

возможность избрать оптимальный вариант для аналитика, учитывая склонность инвестора к риску или приоритетность доходности проекта.

Обращают на себя внимание типичные ошибки при оценке эффективности инвестиционных проектов. В частности, в результатах реализации проекта учитываются запланированные предприятием общие достижения, которые не имеют отношения к этому проекту, особенно при организации нового производства. Кроме ошибок, связанных с подменой конкретного результата реализации проекта запланированным общим результатом деятельности предприятия, имеют место ошибки, которые вызываются оценкой рыночных рисков реализации. Последние обусловлены некачественными маркетинговыми исследованиями относительно возможного объема реализации проекта, который превышает ожидаемую эффективность исследуемого инвестиционного проекта [7]. Также часто встречаются ошибки при выборе методики расчетов по проекту и ошибки, которые допускаются при проведении финансово-экономических расчетов.

Первые совершаются в проектах, посвященных реструктуризации и реорганизации предприятия, при оценке которых вместо сравнительного метода используется метод чистых оценок эффективности деятельности предприятия. Во второй группе чаще всего ошибки связаны с ошибочным определением состава инвестиционных (одноразовых) затрат проекта или ошибочной оценкой источников привлечения инвестиционных затрат.

Рассмотренные методы оценки риска при принятии инвестиционных решений позволяют всем заинтересованным в проекте участникам установить зависимость доходности проекта от возможных рисков, комплексно оценить его реальные перспективы и на этом основании принять сознательное решение относительно участия в проекте, а также взвесить риск такого участия.

**Литература:** 1. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент : учебный курс / И. А. Бланк. – 2-е изд., перераб. – К. : Эльга-Н ; Ника-Центр, 2006. – 552 с. 2. Верлинский А. М. Методы анализа инвестиционных проектов / А. М. Верлинский // Бизнесинформ. – 2006. – № 1–2. – С. 51–54. 3. Дискуссионный клуб менеджмента "Вызовы XXI века" : круглый стол : Капитализация: крах или возрождение? / Международный университет в Москве. – М. : Международный университет в Москве, 2010. – 158 с. 4. Телишевская Л. И. Проектный анализ в схемах : учебное пособие / Л. И. Телишевская. – Харьков : ИД "ИНЖЭК", 2005. – 256 с. 5. Терещенко Т. Методы управления рисками / Т. Терещенко // Справочник экономиста. – 2004. – № 3. – С. 20–26. 6. Савчук В. П. Инвестиционные проекты – как избежать ошибок / В. П. Савчук // Финансовый директор. – 2004. – № 2. – С. 38–45. 7. Какаева Э. А. Типовые ошибки при оценке инвестиционных проектов [Электронный ресурс] / Э. А. Какаева. – Режим доступа : [www.gumer.info/bibliotek\\_Buks/Econom](http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Econom).

Стаття надійшла до редакції  
07.07.2010 р.

УДК 336:378

Ерфорт О. Ю.

## ТРАНСФОРМАЦИЯ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ПРОБЛЕМЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

*Аннотация. Рассмотрены формирование и трансформация теоретических подходов к проблеме финансирования высшего образования в контексте смены технологических укладов и экономического развития стран.*

*Анотація. Розглянуто формування і трансформацію теоретичних підходів до проблеми фінансування вищої освіти в контексті зміни технологічних укладів та економічного розвитку країн.*

*Annotation. The formation and transformation of theoretical approaches to the problem of higher education financing in the context of changing technological structure and economic development are studied.*

*Ключевые слова: финансирование высшего образования, технологический уклад, общественные блага, частные блага, государственные финансы, человеческий капитал, эндогенный экономический рост.*

Мейнстрим экономической теории, приоритетность исследования проблем на каждом историческом этапе определяются научно-техническим прогрессом, общими тенденциями развития экономики. Поэтому парадигму экономической теории в XXI веке определяют процессы, связанные с экономикой знаний. Наука и образование являются теми составляющими экономики знаний, сквозь призму которых и будут рассматриваться все экономические проблемы. Поэтому дальнейшее развитие получают, прежде всего, теоретические направления, затрагивающие вопросы высшего образования, в частности, его финансирования.

Отечественные ученые касались теоретических аспектов финансирования высшего образования при решении различных методологических и прикладных задач. Так, Боголиб Т. М. [1] рассмотрела теоретические аспекты финансирования высшего образования в рамках исследования общей проблемы финансового обеспечения отечественных вузов; Верхоглядова Н. И. [2] – в контексте его конкурентоспособности; Крафт О. А. [3] – при исследовании рынка услуг высшего образования; Андриенко В. Н., Акмаев А. И., Даниленко С. В., Куликов П. М., Лев Т. О., Лысенко Ю. Г. [4] – в рамках разработки систем финансового менеджмента отдельных субъектов системы отечественного высшего образования.

В настоящее время исследование теоретических аспектов финансирования высшего образования представляет интерес в контексте мирового экономического развития, перехода стран к экономике знаний.

Целью данной статьи является анализ теоретических подходов к проблеме финансирования высшего образования с учетом общих тенденций мирового экономического развития.

До середины XX века экономический рост стран был обусловлен развитием энергоемких и материалоём-

ких производств, использованием преимущественно низкоквалифицированного труда. Поэтому периоды доминирования двух первых технологических укладов в экономике характеризуются отсутствием массового спроса на услуги высшего образования и существованием элитарных систем высшего образования (табл. 1). Хотя в классической экономической теории вопросы образования затрагивались лишь косвенно, уже здесь видны очертания будущих исследований в этой области. Так, А. Смит в работе "Исследование о природе и причинах богатства народов" отмечает: "Увеличение производительности полезного труда зависит, прежде всего, от повышения ловкости и умения рабочего, а затем от улучшения машин и инструментов, с помощью которых он работает" [5, с. 490]. Д. Риккардо в работе "Начала политической экономии и налогообложения" отмечает, что отставание в экономическом развитии стран связано с недостатком образования: "...зло происходит от дурного управления...и от недостатка образования во всех слоях народа. Чтобы последний стал счастливее, надо только улучшить систему управления и обучения, и тогда капитал неизбежно будет увеличиваться быстрее, чем население" [6, с. 458].

Одной из первых экономических теорий, составивших впоследствии современный теоретический фундамент по вопросам финансирования высшего образования, была теория общественных и частных благ. На рубеже XIX – XX веков ее развитие шло по двум направлениям.

Представители немецкой школы (Ф. Херман, А. Шеффле и К. Менгер) придерживались той точки зрения, что как целое может обладать свойствами, отличными от свойств частей, так и общественные потребности могут существенно отличаться от коллективных. Представители английской школы (Ф. Кухель, Х. Ричль, Е. Селигмен) утверждали, что носителем общих потребностей всегда выступает отдельный человек, поэтому общественное благо является совокупностью благ индивидуальных.

Английский индивидуализм получил дальнейшее развитие в исследованиях П. Самуэльсона и Р. Масгрейва [7; 8]. Особенности высшего образования, которое, с одной стороны, нельзя было отнести к общественному благу, так как оно не обладало свойствами неограниченности в использовании и неделимости, но с другой – не могло быть произведено рынком в необходимом количестве, заставило приверженцев английского индивидуализма выделить его в отдельную группу частных благ, для которых необходимо государственное регулирование. Так, Р. Масгрейв отнес образование к группе мериторных благ, которые по своей природе являются частными, но должны субсидироваться государством в силу того, что спрос на них отстает от желаемого обществом. Мериторные блага, по мнению ученого, по своей природе родственны общественным благам, что является аргументом в пользу государственного регулирования их производства.

На протяжении XIX – XX веков в зависимости от конкретных задач в сфере высшего образования в разных странах оно рассматривалось как исключительно общественное или частное благо, в соответствии с чем определялись и приоритетные источники его финансирования.

Развитие в первой половине XX века тяжелого машиностроения, производства и проката стали, тяжелого вооружения, кораблестроения, неорганической химии, составивших основу третьего технологического уклада, стало причиной создания в промышленных центрах ведущих стран мира новых университетов, ориентированных на подготовку квалифицированных управляющих для производства. Развитие стран после Второй мировой войны, появление новых отраслей четвертого технологического уклада в середине XX века обусловили рост спроса на

подготовку специалистов с высшим образованием. Элитарность высшего образования в этот период стала фактором, сдерживающим экономический рост, поэтому во второй половине XX века наиболее развитые страны начали переход к системам массового высшего образования. Необходимость реформ в сферах высшего образования обусловила повышение внимания ученых к теоретическим аспектам его финансирования. В 60-х гг. XX века в рамках работы комитетов по вопросам высшего образования в Великобритании и США финансирование высшего образования впервые стало самостоятельным объектом научных исследований.

Теоретический фундамент исследования проблем финансирования высшего образования со второй половины XX века существенно расширился как за счет развития существующих теорий общественных и частных благ, так и за счет возникновения и развития новых теорий (человеческого капитала, услуг, экономического роста).

Теория общественных и частных благ получила дальнейшее развитие в середине XX века в рамках теории государственных финансов, а в конце XX века ее положения были переосмыслены и углублены в концепции экономической социодинамики Р. Гринберга и А. Рубинштейна.

Как исключительно государственное, так и исключительно частное финансирование высшего образования обладало определенными недостатками, что нашло соответствующее отражение в теориях государственных финансов. При исключительно государственном финансировании данные недостатки обусловлены неполной информированностью, ограниченным контролем над ответной реакцией частного сектора, бюрократическими сложностями [9, с. 14–15]. Исключительно частное финансирование, в свою очередь, не обеспечивает оптимальный по Парето уровень производства образовательных услуг в связи с существованием несовершенных форм конкуренции, "провалами" рынка капитала, асимметрией информации, наличием положительных внешних эффектов, не учитываемых при производстве образовательных услуг исключительно за счет частных средств, нерациональным поведением индивидов, когда "...даже будучи полностью информированными, потребители могут принимать "плохие" решения" [9, с. 85]. Даже при отсутствии вышперечисленных "провалов" рынка и возможности достижения эффективного по Парето уровня производства образовательных услуг с использованием исключительно рыночных механизмов, государственное регулирование сферы высшего образования было бы необходимо для обеспечения более справедливого распределения доходов, так как, по словам Дж. Стиглица: "Утверждение о том, что экономика эффективна по Парето, ничего не говорит о том, насколько "хорошо" распределен доход" [9, с. 69].

Концепция экономической социодинамики Р. Гринберга и А. Рубинштейна объединила английскую и немецкую традиции теории общественных и частных благ и, взяв за основу предположение о независимом существовании и несводимости групповых и индивидуальных интересов, позволила разрешить противоречия, связанные с их формированием [10]. Индивидуальные предпочтения (возникающие в связи с тем, что услуги высшего образования удовлетворяют определенные индивидуальные потребности людей) в соответствии с данной концепцией создаются рынком и трансформируются механизмом "невидимой руки" в сводимый интерес общества. Групповые предпочтения (возникающие в связи с возможностью высшего образования удовлетворять потребности государства) формируются на основе ценностных суждений посредством существующей в данном обществе политической системы. При этом интересы, выявляемые

политической системой, не могут быть сведены к предпочтениям индивидов, выявляемых рыночным путем, то есть общие и индивидуальные потребности не связаны иерархически и существуют независимо друг от друга. Поэтому высшее образование в рамках этой концепции является смешанным благом, способствующим удовлетворению интересов двух независимых субъектов рынка – меритора, потребности которого должны финансироваться за счет государственных средств, и мегаиндивида, потребности которого должны финансироваться за счет частных средств независимых рыночных субъектов.

Важным этапом развития теории финансирования высшего образования было возникновение во второй половине XX века теории человеческого капитала, связанной с именами таких ученых, как: Т. Шульц, Г. Беккер, Л. Туроу, Дж. Минцер, Р. Мишеил. В соответствии с данной теорией инвестиции в человеческий капитал, в частности в высшее образование, являются важнейшим фактором повышения благосостояния отдельных индивидов и экономического роста целых стран в долгосрочном периоде. Составляющая образования в рамках данной теории наиболее полно раскрыта в работе Г. Беккера "Человеческий капитал: теоретический и эмпирический анализ со специальной ссылкой на образование", в которой ученый впервые обратил внимание на то, что финансирование образования является по своей природе долгосрочной инвестицией [11]. Применение микроэкономического подхода к оценке рентабельности таких инвестиций было новаторским для своего времени и позволило получить первые количественные оценки, свидетельствующие о том, что вложения в высшее образование являются более выгодными, чем во многие другие сферы. Г. Беккер впервые выделил и исследовал ряд связанных с высшим образованием выгод: более высокий уровень заработной платы работников, рост национального дохода и перечисляемых в бюджет налогов, большую мобильность, желание инвестировать в другие виды человеческого капитала и образование детей. Все инвестиции в образование Г. Беккера подразделил на общие и специальные. Под общими ученый подразумевал инвестиции в приобретение навыков, которые будут способствовать росту производительности труда в любой отрасли и на любом предприятии, а специальными считал те навыки, которые могут быть использованы исключительно для определенного вида работ на данном предприятии. Согласно теории Г. Беккера фирмы, стремясь максимизировать прибыль, будут нанимать уже имеющих общие навыки работников и инвестировать в их специальное образование. В конце XX века (то есть период доминирования пятого и зарождения шестого технологического укладов) человеческий капитал стал использоваться в макроэкономических моделях экономического роста, что позволило расширить перечень связанных с высшим образованием общественных выгод. Человеческий капитал в это время рассматривается уже не просто как фактор экономического роста, но как его неиссякаемый внутренний источник. Уровень человеческого капитала в новых моделях оценивался расходами правительства на образование, количеством лет учебы, производительностью труда занятых в процессе производства лиц [12, с. 25]. Теория человеческого капитала получила широкое распространение во всем мире, в том числе и в постсоветских странах. В Украине проблемами теории человеческого капитала занимаются в настоящее время Антонюк В. П., Близнюк В. В., Вовканич С. И., Гришнова Е. А., Колот А. М., Лисогор Л. С., Новикова О. Ф., Новиков В. М., Радионова И. Ф., Семив Л. К., Тютюнникова С. В., Шамилева Л. Л., Шкульская Л. В. и ряд других ученых. При этом и в современных концепциях высшее

образование рассматривается как важнейшая составляющая человеческого капитала.

Еще одной теорией, составляющей современную теоретическую основу финансирования высшего образования, является теория услуг. Направление вектора экономического развития в сторону сервисного сектора, а в рамках сервисного сектора – в сторону интенсивного развития услуг образования, был предсказан экономистами еще в 1930 – 40-х гг. Наиболее известные концепции относительно развития сферы услуг были разработаны И. Фишером, Дж. Кларком, У. Ростом, Д. Беллом [13; 14]. В работах этих ученых сфера услуг была отнесена к наивысшей стадии развития общественного производства (третичному сектору у Дж. Кларка, пятому этапу развития у У. Ростоу), а преобладающая значимость услуг образования, здравоохранения и отдыха (пятеричного сектора производства у Д. Белла) соответствует наивысшей ступени развития общества. Особенности высшего образования как специфической услуги используются в настоящее время при решении практических задач в сфере финансовой поддержки студентов, кредитования высшего образования.

Отличительными свойствами высшего образования как сферы услуг являются:

- нематериально-вещественный характер деятельности, не связанный с изменением и преобразованием форм материи и сил природы;
- неотделимость процессов производства и потребления продукции;
- невозможность накопления и хранения;
- связь функционального назначения с совершенствованием духовных, интеллектуальных, организаторских и творческих способностей человека.

Особенностью инвестиций в высшее образование в связи с этим является то, что приобретенный человеческий капитал "неотделим от своего носителя, вследствие чего является неликвидным" [15, с. 69].

Существующие современные теории, касающиеся вопросов финансирования высшего образования, отражают общую тенденцию усиления значимости этого сектора в процессе экономического развития стран.

Таким образом, смена пяти технологических укладов в экономике сопровождалась возникновением и развитием нескольких важнейших теоретических направлений, непосредственно касающихся проблем организации финансовых систем высшего образования (теорий общественных и частных благ, человеческого капитала, услуг и экономического роста). Несмотря на разное время возникновения, изменение значимости теорий, затрагивающих вопросы финансирования высшего образования, ни одна из них не утратила актуальности, так как все они развивались, переосмысливались учеными и трансформировались в соответствии с изменяющимися экономическими условиями. Как свидетельствует история, развитие экономической теории финансирования высшего образования всегда является зеркальным отражением развития экономики на базе новых технологий, "интеллектуализации" производственных процессов. Поэтому современные глобализационные и интеграционные процессы, переход к экономике знаний обуславливают неизбежность переосмысления и развития существующих теорий финансирования высшего образования на более высоком национальном уровне, повышение внимания ученых к исследованию теории финансов дистанционного высшего образования, образования на протяжении жизни.

Вопросы, связанные с интеграцией существующих экономических теорий финансирования высшего образования, исследование возможных направлений развития

существующих теорий являются возможными направлениями исследований в данной области.

**Литература:** 1. Боголіб Т. М. Фінансове забезпечення розвитку вищої освіти і науки в трансформаційний період / Тетяна Максимівна Боголіб. — К. : Міленіум, 2006. — 508 с. 2. Верхоглядова Н. І. Управління конкурентоспроможністю вищої освіти в процесі формування людського капіталу : дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук : 08.02.03 / Верхоглядова Наталя Ігорівна. — Дніпропетровськ, 2005. — 503 с. 3. Крафт О. А. Сегментація ринку послуг вищої освіти: використання системного підходу / Крафт Олег Адольфович, Слоква Марина Григорівна. — Донецьк : Юго-Восток, 2005. — 292 с. 4. Система управління державними фінансами галузевого міністерства : монографія / [Лисенко Ю. Г., Акмаев А. І., Андрієнко В. М. та ін.]; за ред. Ю. Г. Лисенко, В. М. Андрієнко. — Донецьк : Юго-Восток, 2007. — 239 с. 5. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / Адам Смит. — М. : Издательство социальной экономической литературы, 1962. — 684 с. 6. Классика экономической мысли : сочинения / В. Петти, А. Смит, Д. Риккардо и др. — М. : ЭКСМО-Пресс, 2000. — 896 с. 7. Samuelson P. A. The pure theory of public expenditure / Paul A. Samuelson // Review of economics and statistics. — 1954. — № 36(4). — P. 387–389. 8. Musgrave R. A. The theory of public finance — a study in public economy / R. A. Musgrave. — New York : McGraw-Hill, 1959. — 628 p. 9. Стиглиц Дж. Ю. Экономика государственного сектора / Дж. Ю. Стиглиц. — М. : МГУ ИНФРА-М, 1997. — 720 с. 10. Рубинштейн А. Общественные интересы и теория публичных благ / Александр Рубинштейн // Вопросы экономики. — 2007. — № 10. — С. 90–113. 11. Becker G. Human Capital: a theoretical and empirical analysis, with special reference to education / Gary Becker. — New York : National Bureau of Economic Research, 1975. — 402 p. 12. Радионова И. Экономический рост с участием человеческого капитала / И. Радионова // Экономика Украины. — 2009. — № 1. — С. 19–30. 13. Економічна енциклопедія : у 3-томах. Т. 3 / за ред. С. В. Мочерного. — К. : Видавничий центр "Академія", 2002. — 952 с. 14. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Даниел Белл. — М. : Academia, 1999. — 956 с. 15. Близнюк В. В. Людський капітал як фактор економічного розвитку / В. В. Близнюк // Економіка і прогнозування. — 2005. — № 2. — С. 64–78. 16. Цихан Т. В. О концепции технологических укладов и приоритетах инновационного развития Украины / Т. В. Цихан // Теория и практика управления. — 2005. — № 1. — С. 33–46.

Стаття надійшла до редакції  
31.05.2010 р.

УДК 351.82:658.5

Євсєєва О. О.

## ОСНОВИ ТА ПРОБЛЕМИ СЕГМЕНТУВАННЯ РИНКУ В УКРАЇНІ

*Анотація.* Визначено, що застосування права на державному рівні значною мірою залежить від якості та дієвості сукупності правових норм, ефективності та дієвості судів, незалежності і компетентності регулятивних органів та наявності у них відповідного кадрового потенціалу. З метою пошуку додаткових ринків збуту своєї продукції фірма може

сегментувати покупців за різними ознаками, для чого запропоновано використання інструментів управлінського обліку в досягненні поточних та стратегічних завдань фірми.

*Аннотация.* Определено, что использование права на государственном уровне в значительной степени зависит от качества и дееспособности совокупности правовых норм, эффективности и дееспособности судов, независимости и компетентности регулятивных органов и наличия у них соответствующего кадрового потенциала. С целью поиска дополнительных рынков сбыта своей продукции, фирма может сегментировать покупателей по различным признакам, для чего предложено использование инструментов управленческого учета в достижении текущих и стратегических задач фирмы.

*Annotation.* It is considered that application of law at government level mostly depends on the quality and efficacy of the totality of legal norms, efficiency and efficacy of courts, independence and competence of regulatory authorities and availability of corresponding personnel therein. To search for additional markets to sell its products a firm may perform segmentation of customers by various factors. In this case application of management accounting instruments is dwelt upon to attain current and strategic goals of company.

**Ключові слова:** сегмент, сегментування, вид сегмента, районування, економічне районування.

В Україні законодавчі основи сегментування ринку закладені в Положенні (Стандарті) бухгалтерського обліку 29 "Фінансова звітність за сегментами" (П(С)БО 29) [1], який визначає методологічні засади формування інформації про доходи, витрати, фінансові результати, активи і зобов'язання звітних сегментів та її розкриття у фінансовій звітності.

Норми П(С)БО 29 застосовуються підприємствами, організаціями та іншими юридичними особами незалежно від форм власності (крім малих підприємств, неприбуткових організацій, банків і бюджетних установ), якщо підприємство зобов'язано оприлюднювати річну фінансову звітність або підприємство займає монополію (домінуюче) становище на ринку продукції (товарів, робіт, послуг), або якщо щодо продукції (товарів, робіт, послуг) підприємства до початку звітного року прийнято рішення про державне регулювання цін.

У П(С)БО 29 використовуються такі терміни, як звітний сегмент, географічний сегмент, господарський сегмент, внутрішньогосподарські розрахунки тощо, які мають свої визначення, а відповідно є підґрунтям для єдиних методичних та методологічних засад сегментування діяльності підприємства. Так, у редакції П(С)БО 29 зазначені вище та інші терміни мають певне значення.

Звітний сегмент – господарський або географічний сегмент, який визначений підприємством за критеріями, наведеними у пунктах 6 – 9 П(С)БО 29, щодо якого має розкриватися у річній фінансовій звітності інформація [1].

Сегмент визнається, якщо він відповідає більшості з критеріїв визначення господарського і географічного сегментів.

Залежно від сутності ризиків та організаційної структури підприємства географічні сегменти поділяються на два види: географічний виробничий та географічний збутовий.

Географічний виробничий сегмент виділяється за місцем розташування виробництва продукції (робіт, послуг) підприємства [1].

Географічний збутовий сегмент виділяється за місцем розташування основних ринків збуту та покупців продукції (товарів, робіт, послуг) підприємства [1].