

Значення ентропії Колмогорова дорівнює 0,035, що значно менше 1. Цей факт також підтверджує наявність дивного атрактора в даних.

Отримані результати призводять до висновку про детерміновану природу рядів динаміки середньої ціни на нерухомість.

Список використаної літератури:

1. Сергеева Л. Н. Современные методы анализа экономических временных рядов и построения прогнозных моделей / Л. Н. Сергеева, В. А. Перепелица, Н. К. Максишко // Економічна кібернетика. – 2005. – № 1–2 (31–32). – С. 73–79.

2. Консалтинговая компания SV Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.svdevelopment.com/>

3. Сергеева Л. Н. Нелинейная экономика: модели и методы / Научн. редактор д.э.н., проф. Ю.Г. Лысенко. – Запорожье: Полиграф, 2003.

4. Максишко Н.К. Предпрогнозный анализ временных рядов индекса роста промышленного производства страны и региона / Н.К. Максишко, В.А. Перепелица // Экономическая кибернетика, №3-4(33-34), 2005. – С.99-108.

### **МОЛОДЬ ТА ЕКОНОМІЧНА КІБЕРНЕТИКА: ПРОФОРІЄНТАЦІЯ**

В. Ф. Гамалій, д.ф.-м.н., професор, В. С. Сотніков, к. т. н, доцент  
Кіровоградський національний технічний університет

Залучення до навчання за спеціальністю економічна кібернетика найбільш підготовленої та креативної молоді є першочерговим завданням роботи кожної кафедри у кожному університеті – інакше перспективи розвитку спеціальності виглядають примарними.

Шляхом вирішення цієї проблеми може бути створення функціональної системи профорієнтації учнівської молоді. Основними складовими цієї системи, на наш погляд, повинні бути: робота з батьками, налагодження контактів з вчителями та керівництвом шкіл, участь у підготовці до вступу на спеціальність, організація на кафедрах відділень малої академії наук або гуртків, робота зі ЗМІ, використання мережі Internet.

Робота з батьками. За результатами опитувань абітурієнтів батьки найбільше впливають на їх вибір, тому важливість цього напрямку профорієнтації не слід недооцінювати. Основними складовими цієї роботи можуть бути відвідування батьківських зборів та інших подібних масових заходів а також індивідуальні спілкування з батьками.

Контакти з вчителями та керівництвом шкіл. Кафедрі потрібно налагодити контакти з якомога більшою кількістю шкіл для забезпечення інформаційної підтримки спеціальності з боку вчителів, адже їх вплив на вибір випускників досить значний. В школах доцільно створювати інформаційні стенди, розповсюджувати буклети та іншу друковану інформацію про спеціальність.

Підготовка до вступу. Як правило, на кожній кафедрі знаходиться фахівець, здатний забезпечити на високому рівні підготовку до складання ЗНО з математики. Це потрібно використати, залучившись до довузівської підготовки, або іншим чином, причому це можна робити як на базі університету так і на базі шкіл. Як правило, конкретна допомога випускникові з боку кафедри значно підвищує її авторитет.

Відділення малої академії наук або гуртки. Найбільш креативних абітурієнтів потрібно готувати саме тут. Економічну кібернетику доцільно представляти як галузь кібернетики – це дає змогу значно підвищити якість контингенту абітурієнтів.

Робота зі ЗМІ. Пропаганда спеціальності повинна проводитися і в друкованих ЗМІ, і на телебаченні, і на радіо. Для цього потрібно залучати як провідних вчених кафедри, так і її колишніх випускників і відомих в регіоні людей. Метою роботи повинно бути досягнення такого стану, коли про спеціальність та університет, у якому за нею готують, знає кожна людина, що проживає в даному регіоні.

Мережа Internet. Сторінка кафедри на сайті університету повинна бути найякіснішою та найпривабливішою – це справа честі фахівців, що працюють на кафедрі. Дуже бажано забезпечити спілкування в режимі on-line з майбутніми абітурієнтами – форми цього спілкування можуть бути різноманітними (наприклад, інтернет-конференції, семінари і т.п.). Важливість цього напрямку роботи з абітурієнтами на відповідає його місцю у даному переліку – у багатьох випадках він є найважливішим.

Підкреслимо, що для спеціальності профорієнтаційна робота саме з випускниками шкіл є пріоритетною, оскільки залучення на навчання на другий або третій курси випускників технікумів є проблемним за двох обставин. По-перше, спеціальність економічна кібернетика не має прямої спорідненої серед переліку спеціальностей для технікумів. По-друге, існуюча ще з радянських часів парадигма передбачає для технікумів, перш за все, практичну підготовку за фахом, в той час як для якісного навчання за спеціальністю економічна кібернетика дуже важливо мати ґрунтовні знання з фундаментальних дисциплін (вища математика для економістів, математичне моделювання, інформатика тощо).

Ще один важливий момент: коли (тобто, з якого класу) потрібно починати профорієнтацію? Ми дуже потрафимо школі, якщо почнемо з дев'ятого класу, адже школа надзвичайно зацікавлена у збереженні контингенту десятикласників. І тут в особі профорієнтаційників з університету вона знаходить спільників. Проте, для нас найважливішими є десятий і, особливо, одинадцятий класи.

Взагалі, якщо говорити про процес взаємодії вищих та загальноосвітніх навчальних закладів, то системі профорієнтації потрібно відвести чільне місце. Це, перш за все, дає можливість випускникам шкіл зробити свідомий вибір своєї майбутньої професії, що важливо як для держави так і для сім'ї.

Проте, зміст та направленість профорієнтаційної роботи залежать не від стану або розвитку взаємодії між ВНЗ та середньої школою, а від цільових установок надсистем. Так, кінцевою метою системи підготовки кадрів вищої кваліфікації для країни (надсистема) може бути:

- а) найбільш повне забезпечення потреб людини у саморозвитку шляхом здобуття вищої освіти;
- б) забезпечення потреб економіки у фахівцях з вищою освітою певних напрямів підготовки.

Зрозуміло, що ці дві цілі багато у чому протилежні, проте вони досить часто замінюють одна одну, як це і відбувається за часи нетривалої історії нашої держави. В свою чергу, така ситуація приводить до значних змін як у профорієнтаційній роботі, правилах прийому до ВНЗ, а, отже, і в системі ЗНО, так і в обсягах замовлень на підготовку фахівців по спеціальностям, структурах і змісті навчальних планів, тощо.

Проте, за будь-яких обставин не треба забувати основну мету профорієнтаційної роботи кафедри: залучення до навчання за спеціальністю економічна кібернетика найбільш підготовленої та креативної молоді.

## **СРАВНЕНИЕ КОНТИНУАЛЬНЫХ И ДИСКРЕТНЫХ МОДЕЛЕЙ ДЛЯ ОДНОСЕКТОРНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ**

А. Д. Шамровский, д.т.н., профессор, С. В. Солодухин, к.э.н., доцент  
Запорожская государственная инженерная академия

В последние годы накоплен значительный математический аппарат для исследования социально-экономических процессов и объектов. Основу данного аппарата составляют математические модели, описывающие поведение исследуемых объектов. Для решения динамических задач активно используют континуальные математические модели, показавшие хорошие результаты в технических науках. Однако их применение сопряжено со значительными трудностями, связанными со сложностью решения дифференциальных