

УДК 330.1:334

В. В. Трохимчук

асистент кафедри економічної теорії і підприємництва,
Криворізький економічний інститут ДВНЗ
«Криворізький національний університет», Україна
Trohimchuk77@mail.ru



ФОРМУВАННЯ ІНСТИТУТУ ВЛАДИ ІННОВАЦІЙНОГО ТИПУ В КОРПОРАТИВНОМУ СЕКТОРІ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Анотація. У статті досліджено проблематику ефективності владних відносин усередині корпорації. Визначено можливі негативні вектори поведінки основних суб'єктів економічної влади в корпоративній структурі управління. Обґрунтовано необхідність стимулювання розвитку осередків влади, що ґрунтуються на використанні людського капіталу, для забезпечення узгодження інтересів усіх учасників владних відносин. Запропоновано основні характеристики владних центрів, що забезпечують інноваційний тип відтворення організацій.

Ключові слова: економічна влада, суб'єкт влади, владний потенціал, людський капітал, влада інноваційного типу.

В. В. Трохимчук

асистент кафедри економічної теорії і підприємництва,
Криворожский экономический институт ГВУЗ «Криворожский национальный университет», Украина

ФОРМИРОВАНИЕ ИНСТИТУТА ВЛАСТИ ИННОВАЦИОННОГО ТИПА В КОРПОРАТИВНОМ СЕКТОРЕ ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Аннотация. В статье исследована проблематика эффективности властных отношений внутри корпорации. Определены возможные негативные векторы поведения основных субъектов экономической власти в корпоративной структуре управления. Обоснована необходимость стимулирования развития центров власти, которые основываются на использовании человеческого капитала, для обеспечения согласования интересов всех участников властных отношений. Предложены основные характеристики властных центров, которые обеспечивают инновационный тип воспроизводства организаций.

Ключевые слова: экономическая власть, субъект власти, властный потенциал, человеческий капитал, власть инновационного типа.

Victoria Trokhymchuk

Lecturer, Kryvyi Rih National University, Ukraine
64 Karl Marx St, Kryvyi Rih, 50000, Dnipropetrovska oblast, Ukraine

NECESSITY OF INNOVATIONAL POWER INSTITUTE FORMATION IN CORPORATIVE SECTOR OF UKRAINE'S TRANSFORMATIONAL ECONOMY

Abstract. The article reveals the problems of the power interrelations effectiveness inside the corporation. It's defined that the multi-subjectness of the economic power relations is a characteristic feature for the system of the corporative management. The possible negative behavior vectors of the economic power main subjects at the corporative enterprise are revealed. According to the existed tendency for power concentration, being a characteristic feature for Ukrainian enterprises, the conclusion is made concerning the presence of its certain layers. The basis fundamentals of the power potential's formation of each of the defined economic power's layers are cleared up. The stimulation necessity of the power layers development based on the usage of human capital is grounded. The essential characteristic features of the human capital providing the innovational type of organizations recovery are revealed. The author made a supposition on the fact that the orientation towards power concentration, the main source of which is the usage of human capital, will allow to coordinate and to realize in maximum the interests of all the participants of the corporative relations under conditions of the economic system transformation.

Keywords: economic power; subject of power; power potential; human capital; power of an innovative type.

JEL Classification: P26, O31, D29

Постановка проблеми. Сьогодні Україна знаходиться на етапі структурної трансформації економічної системи, коли формуються її інституціональні основи як фундамент майбутнього розвитку. У рамках інституціонального середовища цих змін, на думку багатьох науковців, слід особливо акцентувати увагу на інноваційних інститутах, що сприяють підвищенню ефективності виробництва та якості продукції, забезпеченню конкурентоспроможності суб'єктів господарювання. Це передбачає подальше осмислення проблем реалізації відносин власності й влади як на макро-, так і на мікрорівні, адже саме ці інститути створюють стимули до прийняття господарських рішень, що задають вектор подальшої діяльності підприємства.

Інноваційна несприятливість вітчизняних підприємств є для України відчутною вадою в контексті глобальних викликів, що відкидає нашу економіку на периферію світового економічного розвитку. Тому важливого значення набуває формування сприятливого середовища для проду-

кування та розвитку інновацій усередині господарських одиниць.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Базові концептуальні положення теорії інновацій, теорій власності та влади сформовано такими зарубіжними вченими, як Д. Белл (*Bell, 2009*) [1], Дж. К. Гелбрейт (*Galbrate, 2004*) [2], Д. Норт (*North, 2000*) [3], А. Тоффлер (*Toffler, 2003*) [4], Й. Шумпетер (*Shumpeter, 2007*) [5]. Чимало напрацьовань у царині інноваційного розвитку мають вітчизняні науковці А. С. Гальчинський [6], В. М. Геєць [7], Л. І. Федулова [8], А. А. Чухно [9]. Дослідженню владних відносин у рамках окремих підприємств присвячено роботи Г. В. Задорожно [10], В. В. Дементьєва [11], В. Д. Якубенка [12], Г. В. Назарової [13], Н. П. Карачиної [14].

Водночас, ні зарубіжні, ні українські вчені у своїх наукових розробках не відзначають безпосереднього зв'язку між владним потенціалом суб'єктів мікродіяльності та можливостями інноваційно спрямованої діяльності підприємства. У їхніх працях ідеться або про інновації, або

про різні аспекти владних відносин усередині підприємства.

Мета статті – визначення проблем ефективності владних відносин усередині корпорації та обґрунтування необхідності сприяння розвитку інноваційних засередків влади в рамках корпоративної форми власності для забезпечення узгодження інтересів усіх учасників системи корпоративного управління.

Основні результати дослідження. Інституціональна структура корпорації складається на основі взаємодії влади і власності, які виступають як фундаментальні інститути локальної системи економічних відносин і задають загальну спрямованість процесу її формування. Основними суб'єктами економічної влади в корпорації можуть бути власники компанії (акціонери), загальні збори, управлінці (генеральний директор, менеджери середнього й нижчого рівнів), робітники компанії.

Реалізація економічної влади в рамках акціонерної власності має особливе значення, оскільки виникнення цієї форми власності зумовило появу нових її носіїв. Поняття «акціонер» тепер охоплює різні суб'єкти господарювання, їх інтереси, можливості, поведінку, відносини з іншими суб'єктами. Таким чином, аналізуючи владні відносини в корпорації, слід враховувати які саме акціонери впливають на прийняття рішень на підприємстві, адже акціонер може виступати одразу в декількох ролях. Якщо говорити про акціонерні товариства, що утворилися в ході реформування економіки України, то для них характерні декілька груп акціонерів, які володіють контрольними пакетами акцій і прагнуть задовольнити власні різноспрямовані інтереси шляхом реалізації своїх владних повноважень:

1. Зовнішні інституціональні інвестори (аутсайдери);
2. Внутрішні інвестори (інсайдери):
 - акціонери – робітники підприємств;
 - акціонери – адміністрація підприємств.

Усі вони, як і будь-які економічні агенти, мають за мету максимізувати власну приватну вигоду, використовуючи при цьому економічну владу як один із інструментів реалізації власних інтересів. Стратегічний поведінковий аспект діяльності кожного із них при цьому визначається величиною витрат для отримання одиниці доходу... Чим нижчою є величина цих витрат порівняно з альтернативними варіантами діяльності, тим вищою є мотивація, і навіаки [15].

У корпоративній системі чітко розмежовані власники капіталу, наймані управлінці та наймані робітники. Влада власників акцій корпорації базується на володінні виключними правами на ресурси. Ця влада формально виявляється через участь у загальних зборах акціонерів. Збори акціонерів проводять вибори і відкликання директорів, вибори спостережної ради, затвердження (або не затвердження) річних фінансових звітів, вносять зміни до статуту товариства. Внутрішні механізми контролю побудовані на основі безпосередніх взаємовідносин акціонерів та менеджерів корпорації або опосередковані через раду директорів. Влада ради директорів делегується їй власниками і виявляється в ратифікації основних проектів, визначенні розміру винагороди вищого менеджменту, праві приймати на роботу та звільняти менеджерів, призначати аудиторську фірму, забезпечувати відповідну систему контролю за діяльністю менеджменту, планувати структуру капіталу корпорації. Директорат і менеджери управляють справами акціонерного товариства в інтересах власників. Влада менеджменту полягає в можливості ініціювати та впроваджувати проекти, формувати корпоративну стратегію, приймати на роботу та звільняти персонал. Ефективність дій менеджерів оцінюється у вигляді непрямих сигналів з ринку – падіння (підвищення) рівня дивідендів, рівня довіри акціонерів до рішень управлінців. Це є могутнім інструментом контролю за діяльністю суб'єктів владних відносин. Отже, система взаємовідносин у трикутнику «акціонери – рада директорів – менеджмент» становить основу для забезпечення ефективної діяльності компанії у середньостроковій перспективі. Для ради ди-

ректорів, поряд із проблемою здійснення контролю за діями виконавчого керівництва, не менш важливою є проблема розробки й узгодження стратегії компанії. Помилковий вибір стратегії може так само негативно вплинути на компанію, як і недостатній контроль ради директорів за діяльністю менеджменту. Високий професійний рівень менеджменту здатний привести корпорацію до успіху через баланс інтересів усіх учасників бізнесу.

Корпоративним бізнесом неможливо управляти, спираючись тільки на збори, оскільки акціонери хоч і здатні сформулювати стратегію розвитку корпорації, визначити міру розподілу головних фінансових результатів корпоративного бізнесу, але не в змозі забезпечити конкретні механізми реалізації стратегії, а також використовувати оперативні інструменти аналізу, підготовки та прийняття управлінських рішень. Тому загальні збори акціонерів змушені делегувати частину владних повноважень структурам, які на постійній основі здійснюють поточне управління відтворювальним процесом корпорації. Йдеться про раду директорів, на яку покладаються функції стратегічного управління, та виконавчий комітет, якому належать функції оперативного управління.

Отже, представники кожної із ланок корпоративного управління мають певний владний потенціал, наявність якого зумовлено контролем над певними видами ресурсів [16]. У системі корпоративних відносин передача влади здійснюється від загальних зборів акціонерів до наглядової ради, а потім виконавчому органу (правління), далі від генерального директора (голова правління) до керівника підрозділу і від нього вже до звичайного менеджера або спеціаліста. Такий вертикальний рух влади – знизу догори і згори донизу – є віссю влади, що може породжувати або концентрацію влади в одній особі, або її розпорошення серед багатьох осіб, що забезпечує її багатосуб'єктність і долучення до процесу влади осіб із потенціалом, який був незапитаним у цій сфері.

Якщо виникає концентрація влади, то в системі корпоративних відносин формуються певні осередки влади:

1. Влада, яка базується на власності акціонерів на частки фіктивного капіталу і набуває форму контролю консолідованої групи акціонерів над сукупним (тобто контрольним) пакетом акцій. Така група зацікавлена не тільки й не стільки в дивідендній участі у прибутку корпорації, скільки в ефективному інвестуванні розвитку підприємства, що сприяє зростанню ринкової оцінки всього корпоративного бізнесу та перетворює учасників групи на активних суб'єктів стратегічного управління розвитком корпоративних відносин. У підсумку узгодження економічних інтересів меншоритарних акціонерів обертається приростом обсягу їх владних можливостей у корпорації.

Володіння часткою акціонерної власності означає набуття певного ступеня економічної влади в корпорації і стратегічного характеру поведінки на фондовому ринку. Загальні збори акціонерів є найвищим органом влади та управління всіма справами корпорації. «Через збори акціонерів як вищий орган влади і через сформовані ним спеціальні представницькі органи (спостережна рада, ревізійна комісія і т. ін.) вони (акціонери) вирішують усі принципи стратегічні питання розвитку фірми, контролюють, оцінюють та стимулюють діяльність вищих менеджерів» [12]. Власність на частки фіктивного капіталу стає основою для всієї системи влади в корпорації. Акціонери, якщо прийнято відповідне рішення, можуть перетворювати її шляхом поглинання інших суб'єктів ринку або відокремлення внутрішньої структури корпорації у вигляді самостійних господарюючих суб'єктів, ліквідувати корпоративний бізнес і поділити між собою всі активи, що залишилися. При цьому можуть використовуватися такі джерела влади, як матеріальні й фінансові ресурси або специфічні ресурси (наприклад, авторитет, кредит довіри у акціонерів, представників техноструктури і виконавчого персоналу).

2. Влада, яка базується на оперативному управлінні товарними та грошовими потоками корпорації. Її концент-

рують у своїх руках менеджери вищої ланки (члени спостережної ради), які прагнуть створити і легітимні (через участь у фіктивному капіталі підприємства), і протилежні таким форми своєї участі в доходах корпорації (наприклад, через використання фінансових ресурсів на цілі, що не відповідають стратегічній меті корпорації). Але інформаційна та аналітична залежність ради директорів від виконавчого органу корпорації може створити умови перерозподілу влади від перших до останніх, оскільки для того, щоб утримати владні повноваження, членам спостережної ради необхідно потурбуватися про власне забезпечення незалежного доступу до корпоративної інформації, наприклад, через послуги зовнішнього аналізу та консалтингу. Джерелом влади цього осередку є його монополне положення відносно існуючої для корпорації сукупності потоків товарів, грошей, нематеріальних активів, праці, що дозволяє контролювати ключові елементи відтворювального процесу.

3. Влада, що базується на використанні особливих знань, умінь і навичок. Це є людський капітал, який представлений у корпоративній техноструктурі та виконує ряд необхідних функцій: організація й управління корпоративним бізнесом; створення умов для стійкого розвитку системи корпоративних відносин; забезпечення інноваційного характеру відтворювального процесу; формування гнучкої структури фінансово-господарської діяльності. Людський капітал представлений в основному в корпораціях, що функціонують на передових рубежах науково-технічного прогресу, є лідерами в своїх галузях, виходять за межі національних економік.

Влада, що базується на знаннях, і власність на людський капітал як результат послідовних інвестицій у розвиток потенціалу людської особистості – це основні ознаки системи корпоративних відносин в умовах постіндустріальних економічних перетворень. Виділимо декілька суттєвих аспектів, які характеризують поняття людського капіталу.

По-перше, людський капітал відображає таке об'єктивне явище, що концентрує все необхідне для його розвитку, – енергію, інформацію, навички, знання, ідеологію, владу та ін.

По-друге, людський капітал засвідчує факт капіталізації людської особистості. Йдеться про таку форму організації людських здібностей, яка може бути уподібнена до основного капіталу процесу виробництва. Вказана форма бере участь у декількох циклах виробництва, частинами переносить свою вартість на створений продукт, фізично й морально зношується.

По-третє, людський капітал являє собою різновид вартості, що здатна створювати нову вартість. Власник людського капіталу не вступає у відносини купівлі-продажу своєї робочої сили із функціонуючим капіталістом, він може дозволити собі запропонувати власникам інших форм капіталу партнерські відносини з метою ефективного комбінування декількох форм капіталу і створення конкурентоспроможних продуктів.

Такий осередок влади характерний для корпорацій, які функціонують у рамках інноваційного типу відтворення. Він сприяє ефективності влади, стримує процес надмірного росту корпоративних витрат, розширює можливості самоінвестування, сприяє подоланню бюрократичних тенденцій у розвитку системи корпоративного управління.

Влада є могутнім інституціональним фактором економічних перетворень, оскільки вона певним чином локалізує відносини власності, встановлює обмеження процесу розвитку власності у просторово-часовій формі, а також регулює розподіл результатів господарської діяльності між її суб'єктами. Влада, що базується на знаннях, забезпечує гуманізацію корпоративного управління й оптимальне узгодження економічних інтересів основних суб'єктів корпоративних відносин, соціальну орієнтацію розвитку корпоративного капіталу, а також власну мобільність, рухливість і гнучкість усієї системи корпоратив-

них відносин. Така влада здатна до динамічного перерозподілу від одного суб'єкта до іншого.

Г. Мінз (Minz, 2002) зазначає: «У кінці ХХ століття, в умовах постіндустріальної економіки У. Гейтс підкорив своїх інтелектуальних співробітників цілям розвитку корпорації інноваційного типу і зміг утримати їх від переходу до інших компаній... Влада у нього спирається на партнерські відносини із лідируючими співробітниками корпорації...» [17]. Партнерство – це один із факторів підвищення ефективності функціонування інституту економічної влади в рамках корпоративної форми власності, оскільки воно передбачає участь усіх учасників владних відносин у розробці й прийнятті рішень. Партнерство характеризує взаємини власників, менеджерів, персоналу на основі сприяння інтеграції інтересів, намірів, прагнень, розуміння і підтримки ними один одного. Ми вважаємо, що саме формування економічних осередків влади інноваційного типу в системі корпоративних відносин на практиці забезпечить поєднання власності, праці й управління, сприятиме зростанню творчого потенціалу учасників владних відносин у вирішенні проблем соціально-економічного розвитку в рамках корпоративної форми власності.

В Україні вони можуть дістати розвиток тільки за умови серйозної державної підтримки інноваційних процесів. Джерело такого осередку влади – це процес освоєння нових продуктів та ефективних способів управління виробництвом. Перерозподіл влади на користь нових центрів забезпечується на основі як концентрації найбільш ефективних ресурсів, так і формування високого кредиту довіри до успішних починань у корпоративному бізнесі.

Висновки. Таким чином, багатосуб'єктність відносин економічної влади в корпорації визначає наявність в її структурі управління певної кількості ланок із владним потенціалом, що обумовлює складність узгодження інтересів усіх учасників процесу корпоративного управління. Відтак породжується тенденція до концентрації влади всередині корпорації у певного кола осіб, що виявляється через формування базових осередків економічної влади. Серед них найефективнішим є той, де джерелом влади виступає людський капітал. Саме завдяки йому забезпечується інноваційний тип відтворення в корпорації, який характеризується скороченням корпоративних витрат, розширенням можливостей інвестування, гуманізацією корпоративного управління, соціалізацією розвитку корпоративного капіталу, а також оптимальним узгодженням економічних інтересів основних суб'єктів корпоративних відносин.

Література

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество: опыт социального прогнозирования / Д. Белл. – М.: РГБ, 2009. – 783 с.
2. Гэлбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество / Дж. К. Гэлбрейт. – М.: АСТ: СПб.: Транзиткнига, 2004. – 478 с.
3. Норт Д. Институции, институциональная змена та функціонування економіки / Д. Норт. – К.: Основи, 2000. – 198 с.
4. Тоффлер Э. Метаморфозы власти: знание, богатство и сила на пороге XXI в. / Э. Тоффлер. – М.: АСТ, 2003. – 669 с.
5. Шумпетер Й. Теория экономического развития: капитализм, социализм и демократия / Й. Шумпетер. – М.: Эксмо, 2007. – 861 с.
6. Гальчинский А. С. Инновационная стратегия украинских реформ / А. С. Гальчинский. – К.: Знання України, 2002. – 336 с.
7. Геєць В. М. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / В. М. Геєць; НАН України, Інститут економічного прогнозування. – К.: Інститут економічного прогнозування НАН України; К.: Фенікс, 2003. – 1008 с.
8. Федуллова Л. І. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / Л. І. Федуллова; НАН України, Інститут економічного прогнозування. – К.: Основа, 2005. – 550 с.
9. Чухно А. А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України / А. А. Чухно. – К.: Логос, 2003. – 631 с.
10. Задорожний Г. В. Собственность и экономическая власть / Г. В. Задорожний. – Х.: Основа, 1996. – 141 с.
11. Дементьев В. В. Власть: экономический анализ, основы экономической теории власти / В. В. Дементьев; Донецкий национальный технический ун-т. – Донецк: Каштан, 2003. – 199 с.
12. Якубенко В. Д. Базисні інститути у трансформаційній економіці: монографія / В. Д. Якубенко. – К.: КНЕУ, 2004. – 252 с.
13. Назарова Г. В. Институціоналізм влади в управлінні корпораціями / Г. В. Назарова // Наукові праці ДонНТУ. Серія економічна. – 2006. – Випуск 103-2. – С. 136-141.
14. Карачина Н. П. Економічна поведінка підприємства в тривимірному просторі потенціалу системи влади / Н. П. Карачина // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 9. – С. 127-136.

15. Дементьев В. В. Мотивация собственника и структуры экономической власти / В. В. Дементьев // Научные труды ДонНТУ. Серия экономическая. – 2007. – Выпуск 31-1. – С. 15–20.
 16. Тарасенко О. В. Влада в корпоративному управлінні / О. В. Тарасенко // Наукові праці ДонНТУ. Серія економічна. – 2005. – Выпуск 89-2. – С. 83–89.
 17. Минз Г. Деньги и власть: история бизнеса / Г. Минз. – М.: Аналитика, 2002. – 234 с.

Стаття надійшла до редакції 27.06.2013

References

1. Bell, D. (2009). *Future Post-Industrial Society: Experience of Social Forecasting* (Trans. from Eng.). Moscow: RGB (in Russ.).
 2. Galbrate, J. K. (2004). *New Industrial Society* (Trans. from Eng.). Moscow: ACT; St-Petersburg: Tranzitkniga (in Russ.).
 3. North, D. (2000). *Institutions, Institutional Change and Functioning of Economy* (Trans. from Eng.). Kyiv: Fundamentals (in Ukr.).
 4. Toffler, E. (2003). *Metamorphoses of Power: Knowledge, Wealth and Force at the turn of XXI century* (Trans. from Eng.). Moscow: ACT (in Russ.).
 5. Shumpeter, I. (2007). *The Theory of Economic Development: Capitalism, Socialism and Democracy* (Trans. from Eng.). Moscow: Eksmo (in Russ.).
 6. Halchynskiy, A. S. (2002). *Innovation Strategy of Ukrainian Reforms*. Kyiv: Znannia Ukrainy (in Ukr.).
 7. Heiets, V. M. (2003). *Economy of Ukraine: Strategy and Policy of the Long-Term Development*. Kyiv: Feniks (in Ukr.).

8. Fedulova, L. I. (2005). *Innovation Development of Economy: Model, Management System, State Policy*. Kyiv: Osnova (in Ukr.).
 9. Chukhna, A. A. (2003). *Post-Industrial Economy: Theory, Practice and Their Importance for Ukraine*. Kyiv: Logos (in Ukr.).
 10. Zadorozhnyi, G. V. (1996). *Property and Economic Power*. Kharkiv: Osnova (in Russ.).
 11. Dementiev, V. V. (2003). *Power: Economic Analysis: Fundamentals of Economic Power Theory*. Donetsk: Kashtan (in Russ.).
 12. Yakubenko, V. D. (2004). *Basic Institutes in Transformation Economy*. Kyiv: KNEU (in Ukr.).
 13. Nazarova G. V. (2006). Institutionalism of Power in Management of Corporations. *Naukovi pratsi DonNTU. Seriya ekonomichna (Scientific Works of Donetsk NTU, Economics)*, 103(2), 136-141 (in Ukr.).
 14. Karachyna N. P. (2010). Economic Behaviour of the Enterprise in the Three – Measured Space of Power System’s Potential. *Aktualni problemy ekonomiky (Actual Problems of Economics)*, 9, 127-136 (in Ukr.).
 15. Dementiev, V. V. (2007). Motivation of the Owner and the Structure of Economic Power. *Nauchnyie trudy DonNTU. Seriya ehkonomicheskaya (Scientific Works of Donetsk NTU, Economics)*, 31(1), 15-20 (in Russ.).
 16. Tarasenko, O. V. (2005). Power in Corporate Management. *Naukovi pratsi DonNTU. Seriya ekonomichna (Scientific Works of Donetsk NTU, Economics)*, 89(2), 83-89 (in Ukr.).
 17. Minz G. (2002). *Money and Power: the History of Business* (Trans. from Eng.). Moscow: Analitika (in Russ.).

Received 27.06.2013

УДК 341:339.943



Natalia Tkachenko

Post-Graduate Student, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Ukraine
 nataly_tkachenko@yahoo.com
 64/13 Volodymyrska St, Kyiv, 01601, Ukraine

ANALYSIS OF THE EU STATES EDUCATION EXTERNAL EFFECTS: LESSONS FOR UKRAINE

Abstract. The author reviews and verifies the hypothesis as regards the possibility of educational sphere externalities assessment for the society by three macroeconomic indicators: economic growth rates, unemployment level and the Gini coefficient. In the capacity of influential ones, the author considers four groups of education indices which characterize its scale, organization and educational technologies, financing, level of compliance with the society needs. On the basis of econometric calculations the author has come to the conclusion that for EU States the educational indices did not exert considerable influence upon the growth rates. Nevertheless, the unemployment level is appreciably depended from the number of educated people aged 25-64 and the budgetary education expenses share. The Gini coefficient was estimated by the number of educated young people, average expenses in educational institutions per one person and received education and occupation correspondence. According to the Ukrainian data the relation between the economic growth rates and unemployment level on the one hand and budgetary education expenses and the number of educated people on the other hand appeared inessential. The last thing testifies indirectly to the expenses inefficiency and the Ukrainian education organization defects.

Keywords: education externalities; education externalities indicators; educational sphere indices (characteristics); educational externalities assessment; macroeconomic indices.

JEL Classification: D62, I20, I21, O15, O57

Н. О. Ткаченко

здобувач, кафедра економічної теорії, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Україна

АНАЛІЗ ЗОВНІШНІХ ЕФЕКТІВ ОСВІТИ КРАЇН ЄС: УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Анотація. У статті зроблено спробу оцінити зовнішні ефекти освіти у країнах – членах Європейського Союзу і асоційованих із ЄС. На основі отриманих результатів автором сформульовано висновки відносно оцінки екстерналій освітньої сфери в Україні.

Ключові слова: екстерналії освіти, індикатори екстерналій освіти, показники (характеристики) освітньої сфери, оцінка освітніх екстерналій, макроекономічні показники.

Н. А. Ткаченко

соискатель, кафедра экономической теории, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Украина

АНАЛИЗ ВНЕШНИХ ЭФФЕКТОВ ОБРАЗОВАНИЯ СТРАН ЕС: УРОКИ ДЛЯ УКРАИНЫ

Аннотация. В статье сделана попытка оценить внешние эффекты образования в странах – членах Европейского Союза и ассоциированных с ЕС. На основе полученных результатов автором сформулированы выводы относительно оценки экстерналий образовательной сферы в Украине.

Ключевые слова: экстерналии образования, индикаторы экстерналий образования, показатели (характеристики) образовательной сферы, оценка образовательных экстерналий, макроекономические показатели.

Introduction. Despite the long-term research the analysis of educational externalities includes at least two problems which require further examination. First one consists in educational externalities indicators specification, i.e. indicators of economic and social life which education can influence and in fact influences. Second one consists in the substantiation and application of definite means of educational sphere influential indices

semantic and statistical selection out of a great number of indices which actual education statistics operate.

Brief literature review. The estimation of educational sphere development results by economic growth rate changes is a method of analysis which has been widely applied since 1960s. The works of R. Barro & J. W. Lee (1994) [1], E. Wolff (1994) [2], E. Denison (1962) [3], N. Gemmill (1996) [4],