

*Задачей науки должно быть познание того,
что должно быть, а не того, что есть.*

Л. Н. Толстой

Ефективність управління персоналом на підприємстві

УДК 005.336.4

Стрижак О. О.

ТРАНСАКЦІЙНІ ВИТРАТИ НА ФОРМУВАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

The analysis of the categories of "human capital" and "transaction costs" is done in the article. The possibilities of applying the transaction approach of economic theory to the cost analysis of human capital is examined. The author chose the transaction costs of the forming of human capital.

Формування постіндустріального соціуму характеризується домінуванням нематеріального сектору економіки та прискореним розвитком високотехнологічних галузей, суттєво змінюються вимоги щодо робочої сили. У новітніх умовах підвищується значення інтелектуальної діяльності, відповідним чином трансформується роль людини у відтворювальних процесах. Сучасні технології вимагають висококваліфікованого, творчо мотивованого робітника, який має певний запас знань та навичок. Таким чином поступово змінюються погляди на статус людини у виробництві як на практиці діяльності підприємств, так і в економічній теорії. Ці об'єктивні тенденції розвитку суспільства обумовили становлення теорії людського капіталу.

Передумови формування концепції людського капіталу простежуються у працях У. Петті, А. Сміта, Д. Ст. Мілля, К. Маркса, А. Маршалла, Л. Вальраса та інших, однак остаточне оформлення цієї теорії як самостійного напрямку економічної думки пов'язано з науковими працями Т. Шульца, Г. Беккера, Дж. Мінцера, Л. Хансена, Дж. Кендріка та ін. Певний внесок у розвиток цього наукового напрямку зробили російські та українські вчені, такі, як В. Автономов, Р. Капелюшніков, В. Щетінін, В. Марцинкевич, Д. Львов, С. Мочерний, О. Грішнова, А. Чухно та ін.

Теорія людського капіталу поєднує різноманітні погляди, ідеї, положення про процес формування та використання знань, навичок, здібностей людини у процесі виробництва з метою отримання доходу від такого використання. Саме поняття людського капіталу було введено в науковий обіг А. Смітом, який вважав, що людський капітал – це накопичені знання та вміння членів суспільства, які надають право на отримання доходу [цит. за 1, с. 531]. Загальне визначення людського капіталу надає Г. Беккер, який характеризує його як наявний у кожного запас знань, навичок, мотивацій [2].

Аналізуючи людський капітал, Е. М. Коротков зазначає, що це не просто назва працівників, це їхня якість, що відбиває як індивідуальні здібності, так і умови їхнього прояву і розвитку [3, с. 207]. Таким чином підкреслюється якісна складова цієї економічної категорії.

Наголос на інноваційній складовій людського капіталу простежується у формулюванні М. А. Бендікова та Е. В. Джамай, які визначають його як здатність пропонувати неочевидні рішення, він, на їх думку, є джерелом відновлення і прогресу [4, с. 14]. Економічну сутність людського капіталу підкреслює С. А. Дятлов, який характеризує людський капітал як сформований у результаті інвестицій і накопичений людиною певний запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій, що цілеспрямовано використовується в тій чи іншій сфері суспільного виробництва, сприяє зростанню продуктивності праці, а отже, впливає на зростання доходів (заробітків) даної людини [5, с. 83]. Переважно економічний підхід до цієї наукової категорії простежується у визначенні Р. Нурсева, який розуміє під людським капіталом сукупність всіх виробничих якостей робітника, тобто він включає придбані знання, навички, а також мотивацію та енергію, що використовуються для виробництва економічних благ [6, с. 144].

Поєднуючи якісний та дохідний підходи до дослідження людського капіталу, Б. М. Генкін розглядає його як сукупність якостей, що визначають продуктивність та можуть стати джерелом доходу для людини, сім'ї, підприємства та суспільства. Такими якостями він вважає здоров'я, природні здібності, освіту, професіоналізм, мобільність [7, с. 66].

Д. С. Львов розкриває сутність людського капіталу як сукупності знань, практичних навичок та творчих спроможностей робітників, які прикладаються до виконання певних задач, а також моральні цінності господарства, культура праці та загальний підхід до справи [1, с. 597]. Таким чином, вчений зосереджує увагу на соціальних рисах цієї категорії.

Розширену характеристику людського капіталу дає О. А. Грішнова, розглядаючи його як економічну категорію, що характеризує сукупність сформованих і розвинутих унаслідок інвестицій продуктивних здібностей, особистих рис і мотивацій індивідів, що перебувають у їхній власності, використовуються в економічній діяльності, сприяють зростанню продуктивності праці і завдяки цьому впливають на зростання доходів (заробітків) свого власника та національного доходу [8, с. 16 – 17].

Таким чином, узагальнюючи вищевикладені економічні підходи стосовно людського капіталу, автору статті представляється доцільним визначити це поняття як сукупність знань, практичних навичок, інноваційних рис характеру, мотивацій та творчих здібностей персоналу, які можуть використовуватися протягом певного періоду часу з метою виробництва товарів та послуг.

Як відмічають всі прихильники теорії людського капіталу, людський капітал – це одна з форм капіталу, оскільки він є джерелом отримання доходу. Оскільки людський капітал є капіталом, то його формування пов'язано зі здійсненням певного виду витрат.

До основних форм інвестицій у людський капітал зазвичай відносять освіту, виховання, охорону здоров'я, підготовку на виробництві, інформаційний пошук, міграцію в пошуках зайнятості тощо. Частиною цих витрат здійснює держава, переважно на охорону здоров'я та освіту, іншу частину – підприємство – в основному на виробничу підготовку, решту – сама людина.

Однак, незважаючи на досить велику кількість наукових досліджень з теорії людського капіталу, питання визначення складу витрат на формування людського капіталу та їх класифікації пророблено не досить ґрунтовно і потребують подальшого опрацювання та розвитку.

Більшість науковців, аналізуючи витрати формування людського капіталу, використовує неокласичний підхід щодо розгляду витрат, розглядаючи ефективність витрат людського капіталу з позицій розрахунку норм віддачі. Певним чином така точка зору не враховує сучасні надбання економічної теорії, а саме її інституційного напрямку взагалі й теорії трансакційних витрат зокрема. Тому за мету статті було обрано застосування інструментарію теорії трансакційних витрат щодо аналізу витрат формування людського капіталу.

Згідно з теорією трансакційних витрат, яка є мікроаналітичним підходом до вивчення економічних організацій, фірма розглядається як структура управління угодами на відміну від неокласичного трактування фірми як виробничої функції. При цьому, головна увага зосереджується на дослідженні сутності та змісту трансакційних витрат як одного з базових елементів економічного аналізу.

У загальному розумінні трансакційні витрати становлять витрати, що виникають внаслідок укладання будь-якої ринкової угоди. Вони включають витрати на пошук інформації про сторони, що укладають ринкову угоду; витрати на захист від третіх осіб; витрати на виконання зобов'язань; витрати на післяконтрактне обслуговування тощо.

Виникнення категорії трансакційних витрат пов'язане з ім'ям Р. Коуза, який в свої роботах "Природа фірми" (1937 р.) та "Проблема соціальних витрат" (1960 р.) ввів поняття особливих витрат, що виникають при здійсненні обміну, угоди – трансакційних, шляхом аналізу яких можливо пояснити феномен існування фірми. За Р. Коузом фірма утворюється тому, що це надає можливість економії на трансакційних витратах, тобто при утворенні фірми шляхом зменшення трансакцій скорочується частина витрат, властивих ринку. Трансакційні витрати виникають внаслідок збору інформації про ціни, якість товарів та послуг, обговорення умов контракту та контролю за його виконанням. Насамперед, такі витрати пов'язані з наявністю асиметрії інформації між учасниками ринкової взаємодії, яка перешкоджає ефективній роботі механізму попиту – пропозиції щодо регулювання ринкових цін.

Згідно з Д. Нортом, трансакційні витрати відображають невизначеність шляхом залучення плати за ризик, величина якої враховує імовірність невиконання угоди іншою стороною й відповідні збитки для першої сторони [9, с. 47]. Таким чином, вчений пов'язує існування трансакційних витрат із наявністю невизначеності зовнішнього середовища. При цьому зменшити цю невизначеність дозволяють інституції, оскільки вони привносять сталість у економічну діяльність шляхом встановлення правил ринкової взаємодії економічних суб'єктів.

Обидва вчені (Р. Коуз і Д. Норт), всі витрати господарської діяльності розподіляють на трансформаційні та трансакційні. Як відзначає Д. Норт, "якщо ми визнаємо, що виробничі витрати складаються з трансформаційних і трансакційних витрат, то нам потрібна нова аналітична основа мікроекономічної теорії" [9, с. 41].

Загальне ускладнення сучасної економічної діяльності, відповідне зростання обсягів інформації, яка використовується агентами ринкової взаємодії, збільшення кількості угод, труднощі специфікації та розподілу прав власності викликають суттєве зростання трансакційних витрат у загальній сумі витрат як окремих суб'єктів господарювання, так і на рівні національної економіки в цілому. Тому цілком закономірним є зростання

уваги економістів до сутності та змісту трансакційних витрат. Наукові погляди щодо визначення трансакційних витрат представлено у таблиці.

Таблиця

Економічні підходи до визначення поняття "трансакційні витрати"

№ з/п	Автор	Визначення поняття
1	2	3
1	О. Уільямсон	порівняльні витрати на планування, адаптацію та моніторинг виконання задачі, які характерні для альтернативних структур управління [цит. за 10, с. 119]
2	К. Ерроу	витрати на управління економічною системою, які необхідно відрізнити від виробничих витрат, що складають суть витратного компоненту господарської діяльності в неокласичній теорії... Трансакційні витрати є еквівалентом тертя в механічних системах [цит. за 11, с. 53]
3	Т. Егертссон	витрати, які виникають, коли індивіди обмінюються правами власності на економічні активи та забезпечують свої виключні права [12, с. 29]
4	Е. Фуруботн Р. Ріхтер	цінність ресурсів, спрямованих на створення та використання інститутів [цит. за 13, с. 214]
5	К. Далман	витрати збору й обробки інформації, витрати проведення переговорів й прийняття рішень, витрати контролю й юридичного захисту виконання контракту [цит. за 14, с. 90]
6	А. Азрільян	витрати, пов'язані не з виробництвом як таким, а з супутніми йому витратами: пошук інформації про ціни, про контрагентів господарських угод, витрати на укладання господарського договору і контролем за його виконанням тощо [15, с. 202]
7	Р. М. Нуреев	витрати у сфері обміну, пов'язані з передачею прав власності [16, с. 551]
8	В. Кушлін	всі витрати економічної взаємодії, в яких би формах вона не відбувалась, які охоплюють витрати прийняття рішень, виробітки планів й організації діяльності, що передбачається, ведення переговорів про її зміст та умови, коли в ділові угоди вступають двоє чи більш учасників; витрати зі зміни планів, перегляду умов угоди й вирішення спірних питань, коли це диктується обставинами, що змінилися; витрати забезпечення того, щоб учасники дотримувалися досягнутих домовленостей; включають також будь-які втрати, що виникають внаслідок неефективності спільних рішень, планів, угод, що укладаються, й створених структур, неефективних реакцій на умови, які змінюються, неефективний захист угод [17, с. 631]
9	Г. С. Вечканов	витрати економічної діяльності, пов'язані зі здійсненням ринкових угод [18, с. 683]
10	А. С. Булатов	видатки на здійснення ринкових трансакцій [19, с. 891]
11	А. Е. Шастітко	витрати ресурсів (грошів, часу, праці тощо) для планування, адаптації та контролю за виконанням взятих індивідами обов'язків у процесі відчуження й присвоєння прав власності й свобод, прийнятих в суспільстві" [13, с. 213]
12	А. Н. Нестеренко	витрати, пов'язані з одержанням інформації, здійсненням угод та захистом прав власності [20, с. 250]
13	В. Радаєв	витрати, пов'язані з присвоєнням, специфікацією та захистом прав власності, побудовою структур управління, укладанням та обслуговуванням ділових угод [21, с. 179]
14	А. Н. Олійник	усі витрати, пов'язані з обміном та захистом правочинностей [22, с. 133]

Закінчення табл. 1

1	2	3
15	А. Г. Загородній	витрати (крім ціни), що несе особа, яка здійснює угоду купівлі-продажу товару чи послуги [23, с. 103]
16	С. І. Архїреєв	сукупність витрат, що виникають при обмінні правами власності, та витрат, що призначені для зменшення цих витрат [24, с. 18]
17	С. В. Мочерний	витрати у сфері обміну, пов'язані з актами купівлі-продажу, передаванням прав власності [25, с. 673]
18	А. А. Ткач	цінність ресурсів, що витрачаються на здійснення трансакцій [26, с. 81]... витрати з координації діяльності економічних агентів і зняття розподільчого конфлікту між ними [26, с. 82]
19	Л. М. Куліков	витрати на ведення ринкових операцій (на пошук партнерів, на ділові переговори, на укладання й юридичне забезпечення угод тощо); на макроекономічному рівні – всі непрямі витрати (понад основних витрат на виробництво та обіг продукції), пов'язані з самою організацією й забезпеченням функціонування виробничої системи суспільства [27, с. 224]
20	С. С. Носова	граничні витрати, необхідні для проведення фірмою всіх видів робіт та послуг з налагодження зв'язків при укладанні контрактів, виробництва й реалізації товарів й організації роботи самої фірми" [28, с. 824 – 825]
21	Б. В. Корнійчук	цінність ресурсів, що витрачаються на здійснення трансакції [29, с. 131]

Проаналізувавши вищенаведені визначення трансакційних витрат, можна зробити такі висновки:

по-перше, трансакційні витрати властиві сфері обміну та включають всі витрати, які пов'язані з укладанням угоди, а саме: із пошуком інформації, підписанням угоди, передачею прав власності за угодою, охороною цих прав, забезпеченням контролю про дотримання партнерами взаємних обов'язків щодо здійснення угоди;

по-друге, ці витрати є частиною загальних інформаційних витрат, які виникають під час економічної діяльності будь-якого суб'єкта господарювання та розмір яких збільшується з підвищенням ступеня інформатизації суспільства;

по-третє, трансакційні витрати стосуються розподілу прав власності на результати економічної діяльності та є певною мірою витратами узгодження договірних норм, відповідно їх розмір збільшується внаслідок ускладнення економічної взаємодії та збільшення кількості угод, що укладаються господарськими одиницями;

по-четверте, трансакційні витрати не є трансформаційними, тобто вони не пов'язані з трансформацією фізичних атрибутів продукту (розміру, ваги, кольору, хімічного складу, фізичного стану тощо).

Отже, трансакційні витрати мають низку особливостей та відмінностей від інших видів витрат, що виникають внаслідок економічної діяльності. Існування цих відмінностей обумовлює удосконалення методик урахування та обліку трансакційних витрат, оскільки їх розмір збільшується в інформаційному суспільстві з кожним роком. Ця тенденція новітньої економіки щодо збільшення загального обсягу трансакційних витрат стосується і сфери формування людського капіталу. Тому автору статті представляється доцільним використовувати трансакційний підхід до аналізу витрат формування людського капіталу виділити в їх загальній сумі трансакційну складову.

Для цього необхідно розподілити всі витрати формування людського капіталу на трансакційні та нетрансакційні (рисунок).



Рис. Витрати на формування людського капіталу

Слід зазначити, що до даної класифікації не віднесено ті моральні втрати, які виникають внаслідок навчання та виробничої підготовки, до яких, зокрема, відносяться втрати на вільний час, перенапруження, стреси, зміну соціального оточення внаслідок зміни місця проживання тощо. Оскільки такі втрати мають суто суб'єктивний характер, а отже оцінити їх загальну величину у грошовому вираженні практично неможливо, й, відповідно, не можливо віднести їх прямо до складу витрат на формування людського капіталу.

Як видно з рисунку, у загальних витратах на формування людського капіталу наявна досить значна трансакційна складова, тобто частина витрат, пов'язаних із людським капіталом, має трансакційний зміст. А, отже, оскільки одним із наслідків формування постіндустріального суспільства є збільшення трансакційних витрат у всіх секторах економіки, то подальший напрям дослідження цих витрат є вельми актуальним на теперішній час як до сфери накопичення та розвитку людського капіталу, так і до інших областей економічної діяльності.

Оскільки формування людського капіталу у всіх країнах пов'язане зі здійсненням значних інвестицій на всіх рівнях, то необхідним є визначення засобів їх мінімізації при збереженні високого рівня якості освіти, охорони здоров'я, виробничої підготовки тощо. На погляд автора статті, суттєво скоротити витрати формування людського капіталу без заподіяння шкоди його якісним характеристикам можливо за рахунок зменшення їх трансакційної частини.

Таким чином, виділення трансакційних витрат у загальних витратах формування людського капіталу є передумовою щодо розробки рекомендацій з їх зменшення. Особливий характер виникнення трансакційних витрат, пов'язаний з їх походженням від ринкової угоди та значною інформаційною складовою, робить неможливим застосування існуючих традиційних методик обліку та оцінки витрат щодо їх трансакційної компоненти. Тому перспективи подальших наукових досліджень у даному напрямку полягають в адаптації та удосконаленні методичних підходів обліку та оцінки витрат з метою їх пристосування до аналізу та визначення вартості трансакційних витрат.

Література: 1. Введение в институциональную экономику: Учебн. пособ. / Под ред. Д. С. Львова. – М.: Экономика, 2005. – 639 с. 2. Беккер Г. Воздействие на заработки инвестиций в человеческий капитал (глава из книги Г. Беккера "Человеческий

капитал") // США: экономика, политика, идеология. – М.: Наука, 1993. – №12(288). – С. 86 – 104. 3. Коротков Э. М. Концепция менеджмента. – М.: Дека, 1997. – 304 с. 4. Бендиков М. А. Интеллектуальный капитал развивающейся фирмы: проблемы идентификации и измерения / М. А. Бендиков, Е. В. Джамай // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – №4. – С. 3 – 24. 5. Дятлов С. А. Основы теории человеческого капитала. – СПб.: Изд. СПбУЭФ, 1994. – 160 с. 6. Нуреев Р. Теории развития: новые модели экономического роста (вклад человеческого капитала) // Вопросы экономики. – 2000. – №9. – С. 136 – 157. 7. Генкин Б. М. Экономика и социология труда: Учебник для вузов. – 3-е изд. – М.: НОРМА, 2001. – 448 с. 8. Гришнова О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки. – К.: Знання, КОО, 2001. – 254 с. 9. Норт Д. Институції, інституційна зміна та функціонування економіки: Пер. з англ. – К.: Основи, 2000. – 198 с. 10. Менар К. Экономика трансакционных издержек: от теоремы Коуза до эмпирических исследований // Институциональная экономика: Учебник / Под общ. ред. А. Олейника. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 704 с. 11. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, "отношенческая" контракция: Пер. с англ. – СПб.: Лениздат, CEV Press, 1996. – 702 с. 12. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты: Пер. с англ. – М.: Дело, 2001. – 208 с. 13. Шаститко А. Е. Новая институциональная экономическая теория. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. – 591 с. 14. Сухарев О. С. Социальная экономика: институты, инновации, экономическая политика. – М.: "Экономическая литература", 2004. – 292 с. 15. Большой экономический словарь / Под ред. А. Н. Азрилияна. – 2-е изд. доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 1997. – 864 с. 16. Нуреев Р. М. Курс микроэкономики: Учебник для вузов. – 2-е изд., изм., – М.: Норма, 2005. – 576 с. 17. Энциклопедический словарь. Современная рыночная экономика. Государственное регулирование экономических процессов / Общ. ред.: д. э. н., проф. Кушнин В. И., д. э. н., проф., член-корр. РАН Чичкалов В. П. – М.: Изд. РАГС, 2004. – 744 с. 18. Вечканов Г. С. Современная экономическая энциклопедия / Г. С. Вечканов, Г. Р. Вечканова. – СПб.: Издательство "Лань", 2002. – 880 с. 19. Экономика: Учебник / Под ред. докт. экон. наук проф. А. С. Булатова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юристъ, 2000. – 896 с. 20. Нестеренко А. Н. Экономика и институциональная теория / Отв. ред. акад. Л. И. Абалкин. – М.: Эдиториал УРСС, 2002. – 416 с. 21. Радаев В. Новый институциональный подход и деформализация правил в российской экономике // Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу. – М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2002. – С. 157 – 209. 22. Олейник А. Н. Институциональная экономика: Учебн. пособ. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 416 с. 23. Загородний А. Г. Финансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – Львів: Вид. Національного університету "Львівська політехніка", 2005. – 714 с. 24. Архиреев С. И. Трансакционные издержки и неравенство в условиях рыночной трансформации. – Харьков: Бизнес-Информ, 2000. – 288 с. 25. Економічна енциклопедія: У 3-х т. Т. 3 / Відп. ред. С. В. Мочерний. – К.: Вид. центр "Академія", 2002. – 952 с. 26. Ткач А. А. Институциональна економіка. Нова інституціональна економічна теорія: Навч. посібн. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 304 с. 27. Куликов Л. М. Экономическая теория: Учебник. – М.: ТК Велби, Изд. "Прспект", 2004. – 432 с. 28. Носова С. С. Экономическая теория: Учебник для вузов. – М.: Изд.-торг. корп. "Дашков и К°", 2003. – 864 с. 29. Корнейчук Б. В. Институциональная экономика: Учебн. пособ. для вузов. – М.: Гардарики, 2007. – 255 с.

УДК 378.147

Афанасьев Н. В.
Гонтарева И. В.

МЕСТО ТРЕНИНГА В ОБУЧЕНИИ И РАЗВИТИИ КОМПЕТЕНТНОГО СПЕЦИАЛИСТА

Training that occupies the leading place in teaching in institutes of high education and allows to bind in a single cycle education, production practice and experience at forming of competent specialist is studied in the article.

Динамичность современной экономической ситуации требует проведения изменений в обучении при подготовке студентов высшими учебными заведениями, переориентации с процесса обучения на результат, со знаний на умения. Перспективными направлениями могут быть комплекс интерактивных методов, групповые дискуссии, а также использование тренинга как одного из необходимых видов учебных занятий в подготовке и развитии компетентного специалиста. Сегодня многие вузы практикуют использование тренингов и набора интерактивных методов в обучении студентов [1]. Существуют программы использования интерактивных методов на практических занятиях по изучению соответствующих модулей дисциплины, но это не позволяет подготовить компетентного специалиста. Только комплексный тренинг позволит решить проблему не только овладения основами наук, но и формирования профессиональных и личностных компетенций будущих бакалавров и магистров по специальности.

Актуальность такого подхода обусловлена, прежде всего, тем, что тренинг, в отличие от традиционных видов учебных занятий, предполагает: высокую интенсивность; мотивированность и ответственность студентов; использование разнообразных интерактивных методов обучения, в том числе игровых; адаптация к потребностям внешней среды и группы; ориентация на навыки и компетенции; развитие самостоятельности студента; выбор тренером перечня обязательных компетенций, которые должны быть отработаны в процессе его прохождения; развитие коммуникативных способностей и способностей к саморазвитию и самообучению.

Исследованием данной проблемы занимались такие ученые, как Р. Бакли, И. Вачков, Ю. Емельянов, А. Панфилова, А. Ситников, К. Торн, В. Трайнев. Не смотря на это, недостаточно раскрытыми на сегодняшний день являются вопросы, связанные с содержанием и определением взаимосвязи между понятиями "тренинг", "обучение" ("образование"), "развитие" в процессе подготовки компетентного специалиста, а также практически не уделено внимания организации и проведению тренингов для студентов высших учебных заведений.

Поэтому цель данной статьи заключается в определении взаимосвязи между понятиями "тренинг", "обучение" ("образование"), "развитие" и роли тренинга в процессе подготовки компетентного специалиста.

Результатом обучения в вузе в современных условиях является компетентность выпускника и способность найти работу по специальности или организовать собственный бизнес. Компетентный специалист – это профессионал, обладающий сформированными на основе знаний, умений, навыков и практического опыта компетенциями (способностями) выполнять установленные для определенного уровня подготовки и специальности экономическими операциями.

В соответствии с Приказом МОН Украины № 161 от 02.06.1993 г. процесс обучения в вузах – это система организационных и дидактических мероприятий, направленных на

Стаття надійшла до редакції
23.03.2009 р.

© Афанасьев Н. В., Гонтарева И. В., 2009