

8. Putnam L. H. A general empirical solution to the Macro Software sizing and estimation problem // IEEE Transactions for the software engineering. — SE-4(4). — 1978. — P. 345 — 361. 9. Albrecht A. J., Gaffney J. E. Software Functions, Source Lines of Code, and Development Effort Prediction // A Software Science Validation — IEEE Transactions on Software Engineering. — 1983. — №6. — P. 48 — 54. 10. Johnes C. A short history of function points and feature points / Cambridge, Massachusetts: Software productivity research, Inc. — 1988. — 45 p. 11. Banker D. Automation output size and reuse metrics in a repository-based case environment // IEEE Transactions for the software engineering. — SE-4(4). — 1994. — №4 — P. 169 — 186. 12. Толста О. О. Оцінка привабливості сегмента ринку збуту програмного забезпечення методом аналізу ієрархій // 36. наук. праць "Економіка: проблеми теорії та практики". Т. 4. — Дніпропетровськ: ДНУ. — 2005. — №209. — С. 892 — 900. 13. Толста О. О. Оцінка рівня якості програмних продуктів // 36. наукових праць "Економіка: проблеми теорії та практики". Т. 1 — Дніпропетровськ: ДНУ. — 2005. — №210. — С. 103 — 111. 14. Ламбен Ж. Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива. — СПб.: Наука, 1996. — 462 с.

Стаття надійшла до редакції  
4.04.2006 р.

УДК 339.92

Ніколаєва А. Ю.

## РОЛЬ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ У ФОРМУВАННІ ПОРІВНЯЛЬНИХ ПЕРЕВАГ ПРИЙМАЮЧОЇ КРАЇНИ

*The article touches upon the peculiarities of participation of the countries of Central and Eastern Europe in transnationalization on the example of Poland and Hungary. The great attention is paid to the analyses of the ways of TNC's presence on the market and the definition of the role of foreign affiliates in creating the comparative advantages of host economies on the world market.*

Інтеграція країн Центральної та Східної Європи (ЦСЄ) у світогосподарську систему – це довгий та складний процес, який досягнув нового етапу у зв'язку зі вступом у травні 2004 року восьми країн даного регіону до Європейського Союзу. Для цих країн – нових членів ЄС – залучення іноземного капіталу та розвиток вітчизняних транснаціональних корпорацій (ТНК) стало важливим фактором реструктуризації народного господарства, підвищення конкурентоспроможності економіки та визначення власного місця у міжнародному розподілі праці (МРП).

Актуальність та практичне значення оцінки ролі транснаціональних корпорацій у формуванні порівняльних переваг країн ЦСЄ полягають у тому, що результати дослідження дозволять сформувати цілісне уявлення про наслідки процесу транснаціоналізації для приймаючої країни та взяти їх до уваги при розробці науково обґрунтованої стратегії транснаціоналізації економіки України.

Метою даної статті є визначення ролі ТНК у формуванні порівняльних переваг приймаючої країни на прикладі Польщі та Угорщини.

Для досягнення поставленої мети необхідне вирішення наступних завдань: визначити роль Польщі та Угорщини в процесах міжнародного руху прямих іноземних інвестицій (ПІІ);

проаналізувати способи оцінки присутності ТНК на ринку приймаючими країнами; оцінити ступінь залучення ТНК до національних економік; виявити роль іноземних підрозділів ТНК у формуванні переваг цих країн на міжнародному ринку.

Питання іноземного інвестування економік ЦСЄ розглядають у своїх дослідженнях вітчизняні та іноземні науковці, наприклад, Б. Шлюсарчик, Б. Дурка, Н. Нікулін, І. Бойко, але цілісного, узагальненого підходу до визначення транснаціональних корпорацій як особливих суб'єктів господарювання у формуванні експортних можливостей цих країн досі немає.

Починаючи з середини 1990-х років потоки залучення іноземного капіталу в країни ЦСЄ значно збільшилися, що сприяло їх інтеграції до світової економіки. Частка цих країн у світових потоках залучених ПІІ у 1990 році не дорівнювала й одному відсотку, а саме – 0,46%, у 1995 році цей показник досягнув 4,5%. До 2000 року він знизився до 1,97% у зв'язку з активізацією злиттів та поглинання між підприємствами розвинених країн, а потім знову зріс до 3,22% у 2001 році. Серед країн ЦСЄ у 2004 році лідирували за обсягами залучених ПІІ в абсолютному вимірюванні Російська Федерація, Румунія, Польща, Чехія, Угорщина, Болгарія, Хорватія, Україна, Словаччина та Сербія [1, с. 303 – 307]. Але для визначення країн, які залучили значні інвестиції за весь період трансформації у результаті реалізації ефективної економічної політики, а не завдяки територіальним масштабам, доцільно їх класифікувати за таким показником, як обсяг залучених ПІІ в розрахунку на одного мешканця країни. Так, на основі даних про загальний обсяг накопичених ПІІ країнами ЦСЄ [1, с. 303 – 306] та інформації про кількість населення [2, с. 316 – 321] було проведено групування країн з використанням нерівних інтервалів у зв'язку зі значною варіацією розрахованих показників (таблиця

Таблиця

Розподіл країн Центральної та Східної Європи за обсягом накопичених ПІІ на душу населення у 2004 році, дол.

| № з/п | Обсяг накопичених ПІІ на душу населення, дол. | Країни                                                                        |
|-------|-----------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|
| 1     | До 500                                        | Албанія, Боснія та Герцеговина, Сербія, Білорусь, Республіка Молдова, Україна |
| 2     | 500 — 1000                                    | Болгарія, Македонія, Румунія, Росія                                           |
| 3     | 1000 — 3000                                   | Латвія, Литва, Польща, Словаччина, Словенія, Хорватія                         |
| 4     | Більше 3000                                   | Чехія, Естонія, Угорщина                                                      |

Саме з третьої та четвертої груп, до яких входять країни – члени ЄС (крім Хорватії), було обрано для детального аналізу особливостей функціонування ТНК дві – Угорщину та Польщу.

Транснаціональні корпорації як важливі суб'єкти міжнародних економічних відносин посідають значне місце серед іноземних інвесторів, у тому числі і в країнах ЦСЄ. Виникає практичне питання: як оцінити присутність ТНК на ринку приймаючої країни, для того щоб у подальшому аналізувати їх роль у національній економіці. Все залежить від методологічних принципів, які покладено в основу при визначенні ТНК. Одні дослідники серед основних ознак віднесення до ТНК виділяють високий рівень концентрації виробництва та капіталу, який дозволяє здійснювати істотний вплив на динаміку світового виробництва, обігу та світові ціни. ООН визначає ТНК як компанію, що включає виробничі одиниці у двох або більше країнах, незалежно від юридичної форми та сфери діяльності, яка проводить узгоджену політику й здійснює загальну стратегію, в якій окремі одиниці пов'язані за допомогою відносин власності або будь-яким іншим способом так, що одна або більше з них можуть впливати на діяльність інших та розподіляти знання, ресурси й відповідальність з іншими. Таке визначення було зроблено Центром ООН з ТНК у 1983 році та застосовується при оцінці діяльності ТНК у світовому господарстві в аналітичних оглядах, що періодично здійснюються цією організацією.

Але за таким визначенням дуже важко виявляти компанії, що відносяться до ТНК. Отже, на практиці у країнах ЦСЄ статистичні комітети відокремлюють підприємства з ПІІ, критерієм віднесення до яких є перебування 10% акціонерного капіталу в іноземній власності. За таким підходом у 2003 році в Угорщині налічувалося 26 793 підрозділи ТНК, в Естонії – 2 858, у Словаччині – 2 128 [1, с. 263]. Але, на думку автора, цей критерій не дає можливості адекватно оцінити наявність саме ТНК, бо, наприклад, будь-яка компанія Великої Британії, яка придбала як мінімум 10% акціонерного капіталу підприємства приймаючої країни, вже вважається підрозділом ТНК. При цьому для англійської компанії це може бути одиничний випадок виходу на закордонний ринок. Так, за розрахунками ЮНКТАД у світі нараховується 70 тис. ТНК, які мають 690 тис. філіалів [1, с. 264]. Ряд експертів зазначають, що з цієї досить значної сукупності ТНК можуть бути повністю віднесені до розряду транснаціональних майже 1/10 від їх загального числа. Ще 1/10 від їх загальної чисельності близькі до того, щоб стати повноправними, "справжніми" ТНК.

При визначенні ТНК у національній економіці Польське агентство з іноземних інвестицій бере до уваги також обсяги здійснених прямих інвестицій. Вони відокремлюють тих іноземних інвесторів, які вклали в розвиток економіки більше 1 млн. дол. За їх розрахунками у 2000 році таких справжніх інвесторів було 906, у 2004 році – вже 1101 із 35 країн світу [3]. При цьому, за даними Центрального відділу статистики Польщі, який визначає підрозділи іноземних ТНК як компанії з часткою іноземної участі в акціонерному капіталі компанії не менше 50%, у 2000 році таких підрозділів налічувалося 4 339. Отже, якщо порівняти інформацію двох державних органів, то у 2000 році з усіх підприємств з іноземним капіталом, які функціонували у Польщі, тільки 21% можна віднести до ТНК.

Отже, у зв'язку з недостатністю інформації про ТНК, їх присутність можна оцінити тільки на основі даних про обсяг здійснених ПІІ, що й буде зроблено у даній статті.

Основними факторами інвестування у країни ЦСЄ за результатами опитувань 135 підрозділів ТНК, які здійснюють свою діяльність у цих країнах, є входження на ринок приймаючої країни, отримання доступу до нових ринків та дешевих факторів виробництва [4]. Прямі іноземні інвестиції у виробництво в країни ЦСЄ за обсягом перевищували сектор послуг до кінця 1990-х років, поки не відбулася лібералізація банківського та телекомунікаційного секторів економіки. На початку XXI століття ПІІ у виробничий сектор складала більше однієї третини всього інвестованого капіталу в Чехію, Угорщину, Польщу, Словаччину та Словенію.

Так, наприклад, у Польщі в період 1993 – 2004 рр. загальний накопичений обсяг інвестицій, за даними Національного Банку Польщі (на основі платежів), дорівнював 61 427 млн. дол. Але державне агентство з іноземних інвестицій оцінює приплив ПІІ за цей період у 84 477 млн. дол. [3]. У структурі накопиченого обсягу іноземних інвестицій виробництво та фінансове посередництво є основною сферою вкладання капіталу – відповідно 40% та 23% від загального обсягу, що можна побачити на рис. 1. У сфері промисловості пріоритетним було виробництво транспортного обладнання – 8,9% від усіх інвестицій, хімічна промисловість складала 6,2%, металургійна – 6,0% та електричне обладнання – 5,7%.

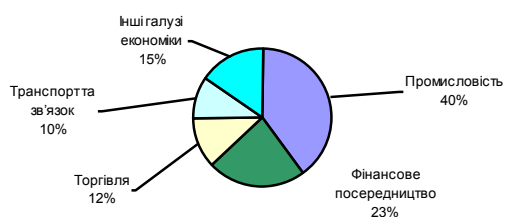


Рис. 1. Структура всіх залучених ПІІ в економіку Польщі в період 1993 – 2004 років

В Угорщині, яка є лідером у Центральній Європі у сфері реформування промислової структури, накопичений обсяг ПІІ за весь період трансформації до 2004 року досяг 60 328 млн. дол. [1, с. 308]. За останнє десятиріччя були "згорнуті" неефективні, застарілі напрямки виробництва та замінені новими, експортно-орієнтованими (автомобілебудування, виробництво електронно-обчислювальної техніки, побутової електроніки тощо).

Але слід зауважити, що, за оцінками експертів, стратегія транснаціональних корпорацій у країнах ЦСЄ полягає у використанні вже зрілих технологій для постачання успішних товарів на місцеві ринки: 87,9% респондентів (135 підрозділів ТНК), які оперують в країнах ЦСЄ, зазначили, що "головним" джерелом технології є вже існуюча технологія, яка запроваджується підрозділами ТНК при виробництві продукції у приймаючих країнах. При оцінці такого джерела технології, як "проведення НДДКР у філіалах, що розташовані в країнах ЦСЄ", жоден з респондентів не визначив його як "головний", лише 16,1% вважають, що це джерело є другорядним [4, с. 27]. Така стратегія ведення бізнесу ТНК призводить до згортання наукових досліджень всередині приймаючої країни та переносу НДДКР в основному до тих країн, у яких розташовані їх головні компанії.

Велику роль відіграють закордонні підрозділи ТНК у зростанні експорту приймаючих країн ЦСЄ. Так, більш висока конкурентоспроможність підприємств з іноземним капіталом у Польщі призвела до збільшення їх питомої ваги у зовнішній торгівлі. Частка підрозділів ТНК у польському експорті у 2002 році дорівнювала 53,6%, що у два рази більше ніж у 1994 році. У доходах від продажу компаній з іноземним капіталом збільшилася частка надходжень від експортної реалізації: з 13,2% у 1999 р. до 21,9% у 2002 р. Як зображено на рис. 2, питома вага експорту в доходах польських компаній знижувалася з 6,4% у 1999 р. до 6,2% у 2000 р. [5, с. 36], а потім знову почала зростати та досягла у 2002 р. 7,7% [6, с. 107].

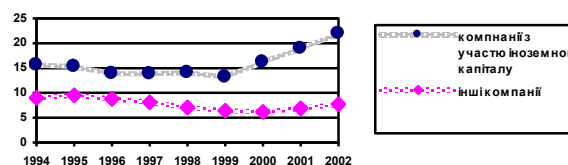


Рис. 2. Питома вага доходів від експорту в загальних доходах компаній у період з 1994 по 2002 рр.

Коефіцієнт покриття імпорту експортом досить високий у підприємств з польським капіталом – 78,5%, ніж у підприємств з іноземним капіталом – 66,8%. Тобто перевищення імпорту над експортом підприємств з іноземним капіталом у 2002 році дорівнювало 9 754,1 млн. дол., або 69,2% від загального дефіциту торговельного балансу. Так, наприклад, співвідношення імпорту та експорту за окремими продуктами можна простежити на рис. 3 [7, с. 34].



Рис. 3. Співвідношення польського експорту та імпорту деяких товарів у 2004 році, млн. дол.

Такий значний обсяг імпорту для виробництва електро- та механічного обладнання може бути пояснений тим, що основна частка обладнання, проміжних товарів та компонентів для підприємств з іноземним капіталом ввозиться з-за кордону. Іноді така політика використовується для того, щоб уникнути складностей у випадку неякісних поставок з боку національних виробників. Ця ж проблема спостерігається і в інших країнах ЦСЄ, але не тільки в галузі електрообладнання. У суднобудуванні, наприклад, застосовуються компоненти з країн ЄС, які відповідають західним стандартам, а саме: радарні системи, двигуни, технічні засоби інформаційного контролю та ін. [8, с. 81].

Внаслідок такої стратегії ТНК у Польщі дефіцит торговельного балансу виявив тенденцію до зростання. Якщо у 1992 р. він дорівнював 2,726 млн. дол., у 1998 р. – 18,825 млн. дол., а вже з 1998 р. він мав тенденцію до зниження аж до 2004 р., коли він становив 14,375 млн. дол. [7, с. 35]. Такий показник, як обсяг експорту на одного мешканця, у 2004 році дорівнював у Польщі 2 140 дол., що було значно нижче, ніж в Угорщині – 4 300 дол. і свідчило про неповноту реалізований потенціал експортних можливостей Польщі порівняно з іншими країнами ЦСЄ.

Угорщина в період ринкової трансформації змогла залучити іноземний капітал для вдосконалення структури власного експорту, яка аналогічна структурі експорту розвинених країн. Як можна побачити на рис. 4, частка електро- та механічного обладнання, транспортного обладнання у структурі загального експорту зросла від 36,3% до 59,8%, у той час як питома вага експорту сировини зменшилася з 7,7% до 4,2% [9, с. 53].

При цьому слід зазначити, що саме іноземний капітал відіграв значну роль у процесах удосконалення структури експорту Угорщини. У 2003 р. частка підприємств з іноземним капіталом у загальному експорті дорівнювала 80% [10, с. 48]. Вклад іноземних підприємств у створення ВВП постійно зростає від 15 – 16% у середині 1990-х рр. до 22% – у 2000 році та 23% – у 2003 р. Іноземна присутність найбільш висока у промисловості – 58% у 2003 році, а саме в таких галузях, як виробництво електричного й оптичного обладнання, транспортного обладнання та ін. [10, с. 43].



Рис. 4. Товарна структура експорту Угорщини в період 1996 – 2000 рр.

Але активна діяльність іноземних ТНК на внутрішньому ринку Угорщини викликає й зростання обсягів імпорту. Так, 75% загального імпорту до цієї країни забезпечується підприємствами з іноземним капіталом [10, с. 48]. Тому проблема торговельного балансу для Угорщини залишається актуальною, незважаючи на деякі зрушення в позитивному напрямку. У 2004 році дефіцит торговельного балансу дорівнював 8,7% від загального обсягу експорту. Цей показник був значно нижчий ніж у 2003 році (10,9%) та найнижчим у відносних показниках за останні 5 років.

У зв'язку з тим, що інтеграція іноземного та національного секторів залишається слабкою у приймаючих країнах ЦСЄ, національні компанії відстають за показниками ефективності, якості продукції та оплати праці від підприємств з іноземним капіталом. Так, наприклад, у супереч очевидному ефекту від передачі закордонних технологій та знань іноземними компаніями польським процес дозрівання останніх є надто повільним. Як зображено на рис. 5, продуктивність праці, що розраховується співвідношенням доходів на одного зайнятого, на підприємствах з іноземним капіталом у два рази вища [5, с. 33].

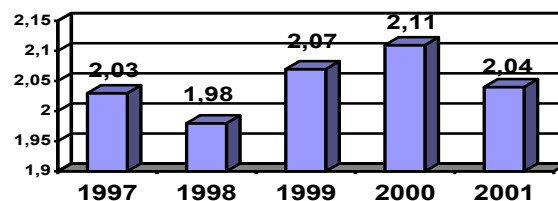


Рис. 5. Динаміка відносних показників порівняння доходів на одного робітника компаній з участю іноземного капіталу та національних підприємств у Польщі

Іншими словами, стратегія бізнесу ТНК призводить до згортання національної технологічної системи та сприяє формуванню залежності країни від технологічної системи закордонних, перш за все, західноєвропейських держав. Національні підприємства обирають закордонні джерела інновацій, а застарілі національні ресурси залишаються не зажаданими. Прикладні дослідження, які проводилися господарськими об'єднаннями в рамках соціалістичної системи, в умовах трансформації були частково або повністю зупинені. Про масштаби цієї проблеми свідчить також міжнародна статистика. У 2005 році Польща серед нових прийнятих членів ЄС займає найгірше місце (51) за індексом конкурентоспроможності, Угорщина – 39.

Отже, роль підрозділів ТНК виявилася дуже великою щодо вдосконалення порівняльних переваг Польщі та Угорщини у МРП. Про це свідчить те, що:

наявність ТНК на національних ринках сприяла зростанню вимог щодо конкурентоспроможності товарів та місцевих підприємств;

інвестиції ТНК сприяли формуванню більш ефективної структури експорту, зростанню питомої ваги високотехнологічних галузей промисловості з одночасним зменшенням частки експорту сировини;

діяльність ТНК сприяла розповсюдженню інформаційних і телекомунікаційних технологій, нових методів ведення бізнесу та ін.

Але при цьому важливо зазначити й ряд проблем, з якими зіткнулися дані країни у процесі транснаціоналізації:

іноземні інвестиції створили незначний мультиплікаційний ефект у приймаючих економіках, про що свідчить значна різниця між показниками продуктивності праці у підрозділах ТНК та місцевих підприємствах;

незважаючи на високу динаміку експорту, спостерігалась зовнішньоторговельна незбалансованість;

існує можливість занепаду сфери науки внаслідок опори на ТНК, як на основне джерело технологій.

Серед можливих шляхів вирішення таких проблем може бути проведення ефективної промислової політики, яка б дозволила східноєвропейським країнам наздогнати західних партнерів з ЄС та одночасно запобігти виникненню залежності від ТНК. Звичайно, особливі зусилля потрібно приділити відтворенню науково-технічного потенціалу цих країн. В останні роки нові країни ЄС активізували діяльність у сфері стимулювання національної промислової та інноваційної політики. У зв'язку з цим подальші дослідження автора будуть спрямовані на детальний аналіз засобів економічної політики зі стимулювання розвитку високотехнологічних виробництв у країнах ЦСЄ. Таке дослідження стане необхідним для проведення виваженої стратегії транснаціоналізації в Україні, формування ефективного механізму взаємодій між національною економікою та транснаціональними корпораціями.

**Література:** 1. World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D. – N. Y. & Geneva. – 2005. – 348 p. 2. UNCTAD handbook of statistics. – N. Y. &

Geneva. – 2005. – 468 p. 3. Foreign investment state agency. February 2006. [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.paiz.gov.pl>. 4. Manea J. Industrial restructuring in economies in transition and TNC's investment motivations // Transnational Corporations. – Vol. 13. – No. 2. – P. 20 – 28. 5. Дурка Б. Роль прямих іноземних інвестицій в підвищенні конкурентоспособності польської економіки // Економічний часопис — XXI. – 2003. – №9. – С. 32 – 36. 6. Шлюсарчик Б. Прямі іноземні інвестиції як фактор формування компаративної переваги: питання теорії та практики (на прикладі Польщі) // Академічний огляд. – 2004. – №1. – С. 103 – 109. 7. Report on foreign trade of Poland. Warsaw: Ministry of economic affairs and labour, 2005. – 68 p. 8. Бойко І. Перспективи інноваційного розвитку східно-європейських країн // Економіст. – 2005. – №2. – С. 78 – 83. 9. Antalóczy K. Greenfield investments in Hungary: are they different from privatization FDI? // Transnational Corporations. – Vol. 10. – №. 3. – С. 39 – 55. 10. Hungary – 2004. – Budapest: Hungarian statistical office. 2005. – 76 p.

Стаття надійшла до редакції  
4.04.2006 р.

УДК 658.012

Ушкальов В. В.

## УПРАВЛІННЯ ЕМОЦІЙНИМИ ПОТОКАМИ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ

*In the article the necessity of management by the emotional flows in the organization with the purpose of increasing its efficiency of the activity is grounded. The notion "emotional flows in the organization" is defined as well as the essence and the approaches to the choice of the methods of management by the emotional flows in organization are formulated.*

Функціонування підприємства в сучасних умовах характеризується значною різноманітністю та динамізмом виробничих завдань, частою зміною умов праці, існуванням індивідуальних відмінностей працівників. Використання останніх значною мірою обумовлює успішність та конкурентоспроможність організації внаслідок існування синергетичного ефекту на рівні індивідуальностей, які створюють унікальність та забезпечують лідерство при інших рівних економічних передумовах.

У процесі трудової діяльності людина не залишається незмінною: під впливом зовнішнього середовища, вікових процесів, інформації та інтеракцій всередині організації відбуваються зміни в емоційно-вольовій та ціннісно-мотиваційній сферах працівника. Водночас, від рівня емоційного функціонування працівника залежить не тільки його особиста ефективність і працездатність, а й здатність до ефективного взаємодії, існування якої й обумовлює можливість синергетичного ефекту.

І якщо мотивація людини вже досить давно досліджується й використовується в менеджменті, то емоційна сфера, яка ґрунтовно досліджена психологією, психофізіологією, педагогікою, ергономікою та яка є базисом мотивації й складає енергетичну основу будь-якої діяльності, на сьогодні фахівцями з менеджменту використовується недостатньо.

Актуальність дослідження також обумовлюється тим, що особливістю національного менталітету є висока емоційність, яка проявляється переважною роллю емоцій під час прийняття

рішень. З цим явищем тісно пов'язана проблема обрання методів ефективного впливу на людину. Емоції — еволюційно більш ранній механізм регуляції поведінки, ніж розум. Широко розповсюджені методи переконання значно поступаються в ефективності методам непрямого впливу, основою яких є вплив саме на емоційну сферу.

Отже, існує нагальна потреба в управлінні емоціями всередині організації, але відсутній методологічний апарат, який дозволяв би здійснювати такий цілеспрямований вплив. Все це вимагає розробки механізмів управління емоційними потоками в організації, що дало б гучно використовувати індивідуальний емоційний потенціал робітника відповідно до нових потреб організації та виробництва.

Управління емоціями всередині організації дозволяє: підвищити цінність організації для працівників, збільшити енергетичний потенціал колективу, позбутися зайвих особистісних енерговитрат, спрямувати енергію відповідних емоцій на виконання конкретних виробничих завдань, підвищити ефективність комунікацій, збільшити дієвість управлінського впливу, зменшити або подолати опір проходженню управлінської інформації, підвищити креативність, а також сприяє появі нових ключових компетенцій організації.

Динаміка та вплив індивідуальних особливостей на поведінку й ефективність діяльності людини досліджувались багатьма науковцями як в межах менеджменту, так і в суміжних галузях науки, зокрема, в психології, психофізіології, психології праці, ергономіки. В працях І. Павлова, Б. Теплова, В. Мерліна, Є. Ільїна, М. Фоллет, Е. Мейо, К. Левіна, Дж. Келлі, К. Ізарда, Ф. Лютенса, О. Ястремської, О. Головахи, Т. Кабаченко [1 – 7] та інших авторів були окреслені підходи до визначення та оцінки індивідуально-типових особливостей людини, що з певною часткою імовірності дозволяють прогнозувати особливості її поведінки, ефективність її діяльності і створити оптимальні для кожної людини умови, що сприяють такій ефективній діяльності. Втім, більшість дослідників акцентували свою увагу на соціально-психологічних аспектах прояву емоцій як складової взаємовідносин та мікроклімату в колективі, подолання конфліктності [3 – 5], або ж визначали характеристики оптимального функціонального чи ресурсного стану працівника [2; 4]. Отже, залишаються недостатніми методи та ефективність цілеспрямованого впливу на емоційні стани працівників з метою підвищення ефективності діяльності організації.

Мета статті полягає в обґрунтуванні необхідності управління емоційними потоками в організації для підвищення ефективності її діяльності, визначенні поняття "емоційні потоки в організації", а також формулюванні сутності та підходів до визначення методів управління емоційними потоками в організації.

Потреба розумно керувати своїми емоціями виникає в людини не тому, що її не влаштовує сам факт появи емоцій. Нормальній діяльності та спілкуванню рівною мірою перешкоджають і бурхливі некеровані переживання, і байдужність, і відсутність емоційного реагування.

Емоції дезорганізують ту діяльність, у зв'язку з якою вони виникли. Наприклад, страх, що виник з необхідністю перебороти небезпечну ділянку шляху, порушує або навіть паралізує рух до мети, а бурхлива радість із приводу успіху у творчій діяльності знижує творчий потенціал. Втім, порушуючи вихідну форму діяльності, емоції істотно полегшують перехід до нової, що дозволяє без коливань і сумнівів вирішити проблему, що виявилася складною для розуму. Так, страх зупиняє перед метою, яку важко досягнути, але додає сил і енергії для уникнення небезпек, що чекають на шляху до неї; гнів дозволяє подолати перешкоди, що не виходить розумно обійти; радість дає можливість задовольнитися тим, що вже є, стримуючи від нескінченної гонки за всім, чого ще немає.

Емоції — це психічне відображення у формі безпосереднього пристрасного переживання життєвого смислу явищ і ситуацій, зумовленого відношенням їх об'єктивних властивостей до потреб суб'єкта [6]. Емоції становлять засіб, який дозволяє живим істотам визначати біологічну значимість станів організму та зовнішніх впливів. Це особливий клас суб'єктивних психологічних станів. Під час дії емоцій відбуваються зміни в діяльності