір. Політика сусідства, яку прийняв Євросоюз після останнього розширення, дає Україні можливість значно поглибити її взаємодію з ЄС в усіх галузях людського життя. Безумовно, це стосується й такої сфери людської діяльності, як освіта. Так, згідно зі стратегією інтеграції України до Європейського Союзу, затвердженої Указом Президента України, передбачається *входження середньої і вищої освіти України в європейський освітній простір.*