

У випуску представлені дослідження актуальних проблем економічної теорії, страхування, управління ризиками, перестрахування, державного управління, міжнародної економіки, економіки підприємства, менеджменту, маркетингу, управління інвестиціями, теорії фінансів, банківської справи, статистики та шляхи й засоби вирішення цих проблем.

Для наукових працівників, практиків, викладачів, аспірантів, студентів.

В выпуске представлены исследования актуальных проблем экономической теории, страхования, управления рисками, перестрахования, государственного управления, международной экономики, экономики предприятия, менеджмента, маркетинга, управления инвестициями, теории финансов, банковского дела, статистики, а также пути и средства решения этих проблем.

Для научных работников, практиков, преподавателей, аспирантов, студентов.

The research results on current problems of economic theory, insurance, risk management, reinsurance, public administration, international economics, business economics, management, marketing, investment management, theory of finance, banking, statistics, the ways and means of solving these problems are released in the issue.

For researchers, practitioners, teachers and students.

ВІДПОВІДАЛЬНИЙ РЕДАКТОР РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ	В.Д. Базилевич, д-р екон. наук, проф., чл.-кор. НАН України Г. О. Харламова, канд. екон. наук, доц. (відп. секр.) (Україна); С. Х. Аггелопулос, д-р наук, проф. (Греція); Х. Алпас, д-р екон. наук, проф. (Туреччина); Х. Батзіос, д-р наук, проф. (Греція); Х. Я. Башев, д-р екон. наук, проф. (Болгарія); М. Ван Рооджен, д-р наук, проф. (Великобританія); К. Віталє, д-р наук, проф. (Хорватія); В. Дитріх, д-р наук, проф. (Німеччина); Г. Друтейкіне, д-р наук, проф. (Литва); М. Зінельдін, д-р наук, проф. (Швеція); А. Савватеев, канд. наук, проф. (РФ); Р. С. Сербу, канд. наук, проф. (Румунія); Е. Стойка, канд. наук, доц. (Румунія); О. І. Жилінська, канд. екон. наук, доц. (Україна); Б. А. Засадний, канд. екон. наук, доц. (Україна); А. І. Ігнатюк, д-р екон. наук, проф. (Україна); Н. В. Ковтун, д-р екон. наук, проф. (Україна); Г. І. Купалова, д-р екон. наук, проф. (Україна); І. О. Лютий, д-р екон. наук, проф. (Україна); І. І. Мазур, д-р екон. наук, проф. (Україна); С. В. Науменкова, д-р екон. наук, проф. (Україна); Р. В. Пікус, канд. екон. наук, проф. (Україна); А. О. Старостіна, д-р екон. наук, проф. (Україна); Г. М. Філюк, д-р екон. наук, проф. (Україна); О. І. Черняк, д-р екон. наук, проф. (Україна); В. Г. Швець, д-р екон. наук, проф. (Україна)
Адреса редколегії	03022, Київ-22, вул. Васильківська, 90-а, економічний факультет ☎ (38044) 259 71 82; http://bulletin-econom.univ.kiev.ua
Затверджено	Вченою радою економічного факультету 17.06.15 (протокол № 9)
Атестовано	Вищою атестаційною комісією України. Постанова Президії ВАК України №1-05/7 від 10.11.10
Зареєстровано	Державною реєстраційною службою України. Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 19866-9666ПР від 29.04.13
Засновник та видавець	Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет". Свідоцтво внесено до Державного реєстру ДК № 1103 від 31.10.02
Адреса видавця	01601, Київ-601, 6-р Т.Шевченка, 14, кімн. 43 ☎ (38044) 239 31 72, 239 32 22; факс 239 31 28
Журнал входить до наукометричних баз / Abstracted and Indexed:	RINC (E-Library), Science Index, Ulrich's Periodicals Directory, Google Scholar, RepEc, Socionet, Index Copernicus (ICV 2013 = 6.54), CyberLeninka, OCLC WorldCat, CrossRef, J-Gate, Microsoft Academic Search, Bielefeld Academic Search Engine (BASE), Registry of Open Access Repositories (ROAR), The Directory of Open Access Repositories (OpenDOAR), IDEAS, EconPapers, CiteFactor, the Maksymovych Scientific Library of the Taras Shevchenko Kyiv National University, National Library of Ukraine Vernadsky

BULLETIN

OF TARAS SHEVCHENKO NATIONAL UNIVERSITY OF KYIV

ISSN 1728-2667

ECONOMICS

6(171)/2015

Established in 1958

The research results on current problems of economic theory, insurance, risk management, reinsurance, public administration, international economics, business economics, management, marketing, investment management, theory of finance, banking, statistics, the ways and means of solving these problems are released in the issue.

For researchers, practitioners, teachers and students.

У випуску представлені дослідження актуальних проблем економічної теорії, страхування, управління ризиками, перестрахування, державного управління, міжнародної економіки, економіки підприємства, менеджменту, маркетингу, управління інвестиціями, теорії фінансів, банківської справи, статистики та шляхи й засоби вирішення цих проблем.

Для наукових працівників, практиків, викладачів, аспірантів, студентів.

В выпуске представлены исследования актуальных проблем экономической теории, страхования, управления рисками, перестрахования, государственного управления, международной экономики, экономики предприятия, менеджмента, маркетинга, управления инвестициями, теории финансов, банковского дела, статистики, а также пути и средства решения этих проблем.

Для научных работников, практиков, преподавателей, аспирантов, студентов.

CHIEF EDITOR	Prof. Viktor Bazylevych (Ukraine)
EDITORIAL BOARD	Dr. Kharlamova Ganna (Executive Editor) (Ukraine); Prof. Aggelopoulos Stamatias Ch. (Greece); Prof. Alpas Hami (Turkey); Prof. Bachev Hrabrin (Bulgaria); Prof. Batzios Christos (Greece); Prof. Chernyak Oleksandr (Ukraine); Prof. Ditrh Walter (Germany); Prof. Druteikiene Greta (Lithuania); Prof. Filyuk Galyna (Ukraine); Prof. Ignatyuk Angela (Ukraine); Prof. Kovtun Natalia (Ukraine); Prof. Kupalova Galyna (Ukraine); Prof. Lyuty Igor (Ukraine); Prof. Mazur Iryna (Ukraine); Prof. Naumenkova Svetlana (Ukraine); Prof. Pikus Ruslana (Ukraine); Prof. Savaateev Alexey (Russia); Dr. Serbu Razvan Sorin (Romania); Dr. Stoica Eduard (Romania); Prof. Shvets Viktor (Ukraine); Prof. Starostina Alla (Ukraine); Prof. Vitale Ksenia (Croatia); Prof. Van Rooijen Maurits (UK); Dr. Zasadnyy Bohdan (Ukraine); Prof. Zhilinskaya Oksana (Ukraine); Prof. Zineldin Mosad (Sweden)
Editorial address	90-A, Vasyl'kivska str., room. 701, 808; Faculty of Economics, Taras Shevchenko National University of Kyiv, 03022, Kyiv, phone: +38 044 259-71-82; E-mail: visnuk.econom@gmail.com Web: http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/index.php/en/
Approved by	The Academic Council of the Faculty of Economics, Taras Shevchenko National University of Kyiv (Protocol #9 of 17th June 2015)
Accreditation	The journal is in the List of specialized scientific publications, which are to publish the main results of dissertations in Economic Sciences (Resolution of the Presidium of HAC of Ukraine №1-05/7 of 10.11.2010)
Registration	SRSU. Registration certificate KV No. 19866-9666PR dated 29.04.13
Publisher	Taras Shevchenko National University of Kyiv Publishing center "Kyiv University". DK №1103 of 31.10.02
Address of publisher	01601, Kyiv-601, Boulevard Shevchenko, 14, room. 43 ☎: +38 044 239-31-72, +38 044 239-32-22; fax: +38 044 239-31-28

© Taras Shevchenko National University of Kyiv,
Publishing center "Kyiv University", 2015

ЗМІСТ

Будач А. Наступні покоління споживачів – виклики і можливості для брендів	6
Бунеску Л. Графічний аналіз теорії Лаффера для країн Бенілюксу протягом 1995-2012 років.....	10
Вертакова Ю., Плотников В., Положенцева Ю. Розробка і реалізація кластерної політики: російська і міжнародна практика	15
Давлетбаєва Н. Напрями і механізми підвищення інноваційного потенціалу харчової промисловості регіонів Казахстану	20
Кузіна Р. Методичний аспект контент аналізу узгодженості національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку та міжнародних стандартів фінансової звітності.....	25
Гулієв Р. Сучасні економічні моделі та Азербайджан.....	31
Коваленко Ю. Фінансовий сектор у фінансовій системі економіки: теоретичний аспект.....	35
Лозова Г. Використання евристичних методів і прийомів для стимулювання колективної творчості персоналу підприємства	42
Мельник Г. Модель оцінювання рівня інформаційних ризиків в корпоративних системах	48
Осецький В., Браткова І. Функції державних боргових зобов'язань: минуле та сучасність.....	54
Сбарцеа І. Реалізація Базель III у банківському секторі Європи	60
Харламова Г., Іскра А. Оцінка ступеню глобалізованості країни в аспекті процесів конвергенції та інтеграції у світі.....	65
Балтадор Л. Сталий розвиток: мислити глобально, діяти локально – Приклад м. Ігхіу, Румунія.....	73
Тихінделін М., Бека М.-Т. Як індивідуальність бренду впливає на споживчу перевагу	77
Додаток 1 Анотація та література (латинізація).....	82
Додаток 2 Відомості про авторів	92

СОДЕРЖАНИЕ

Будач А. Следующие поколения потребителей – вызовы и возможности для брендов	6
Бунеску Л. Графический анализ теории Лаффера для стран Бенилюкса на протяжении 1995-2012 годов	10
Вертакова Ю., Плотников В., Положенцева Ю. Разработка и реализация кластерной политики: российская и международная практика	15
Давлетбаева Н. Направления и механизмы повышения инновационного потенциала пищевой промышленности регионов в Казахстане	20
Кузина Р. Методический аспект контент анализа сходимости национальных положений (стандартов) бухгалтерского учета и международных стандартов финансовой отчетности	25
Кулиев Р. Современные экономические модели и Азербайджан	31
Коваленко Ю. Финансовый сектор в финансовой системе экономики: теоретический аспект	35
Лозовая А. Использование эвристических методов и приемов для стимулирования коллективного творчества персонала предприятия	42
Мельник Г. Модель оценивания уровня информационных рисков в корпоративных системах	48
Сбарцеа И. Реализация Базель III в банковском секторе Европы	54
Осецкий В., Браткова И. Генезис функций государственных долговых заимствований	60
Харламова Г., Искра А. Оценка степени глобализованности страны в аспекте конвергенции и интеграции в мире	65
Балтадор Л. Устойчивое развитие: мыслить глобально, действовать локально – Пример г. Игхиу, Румыния	73
Тихинделин М., Бека М.-Т. Как индивидуальность бренда влияет на предпочтения потреби теля	77
Приложение 1 Аннотация и литература (латинизация)	82
Приложение 2 Сведения об авторах	92

CONTENTS

Budac A. Next Generations of Consumers – Challenges and Opportunities for Brands	6
Bunescu L. Graphical Analysis of Laffer's Theory for Benelux Countries During 1995-2012	10
Vertakova Yu., Plotnikov V., Polozhentseva Yu. Development and Implementation of Cluster Policy: Russian and International Practice.....	15
Davletbayeva N. Directions and Mechanisms of Increasing the Innovative Capacity Regions of the Republic of Kazakhstan's Food Industry.....	20
Kuzina R. Methodological Aspects of Content Analysis of Convergence Between Ukrainian Gaap and International Financial Reporting Standards.....	25
Guliyev R. Modern Economic Models and Azerbaijan	31
Kovalenko Yu. The Financial Sector in the Financial System Economy: Theoretical Aspects	35
Lozova G. Using Heuristic Methods and Techniques to Stimulate a Collective Creativity of Employees of the Enterprise	42
Melnyk H. Model of Information Risk Measurement in Corporate Systems.....	48
Osetskyi V., Bratkova I. The Genesis of the Functions of Government Debt Securities.....	54
Sbârcea I. Implementation of Basel III in the European Banking Sector.....	60
Kharlamova G., Iskra A. The Degree of State's Globalization Assessment in Aspects of Convergence and Integration in the World	65
Baltador L. Sustainable Development: Think Global, Act Local – A Case Study in Ighiu, Romania	73
Țichindelean M., Beca M.-T. How Brand Personality Influences Consumer's Brand Preference.....	77
Appendix 1 Annotation and References (in Latin): (Translation/Transliteration/Transcription).....	82
Appendix 2 Information about Authors (Meta-Data)	92

NEXT GENERATIONS OF CONSUMERS – CHALLENGES AND OPPORTUNITIES FOR BRANDS

Young people are a heterogeneous public, characterized by a lack of patience and attention, eager to learn more about things but without reaching a level of depth, always connected and always running, hungry for goods, but lacking money. The young are also the most desirable audience for brands, in terms of long-term loyalty but also the most difficult to deal with and to be convinced.

Thus, the present study aims to define the characteristics of the generation Z that includes people born between the mid-1990s and 2010, in comparison with its previous generations: Baby Boomers, X, Y and some proposals on how brands might make themselves useful for this audience.

Keywords: generation Z, digital, audience, brands, loyalty.

Introduction. We generally may define Generation Z as the generation born between the second half of the 90's and 2010. Researches show that almost 90% of the members of Generation Z cannot live without internet. They are known by several other names such as: Digital natives, Digital integrators, Zeds, Zees, Bubble-wrap kids, The new millennials, Screenagers, iGen, Generation M – multitasking, Generation C – Connected Generation, Teens, Tweens, Click'n go kids etc. (Budac C., 2014)

They are young people who grew up spending a lot of time in front of the computer and playing video games, navigating on the Internet since early age and who could not imagine the world without mobile phones.

When they cannot be online, they have a strong emotional reaction, being deeply upset for not being in touch with the world and their friends. Because of economic and political factors digital natives don't have an optimistic attitude about the future, and they have pessimistic thoughts about employment opportunities.

The fact that they were born into a digital world makes them different from previous generations, especially through the influence of intellectual technologies on their brain. Frequent use of search engines documentation determine young users to consider to be relevant only the most popular articles and the development of social networks forces them to always be aware of what is new. These characteristics of Internet use leads to an audience who gets bored quickly, superficial and absent-minded, always connected and available and so easily disturbed. These narcissists claim for immediate answers and quick results. Therefore, brands should make things attractive from the beginning, simple, relevant and on their language, giving time and to invest in quality and not quantity.

Insights and Observations about Generation Z.

These young people who are presently between 5 and 19 years are used to explore and discover things by themselves. Their parents educated them in a less authoritarian manner and left them to discover all sorts of things. Unlike the previous generations, the young belonging to the Internet generation always had instant access to a great deal of information on various topics and learned how to orient themselves (Budac C., Baltador L.A., 2014).

The Zeds are able to quickly communicate their preferences to all their virtual friends. They find a great pleasure to identify and share the coolest things in the world. Thus, they become true supporters of products they set their heart on. They usually express themselves very easily about things they do not like through the means of social media.

Being used to solitary Internet browsing and online socializing, the young of generation Z are not very good at

teamwork. Unlike the generation Y, who are good communicators, young people under 20 prefer to work without any help, to solve projects on their own.

Neither face to face communication is an advantage for them; they would rather communicate in writing using text messaging, Yahoo Messenger, Facebook etc. An explanation would be the frequency with which they are used to exchange messages and face to face meetings would not allow them such a variety of topics for discussion.

For young generation Z information processing time is much shorter. It is a normal result of the speed with which they are used to move on the Internet from early childhood. They easily select and process the virtual information and this fact will really help them later for their jobs and for the employers this will be a great advantage.

They are not loyal to certain brands or employers. Young Internet navigators are less interested in brand identity and history, they are interested in the product itself. They are more pragmatic than previous generations; they easily pass from one product to another and probably from one employer to another.

Another characteristic is that they do not like to be controlled. Young people under 20 years expect flexibility from their employers. They want to work from home, to have a flexible schedule which allows them to include their personal projects within those from work.

Generation Z is a global, social, visual and technological generation. They are the most connected, educated and sophisticated generation ever. They are young people, teenagers, children of our global society; the early acceptant customers, influencing brands, the ones who impose themselves on social media, the pop culture leaders. They comprise nearly 2 billion people globally and they don't just represent the future, in fact they are creating it. (McCrindle Research Agency). Although they were born in a world facing global problems like terrorism, recession and climate changes, it is estimated that they will spend their mature years in a world reborn from economic and social point of view. They are today's students and graduates, but they are also the employees and buyers of tomorrow with an unprecedented influence over the purchasing decisions of their parents. (Claire Madden, 2013)

The gap between the students of today and their parents, is that the students of 30 years ago was in fact deepened by the development of a society free of the communist restrictions and by technological changes as well (see table 1.). The generation of people born after 1996 lived their entire life under the "domination" World Wide Web, as opposed to Generation Y (people born between 1980 and 1995) and Generation X (born between 1961 and 1979).

The Internet represents for Generation Z what television meant for Generation X. In the age of technology, the iPod has replaced the old pick-up and vinyl discs and the HC Romanian computers that kids used to play on in the past can only be found in museums.

To summarize, there are four basic features of generation Z namely (Grail Research Study – a division of Integreon, 2011):

- It is a generation familiar with and even dependent on technology brought up into a digital world where technology has always been present;
- The members of this generation are constantly multi-tasking, using a variety of online as well as sophisti-

cated electronic devices and they appreciate simple and interactive design;

- Generation Z is more socially responsible due to huge access to online information and is much more aware of modern challenges such as terrorism and climate changes;
- These young people are always connected, they communicate through a variety of online social networks, often communicating with young people from other countries and cultures that have no significant influence on their decision-making process.

Table 1. The 5 Global Generations Defined by Name, Year of Birth, and Social Influences Builders

	Builders 1925-1945 Aged 70s-80s	Baby Boomers 1946-1964 Aged 50s-60s	Generation X 1965-1979 Aged 30s-40s	Generation Y 1980-1994 Aged 20s – early 30s	Generation Z 1995-2010 Aged kids – teens
Iconic Technology	Radio Motor vehicle Aircraft	TV Audio cassette Transistor radio	VCR Walkman IBM PC	Internet, email, SMS DVD Playstation, Xbox, iPod	MacBook, iPad, Google, Facebook, Twitter, Wii, Android
Music	Jazz Swing Frank Sinatra	Elvis Beatles Rolling Stones	INXS Nirvana Madonna	Eminem Britney Spears Puff Daddy Jennifer Lopez	Rihanna Justin Bieber Taylor Swift
TV&Movies	Gone with the wind Clark Gable Advent of TV	Easy Rider The Graduate Colour TV	ET Hey Hey It's Saturday MTV	Titanic Reality TV Pay TV	Avatar 3D Movies Smart TV
Popular Culture	Flair Jeans Roller Skates Mickey Mouse	Roller Blades Mini Skirts Barbie/Frisbees	Body Piercing Hyper Colour Tom Jeans	Baseball Caps Men's Cosmetics Havaianas	Skinny Jeans V-necks RipSticks
Social Markers / Landmark Events	Great Depression Communism World War II Darwin Bombing Charles Kingsford Smith	Decimal Currency Neil Armstrong Vietnam War Cyclone Tracy National Anthem	Challenger Explodes Haley's Comet Stock Market Crash Berlin Wall Newcastle Earthquake	Thredbo Disaster Columbine Shooting New Millennium September 11 Bali Bombing	Iraq/Afghanistan war Asian Tsunami GFC WikiLeaks Arab Spring
Influencers	Authority Officials	Evidential Experts	Pragmatic Practitioners	Experiential Peers	User-generated Forums
Training Focus	Traditional On-the-job Top-down	Technical Data Evidence	Practical Case studies Applications	Emotional Stories Participative	Multi-modal eLearning Interactive
Learning Format	Formal Instructive	Relaxed Structured	Spontaneous Interactive	Multi-sensory Visual	Student-centric Kinesthetic
Learning Environment	Military Style Didactic & disciplined	Classroom style Quiet atmosphere	Round-table style Relaxed ambience	Café-Style Music&Multi-modal	Lounge room style Multi-stimulus
Sales& Marketing	Print & radio Persuasive	Mass/Traditional media Above-the-line	Direct/Targeted media Below-the-line	Viral/Electronic Media Through Friends	Interactive campaigns Positive brand association
Purchase Influences	Brand emergence Telling	Brand-loyal Authorities	Brand switches Experts	No Brand Loyalty Friends	Brand evangelism Trends
Financial Values	Long-term saving Cash No credit	Long-term needs Cash Credit	Medium –term Goals Credit savvy Life-stage debt	Short-term wants Credit dependent Life-style debt	Impulse purchases E-Stores Life-long debt
Ideal Leaders	Authoritarian Commanders	Commanding Thinkers	Co-ordinating Doers	Empowering Collaborators	Inspiring Co-creators

Source: mccrindle.com.au, 2012.

Generation Z or digital integrators have perfectly included technology into their lives and began to use it since early age which was considered something absolutely normal, like the air we breathe, using it in almost all activities and aspects of life. For example, studies have showed that young people are not accustomed to wear watches because they have come to use mostly the smartphone for various purposes from finding time to finding different ways to get information about weather or taking pictures.

For digital natives, technology has broken the boundary between social and professional life, between study and leisure, and between public and private. Simplicity and

flexibility has made room in their tumultuous lives as true benefits that technology brings to these digital integrators. They live in an open environment, only a few clicks away from any information, with the ability to connect in a world without borders, beyond cultures and countries; within the communities that they communicate with short texts, visuals and videos have become true instruments.

Generation Z is the most technologized and socially involved generation of very intuitive young people so familiar with digital technology and being much too young to remember about its appearance. They grew up and socialized using various electronic instruments like computers (especially

for the Internet), mobile phones, mp3 players, video games, DVDs, cameras, video cameras, memory cards.

Gen Z is the first truly digital generation. Through technology, globalization and cultural differences of our times, fashion, food, online entertainment, social trends, media are more global than ever.

In most cases, adults consider them to be recalcitrant, rebellious and extremely noisy noting the way they behave themselves. Today, for them, the rules are more permissive and parents inculcated teenagers with another kind of attitude. This does not necessarily mean that they are more brave. Rebel teenagers have existed in the previous generations of young people as well, but the way of rebellion is totally different.

The Impact of Technology on Youth. Young people who have grown up and live in the age of technology have a much more access to information, which should be an advantage for their intellectual development. There is also a reverse of the coin: the invasion of technology exposes children and teenagers to certain risks. The computer can do many things for them, therefore, some of them end up in the situation of being unable to do simple calculations or not knowing how to write by hand. Technologies have great impact on children's social skills and inhibits creative thinking. Experts say that many adolescents who isolated themselves in the virtual world are not able to identify emotions and feelings in the people around them. A "side effect" of using the computer is their aggressive behavior. Teenage girls today do not dream to become another Nadia Comaneci, like those girls in the 80's. Neither teenage boys are no longer attracted by professional sports, except perhaps they have the passion for football, but put into practice rather with virtual balls. Almost half (43%) of the children in Romania do not practice any sports activities, while the involvement of children in such activities organized outside school is only 14% according to a survey conducted by Procter & Gamble.

The fact that today's society is increasingly oriented towards immediate gain is reflected in career related aspirations of youth. The young generation Z no longer sees in school, studies as a career start, as proof we have different examples of successful entrepreneurs who have never completed their studies. That is why kids have come to seek the shortest and immediate ways to get money. At job fairs the most wanted jobs addressed to graduates are those very well-paid in management. Yet, those who are aware of the importance studies orient themselves towards pragmatic professions being interested in developing trade skills rather than those related to science or creativity. More and more increasingly popular have become new areas such as communication and public relations, but also the IT&C industry.

With online learning opportunities and due to fast and flexible delivery, orientation towards student (in case teaching and learning are designed to meet the needs of the student) is critical.

In an age where information is everywhere, messages rely increasingly more on image and signs so that brands communicate through logos beyond language barriers, color and image, rather than using words and complex sentences. The learning style of the younger generation is more based on visual and interactivity rather than on the traditional lecturing method in which information used to be delivered.

Effective involvement in learning environments has shifted from verbal to visual, from sitting and listening to try and see from focus on curriculum to focus on the learner (student). While traditionally, the teacher was the source of knowledge (information), access to technology nowadays helps young people to access any information in a very short time so that the teacher's role has radically changed from the traditional role to the one which guides and makes learning easy. The focus has shifted from the content (what) to the process (how) and from examinations with no open books allowed to a world with open books (see figure 1).

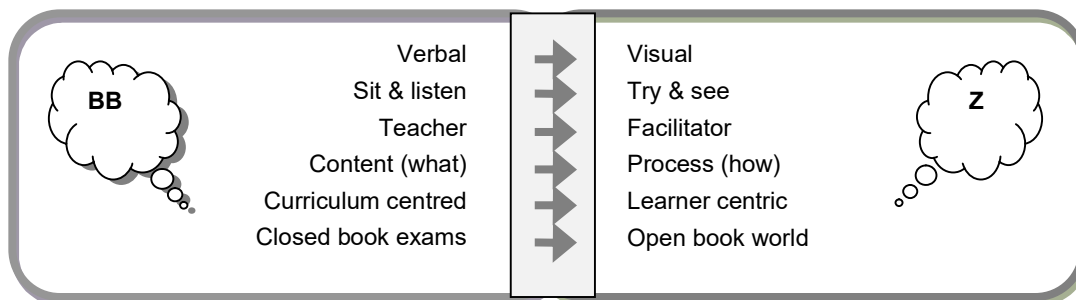


Fig. 1. Differences in learning process

Source: author's

By means of these related Internet skills, this generation expert in every aspect of technology has been shaped to perform multiple tasks simultaneously. They move quickly from one task to another, most often adding more value than accuracy. The world they know is dominated by hyperlinks, wireless, generated content by users; the world is just a few clicks away from any information, making the world an open book for the young generation Z.

In today's world, in which adolescence begins earlier, young people between 8 and 12 years have knowledge of brands, they are aware about fashion and they are influenced by their peers; this fact is due to frequent exposure of these young people to inappropriate information for their age.

Due to the fact that adolescence begins earlier, the youth are making pressure in order to be independent, they

are very focused on relationships with their mates, and engage themselves in risk-taking at a very early age.

The Zeds are the generation that is growing up and developing rapidly, and this fact was showed by World Health Organization according to which every decade the age of starting puberty drops by three months. These young people who become part of the education process much faster they are exposed to marketing campaigns much earlier as well. Despite current concerns for the environment, the young generation Z is the most targeted by marketing campaigns because they are considered to be the biggest young consumers of all ages.

In terms of a complex life, full of worries and pressure, the adult care fell increasingly on children. One of the biggest concerns about young people is to housing access (the possibility to access), but also the possibility of finding

a job, the opportunity to be successful, the need for money, are also among the list of concerns related to teenagers. Gen Z kids are serious also because of additional pressures, the fact they belong to small families makes them less irresponsible.

It is a highly emerging generation, for many of them it is more convenient to view a video that summarizes the problem than to read an article that describes the problem. In this regard, there is a testify of over 48.500 searches / second on the biggest search engine, Google, and nearly 99.500 YouTube videos viewed per second (www.internetlivesstats.com, march 2015).

Generation Z Consumers. The pressure on these young people from the entourage, to keep up with the latest trends, is probably one of the most powerful in this era of consumerism. The targeted generation ever, the young Z is subjected to several tens of thousands of advertisements every year. Their parents usually have a satisfactory financial situation, thus they are more easily persuaded.

For the generations of 21st century educational and technological developments have psychological impacts. From comparisons made between previous generations and the generations Y-Z, it is clear that the way decisions are taken and how consumers are employed is changed. Today, brands have to deal with consumers who respond and are engaged emotionally rather than cognitively. They are influenced not only by the scientific method but also by the virtual reality. For them, it is a world of experiences not just of records.

To attract generation Z as consumer, marketing tools should be concerned in creating products that make youth feel socially connected, they should be fun, of entertainment, interesting, desirable, to contribute to the personal development, new and innovative.

Young Generation Z have online conversations about brands long before companies even think to address to them with their marketing tools; this makes difficult to understand their future needs and desires. (Jamie Gutfreund, Chief Strategy Officer of the Intelligence Group).

Targeting Generation Z. Brand marketing of this young audience is more challenging because they are much less concerned about brand loyalty (Rory Kaluza, Branding Magazine, 2013). Therefore, carefully designed brand creations are less efficient in sales converting this target audience. Most consumers Z, are more likely to buy a product recommended by a friend, or social media influencer. For example, the buying decision may be taken strictly based on some pictures on Instagram, Facebook etc.

According to Kathy Savitt (2011), companies that expect loyalty from generation Z towards brand image and marketing messages they see that their effort is in vain. With Generation Z things do not work this way, the product is the one which is appreciated and the young are indifferent to marketing campaigns.

Power sales will increase for those brands that understand that only significant constant is the art of digital product storytelling. This can be done by the influencers of marketing or encouraging the content generated by users through social campaigns.

Promoting digital exposures is inviting young audience to share their experiences by posting videos and photos. Digital evidence thus obtained may encourage sales, young people becoming rather careless. The goal is to create an environment where influencers distribute organically the lifestyle of products.

We should not ignore platforms like YouTube, Instagram, Facebook and Google. The young generation Z uses mobile to view digital content so that brand strategy should meet the requirements for smartphones and tablets.

Conclusions. In conclusion, companies targeting the young generation Z should (Grail Research Study – a division of Integreon):

- adopt marketing tools based on new technologies and marketing channels as: text messages (SMS), mobile Internet, social networking portals, etc.;
- target the young as early as possible;
- develop its presence in the online virtual environment with product information and purchase facilities;
- launch products with a high quality in terms of ratio quality / price with a simple and interactive design
- provide "green" products and services and adopt a proactive approach to the environment.

Discussion block. This paper is part of a research project whose aim is a better understanding of young Romanian generation, their behaviors and attitudes in relation with brands in order to make marketing costs more efficient. Marketing investments in this customer segment are made of investments in channels and tools relevant for communication with this target. Such a study is necessary, whereas relevance, consistency and authenticity in brand's communication become really viral for youth.

Although, the trend is the target be more active and involved in choosing the brand, consumers' reaction at brands' messages are different according to their culture and socio-economic factors.

Acknowledgment. This work was supported by the strategic grant POSDRU/159/1.5/S/133255, Project ID 133255 (2014), co-financed by the European Social Fund within the Sectorial Operational Program Human Resources Development 2007-2013.

References

1. Anatole, E. (2013), Generation Z: Rebels With A Cause, Available at <http://www.forbes.com/sites/onmarketing/2013/05/28/generation-z-rebels-with-a-cause/>.
2. Budac, C. (2014), Strategic considerations on how brands should deal with generation Z, *Revista Economică* 66:5, p. 6-14.
3. Budac, C., Baltador, L.A. (2014), Brand Communication Challenges in Getting Young Customer Engagement, *Procedia Economics and Finance* 16, p. 521 – 525. doi:10.1016/S2212-5671(14)00833-8
4. Bae Brandtzaega, P., Heim, J., Karahasanovic, A. (2010), Understanding the new digital divide—A typology of Internet users in Europe, *Int. J. Human-Computer Studies* 69, p. 123–138. doi:10.1016/j.ijhcs.2010.11.004
5. Cassandra Report (2013), Independent Rebel Kids with Purpose, Available at http://www.cassandra.co/wp-content/themes/trendcentral/pdfs/IG_Tween_PR.pdf.
6. Cassandra Report (2013), What Gender Means To Generations Y & Z, Available at <http://www.cassandra.co/wp-content/themes/trendcentral/pdfs/Gender%20Report%20-%20Memo%20-%20SUFL2013.pdf>.
7. Davis, K. (2013), Young people's digital lives: The impact of inter-personal relationships and digital media use on adolescents' sense of identity, *Computers in Human Behavior* 29, p. 2281–2293. doi:10.1016/j.chb.2013.05.022
8. Friedl, J., Tkalac Vercic, A. (2011), Media preferences of digital natives' internal communication: A pilot study, *Public Relations Review* 37, p. 4–86. DOI: 10.1016/j.pubrev.2010.12.004
9. Grail Research (2011), Consumers of Tomorrow, Available at http://www.integreon.com/pdf/Blog/Consumers_of_Tomorrow_Insights_and_Observations_About_Generation_Z_246.pdf.
10. Gurung, B., Rutledge, D. (2014), Digital learners and the overlapping of their personal and educational digital engagement, *Computers & Education* 77, p. 91–100. DOI: 10.1016/j.compedu.2014.04.012
11. Jones, C., Ramanau, R., Cross, S., Healing, G. (2010), Net generation or Digital Natives: Is there a distinct new generation entering university? *Computers & Education* 54, p. 722–732. doi:10.1016/j.compedu.2009.09.022
12. Kaluza, R. (2013), A Few Tips on Targeting Generation Z, Available at <http://www.brandingmagazine.com/2013/08/29/tips-on-targeting-generation-z/>.
13. Kanchanapibul, M., Lacka, E., Wang, X., Kai Chan, H. (2014), An empirical investigation of green purchase behaviour among the young generation, *Journal of Cleaner Production* 66, p. 528 – 536. doi:10.1016/j.jclepro.2013.10.062
14. Lee, C-Y., Jen Der Pan, P., Liao, C-J., et al. (2013), E-character education among digital natives: Focusing on character exemplars, *Computers & Education* 67, p. 58–68. doi:10.1016/j.compedu.2013.02.020

15. Madden, C. (2013), Generation-Z-Defined-Global-Visual-Digital, Available at http://clairemadden.com/wp-content/uploads/2013/07/Generation-Z-Defined-Global-Visual-Digital_McCrindle-Research-2013.pdf.
16. McCrindle, M. (2013), 7-Trends-of-2013, Available at http://mccrindle.com.au/resources/7-Trends-of-2013_McCrindle-Research.pdf.
17. Prensky, M. (2001), Digital Natives, Digital Immigrants, On the Horizon, MCB University Press, 9(5), October 2001. <http://dx.doi.org/10.1108/10748120110424816>
18. Prensky, M. (2001), Digital Natives, Digital Immigrants, Part II: Do They Really Think Differently?, On the Horizon, NCB University Press, 9(6), December 2001. <http://dx.doi.org/10.1108/10748120110424843>
19. Singh, S. (2013), Generation Z: Rules to reach the multinational consumer, Available at http://www.sapient.com/content/dam/sapient/sapientnitro/pdfs/insights/TR1_GenZ.pdf.
20. Spire Research&Consulting (2010), Generation Y and Z. Is marketing to the young all about technology?, Available at <http://www.spireresearch.com/wp-content/uploads/2012/02/spire-e-journal-q4-2010-marketing-to-generation-y-and-z.pdf>.
21. Székely, L., Nagy, Á. (2011), Online youth work and eYouth – A guide to the world of the digital natives, Children and Youth Services Review 33, p. 2186–2197. doi:10.1016/j.childyouth.2011.07.002
22. Teo, T., (2013). 'Digital nativity': a definitional framework. World Journal on Educational Technology, 5(3), p. 389-394.
23. Thompson, P. (2013), The digital natives as learners: Technology use patterns and approaches to learning, Computers & Education 65, p.12–33. doi:10.1016/j.compedu.2012.12.022
24. Tkalcic Vercic, A., Vercic, D. (2013), Digital natives and social media, Public Relations Review 39, p. 600– 602. doi:10.1016/j.pubrev.2013.08.008
25. The Face of GenZ (2012), NC State University, Institute for Emerging Issues, Available at http://iei.ncsu.edu/wp-content/uploads/2013/01/ForumPaperFinal_2_2-4.pdf.
26. Tulgan, B. (2013), Meet Generation Z: The second generation within the giant "Millennial" cohort, Available at <http://rainmakerthinking.com/assets/uploads/2013/10/Gen-Z-Whitepaper.pdf>.
27. Wood, S. (2013), Generation Z as Consumers: Trends and Innovation, Available at <http://iei.ncsu.edu/wp-content/uploads/2013/01/GenZConsumers.pdf>.
28. <http://www.brandingmagazine.com>.
29. <http://www.csmedia.ro>.
30. <http://www.forbes.com>.
31. <http://generationz.com.au>.
32. <http://iei.ncsu.edu>.
33. <http://mashable.com/2011/04/08/marketing-generation-z/>.
34. <http://www.smark.ro>.

Надійшла до редколегії 15.05.2015

А. Будаць, канд. екон. наук, асист.
Університет імені Луціана Блага, Сібіу, Румунія

НАСТУПНІ ПОКОЛІННЯ СПОЖИВАЧІВ – ВИКЛИКИ І МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ БРЕНДІВ

Молодь – різномірне суспільство, яке характеризується відсутністю терпіння і уваги, допитливості, але поверхневості, завжди на зв'язку і завжди біжить, з сильним бажанням володіти товарами, але відчувають нестачу в грошах. Молодь також є найбільш бажаною аудиторією для брендів з точки зору довгострокової лояльності, але з нею найбільш важко мати справу, важко переконувати.

Таким чином, дане дослідження спрямоване на визначення характеристик покоління Z, яке включає людей, що народилися в період з середини 1990-х років і до 2010 року, в порівнянні з його попередніми поколіннями: бебі-бумерів, X, Y і містить деякі пропозиції про те, як бренди можуть зробити себе корисними для цієї аудиторії.

Ключові слова: покоління Z, цифровий, аудиторія, бренди, лояльність.

А. Будаць, канд. екон. наук, асист.
Університет імені Луціана Блага, Сібіу, Румунія

СЛЕДУЮЩИЕ ПОКОЛЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ – ВЫЗОВЫ И ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ БРЕНДОВ

Молодежь – разнородное общество, которое характеризуется отсутствием терпения и внимания, любознательности, но поверхностности, всегда на связи и всегда бегущее, с сильным желанием обладать товарами, но испытывающее недостаток в деньгах. Молодежь также является наиболее желательной аудиторией для брендов с точки зрения долгосрочной лояльности, но с ней наиболее трудно иметь дело, трудно убеждать.

Таким образом, настоящее исследование направлено на определение характеристик поколения Z, которое включает людей, родившихся в период с середины 1990-х годов и до 2010 года, по сравнению с его предыдущими поколениями: беби-бумеров, X, Y и содержит некоторые предложения о том, как бренды могут сделать себя полезными для этой аудитории.

Ключевые слова: поколение Z, цифровой, аудитория, бренды, лояльность.

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2015, 6(171): 10-14
DOI: dx.doi.org/10.17721/1728-2667.2015/171-6/2
JEL classification H 21
УДК 331.91

L. Bunescu, PhD in Economics, Teaching Assistant
Lucian Blaga University of Sibiu, Sibiu, Romania

GRAPHICAL ANALYSIS OF LAFFER'S THEORY FOR BENELUX COUNTRIES DURING 1995-2012

Concerns about finding a tax burden rate, that generates the largest amount of tax revenues, have attracted the attention of researchers all the time. Law scarcity of public financial resources in relation to public expenditure determines the continuous monitoring of the evolution of binominal concepts: fiscal pressure versus tax revenues. The most simple and practical approach is given by the well-known Laffer's curve. This paper aims to determine in graphical representation of the curve for Belgium, Netherlands and Luxembourg. The research is based on data provided by the European Commission for 18 years. Conclusions for Benelux countries refer to the fact that the optimum value of tax burden is very closed to the maximum tax burden applied by them (the differences are below 1 percent), even equal for Belgium. Moreover, Luxembourg and Belgium are positioned in the admissible area of this theory, while the Netherlands have a fluctuant position.

Keywords: fiscal optimum, tax, tax policy.

Introduction. Both theoretically and empirically, taxation is an attractive research topic, since real life challenges associated with collecting taxes are related to analytical concerns of scientists. Taxes are a category of public revenues which differ from the other forms of financing. A tax system should provide optimum performance for individual initiative in a market economy, but also to take into account the psychological attitudes of citizens. How the tax system of a country combines the prin-

ciples of taxation, choosing one way or another in solving many complicated and conflicting situations, reflects political, economic and social priorities. Although the issue of optimum tax was the subject of intensive debate, it currently remains a vague concept.

Economists around the world have expressed interest in establishing a threshold for optimal tax burden in order to develop decision. The trend of increasing fiscal pressure and exceeding the limits set by theory, have endangered

the functioning of the capitalist economy, but its burden was felt by the honest taxpayers, who never shrank to pay all debts to the state.

Optimization theory has evolved from providing generic solutions to optimization problems in areas with or without constraints. It became mandatory attitude to plan, describe, operate and manage resources and assets in an optimal manner. Each individual can identify at least three reporting criteria in terms of "optimality" in tax matters. A first approach argues that an optimal tax system is one that ensures minimization of costs for assessment and collection of tax liabilities. A second approach argues that an optimal tax system is a system characterized by justice, fairness and equity. The third approach is that the tax system can be classified according to criteria of economic efficiency, which is the starting point for the theory of optimal taxation. The best tax system is the one that minimizes the loss of tax revenues. In terms of efficiency this tax system the ideal one is corresponding to optimal allocation of resources according to Pareto's theory. (Sandmo A., 1976)

The term "optimal taxation" describes attempts to combine efficiency and equity criteria, by combining the relative importance of each criterion. Most individuals accept efficiency and equity characteristics as desirable in a tax system, but it cannot be achieved both. An efficient tax system cannot necessarily be considered fair, but an equitable tax system cannot be effective. (Lamb M. et. al., 2005) It is important to find the optimal amount of taxation, so that people can cope with paying taxes and do not aim towards tax evasion. (Kovárník J., 2015).

Aim of the paper is to determine the position of the Member States of the Benelux on Laffer's curve and to identify the sense of tax revenues' modification to a change in tax burden. Laffer's curve is a graphical representation of two economic indicators, namely the annual flow of tax revenues and tax burden rate. The approach was achieved by raising tax revenues as including social contributions without being differentiated by their sources.

The paper is structured as it follows: the first part presents a series of introductory issues, the second details Laffer's theory on optimal taxation, the third part refers to data and methodology, the fourth part shows results for the graphical analysis in the Benelux countries and, in the end, the paper outlines the overall conclusions. As research methods we used besides own reasoning, deductive logic, documentation as qualitative methods, the graphical analysis performed by MS Office as graphical method.

Tax optimum in Arthur Laffer's view. Historically "Laffer curve" has its roots in an article wrote by Jude Wanniski in 1978 in "The Public Interest" called "Taxes, income and Laffer curve". The article was published after a dinner attended with Donald Rumsfeld, Dick Cheney and Arthur Laffer, the latter drawing on a napkin a curve illustrating the relationship between taxation rates and tax revenues. Arthur Laffer said in his "Laffer curve. Past, Present and Future" that the origins of the curve does not belong to him, it has been shaped since the fourteenth century by Muslim philosopher Ibn Khaldun, who wrote in his "The Muqaddimah" that: "it should be known that at the beginning of the dynasty, taxation yields meant higher revenues from small assessments. At the end of the dynasty, taxation yields meant smaller revenues from large assessments." (Arthur Laffer, 2004).

Using as basis for analysis the U.S. market economy, the economist Laffer shows through a curve the relation between fiscal pressure rate and tax revenues. It claims to reflect the macroeconomic impact of microeconomic effects of taxation demonstrating how tax revenues evolve when tax rates increase. Laffer presented the curve as a normal

statistical distribution (central and flattened-looking as a bell section). It was easy to conclude that there is a maximum point of correlation between revenues and tax rates, located in the top point of the curve, named by author as maximum taxation rate. According to many authors Laffer curve has no practical application because it does not know its most important detail, the location of the maximum point. Graphical illustration of this concept shows that at a taxation rate of 0% authorities will not collect any money to the budget as taxes, regardless of the size of the taxable matter. Also, the same goes for a 100% taxation rate when no one would work for the state. (Roger Arnold, 2011) Between these two extremes there are two rates of taxation that can collect from the population the same amount of tax revenue: a high tax rate applied to a small tax base and a reduced rate of taxation applied to a large tax base. (Bunescu L., Comaniciu C., 2013)

Specifically, the Laffer curve is divided into two areas: the area on the left, called normal or acceptable which stresses the idea that the growth rate of compulsory levies is lower than the growth rate of tax burden. Allowable area is the area where economic subjects "support" an increasing fiscal pressure because they need higher amounts of public utilities. Tax receipts grow although it took place a gradual reduction of taxable base. Instead, the right side is called the inadmissible one, which shows that any increase in the tax burden is not sufficient to offset the decline in compulsory levies obtained by the public authorities. Consequently, individuals and companies from economy restrict their taxable activities and, directly, the taxable base reduces. As fiscal pressures increase there is a decrease in production and hence in tax revenues. It is desirable that when a country is in the inadmissible area to achieve a large tax base leading to increased tax revenues generated by the incentive effect of the measures that are needed to boost production and investment. (Bunescu L., Comaniciu C., 2013).

Arthur Laffer exemplifies his anticipated effects by some concrete cases that confirm the theory. For example, to show that cuts in taxes lead to economic leap, Laffer has used statistics from three major periods of tax cuts implemented in the U.S. for over 10 centuries. Laffer noted that Harding-Coolidge cuts in the 1920s, Kennedy cuts in the 1960s and President Reagan's cuts in the 1980s were "remarkable success measured by virtual and public policy". (Arthur Laffer, 2004).

One of the most vehement critics of the Laffer curve was Martin Gardner, he built neo-Laffer curve. This curve is based on the classic Laffer curve, it starts with two extremes of 0% and 100%, but very quickly it collapses in an incomprehensible chaos of the curve. Gardner wants to illustrate that there is no linear, smooth, concave curve, but the real curve is complex with maximum and minimum points determined by the action of other economic factors. Laffer curve literature explores the relationship between tax rates and tax revenues with little consensus among economists. This lack of consensus is because the Laffer curve is based on an incomplete pedagogical theory. Consequently, the Laffer curve literature is inconsistent and often contradictory. (Lhotak James, 2011) For these reasons, the Laffer curve should not be literally taken as a model for the graphical representation of tax revenue curve. Determining the optimal taxation rate is subject to controversy because Laffer curve does not provide a clear numerical answer, but rather suggests the existence of a hypothetical optimal rate of taxation. Both supporters of Laffer's theory and its opponents have made a number of credible arguments to support their views, but do not forget that most of the times the fiscal policy of a country is directly dependent on policy taken by the politicians in

charge. Unfortunately they have not found the optimal tax point, but both admit that Laffer curve theory can be the closest idea to what we can find. (Lisa Smith, 2012).

Methodology. In analyzing the correlation between the tax burden and the volume of tax revenues collected by several European tax authorities we start from primary statistical data provided by Eurostat for tax revenues, including social contributions, expressed in absolute values and in million national currencies. Tax revenues are collected centrally and the data are updated on 07/24/2014. For the overall fiscal pressure indicator, including social security contributions, expressed in percentages, it was used Appendix A of the publication of the European Commission, "Taxation trends in the European Union" published in 2014 and 2012. All figures cover the period 1995-2012. For tax revenues it was accessed Eurostat database, gov_tax_a_ag code.

We proceeded to plotting the Laffer's curve, on horizontally it can be found taxation rate (including social contributions) for all three countries, and vertically it can be found tax revenues denominated in national currency in the analysed period. Graphics processing was done in MS Office.

Results. As it can be seen in the following figures, graphs for the three Benelux countries strengthen the

Gardner's idea, Laffer's curve is not presented in a linear curve, smooth and concave in any cases, but is closer in case of Luxembourg. Laffer's curve customizes for each state by alternating mutations from the allowable area to inadmissible area, depending on fiscal policy decisions. Except Belgium, for Luxembourg and the Netherlands it is verified the claim that a lower rate of tax burden can be used to collect more tax revenues than in the case of a higher tax burden rate.

Belgium falls into the category of countries with the highest tax rates in the European Union. In 2012, Belgium recorded the second highest value of the tax burden after Denmark, 45.4%, well above the average of the 28 member states. Between 2000 and 2009 the annual tax burden has slightly reductions, from 45.1% in 2000 to 43.4% in 2009. Annual changes of tax burden are less than half of a percentage point, except in 2012 which brings a taxation rate higher by 1.2 percents than in 2011. Tax revenues in Belgium have annual and constant increases during the period under review, increases ranged from a minimum of 1.6% in 2003 and a maximum of 5.8% in 2008. Last year under review, 2012, brings an increase in tax revenues by 4.5% to EUR 177,643.4 mln.

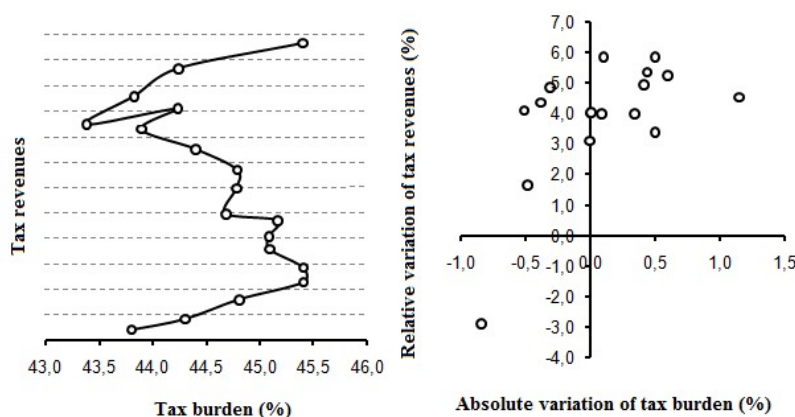


Fig. 1. Laffer's curve for Belgium during 1995-2012

Source: Authorial calculation

Graphical representation of the Laffer's curve leads to the observation of successive movements from one area to another, but the predominance of admissible area. Also, in the cloud of points it can be observed a frame of the indicators' values around the main diagonal. This indicates variations with a similar intensity for tax burden and tax revenues. In 2012, an increase in tax burden by 1.2 percentage points generated an index of 104.5% for government revenues. According to the Laffer's curve, in Belgium, the tax rate with the highest degree of optimality was 45.4% and it coincides with the maximum taxation rate.

Netherlands ranks the 11th in the EU-28 by decreasing order of tax burden rate. In 2012, it reached 39%, only 0.4 percentage points below the EU-28 average (39.4%)

and 1.4 percentage points below the euro zone average (40.4%). Compared to neighboring countries, the Netherlands registered a fiscal pressure below the levels recorded in Belgium and Denmark, but very close to those recorded by Germany and Luxembourg. In terms of annual trends, the evolution is uneven, it highlights a period of decline in tax burden rate between 2000 and 2003, and in the remaining years there are insignificant changes under 0.5 percentage points. The extreme values are located between the minimum of 37.4% in 2003, and a maximum of 40.4% in 1999. Tax revenues, unlike tax burden, have a uniform trend towards increasing annual values between 0.8% in 2011 and 9.1% in 1999. For 2012 there is an index of 101.1% of tax revenues and a value of EUR 234.948 mln.

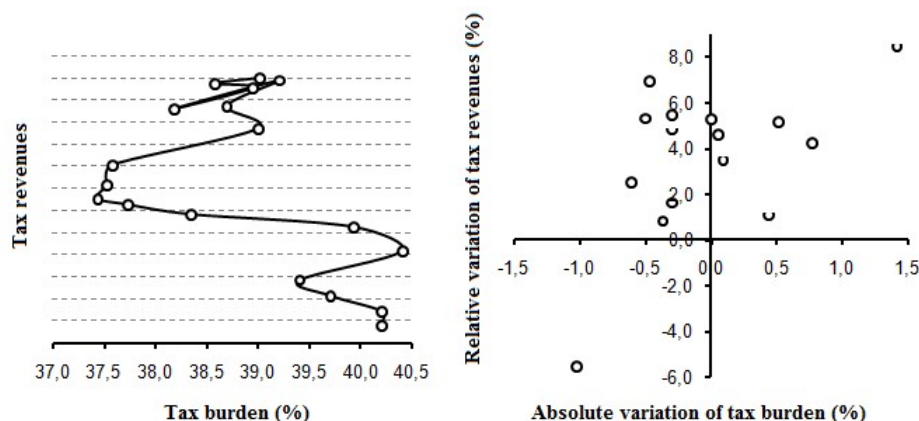


Fig. 2. Laffer's curve for the Netherlands during 1995-2012

Source: Authorial calculation

It cannot be identified a constant position of Netherlands in one and another side of optimal tax rate value, due to segmentation of curvilinear, indicating the correlation between the tax burden and tax revenues. Passing from one area to another are observed in the last three years (in 2010 it is in the economic zone, in 2011 it is in the non-economic zone, in 2012 it is in the economic zone). For 2012 there is an increase of tax burden by 0.4 percentage points which led to an increase in tax revenues by 1.1%. The largest increase in tax pressure (1.4 percentage points) generated an increase in tax revenues collected in 2006, by 8.5%. If we refer to the optimum tax rate, it was 39%, 1.4 percentage points below the maximum value.

Luxembourg recorded a fiscal pressure value of 39.3%, slightly below the EU-28 average (39.4%). Luxem-

bourg records a tax burden below the neighboring countries, Belgium and France, slightly below Germany. In the period under review, it cannot be identified uniform developments of the indicator, but increases succeed reductions by approximately 2 years to 2 years. Extreme values of the indicator were 35.6%, the minimum tax burden in 2007, and 39.8%, the maximum tax burden in 2009. Tax revenues have a uniform evolution and annual increases throughout the entire period. Tax revenues indices ranged from 112.9% in 2000 and 101.4% in 2009. The figures for 2012 indicate an increase in tax revenues of 5.8% and a value of EUR 17,233.2 mln.

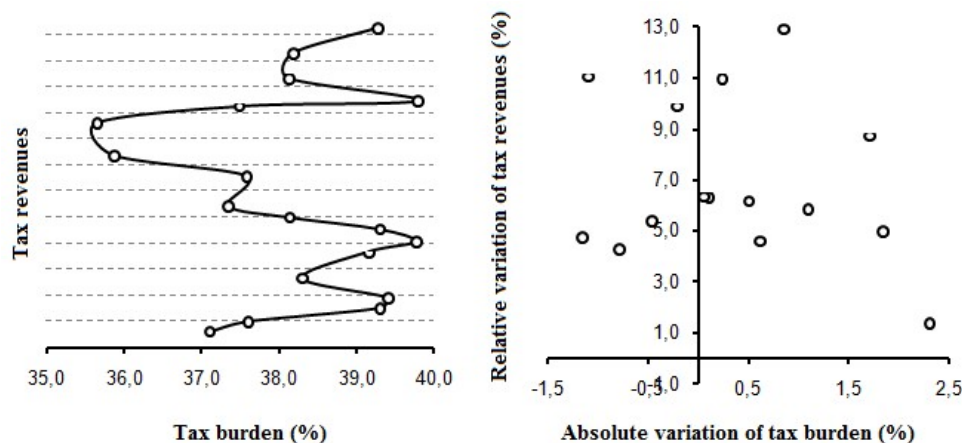


Fig. 3. Laffer's curve for Luxembourg during 1995-2012

Source: Authorial calculation

From the graphical representation of the Laffer's curve appears Luxembourg's frequently positioning in the admissible area, the tax burden and tax revenues fluctuate in the same direction. It can find four pieces of convex curvilinear, dependent on the variation in tax burden. For the past two years, Luxembourg is in the allowable area. In 2012, the tax burden increased by 1.1 percentage points and led to an increase in tax revenues by 5.8%. In contrast, the largest increase in tax revenues was 12.9% and the prerequisite for this was an increase in the tax burden by 0.9 percentage points. Tax rate with the highest degree of optimal-

ity was 39.3%, with a half a percentage point below the maximum value.

Conclusions. The analysis undertaken in the three Benelux states concluded that there is not a pattern by which these three European economy works. On the contrary, diversity and the particularity manifest itself in the correlation between the tax burden and receipts from taxes and social contributions. It is considered that the tax optimum is reached when a small tax burden rate generates the maximum tax revenues.

Tax burden values corresponding optimal tax rate was 45.4% in Belgium and it is equal to the maximum rate of taxation, 39% in the Netherlands, i.e. 1.4 percentage points below the peak, and respectively 39.3% in Luxembourg, with only half a percentage point below the maximum value. It can be seen that the differences between the two values is insignificant.

Regarding framing into theoretical areas, it appears that only for Luxembourg it can be seen an evolution in the same direction of the two indicators. For Belgium, it is predominant the position into the admissible area and the Netherlands has chaotic variations from one area to another, without allowing the identification of an annual trend.

Discussion block. Concerns about finding a tax burden rate, that generates the largest amount of tax revenues, have attracted the attention of researchers all the time. Law scarcity of public financial resources in relation to public expenditure determines the continuous monitoring of the evolution of binominal concepts: fiscal pressure versus tax revenues. The most simple and practical approach is given by the well-known Laffer's curve. This paper aims to determine in graphical representation of the curve for Belgium, Netherlands and Luxembourg. The research is based on data provided by the European Commission for 18 years. Conclusions for Benelux countries refer to the fact that the optimum value of tax burden is very closed to the maximum tax burden applied by them (the differences are below 1 percent), even equal for Belgium. Moreover, Luxembourg and Belgium are positioned in the admissible area of this theory, while the Netherlands have a fluctuant position.

Acknowledgement. This work was supported by the strategic grant POSDRU/159/1.5/S/133255, Project ID 133255 (2014), co-financed by the European Social Fund within the Sectorial Operational Program Human Resources Development 2007 – 2013.

References

1. Arnold Roger, Principles of Economics, 10th International Edition, Cengage Learning Publishing House, South Western, 2011, p. 246
2. Arthur Laffer, The Laffer Curve. Past, Present and Future, 2004 – available at <http://www.heritage.org/Research/Taxes/bg1765.cfm>
3. Becsi Zsolt, The Shifty Laffer Curve, Federal Reserve Bank of Atlanta Economic Review, 2000 – available at <http://www.frbatlanta.org/filelegacydocs/becsi.pdf>
4. Bunescu L., Comaniciu C., Graphical analysis of Laffer's theory for European Union member states, Annals of the "Constantin Brâncuși" University of Târgu Jiu, Economy Series, Issue 2, 2013, p. 17
5. Dragota G., Chirculescu M.F., Analysis of the Tax Burden in Romania based on the Laffer Curve in the Period 1991-2009, Annals of "Dunarea de Jos" University of Galati Fascicle I. Economics and Applied Informatics, No. 1, 2012, p. 68, available at http://www.ann.ugal.ro/eco/Doc2012.1/Dobrota_Chirculescu.pdf
6. European Commission, Taxation trends in the European Union, Bruxelles, 2014, Annexes
7. HM Treasury, Analysing the UK fiscal policy, London, 1999, p. 9, <http://archive.treasury.gov.uk/pdf/1999/anfiscalp.pdf>
8. Lamb M. et. al., Taxation: an interdisciplinary approach to research, Oxford University Press, 2005
9. Kovárník J. et al., The causalities of the tax incidence and the modeling of tax processes, Procedia Economics and Finance, Vol. 23, 2015, p. 1253 – 1259, doi: 10.1016/S2212-5671(15)00504-3
10. Lhotak James, The Laffer Curve. Past, Present and Future, Walden University, 2011, available at <http://proquest.umi.com/pqdlink?did=2443948541&Fmt=7&clientIId=79356&RQT=309&VName=PQD>
11. Sandmo A. Optimal taxation an introduction to the literature, Journal of Public Economics, No. 6, 1976, p. 37-54
12. Smith Lisa, Laffer Curve Key To Ideal Tax Rate, 2008 – available at <http://www.investopedia.com/articles/08/laffer-curve.asp>
13. Trabandt Mathias, Uhlig Harald, How Do Laffer Curves Differ Across Countries?, Board of Governors of the Federal Reserve System, International Finance Discussion Papers, Number 1048, May 2012, available at: <http://www.federalreserve.gov/pubs/ifdp/2012/1048/ifdp1048.pdf>
14. Trandafir A., Brezeanu P., Optimality of Fiscal Policy in Romania in Terms of Laffer Curve, Theoretical and Applied Economics, No. 8, 2011, p. 60, available at <http://store.ectap.ro/articole/624.pdf>
15. <http://ec.europa.eu/> European Commission

Надійшла до редколегії 15.05.15

Л. Бунеску, канд. екон. наук, лектор
Університет імені Луціана Блага, Сібіу, Румунія

ГРАФІЧНИЙ АНАЛІЗ ТЕОРІЇ ЛАФФЕРА ДЛЯ КРАЇН БЕНІЛЮКСУ ПРОТЯГОМ 1995-2012 РОКІВ

Задача знаходження ставки податкового тягаря, яка генерує найбільший обсяг податкових надходжень, привертала увагу дослідників весь час. Закон дефіциту державних фінансових ресурсів по відношенню до державних витрат визначає постійний моніторинг еволюції біномінальних понять: фіскального тиску в порівнянні з податковими надходженнями. Добре відома крива Лаффера є найпростішим і практичним підходом. Мета цієї статті – визначити графічне представлення цієї кривої для Бельгії, Нідерландів та Люксембургу. Дослідження засноване на даних, наданих Європейською комісією протягом 18 років. Висновки для країн Бенілюксу посилюються на те, що оптимальне значення податкового тягаря дуже близьке до максимального податкового тягаря, що використовується ними (відмінності менше 1 відсотка), для Бельгії навіть дорівнює. Крім того, Люксембург і Бельгія розташовані в допустимій області цієї теорії, в той час як Нідерланди мають коливну позицію.

Ключові слова: фіскальний оптимум, податок, податкова політика.

Л. Бунеску, канд. екон. наук, лектор
Університет імені Луціана Блага, Сібіу, Румунія

ГРАФИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ТЕОРИИ ЛАФФЕРА ДЛЯ СТРАН БЕНИЛЮКСА НА ПРОТЯЖЕНИИ 1995-2012 ГОДОВ

Задача нахождения ставки налогового бремени, которая генерирует наибольший объем налоговых поступлений, привлекала внимание исследователей все время. Закон дефицита государственных финансовых ресурсов по отношению к государственным расходам определяет постоянный мониторинг эволюции биномиальных понятий: фискального давления в сравнении с налоговыми поступлениями. Хорошо известная кривая Лаффера является самым простым и практичным подходом. Цель этой статьи – определить графическое представление этой кривой для Бельгии, Нидерландов и Люксембурга. Исследование основано на данных, представленных Европейской комиссией в течении 18 лет. Выводы для стран Бенилюкса ссылаются на то, что оптимальное значение налогового бремени очень близкое к максимальному налоговому бремени, применяемому ими (различия менее 1 процента), для Бельгии даже равно. Кроме того, Люксембург и Бельгия расположены в допустимой области этой теории, в то время как Нидерланды имеют колеблющуюся позицию.

Ключевые слова: фискальный оптимум, налог, налоговая политика.

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2015, 6(171): 15-20

DOI: dx.doi.org/ 10.17721/1728-2667.2015/171-6/3

УДК: 332.02

JEL: R10, R11

Ю. Вертакова, д-р экон. наук, проф.
Юго-Западный государственный университет, Курск, Российская Федерация,
В. Плотников, д-р экон. наук, проф.
Санкт-Петербургский государственный экономический университет,
Санкт-Петербург, Российская Федерация,
Ю. Положенцева, канд. экон. наук, доц.
Юго-Западный государственный университет, Курск, Российская Федерация

РАЗРАБОТКА И РЕАЛИЗАЦИЯ КЛАСТЕРНОЙ ПОЛИТИКИ: РОССИЙСКАЯ И МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРАКТИКА

Целью работы является изучение теоретических аспектов развития кластерных инициатив территориальных экономических систем и государственного управления развитием путем реализации кластерной политики, ориентированной на повышение конкурентоспособности территорий. Проведен анализ и сравнение российского и мирового опыта кластеризации региональных экономических систем. Выявлены достоинства и недостатки инструментария кластерной политики. Предложены направления совершенствования кластерной политики в России.

Ключевые слова: кластерная политика, кластерные инициативы, инструменты управления, государственное регулирование, региональная экономика.

Введение. Усиление процессов глобализации и международной конкуренции требует формирования новых подходов к регулированию социально-экономического развития стран и их территорий. В условиях усиления глобальных интеграционных процессов и ускорения преобразования экономических систем, вызванных политическими, экономическими причинами, а также научно-техническим прогрессом, требуются новые инструменты обеспечения конкурентоспособности интегрирующихся экономических систем. Одним из таких инструментов, как показывает опыт развитых стран, является кластерная политика, способная эффективно мобилизовывать экономический потенциал и стимулировать экономический рост. Кластерная политика во многих странах выступает в качестве одной из эффективных форм структурной организации отношений во внутренней среде на общегосударственном и региональном уровнях. Вследствие этого, в экономической теории и практике управления территориальным развитием кластерный подход утвердился как один из доминирующих подходов.

Тенденции расширения роли кластерной политики затронули и экономику России. Современное развитие экономического пространства регионов России требует формирования новых подходов к развитию интегрированных форм хозяйствования, учитывающих множество факторов: внутренние и внешние факторы регионализации, повышение инновационно-инвестиционной активности регионов; развитие перспективных форм территориально-экономического интеграционного взаимодействия всех участников хозяйственной деятельности региона, усиление региональной и национальной конкурентоспособности; усиление глобализационных процессов и т.д. В этой связи все большую актуальность приобретает использование мер кластерной политики, основанных на упреждающем стимулировании пропульсивных отраслей, создании на основе кластеров "полюсов роста" в экономике региона и повышении на этой базе эффективности государственной экономической политики в целом.

Кластерная политика стала одним из главных направлений государственной политики по повышению национальной и региональной конкурентоспособности в развитых и развивающихся странах в последние 10-15 лет. В политике экономического развития многих стран (Германия, Франция, Япония и др.) возрос интерес к концепции кластеров и кластерному подходу.

Кластерная политика широко распространена как в виде четко определенной системы мер государственного воздействия, так и в виде других политических инициатив, таких как региональные стратегии или мероприятия по поддержке локальной системы производства. Основное преимущество кластерной политики, по мнению авторов, заключается в том, что она придает высокую значимость микроэкономической составляющей развития экономики, а также территориальному и социальному аспектам экономического развития. Кроме того, кластерная политика использует эффективные инструменты для стимулирования территориального развития, которое проявляется в увеличении занятости, повышении конкурентоспособности территориальных производственных систем, росте бюджетных доходов и других положительных результатах.

На сегодняшний день особенностью процесса кластеризации экономики является активная роль государственных органов власти в выявлении кластеров, поддержании кластерных инициатив, стимулировании их развития и проведении мониторинга эффективности процессов кластеризации. Основными задачами реализации кластерной политики на территориальном уровне являются: разработка общей концепции формирования и развития кластерных структур; распределение полномочий в сфере кластерной политики; поддержка кластерных инициатив по развитию передовых отраслей территорий; создание и развитие инфраструктуры кластеров; формирование структуры и задач участников кластера и др.

Анализ теоретических подходов к формированию и реализации кластерной политики показал, что теория кластеров основана на экономической теории национальной инновационной системы, управления региональным развитием и теории экономической интеграции (Бабкин, Мошков и Новиков, 2012; Вертакова, Положенцева и Хлынин, 2014; Рисин, 2014; Arimoto, Nakajim и Okazaki, 2014; Glaeser, Kerr и Ponzetto, 2010; Hashino и Otsuka, 2013; Kerr, 2010; Porter, 1990; Vertakova и Plotnikov, 2013; Vertakova, Klevtsova и Polozhentseva, 2014; Zhenshan, Pu и Jianming, 2015 и мн. др.).

Кластерная политика: модели, этапы, цели. Интерес к концепции территориальных кластеров и кластерной политики в структуре экономического развития, как зарубежных стран, так и России особенно возрос в последнее десятилетие. Развитие кластеров формализовано в кластерной политике. Кластерная политика,

© Вертакова Ю., Плотников В., Положенцева Ю., 2015

как инструмент обеспечения конкурентоспособности экономического развития регионов, получила широкое распространение практически во всех странах мира. В результате сравнительного анализа кластерной политики в отдельных странах, можно сформировать две

основные модели осуществления кластерной политики: дирижистскую и либеральную (таблица 1). Основное отличие между ними состоит в различной роли, отводимой механизмам государственного регулирования и рыночной самоорганизации.

Таблица 1. Модели кластерной политики

Страны	Модель кластерной политики	Концепция поддержки
Япония, Республика Корея, Сингапур, Швеция, Франция, Финляндия, Словения	Дирижистская	Основную роль играет активная государственная (федеральная) политика развития кластеров
США, Великобритания, Австралия, Канада	Либеральная	Кластер рассматривается как рыночный организм. Роль центральных (федеральных) властей заключается в снятии барьеров для его естественного развития

Источник: Составлено авторами

Кластерная политика существует как в развитых, так и в развивающихся странах; она различается в зависимости от состава участников и структуры, видов производимой участниками кластеров продукции и предоставляемых услуг, от особенностей местонахождения, а также от уровня и этапа развития, на которых они находятся. На основе анализа развития кластерной политики в различных странах мира можно сделать вывод, что необходимо реализовывать "смешанную" модель кластерной политики, способную увязать интересы государства и бизнеса на основе существующей или развивающейся инфраструктуры и кооперационных связей.

При рассмотрении с процедурно-технологических позиций, кластерная политика представляет собой взаимосвязанную последовательность этапов (рисунок 1), связанных между собой, функционирующих на основе механизма кооперации, что позволяет генерировать взаимное усиление конкурентных преимуществ территорий.

Реализация кластерной политики развития экономики территорий определяет целесообразность взаимодействия различных структурных подразделений органов государственной власти и хозяйствующих субъектов – предполагаемых участников кластера. Формирование кластеров приводит к развитию конкуренции между территориями, что позволяет обеспечить привлечение дополнительных инвестиций в развивающиеся территории. Осуществление кластерной политики направлено на возможность оптимизировать развитие территорий на основе применения новых технологий, способных инициировать развитие кластерных образований под заранее определенные цели. Прева-лирование в экономике кластеров, а не отдельно функционирующих компаний очень важно для регионального развития, особенно в тех случаях, когда наблюдается высокая географическая концентрация предприятий взаимосвязанных отраслей. Развитие кластера как новой формы хозяйствования, экономического взаимодействия и связей позволяет достичь значимого положительного социально-экономического эффекта в регионе.

Кластерную политику целесообразно формировать применительно к группам регионов, однородных по уровню общего экономического и инвестиционного развития. Для обоснования необходимого и достаточного состава показателей, характеризующих указанные группы, нами используется метод кластерного анализа по показателям, отражающим совокупность экономических характеристик регионов (объем ВРП, наличие ос-

новных фондов, объемы производства (общие и по видам деятельности), объем розничной торговли, инвестиции, инновационная активность, численность населения и др.). Подобные расчеты были выполнены авторами для российских регионов. Это позволило произвести группировку регионов в кластеры. Регионы первого кластера характеризуются расширенным типом воспроизводства, высоким уровнем инвестиционной активности и налогового потенциала, благоприятными условиями для функционирования инвестиционного комплекса. Регионы второго кластера являются относительно успешными с умеренной инвестиционной активностью, характеризуются структурной перестройкой воспроизводства, активной экономической политикой, направленной на модернизацию экономики и достижение устойчивого экономического роста. Регионы третьего кластера характеризуются стагнацией производства и основных фондов, слабо выраженной тенденцией создания новых производств, низким налоговым и инновационным потенциалом, формирующиеся инвестиционные ресурсы незначительны и, как правило, из-за низкой инвестиционной привлекательности перетекают в другие регионы страны. Стагнирующие регионы могут произвести выход на траекторию стабильного экономического роста собственными силами. Это возможно путем осуществления инновационной модернизации промышленных отраслей, модернизации производства, стимулирования развития малого бизнеса, улучшения инвестиционного климата, поиска новых рынков сбыта и т.д.

Реализация механизма территориального выравнивания и сглаживания пространственной поляризации невозможна без поддержки ведущих предприятий региона, структурной перестройки экономики и максимального использования природного, кадрового и производственного потенциалов. Политика пространственного развития должна быть направлена, прежде всего, на поддержку и развитие существующих экономических видов деятельности, укрепление и диверсификацию местной экономики, а также на привлечение внешних инвестиций.

Можно сделать вывод, что кластерная политика, направленная на стимулирование инвестиционной сферы, должна реализовываться с учетом специфики пространственной структуры экономики регионов.

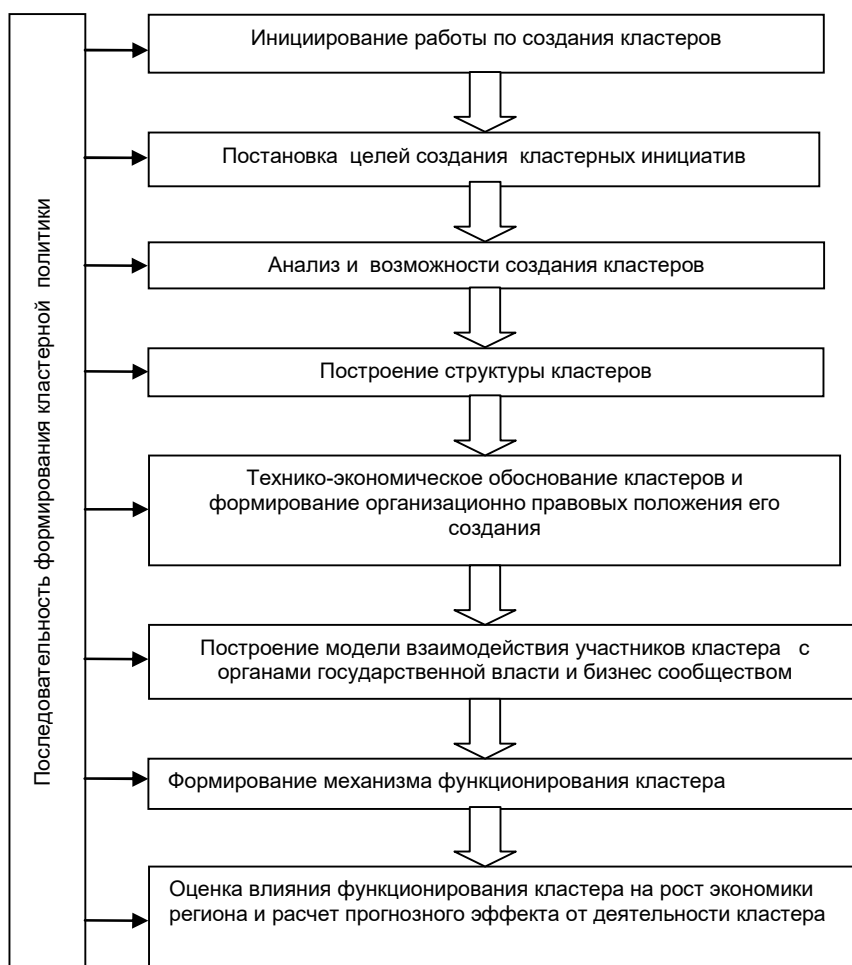


Рис. 1. Последовательность этапов формирования кластерной политики

Источник: Составлено авторами

Инструменты формирования и развития кластеров в мировой практике. Мировой опыт использования кластерной политики применительно к управлению развитием территорий весьма многообразен. Рассматривая практику применения кластерной политики в развитых и развивающихся странах с рыночной экономикой, необходимо отметить следующий важный момент: отсутствуют единые общепринятые, универсальные подходы и схемы образования и развития промышленных кластеров территории. Каждое государство разрабатывает

собственные подходы к образованию кластеров и управлению ими и, соответственно, по-своему организует деятельность государственных органов, ответственных за реализацию национальной промышленной стратегии обеспечения конкурентоспособности территории (таблица 2). Это национальное своеобразие определяется комплексом институциональных, культурно-исторических, социально-демографических, экономико-правовых, технологических и иных факторов.

Таблица 2. Реализация кластерной политики в мировой практике

Страна	Государственная поддержка	Бизнес	Кластер
Италия	Предоставление льгот на экспорт товаров. Привлечение инвестиционных ресурсов. Регулирование рынка труда, поощрение роста кадрового потенциала	Концентрация малых и средних фирм в определенной местности, объединенных в различные ассоциации. Гибкое и равноправное сотрудничество предприятий	Мебельно-интерьерный, пищевой, легкой промышленности и др.
Франция	Целенаправленное регулирование инновационной деятельности. Стимулирование НИОКР для нужд промышленности. Бюджетные ассигнования наукоемких видов бизнеса. Снижение налога на инвестиции в НИОКР	Концентрация предприятий вокруг крупной компании	Парфюмерно-косметический, текстильный, пищевой, винодельческий и др.
США	Развитие научно-технологического партнерства. Предоставление налоговых кредитов и льготного налогообложения компаний, осуществляющих программы НИОКР. Привлечение первоначального капитала	Концентрация предприятий в одном регионе и максимальное использование природного, научного, кадрового и интеграционного потенциала	Информационных технологий, киноиндустриальный, автомобильный, аэрокосмический
Япония	Поощрение развития узкоспециализированных регионов. Привлечение из-за рубежа современных технологий	Концентрация средних и мелких предприятий вокруг крупной компании	Электротехнический, автомобильный и др.
Финляндия	Вложение в сферу развития человеческого потенциала. Формирование уровня развития системы взаимодействия научных институтов и отраслей	Взаимодействие крупных, средних и малых предприятий	Химический, полиграфический, машиностроительный, электрооборудование, мебельный

Источник: Составлено авторами

Изучая опыт различных стран, проводя его систематизацию и сравнительный анализ, можно выделить два основных подхода (направления) современной политики в отношении поддержки формирования кластеров: восходящий и нисходящий. Рассмотрим их существо:

1) восходящий подход сосредотачивается на обеспечении эффективного функционирования рынка и ликвидации рыночного дефицита. Отправная точка – инициативы, порождаемые рынком, при этом правительство действует как помощник и регулятор, но не устанавливает жесткие национальные и региональные приоритеты. Этот подход тяготеет к либеральной модели кластерной политики;

2) при нисходящем подходе правительство (в процессе консультаций с отраслями промышленности и исследовательскими агентствами) устанавливает региональные и национальные приоритеты, формулирует стимулирующее видение для будущего (до формирования процесса диалога), выбирает субъектов, которые будут вовлечены в диалог. Этот подход характерен для современных скандинавских стран. Он тяготеет к директивной модели кластерной политики.

В результате выполненного авторами анализа было выявлено, что кластерная политика реализуется, преимущественно, посредством национальных и региональных кластерных программ. Также было определено, что важным элементом кластерной политики является определение источников финансирования и ответственных за реализацию данных программ организаций.

В таких странах как Франция, Испания, Норвегия, Италия, Великобритания, Австрия, США, Финляндия, Дания, процессы кластеризации получили наиболее широкое распространение. В России кластеры появились сравнительно недавно, но уже получили широкое распространение. Хорошо известны и экономически успешны фармацевтический кластер в Санкт-Петербурге, автомобилестроительные в Самарской и Калужской областях, титановый кластер в Свердловской области и др. В своем исследовании мы выделили ряд факторов, препятствующих и способствующих кластерообразованию (таблица 3). Результаты анализа опыта разработки инструментов развития кластеров представлены в таблице 4.

Таблица 3. Факторы, способствующие и препятствующие развитию кластеров

Способствующие факторы	Препятствующие факторы
– Доступность факторов производства (сырье, квалифицированные кадры и др.) и мобильность в использовании местных ресурсов. – Возможности использования научно-инновационного потенциала высшей школы. – Традиции производственно-технологической кооперации.	– Отсутствие механизма формирования и функционирования кластера. – Отсутствие поддержки со стороны государства. – Неадекватность образовательных и научно-исследовательских программ потребностям промышленности и рынка. – Слабые связи между высшими и средними профессиональными учреждениями, НИИ и бизнесом. – Низкое качество бизнес-климата для возникновения и развития малого и среднего бизнеса в промышленности, вспомогательных и обеспечивающих видах экономической деятельности (административные барьеры, финансовые ресурсы и др.). – Низкая конкурентоспособность большей части российских предприятий не только на мировом, но также на национальном и региональном рынках. – Краткосрочность горизонта планирования и управления развитием у большинства российских промышленных предприятий (между тем, оценки показывают, что реальные выгоды от развития кластера появляются только через 5-7 лет). – Особенности российского менталитета и психологии менеджеров.

Источник: Составлено авторами

Таблица 4. Состав комплекса инструментов поддержки и развития кластеров в различных странах

	Инструменты кластерного развития						
	прямая финансовая поддержка	налоговые льготы	фонды внедрения инноваций	государственные программы по снижению рисков и возмещению рисков убытков	специальные институты развития и построения сетевых структур	координирующие органы власти	защита интеллектуальной собственности, целевое финансирование научных исследований
Россия	+		+				+
США	+	+		+	+	+	+
Франция	+				+	+	+
Япония	+	+		+	+	+	+
Швеция			+		+		+
Великобритания			+			+	+
Германия	+	+	+		+	+	+
Швейцария			+				+
Нидерланды			+				+
Австрия		+			+		+
Австралия	+				+	+	+
Канада	+		+		+	+	+

Источник: Составлено авторами

Анализ главных отраслевых направлений кластеризации экономики зарубежных стран позволяет сделать следующие выводы: национальные особенности существующей кластерной политики определяют направленность кластерных инициатив; стратегические кластерные

альтернативы определяются национальными особенностями и принятой кластерной концепцией; кластерные политики стран различаются по уровню вмешательства правительства в процесс кластеризации; для оценки целесообразности кластерной стратегии развития террито-

рии следует соотнести уровень инвестиционного потенциала и уровень инвестиционной активности.

Содержание и особенности кластерообразования в России. Структура экономики России существенно отличается от зарубежной, несмотря на более чем 20-летний опыт трансформации социалистической модели хозяйствования путем рыночных преобразований. Поэтому прямое заимствование институтов кластерной политики, успешных в развитых странах, невозможно. Необходимо селективно использовать зарубежный опыт. Поэтому для разработки эффективной кластерной политики в России предлагается использовать бенчмаркинг, основанный на компаративном анализе опыта идентификации и формирования кластеров таких стран, как Франция, Испания, Норвегия, Италия, Великобритания, Австрия, США, Финляндия, Дания и др.

Бенчмаркинг позволил выявить, что в зарубежной практике методы идентификации кластеров включают в себя как количественный, так и качественный анализ. При этом количественные подходы позволяют получать более определенную информацию, пригодную для формализованной обработки. Тем не менее, преимущество отдается использованию качественных методов, включающих в себя анализ специализации, конкуренции и сотрудничества, взаимосвязанных видов деятельности, общей культуры и ценностей, анализ цепочек "продавец-покупатель", цепочек создания стоимости, экспортной ориентированности и интервьюирование.

Для повышения эффективности практической реализации региональной кластерной политики необходимо проведение идентификации и оценки уровня развития кластеров. Проведенное исследование позволило сделать вывод об отсутствии единого подхода к процессу идентификации кластеров в региональном пространстве. В российской и зарубежной практике выделяют как количественные (метод расчета коэффициента локали-

зации, концентрации; темпов роста производительности и прибыльности компаний; метод "затраты – выпуск"; использование оценки конкурентных преимуществ по модели М. Портера; оценка пространственной концентрации предприятий на основе интегральных коэффициентов; использование матрицы БКГ; многофакторный анализ и др.), так и качественные (метод интервьюирования, метод фокус-групп, кейсовая методика, составление генеалогического дерева и др.) методы.

В России кластерная политика как эффективный инструмент повышения конкурентоспособности регионов только начинает внедряться. Позитивными факторами для развития кластерной политики в России являются: наличие большого опыта в формировании и развитии территориально-производственных комплексов и различных форм кооперации; высокий уровень интеллектуального потенциала; развитость технологической инфраструктуры и технологическая культура. В качестве сдерживающих факторов выступают: слабые связи между научно-исследовательскими институтами и бизнесом; низкое качество бизнес-климата и низкая эффективность отраслевых ассоциаций; недостаточно высокий уровень доверия между представителями бизнеса, науки, власти.

Проанализировав по ряду показателей параметры экономической деятельности в секторах российской экономики, мы выявили следующие потенциально успешные сферы кластерообразования (на основе расчета интегрального показателя специализации): обрабатывающие производства (1,20); производство и распределение электроэнергии, газа и воды (1,04); транспорт и связь (1,32); операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг (1,48). Результаты более детальных расчетов по авторской методике, применительно к отраслям, представлены в таблице 5.

Таблица 5. Результаты оценки predisposedности отраслей экономики РФ к формированию кластеров

Вид экономической деятельности	Коэффициент локализации производства	Коэффициент оборота	Коэффициент количества предприятий	Коэффициент душевого производства продукции	Интегральный коэффициент
Сельскохозяйственное производство и пищевая промышленность	0.152	0.086	0.050	0.159	1.0
Нефтяная и газовая промышленность, химия	0.123	0.017	0.001	1.464	0.41
Легкая промышленность	0.167	0.065	0.079	0.248	1.20
Энергетика	0.085	0.245	0.014	0.402	1.04
Строительство	0.055	0.006	0.088	0.159	0.46
Транспорт и связь	0.088	0.248	0.053	0.266	1.32
Здравоохранение и социальные услуги	0.038	0.027	0.024	0.108	0.40

Источник: Составлено авторами.

Выводы. Кластер – особая институциональная форма организации бизнеса. Опыт России и других стран мира показывает, что кластерный подход в государственной политике позволяет повысить эффективность взаимодействия частного сектора, государства, торговых ассоциаций, исследовательских и образовательных учреждений и других организаций, итогом чего является рост конкурентоспособности на всех уровнях хозяйственной системы. Основная цель кластерной политики – повышение конкурентоспособности экономики на основе формирования и укрепления интеграционных отношений между организациями разных сфер деятельности, что позволяет более эффективно использовать научный, кадровый, производственный потенциалы территорий страны.

Нынешний уровень качества обоснования кластерных проектов в регионах России не является достаточ-

ным для их эффективной реализации. Его повышение может быть достигнуто посредством, во-первых, обобщения и распространения позитивного опыта ряда субъектов РФ (Ленинградская, Белгородская, Воронежская, Новосибирская, Самарская области и др.) и стран мира (ЕС, США, Швейцария, Австралия и др.), во-вторых, профессионализацией деятельности по разработке и реализации кластерных проектов, обеспечиваемой целевой подготовкой (в системе повышения квалификации) соответствующих кадров для бизнес-структур и государственных органов.

Механизм реализации кластерной политики позволяет обеспечить эффективную разработку и реализацию кластерных проектов. Он включает совокупность форм, методов и инструментов, инвариантными составляющими которых являются: институциональное обеспечение, в том числе институт государственно ча-

стного партнерства; экономико-организационное и финансовое обеспечение (стратегии, целевые программы, государственный и региональный заказы на продукцию кластеров, государственное стимулирование разработки инноваций, целевые кредиты и субсидии и др.); маркетинговое и информационное обеспечение.

Список использованных источников

1. Бабкин, А.В., Мошков, А.А., Новиков, А.О., 2012. Анализ методов и моделей оценки инновационного потенциала промышленного кластера. Научно-технические ведомости СПбГПУ. Серия Экономические науки: 4 (151). с. 84-90.
2. Вертакова, Ю.В., Положенцева, Ю.С., Хлынин, М.Ю., 2014. Формирование и развитие промышленных кластеров. Техно-технологические проблемы сервиса: 1 (27). с. 92-99.
3. Рисин, И.Е., 2014. Региональная кластерная политика: содержание и механизм реализации. Воронеж. 112 с.
4. Arimoto, Y., Nakajim, K., Okazaki, T., 2014. Sources of productivity improvement in industrial clusters: The case of the prewar Japanese silk-reeling industry. Regional Science and Urban Economics: 46, pp. 27-41.

5. Glaeser, E.L., Kerr, W.R., Ponzetto, G.A.M., 2010. Clusters of entrepreneurship. Journal of Urban Economics: 1 (67), pp. 150-168
6. Hashino, T., Otsuka, K., 2013. Cluster-based industrial development in contemporary developing countries and modern Japanese economic history. Journal of the Japanese and International Economies: 30, pp. 19-32.
7. Kerr, W.R., 2010. Breakthrough inventions and migrating clusters of innovation. Journal of Urban Economics: 67, pp. 46-60.
8. Porter, M., 1990. The Competitive Advantage of Nations. London: McMillan. 273 p.
9. Vertakova, Yu.; Plotnikov, V., 2013. Theoretical aspects of considering the dynamic characteristics of socio-economic systems in the management of regional development. Regional Research of Russia: 1 (3), pp. 89-95.
10. Vertakova, Yu.V., Klevtsova, M.G., Polozhentseva, Yu.S., 2014. The Development of Regional Cluster-oriented Policy: Russian and Foreign Practice. SGEM Conference on Political sciences law, finance, economics and tourism (Volume 1). Bulgaria, pp. 399-407.
11. Zhenshan, Y., Pu, H., Jianming, C., 2015. Economic clusters: A bridge between economic and spatial policies in the case of Beijing. Cities: 42, pp. 171-185.

Надійшла до редколегії 16.05.15

Ю. Вертакова, д-р екон. наук, проф.

Південно-Західний державний університет, Курськ, Російська Федерація,

В. Плотніков, д-р екон. наук, проф.

Санкт-Петербурзький державний економічний університет, Санкт-Петербург, Російська Федерація,

Ю. Положенцева, канд. екон. наук, доц.

Південно-Західний державний університет, Курськ, Російська Федерація

РОЗРОБКА І РЕАЛІЗАЦІЯ КЛАСТЕРНОЇ ПОЛІТИКИ: РОСІЙСЬКА І МІЖНАРОДНА ПРАКТИКА

Метою роботи є вивчення теоретичних аспектів розвитку кластерних ініціатив територіальних економічних систем і державного управління розвитком шляхом реалізації кластерної політики, орієнтованої на підвищення конкурентоспроможності територій. Проведено аналіз і порівняння російського та світового досвіду кластеризації регіональних економічних систем. Виявлено переваги і недоліки інструментарію кластерної політики. Запропоновано напрями вдосконалення кластерної політики в Росії.

Ключові слова: кластерна політика, кластерні ініціативи, інструменти управління, державне регулювання, регіональна економіка.

Yu. Vertakova, Doctor of Sciences (Economics), Professor

Southwest State University, Kursk, Russian Federation,

V. Plotnikov, Doctor of Sciences (Economics), Professor

Saint-Petersburg State Economic University, Saint-Petersburg, Russian Federation,

Yu. Polozhentseva, PhD in Economics, Associate Professor

Southwest State University, Kursk, Russian Federation

DEVELOPMENT AND IMPLEMENTATION OF CLUSTER POLICY: RUSSIAN AND INTERNATIONAL PRACTICE

The cluster policy is one of popular instruments of state regulation of regional development. Its main advantage – possibility of creation (on the basis of clusters) the "growth poles" in region economy. Feature of process of a clustering of economy both in Russia, and in other countries of the world, is the active role of the state in identification of clusters, maintenance of cluster initiatives, stimulation of their development and carrying out monitoring of efficiency of the clustering processes. As a result of the analysis of cluster policy in the certain countries, two main models of implementation of cluster policy are revealed: dirigisme and liberal. They differ in extent of the state intervention. The cluster policy has to be implemented taking into account specifics of spatial structure of economy of the countries and regions. Studying of experience of various countries allowed to allocate two main directions of modern cluster policy: ascending and descending. The ascending approach concentrates on ensuring effective functioning of the market and elimination of market deficiency. At the descending approach the government establishes regional and national priorities, formulates the stimulating vision for the future. The structure of economy of Russia differs from economies of other countries therefore direct loan of institutes of cluster policy is impossible. It is necessary to select the foreign experience with the use of benchmarking.

Keywords: cluster policy, cluster initiatives, management tools, government regulation, regional economy.

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2015, 6(171): 20-25

DOI: dx.doi.org/ 10.17721/1728-2667.2015/171-6/4

УДК: 330.341.1:62

JEL: M2

N. Davletbayeva, PhD in Economics, Associate Professor
Karaganda State Technical University, Karaganda, Kazakhstan

DIRECTIONS AND MECHANISMS OF INCREASING THE INNOVATIVE CAPACITY REGIONS OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN'S FOOD INDUSTRY

The article describes the priorities and mechanisms of increasing the innovative capacity of the regions of the Republic of Kazakhstan's food industry today. It was defined system-wide problem of low innovation activity as a whole in the post-soviet space, in the regions and by the food industry to map out the direction for innovative capacity. It has been established that the main conditions of the effectiveness of regional innovation infrastructure must become integrated service delivery and focus on commercialization of innovative activity in the priority sectors of regional specialization.

Keywords: regional innovation system, innovation potential of industries in the region, the development of innovation infrastructure in the region.

Statement of the problem. Effective use of innovative capacity and development of the technology are the most important national objectives that require the adoption of new decisions, and identify national priority scientific-

technological and innovative development of the country, the transformation of high-tech industries as the main factor of economic development. to achieve this objective, it is necessary to create economic and organizational transfor-

mation system of knowledge and research and development into marketable product, which could be achieved in the reproduction of innovation, which is an essential element of innovation infrastructure in order to ensure that market signals in the sector of research and development and encourage the adequate response to them.

In this regard, one of the objectives of this study is an empirical determination of the factors influencing the spatial realization of innovation in private industry in the region.

Analysis of recent studies and publications. The basics of this problem lie in the design of subject matter and methods of research on the role of science and innovation in the modern economy, in increasing the role of innovation in sustainable economic development in the theory of post-industrial and new economy based on knowledge and information, in the formation and development of regional innovation systems capable of reproducing knowledge-based assets. At the origin of the research on these issues are well-known foreign scientists J. Friedman [1], T. Hegerstrand [2], E. Hoover [3] and [4] A. Todling., etc. They formulated the basic principles of functioning of innovation systems of regions in terms of improving the innovative capacity of industry.

Discussion. However, in spite of the fact that reform and development of regional innovation system is at the heart of the priorities of further development of Kazakh-

stan's economy, the problems of the development of the innovative capacity of the economy and innovation management systems conformity tasks of ensuring competitiveness had not been adequately addressed. Outdated equipment, inadequate financing, especially on development activities has resulted in regional innovation system is not used to improve the performance of key sectors of the economy. The above gives rise to the need for further study of a number of little studied and discussion of issues in the area of management of innovation and technological development of economy of Kazakhstan as a whole, including the food-processing industry enterprises in the perspective of building an innovative economy in the country.

All this makes necessary more detailed and scientifically study and determine the theoretical-methodological framework and to propose integrated measures on development of management system of innovation and technological development in the food industry in Kazakhstan.

The purpose of the study is determination the main directions and improving the mechanisms of increasing the innovative capacity of the food industry in the region.

The main results of the study. In our view, study and group factors influencing the spatial concentration of innovation should be based on an assessment of the impact of innovation infrastructure (table 1).

Table 1. A group of general and specific factors of innovation infrastructure

The core functions of the innovation infrastructure	1 public group (base) factors	2 group-specific factors
Function training for innovation in the region	The availability of scientific and educational potential of research groups, Institutes	The integration of science with education
The function of investment and financing	The various options for financing the innovation process	The adequacy and availability of financial instruments
The function of the audit process	The presence of a highly qualified and professional management in the centers of commercialization and technology transfer, science parks, etc.	The demand for the commercial potential of the innovation (technology transfer)
Function of the commercialization of innovative ideas	The existence of a network of innovation-active investors, large clusters (poles of growth)	Integration of science and production
The function of information support	A regional information database (new technologies, scientific institutions, organizations, developers, and manufacturers)	Marketing software on the market of innovation, new technologies

Source: author's.

As can be seen from the table, the impact of innovation infrastructure largely depends on the availability of general and specific factors in the diffusion of innovation "Center-periphery".

This model is constructed from explicit assumptions that only major industrialized urbanized cities-"growth points"-the majority of innovation infrastructure. They are and will be the initiators of innovation processes in the region, and the challenge of innovation infrastructure-support of innovative ideas to the commercial product and its distribution across the socio-economic system of the region.

In theory, J. Friedman's "Center-periphery" accepted that economic growth is concentrated exclusively in urban areas [1]. They are the four stages of building centers (cores) growth:

- 1) having a large number of local engines, little impact on the surrounding territory;
- 2) appearance of one the most powerful engine fostering growth pole, affecting a vast periphery;
- 3) development has multiple cores, leading to the formation of polycentric structure poles of growth;
- 4) nuclear fusion in urban many areal structure with powerful periphery.

Here is the specificity of the second group of factors. From the Center to the periphery, the influence of this group of factors is dramatically reduced, which results in

the complexity of building and several problems of innovation infrastructure.

T. Hegerstrand's diffusion of innovation theory has been developed (basic work "Diffusion of innovation as a spatial process" was published in 1953, 2003). One generation innovation has four stages: creation, diffusion, accumulation and saturation. Diffusion (diffusion, dispersion) for the various innovation (new products, technology, organizational experience ...), according to T. Hegerstrand, may be of three types: diffusion expansion (innovation is distributed uniformly in all directions from the point of origin); diffusion transfer (distribution in a certain direction); mixed diffusion [2].

With the theory of diffusion of innovations theory is closely related to the life cycle of regional manufacturing involves several stages: the emergence of a new product, its production growth, maturity (saturation), reduction. In accordance with this theory, economic policy should focus on creating an enabling environment for innovation in the less developed regions, for example, in the form of educational and scientific centers (cities, cities, etc.).

Balance innovation infrastructure is subject to optimization of profile structure of the regional economy, and promoting regional economic specialization based on identified growth poles. Change of industrial structure of the region's economy due to the Elimination of disparities

in the development of certain industries and the gradual transformation of the industrial structure of the region's economy in a cluster.

In this regard, the institutional environment for this relationship, we attribute at the macro-level. It can be identified with a category like "infrastructure achievements are universities, scientific organizations, scientific as well as financial and organizational component of the innovation infrastructure, where agreements are taking real shape and performed in certain institutional framework. Infrastructure of innovation system in quantitative dimension can be represented by the number of patents and licences, technical developments, economic agreements, know-how, copyright certificates.

This confirms the findings of the theory of agglomeration. In his work [3] e. Hoover grouped the sources of sinter benefits into three categories. These were the internal benefits of scale, savings and savings from urbanization. To them we will also add more recent savings from globalization, to take account of the rapid development of the international economy since.

The explanation proposed in this work, why innovation is spatially concentrated, is that companies are adjusting to the changes and the new impact demand in smaller deverticalization, but united in the local network of companies, concentrated in specialized industrial areas. They need the advantages of geographical proximity to minimize the cost of their constant innovation and change.

It should be noted that the next step of action infrastructure achievements is the commercialization of intangible assets, which in turn is accompanied by infrastructure software. These processes are endogenous nature of origin.

The growth of industrial and government laboratories research and development bureaucratize innovation of the 20th century. These great tools (capabilities, facilities, equipment) research and development can lead to greater continuity of innovative behavior, based on the ability of large firms [4].

Part of the processes used by firms to overcome uncertainty, limited rationality through associated with innovation, this is a local decision. For large firms, this usually means establishing the spatial units of innovation, combined with the global search for new inventions. Both practices endorsed the location of innovative research and development in the major regions of the near decision makers and funding centers. Global search and exchange of the latest international ideas also endorses the international trade sites around the location with a maximum of links with similar regions and firms worldwide.

The main objectives of the commercialization of innovation infrastructure are the involvement of national scientific and technological capacity-building in economic processes, the strengthening of science and production, the introduction of modern technologies, increase of labor productivity in industry and, as a consequence, the production of high-technology and competitive production. Through a process of commercialization of scientific developments and technology parks must attract additional funding to further develop the economic sectors [5, 6].

This infrastructure is mainly oriented at the development of new industries, which would help enhance the competitiveness of the economy. It is created with a view to identifying, disclosing and development of innovation capacity in the region, to ensure the needs of the region's economy in innovative products.

The regional centres have a double advantage as a location for innovation. Not only that, they are the intersections for the international exchange of knowledge, but they also provide a critical mass in the early stages of the inno-

vation process [7]. Thus, within the social networks provide quick reaction to new ideas and sometimes the initial markets for them. Innovation can be more easily traced in the regions. The agglomeration economies are particularly useful in support of knowledge, communication and innovative systems, needed to support the absolute competitive advantages in global production centers.

Learning from international experience for the institutional units to maintain innovation shows that the approaches of individual countries when there are some similarities both are focused on meeting national needs (for example, in the United States is to support the restructuring of the local economy, in Finland on the diversification of the economy, in France-on the creation of a network of small technology firms). Hence the difference innovation systems in terms of their orientation, and the role of the state in this area [8].

In this regard, we tend to think about the open innovation system at the macro level, actively attracting large corporate capabilities in international technology transfer, but based on the criteria and mechanisms for socio-economic development of the region, taking into account not only natural resources, economic and scientific-technical and cultural potential of the region.

In the former Soviet Union among systemic problems that often do not allow for innovators to complete the innovation cycle, at the macro level are the following:

- insufficient funding priorities of basic and applied research,
- obsolete laboratory and research equipment in state universities and research institutes,
- imbalances in the structure of capital;
- the low effectiveness of the system of providing grants for research,
- the lack of training and a chronic shortage of staff for innovative enterprises in the periphery (engineers, managers and other specialists of narrow skills),
- weak interaction of innovative infrastructure and investment in the region.

At the regional level is characterized by the following problems:

1. weak correlation of performance objects created innovative infrastructure of innovation processes in the region;
2. no database needs of industry products and technologies;
3. the industrial parks are unable to provide grant funding applied research and development work;
4. small scale business incubation of innovative projects in the technology park;
5. small range of engineering services (both industrial parks and construction department);
6. in general, the regional park of functions does not fully conform to the requirements of the development of innovative industries, and the available features are not implemented fully;
7. weak economic motivation for innovation and the lack of large corporations in implementing the results of the research and innovation research institute;
8. lack of affordable venture funding at the regional level;
9. lack or poor quality of expert evaluation of the commercial appeal of innovative projects.

In addition, on the basis of expert synthesis of State of innovation in the food industry, the following conclusions can be drawn:

- at the enterprises of food industry of the Republic there is a low innovation activity;
- in the food industry there are virtually no production of high-technology and knowledge-intensive products;
- technological base of enterprises in general has not improved;

- inadequate technological re-equipment is the food industry;

- in the fields there is no complete and reliable information on the State of innovation in them.

The main reasons that reduce the effectiveness of the innovation process of companies, can be divided into external arising outside the enterprise and usually outside of its sphere of influence, and internal, occurring within the enterprise (Figure 1).

1) innovation in the food industry and agribusiness in general should be directed to:

2) modernization of existing and creation of new production systems to reduce the cost of the production cost of agricultural raw materials;

3) improved processing of agricultural raw materials in the country with the translation of commodity products to a more expensive quality with simultaneous reduction of transportation costs on the currency value.

Because of the investments in science and innovation may be a significant improvement in the economic performance of organizations, increase productivity, enhance the competitiveness of their products on the domestic and foreign markets.

Increased profitability in the real sector, the increase in income of the population will require an enabling socio-economic consequences, strengthening the economic security of the country, as well as factors improving the business climate. In turn, this would lead to a significant transformation of the sources of financing of investment, gradual transition from State budget allocations (characteristic of the early stages of the innovation cycle, characterized by high risk investments) to wide attraction of funds of non-residents, the development of Bank lending while implementing investment projects.

Therefore, there was an urgent need to find science-based tools and methods for the transformation of the internal environment of enterprises. Resolve emerging conflicts between environmental conditions and the established management system in enterprises allows restructuring of enterprises. Restructuring is one of the ways to adapt to changing conditions by transforming their innovation, organizational, financial, technical, and social activities.

Restructuring of the food industry in order to transform it into a market, the fastest growing sector of the industry is important not only in itself but also in terms of creating the necessary prerequisites for the sustainable development of the economy of Kazakhstan. So much so that the anticipated restructuring is consistent with the objectives of sustainable economic development of Kazakhstan, which will be implemented by:

- the structural transformation of the economy, with a gradual decline in the share of low-value-added products;

- development of "breakthrough" technologies, leading foreign analogues, based on the promotion of science and innovations;

- the loss of wealth from the lack of environmental management on the basis of the economic and environmental accounts;

- the introduction of modern scientific approaches to management of the rural economy, including eco-friendly methods of use of land, water and other resources;

- improving the energy efficiency of the domestic economy in the course of the special state programs, a common policy in the field of bridge energy losses;

- technological upgrading of the country's economy, encourage the use of modern technologies and a ban on the import of outdated technologies and equipment;

- set out the parameters of the mandatory use of such biological resources;

- the promotion of resource-saving and waste-free technologies in all spheres of economic activities of the agro-industrial complex;

- support eco-efficient energy production, including the use of renewable and recycled materials;

- reduce the loss of raw materials during transport, including through elimination of the small-scale suppliers in agriculture [9].

In this situation, as fundamental principles of improving the aforementioned factors and the whole innovation infrastructure as a whole, must take the following provisions:

1) Creation research and up-to-date material and technical base of innovative infrastructure of the country (as Coordinator for fundamental research) and regions (as coordinator of applied research adapted to the production capacity at the local level).

Here, as rightly noted by the authors [10], for the audit of innovation infrastructure objects is not just a collection of information, and give it a "value added" by analysis of the market-based approach.

2) Integrated the concept of innovative development of innovation infrastructure as a single mechanism for realization of scientific-technical and technological innovations, distributed across regions and sectors. As priorities the following objectives:

- realization of competitive advantages in traditional sectors;

- the transition to a new technological structure (modernization of industries);

- establishment of the conditions and technology entry points, seeking substitute production, etc.

Thus, objects of innovation infrastructure, through the promotion of the realization of innovative projects of individual firms, should determine the strategic orientations of regional innovation system in the region as a whole.

The main condition for the effectiveness of the regional innovation infrastructure, in our view, is the complexity of service delivery. This complex innovation infrastructure has incarnation of program activities of regional innovation system, conducts the audit and provides the necessary organizational and methodical, advisory, information and analytical support to the innovation process. The main functions include:

- Organization of legal support of innovative projects;

- Organization of business incubation;

- Ensure sufficient production capacity.

At the moment, one of the main problems in the development of industrial parks is the lack of a clear understanding of the objectives of industrial parks, their place in the regional innovation system. The absence of mechanisms for the implementation of industrial parks in the innovation system can turn these promising institutions only nominally innovative organizations that do not have any influence on the development of innovative activities in the country [11].

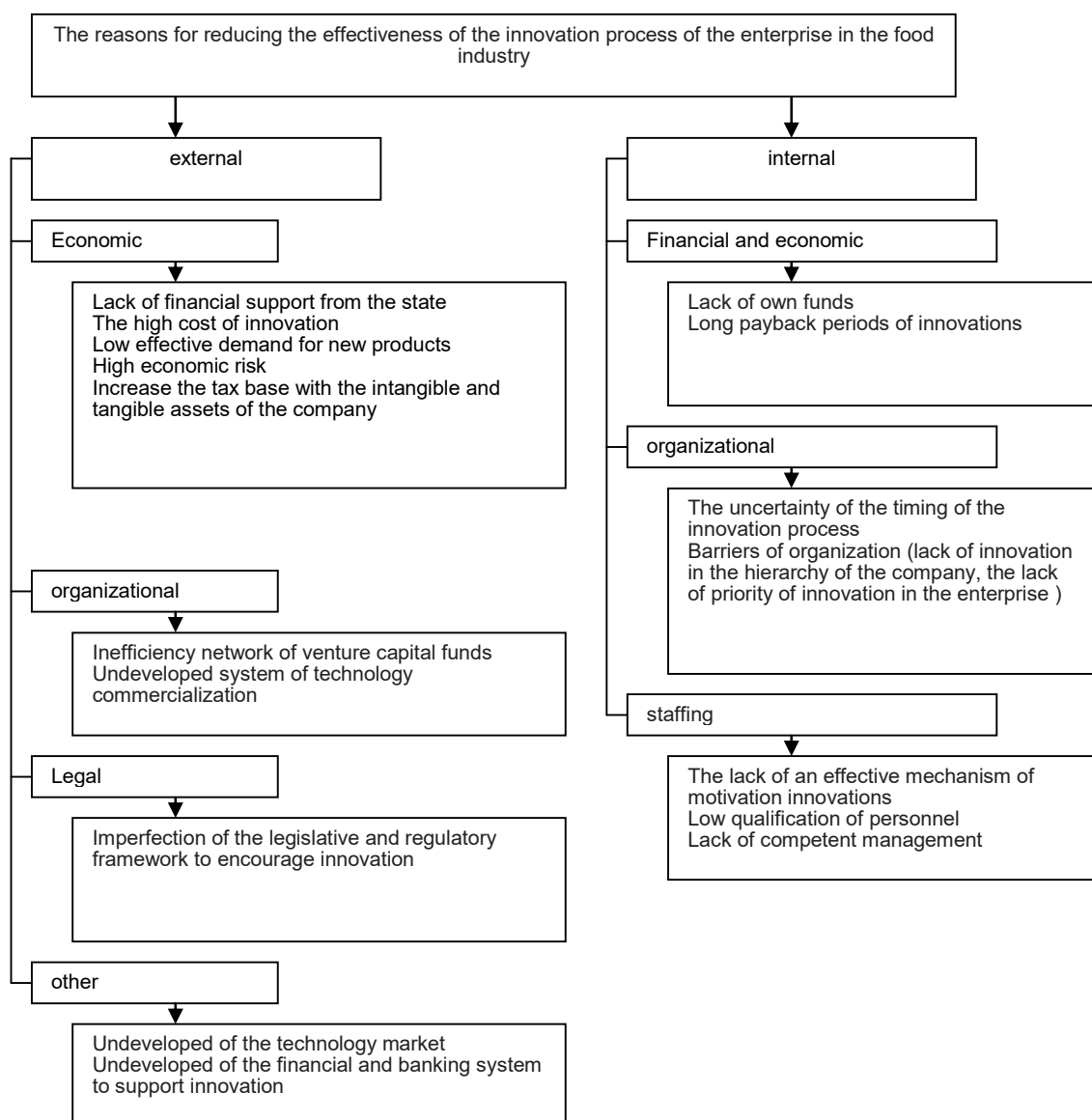


Fig. 1. Classification of the causes of decline in the effectiveness of the innovation process of food industry enterprises

Source: author's

The third level is the immediate diffusion of innovation in the socio-economic system of the region.

The primary mission of this level is to establishing a network of small innovative enterprises for the development and implementation of new technologies and science-intensive products. Its tasks include the following:

- Stimulation of investment activity of all actors in the region;
- Cooperation with cluster forming structures of the region;
- Marketing and promotion of innovative products.

Of course, all three levels are one and their strict separation is impossible, but with the aim of understanding the essence of the innovation processes, ensuring their development and regulation of these processes is necessary.

Through the tasks, functions of this level are of paramount importance in making management decision, the approval of the regional innovation system on the first level as a matter of fact, aims to assess the nature of the functions the ratio of programme activities of regional innovation system with real problems the commercialization of the results of scientific and research sector.

Based on the results of commercialization, the top management of the region is the question of interregional cooperation, for additional funding, etc.

It should be noted that the degree of responsibility should also be delegated within the limits of its competence. Attracting interested public organizations, individual experts from the scientific environment will make this process more transparent.

Conclusion. Accordingly, taking into consideration the fact that the process of innovation is interactive and iterative, as an engine for economic growth, it also drives the economies of agglomeration.

Explanation of the spatial concentration of innovation must be found in the ratio of supply and demand operating firms. In this regard, the regional innovation infrastructure by taking advantage of the public-private partnership and save transaction costs, should serve as the production cluster, including in the field of the food industry.

References

1. Regional Policy; Readings in Theory and Applications / Ed. By Friedman J., and Alonso W. – Cambridge, London, 1975. – 259 p.

2. Hägerstrand T. Time-Geography: Focus on the corporeality of man, society, and environment, The Science and Praxis of Complexity, The United Nations University. – 1985. – 563 p.
3. Hoover E. Location Theory and the Shoe and Leather Industries, Cambridge, MA, Harvard University Press, 1948. – 635 p.
4. Todtling F. 'The geography of innovation: transformation from Fordism towards Postfordism?' paper prepared for the European Science Foundation's RURE Programme, Barcelona. 2002 – 75 p.
5. Dezhina I.G., Saltykov B.G. Mehanizmy stimulirovaniya kommercializatsii issledovaniy i razrabotok. – M.: IJePP, 2004. – 152 p.
6. Surmin Ju.P. Teoriya sistem i sistemnyy analiz: Ucheb.posobie. – K.:MAUP, 2003. – 368 p.

7. Amin A., Thrift N. 'Neo-Marshallian nodes in global networks', International Journal of Urban and Regional Research, 1992. – P. 71-87.
8. Sutyurin S.F., Filippov P.N. Klasteri konkurentosposobnosti Finljandii. //Vestnik SPbGU. Ser. 5. 2004. N 1. – P. 71-78.
9. Kon'kova M.A. Metody innovatsionnogo razvitiya regional'nogo agropromyshlennogo kompleksa // Avtoreferat dissertatsii na soiskanie uchenoj stepeni kandidata jekonomicheskikh nauk. – www.gasis.ru. Moskva – 2008.
10. Pil'nov G., Tarasova O., Janovskij A. Kak provodit' tehnologicheskij audit //Proekt EuropeAid "Nauka i kommercializatsiya tehnologii". 2006. – 126 p.
11. Dezhina I.G., Saltykov B.G. Mehanizmy stimulirovaniya kommercializatsii issledovaniy i razrabotok. – M.: IJePP, 2004. – 152 p.

Надійшла до редколегії 03.06.15

Н. Давлетбаева, канд. екон. наук, доц.
Карагандинський державний технічний університет, Караганда, Казахстан

НАПРЯМИ І МЕХАНІЗМИ ПІДВИЩЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ РЕГІОНІВ КАЗАХСТАНУ

У статті розглянуті пріоритетні напрями та механізми підвищення інноваційного потенціалу харчової промисловості регіонів Республіки Казахстан на сучасному етапі. Визначено загальносистемні проблеми низької інноваційної активності в цілому в пострадянському просторі, в регіонах і окремо по харчовій промисловості, що дозволило виробити напрями розвитку інноваційного потенціалу. Встановлено, що головними умовами ефективності регіональної інноваційної інфраструктури має стати комплексність надання послуг і орієнтація на комерціалізацію інноваційної діяльності в пріоритетних галузях регіональної спеціалізації.

Ключові слова: регіональна інноваційна система, інноваційний потенціал галузей в регіоні, механізми розвитку інноваційної інфраструктури регіону.

Давлетбаева Назгуль, канд. екон. наук, доц.
Карагандинський державний технічний університет, Караганда, Казахстан

НАПРАВЛЕНИЯ И МЕХАНИЗМЫ ПОВЫШЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕГИОНОВ В КАЗАХСТАНЕ

В статье рассмотрены приоритетные направления и механизмы повышения инновационного потенциала пищевой промышленности Республики Казахстан на современном этапе. Определены общесистемные проблемы низкой инновационной активности в целом в постсоветском пространстве, в регионах и отдельно по пищевой промышленности, что позволило выработать направления развития инновационного потенциала. Установлено, что главными условиями эффективности региональной инновационной инфраструктуры должны стать комплексность оказания услуг и ориентация на коммерциализацию инновационной деятельности в приоритетных отраслях региональной специализации.

Ключевые слова: региональная инновационная система, инновационный потенциал отраслей в регионе, механизмы развития инновационной инфраструктуры региона.

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2015, 6(171): 25-31
DOI: dx.doi.org/ 10.17721/1728-2667.2015/171-6/5
JEL M 400
УДК 657.221

Р. Кузіна, канд. екон. наук, доц.
Одеський національний економічний університет, Одеса

МЕТОДИЧНИЙ АСПЕКТ КОНТЕНТ АНАЛІЗУ УЗГОДЖЕНОСТІ НАЦІОНАЛЬНИХ ПОЛОЖЕНЬ (СТАНДАРТІВ) БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

У статті визначені методичні підходи до вибору ключових показників для оцінки збіжності національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку та міжнародних стандартів фінансової звітності. Було ідентифіковано 187 ключових елементів міжнародних стандартів станом на 2014 рік. Вибірка проводилася на основі професійного судження автора, за ключовими показниками стандарту, виходячи з оцінки корисності бухгалтерської інформації.

Ключові слова: національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку, міжнародні стандарти фінансової звітності, професійне судження, аналіз збіжності, конвергенція.

Вступ. Об'єктивною умовою інтеграції України у світовий бізнес простір виступає необхідність удосконалення системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності. На етапі залучення інвестицій у країну виникає потреба у підготовці загальноприйнятої фінансової звітності, основні принципи якої ґрунтуються на єдиних міжнародних стандартах фінансової звітності (МСФЗ).

Рада з міжнародних стандартів фінансової звітності (IASB) прагне розробити "єдиний набір високоякісних, зрозумілих, глобальних стандартів бухгалтерського обліку і працювати з національними розробниками стандартів для досягнення конвергенції [1]. Послідовна політика Ради з МСФЗ призвела до того, що більше ніж в 138 країнах у даний час потрібно використання МСФЗ для публічних компаній або дозволяється таке використання замість національних стандар-

тів [2]. Ця тенденція зростання країн, які імплементували МСФЗ породила неспокій з приводу застосовності МСФЗ в країнах з економікою, що розвивається [3, 4, 5]. Автори сходяться на думці, що підходом до оцінювання застосування МСФЗ у країнах, що розвиваються, є оцінка процесу конвергенції на цих ринках.

Актуальним є питання оцінки збіжності національних стандартів та міжнародних стандартів фінансової звітності. Однак перш ніж проводити контент аналіз відповідності стандартів необхідно визначити методичні підходи до вибору ключових показників для оцінки збіжності. Метою статті є визначення методичних підходів до вибору показників МСФЗ та розробка переліку ключових елементів для подальшої оцінки збіжності національних ПСБО і міжнародних стандартів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемами обліку з МСФЗ останнім часом займаються багато українських, російських та іноземних авторів. Основи теорії та методології міжнародного обліку викладено в працях С. Ф. Голова, С. Я. Зубілевич, В. Н. Костюченко, Г. Г. Кірейцева, Л. Г. Ловінської, Н. А. Остап'юк, О. Петрук, М. С. Пушкар, Я. В. Соколова, В. В. Сопко, В. П. Суйц, Л. В. Чижевського, М. Г. Чумаченка, В. Г. Швець, В. О. Шевчук, М. М. Шігун та багатьох інших. Серед російських та зарубіжних авторів можна виділити: О. Абат, Д. Блейка, М. Ван Бреда, А. Бріттона С. Грея, Д. Колдуелл, М. Коен, К. Ноубс, Р. Паркер, Солов'єву О.В., Е. Хендрікс, Умріхіна С.А., Ф.Д. Чой та інших.

Багато вчених відзначають, що українські стандарти відрізняються високим ступенем відповідності, причому не уточнюючи, на якій підставі зроблені такі висновки [6,7] У роботах, пов'язаних із змістом Міжнародних стандартів фінансової звітності [8,9], не обговорюється ступінь збіжності стандартів.

Аналізу відповідності ПСБО міжнародним стандартам присвячений пункт монографії Голова С. Ф., де докладно розглядається відмінності ПСБО від положень МСФЗ щодо подачі інформації в балансі, у звіті про фінансовий результат, Звіті про рух грошових коштів, звіті про власний капітал. Базою для нашого дослідження також послужила розробка вченого щодо ступеня невідповідності ПСБО міжнародним стандартам [10, с. 203].

Тим не менш, процесу адаптації МСФЗ в національній системі обліку присвячено недостатню кількість досліджень.

Методологія дослідження. У світі існує два основних підходи переходу на МСФЗ, який використовували інші країни.

– **Конвергенція** (Convergence approach) – підхід, який передбачає внесення змін до локальні стандарти з тим, щоб вони відповідали МСФЗ; і

– **Адаптація** (Endorsement approach) – підхід, який передбачає використання МСФЗ на території країни без модифікацій в якості діючого стандарту звітності; в цьому випадку локальні стандарти перестають існувати.

Західні вчені запропонували використовувати національні тематичні дослідження для аналізу процесу імплементації МСФЗ в економіки окремих країн [11].

Міжурядова робоча група експертів з міжнародних стандартів обліку та звітності в програмі Конференції Організації Об'єднаних Націй з торгівлі та розвитку, запропонували провести огляд, шляхом підготовки тематичних досліджень по країнах, з метою розробки керівництва з належної практики застосування МСФЗ. Даний посібник необхідний для надання допомоги країнам, що розвиваються, і країнам з перехідною економікою, щоб домогтися успіху у своїх зусиллях за погодженням їх національних елементів облікової політики та практики з міжнародними вимогами [12].

Частковою відповіддю на таку пропозицію буде дослідження конвергенції МСФЗ в Україні. Ми спробуємо оцінити процес конвергенції українських НП (С) БО та МСФЗ оскільки на сьогоднішній момент такі дослідження ще не були проведені.

Для оцінки процесу конвергенції, необхідно виділити основні ключові елементи вимірювання в МСФЗ та спробувати знайти відповідні елементи в національних ПСБО. Вибірка нами проводилася на основі професійного судження автора, за ключовими показниками стандарту, виходячи з оцінки корисності бухгалтерської інформації. Алгоритм корисності був розроблений особисто автором, виходячи з положень Концептуальних засад МСФЗ. Доведено, що корисність інформації базується в першу чергу на правдивому поданні облікової інформації та її доречності.

Першим етапом при обговоренні, чи є інформація корисною, є ідентифікація економічного явища. Необхідно визначити до якого елементу звітності можна віднести дане економічне явище: до активів, зобов'язань, капіталу, доходів або витрат.

Другим етапом буде визначення виду інформації про економічне явище, яке буде найбільш доречним.

Також необхідно впевнитися, що представлена інформація є доступною і правдивою.

Виходячи з вищенаведеного, нами було ідентифіковано 187 ключових елементів міжнародних стандартів станом на 2014 рік.

Результати. Для підтвердження гіпотези та забезпечення аналізу процесу конвергенції нами було виділено **187 ключових елементів** станом на 2014 рік. Перелік ключових елементів представлений в таблиці 1.

Таблиця 1. Перелік ключових елементів конвергенції МСФЗ та НП (С) БО

МСФЗ (IAS) 2 Запаси (2005) 1. Собівартість товарів при придбанні; (IAS 2.10) 2. Вартість товарів при їх вибутті; (IAS 2.23, 25) 3. Оцінка запасів, визнання витратами (IAS 2.9, 34) 4. Визнання знецінення та реверсіфікація знецінення (IAS 2.34)
МСФЗ (IAS) 16 Основні кошти (2005) 5. Визнання основних коштів (IAS 16.7) 6. Оцінка ОК при визнанні (IAS 16.15) 7. Оцінка після первісного визнання IAS 16.29, 31, 36, 39, 40 8. Амортизація ОК IAS 16.43 9. Методи амортизації, період амортизації, залишкова і ліквідаційна вартість IAS 16.50, 51, 60, 61, 48 10. Знецінення ОК IAS 16.65 11. Припинення визнання ОК IAS 16.67, 68, 71
МСФЗ (IAS) 17 Оренда (2005) 12. Класифікація фінансової оренди (IAS 17.8) 13. Облік фінансової оренди – Визнання (IAS 17.20) 14. Облік фінансової оренди – ставка дисконтування (IAS 17.20) 15. Облік фінансової оренди початкові прямі витрати (IAS 17.20) 16. Облік фінансової оренди – подальша оцінка (IAS 17.25) 17. Облік фінансової оренди – методи амортизації (IAS 17.27) 18. Облік фінансової оренди – первісне і подальше визнання в орендодавця (IAS 17.36, 39)

19. Облік фінансової оренди – визнання результату від оренди виробниками або дилерами (IAS 17.42)
20. Операційна оренда – доходи \ оплата (IAS 17.33, 49-50)
21. Операційна оренда – Початкові прямі витрати, понесені орендодавцями (IAS 17.52)
- 22.. Операційна оренда – метод амортизації для орендодавців (IAS 17.53)
23. Операції продажу з подальшою орендою призводять до виникнення фінансової оренди (IAS 17.59)
24. Операції продажу з подальшою орендою призводять до виникнення операційної оренди (IAS 17.61, 63)

МСФЗ (IAS) 38 Нематеріальні активи (2004)

25. Первісне визнання нематеріальних активів – загальні правила (IAS 38.21, 22, 24, 48, 68, 71)
26. Первісне визнання нематеріальних активів – відстрочка з оплати нематеріального активу, що виходить за рамки звичайних умов кредитування (IAS 38.32)
27. Первісне визнання нематеріальних активів – об'єднання через інвестиції (IAS 38.33)
28. Первісне визнання вартості досліджень і розробок (IAS 38.42, 54, 57, 63)
29. Витрати, пов'язані з підготовкою до початку виробництва (IAS 38.69)
30. Оцінка після первісного визнання НМА (IAS 38.72, 74-75, 81-82, 85-86)
31. Амортизація НМА (IAS 38.88, 94, 97, 100, 107)
32. Щорічний огляд вартості НМА (IAS 38.104, 109)
33. Припинення визнання НМА (IAS 38.112, 113)

МСФЗ (IFRS) 5 Довгострокові активи, призначені для продажу, та припинена діяльність (2005)

34. Класифікація довгострокового активу (або ліквідаційної групи) який утримується для продажу (IFRS 5.6)
35. Оцінка довгострокового активу (або ліквідаційної групи) (IFRS 5.15)

МСФЗ (IAS) 40 Інвестиційна нерухомість (2005)

36. Первісне визнання, оцінка інвестиційної нерухомості (IAS 40.16, 20, 25)
37. Вибір моделі обліку інвестиційної нерухомості після первісного визнання (IAS 40.30, 32A, 33-35, 38, 53, 55, 56)
38. Переклад в або з інвестиційної моделі в модель обліку за собівартістю (IAS 40.57)
39. Переклад з нерухомості, зайнятої власником, до категорії інвестиційного майна – модель справедливої вартості (IAS 40.61, 63, 65)
40. Переклад об'єкта з інвестиційної нерухомості, що відображається за справедливою вартістю, до нерухомості, зайнятої власником (IAS 40.60)
41. Вибуття інвестиційної власності (IAS 40.66, 69, 72)

МСФЗ (IAS) 36 Знецінення активів (2004)

42. Застосування тесту на знецінення (IAS 36.2)
43. Ідентифікація знецінення активів: ознаки і частота переоцінок (IAS 36.9, 10, 12)
44. Оцінка майбутніх грошових потоків (IAS 36.30, 33, 39, 44, 50, 52, 55)
45. Визнання збитків від знецінення (IAS 36.59-60, 62-63)
46. Ідентифікація генеруючої одиниці (ЕГДС), до якої належить актив (IAS 36.66, 70, 72, 75)
47. Розподіл гудвілу при знеціненні ЕГДС (IAS 36.80-105, 108)
48. Відновлення збитку від знецінення (IAS 36.110-111, 114, 117, 119, 121-124)

МСФЗ (IAS) 12 Податки на прибуток (1998)

49. Визнання поточних податкових зобов'язань та поточних податкових активів (IAS 12.12, 13, 46)
50. Визнання відстрочених податкових зобов'язань і відстрочених податкових активів (IAS 12.15, 24, 39, 44, 47, 51)
51. Тимчасові різниці у визнанні відкладених податків (IAS 12.5)
52. Критерії визнання відкладених податкових активів (ВПА) (IAS 12.34)
53. Дисконтування ВОНА і відстрочене податкове зобов'язання (ВПЗ) (IAS 12.53)
54. Втрати від знецінення ВПА (IAS 12.56)
55. Визнання поточного і відкладеного податків в у прибутку чи збитку за період (IAS 12.58, 61)

МСФЗ (IAS) 19 Виплати працівникам (1999)

56. Сфера застосування стандарту (IAS 19.1)
57. Короткострокові виплати працівникам (IAS 19.10, 11, 14, 17)
58. Виплати по закінченні трудової діяльності (IAS 19.29, 30, 36, 39)
59. Плани з встановленими внесками: визнання та оцінка (IAS 19.44-45)
60. Програми з визначеною виплатою: визнання та оцінка (IAS 19.48-125)
61. Інші довгострокові виплати працівникам: визнання та оцінка (IAS 19.128-129)
62. Вихідна допомога: визнання та оцінка (IAS 19.133, 134, 139, 140)

МСФЗ (IAS) 23 Витрати на позики (2009)

63. Класифікація активів витратами за позиками, що капіталізуються. (IAS 23.8)
64. Витрати на позики, які підлягають капіталізації (IAS 23.12, 14)
65. Облік витрат на позики по кваліфікаційним активам – цільові позики (IAS 23.12)
66. Облік витрат на позики по кваліфікаційним активам – нецільові позики (IAS 23.14)
67. Початок капіталізації витрат на позики (IAS 23.17)
68. Призупинення капіталізації витрат на позики (IAS 23.20)
69. Припинення капіталізації витрат на позики (IAS 23.22, 24)

МСФЗ (IAS) 37 Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи (1999)

70. Резерви: визнання (IAS 37.14, 15, 61, 63, 66)
71. Резерви: оцінка (IAS 37.36, 42, 45, 47, 48, 51, 53, 54)
72. Резерви: зміна оцінки (IAS 37.59)
73. Резерв на реструктуризацію (IAS 37.72, 78, 80)
74. Умовні активи та зобов'язання (IAS 37.27, 31)

МСФЗ (IAS) 18 Виручка (1995) 75. Оцінка виручки – основні правила (IAS 18.9) 76. Визнання виручки від надання послуг (IAS 18.20, 26) 77. Визнання виручки від продажу товарів (IAS 18.14) 78. Визнання виручки від відсотків, роялті та дивідендів (IAS 18.29, 30)
МСФЗ (IAS) 11 Договори на будівництво (1995) 79. Об'єднання і дроблення договорів на будівництво (IAS 11.8-10); 80. Виручка і витрати за договорами будівництва (IAS 11.11, 16); 81. Визнання виручки і витрат за договором будівництва (IAS 11.22-24, 32, 35); 82. Визнання очікуваних збитків за договорами будівництва (IAS 11.36) 83. Включення витрат на позики (IAS 11.18); 84. Пов'язані витрати (IAS 11.21) 85. Оцінка виручки за договором будівництва (IAS 11.12)
МСФЗ (IAS) 20 Облік державних грантів і розкриття інформації про державну допомогу (1984) 86. Критерії визнання державних субсидій (IAS 20.7) 87. Основні правила визнання державних грантів (IAS 20.12, 20) 88. Оцінка немонетарних урядових грантів (IAS 20.23) 89. Визнання державних субсидій, що відносяться до активів у звіті про фінансову позиції (IAS 20.24) 90. Визнання державних грантів, що відносяться до доходів (IAS 20.29) 91. Державна субсидія, яка підлягає поверненню (IAS 20.32)
МСФЗ (IFRS) 3 Угоди по об'єднанню бізнесу (2008) 92. Метод придбання (IFRS 3.4) 93. Ідентифікація покупця (IFRS 3.6) 94. Ідентифікація дати придбання (IFRS 3.8) 95. Визнання та оцінка придбаних ідентифікованих активів, прийнятих зобов'язань і будь яких неконтролюючих часток в об'єкті придбання (IFRS 3.10,15) 96. Визнання та оцінка гудвілу або доходу від вигідної покупки (IFRS 3.32) 97. Період оцінки (IFRS 3.45) 98. Подальша оцінка та облік придбаних активів, прийнятих або понесених зобов'язань та інструментів капіталу (IFRS 3.54)
МСФЗ (IFRS) 10 Консолідована фінансова звітність (2013) 99. Визначення контролю (IFRS 10.5.6.7.) 100. Повноваження (IFRS 10.10-14) 101. Зв'язок між повноваженнями і доходом (IFRS 10.17) 102. Вимоги до обліку (IFRS 10.19)
МСФЗ (IFRS) 11 Угоди про спільну діяльність (2013) 103. Спільний контроль (IFRS 11.4,5,6) 104. Спільний контроль (IFRS 11.7) 105. Види спільної діяльності (IFRS 11.14) 106. Фінансова звітність сторін спільної діяльності (IFRS 11.20)
МСФЗ (IFRS) 12 Розкриття інформації про частки участі в інших підприємствах (2013) 107. Розкриття інформації про участь у дочірніх підприємствах (IFRS 12.10) 108. Розкриття інформації про участь у спільній діяльності та асоційованих підприємствах (IFRS 12.20)
МСФЗ (IAS) 27 Консолідована та окрема фінансова звітність (2009) 109. Подання консолідованої фінансової звітності (IAS 27.9) 110. Охоплення консолідованої фінансової звітності (IAS 27.12) 111. Процедури консолідації (IAS 27.18-31) 112. Облік інвестицій у дочірні підприємства, спільно контрольовані підприємства та асоційовані підприємства в окремих фінансових звітах (IAS 27.38,40)
МСФЗ (IAS) 28 Інвестиції в залежні підприємства (асоційовані компанії) (2005) 113. Застосування методу пайової участі (IAS 28.13) 114. Збитки від знецінення (IAS 28.31) 115. Припинення використання методу пайової участі (IAS 28.18) 116. Дати та облікова політика, яка використовується інвестором при застосуванні пайової методу (IAS 28.14)
МСФЗ (IFRS) 7 Фінансові інструменти: розкриття інформації (2007) 117. Значимість фінансових інструментів для фінансового стану та результатів діяльності (IFRS 7.7) 118. Категорії фінансових активів і фінансових зобов'язань (IFRS 7.8) 119. Фінансові активи або фінансові зобов'язання за справедливою вартістю, зміни якої відображаються в складі прибутку чи збитку (IFRS 7.9) 120. Перекласифікація (IFRS 7.12)
МСФЗ (IFRS) 9 Фінансові інструменти (завершений частково) (2013)
МСФЗ (IAS) 32 Фінансові інструменти: подання (2005) 121. Представлення інформації про зобов'язання та капітал (IAS 32.15) 122. Інструменти з правом зворотного продажу (IAS 32.16, 17) 123. Варіанти розрахунків за похідними фінансовими інструментами (IAS 32.26)

МСФЗ (IAS) 39 Фінансові інструменти: визнання та оцінка (2005)

- 124. Подальша оцінка фінансових активів (IAS 39.46, 48)
- 125. Подальша оцінка фінансових зобов'язань (IAS 39.47)
- 126. Перекласифікація фінансових інструментів (IAS 39.50-54)
- 127. Дохід або збиток, що виникає від зміни справедливої вартості фінансового активу або фінансового зобов'язання (IAS 39.55-57)
- 128. Знецінення фінансових інструментів (IAS 39.65, 69, 70)
- 129. Скорочення збитку від знецінення фінансових інструментів (IAS 39.65, 69, 70)
- 130. Припинення визнання фінансових інструментів (IAS 39.15-41)
- 131. Інструменти хеджування – справедлива вартість (IAS 39.71, 86, 88, 89, 91-92)
- 132. Інструменти хеджування - хеджування чистого грошового потоку і чистих інвестицій (IAS 39. 71, 86, 88, 95, 97-102)

МСФЗ (IFRS) 2 Виплати на основі пайових інструментів (2005)

- 133. Операції, які передбачають виплати, засновані на акціях, розрахунки за якими проводяться пайовими інструментами (IFRS 2.7, 2.10)
- 134. Операції, які передбачають виплати, засновані на акціях, розрахунки за якими проводяться грошовими коштами (IFRS 2.7, 2.30)
- 135. Товари або послуги, отримані або придбані в операції, яка передбачає виплати, засновані на акціях, які не відповідають критеріям визнання в якості активів (IFRS 2.8)
- 136. Операції, які передбачають виплати, засновані на акціях, з можливістю оплати коштами (IFRS 2.34)

МСФЗ (IFRS) 8 Операційні сегменти (2009)

- 137. Визначення операційного сегмента (IFRS 8.5, 11)
- 138. Критерії агрегування (IFRS 8.12)
- 139. Відображення в звітності оцінку прибутку або збитку по кожному звітному сегменту (IFRS 8.23)

МСФЗ (IAS) 33 Прибуток на акцію (2005)

- 140. Оцінка базового прибутку на акцію (IAS 33. 12)
- 141. Розрахунок середньозваженої кількості звичайних акцій (IAS 33. 26)
- 142. Розрахунок розбавленого прибутку на акцію (IAS 33. 30)

МСФЗ (IFRS) 4 Договори страхування (2005)

- 143. Договір страхування – перевірка адекватності зобов'язань (IFRS 4.15)
- 144. Договір страхування – зміни в обліковій політиці (IFRS 4.22)

МСФЗ (IFRS) 6 Розвідка та оцінка мінеральних ресурсів (2006)

- 145. Оцінка активів, пов'язаних з розвідкою та оцінкою (IFRS 6.8)
- 146. Оцінка після визнання активів, пов'язаних з розвідкою та оцінкою (IFRS 6.12)
- 147. Зміна облікової політики щодо витрат, пов'язаних з розвідкою та оцінкою (IFRS 6.13)
- 148. Знецінення активів, пов'язаних з розвідкою та оцінкою (IFRS 6.18, 21)

МСФЗ (IAS) 26 Облік і звітність за програмами пенсійного забезпечення (пенсійними планами) (1998)

- 149. Пенсійні плани з встановленими внесками (IAS 26.13-16)
- 150. Пенсійні плани з визначеними виплатами (IAS 26.17, 18, 19)
- 151. Усі плани – оцінка активів плану (IAS 26.32)

МСФЗ (IAS) 41 Сільське господарство (2003)

- 152. Визнання біологічного активу або сільськогосподарської продукції (IAS 41.10)
- 153. Первісне визнання біологічного активу або сільськогосподарської продукції (IAS 41.12, 13, 30)
- 154. Прибуток або збиток, що виникають при первісному визнанні біологічного активу або сільськогосподарської продукції (IAS 41.26, 28)
- 155. Облік державних субсидій, пов'язаних з біологічними активами (IAS 41.34, 35)

МСФЗ (IFRS) 1 Перше застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності (2008)**МСФЗ (IFRS) 13** Оцінка справедливої вартості та вимоги до розкриття інформації (2013)

- 156. Визначення справедливої вартості (IFRS 13.9)
- 157. Оцінка справедливої вартості (IFRS 13.16)
- 158. Застосування справедливої вартості відносно нефінансових активів вартістю (IFRS 13.28)
- 159. Застосування справедливої вартості щодо зобов'язань і власних пайових інструментів підприємства (IFRS 13.34, 37, 40)
- 160. Вихідні дані для методів оцінки (IFRS 13.67, 70, 72)

МСФЗ (IAS) 1 Подання фінансової звітності (2009)

- 161. Призначення фінансової звітності (IAS 1.9)
- 162. Компоненти повного комплексу фінансової звітності (IAS 1.10)
- 163. Принцип безперервності (IAS 1.25)

МСФЗ (IAS) 7 Звіти про рух грошових коштів (1994)

- 164. Подання звіту про рух грошових коштів (IAS 7.10)
- 165. Відображення руху грошових коштів від операційної діяльності (IAS 7.18)
- 166. Відображення руху грошових коштів від інвестиційної та фінансової діяльності (IAS 7.21)

МСФЗ (IAS) 8 Облікові політики, зміни в оцінках і помилки (2005)

- 167. Вибір і застосування облікової політики (IAS 8.7-12)
- 168. Послідовність застосування облікової політики (IAS 8.13-18)
- 169. Зміни в обліковій політиці (IAS 8.19-25)
- 170. Зміни в облікових оцінках (IAS 8.36-37)
- 171. Коригування суттєвих помилок попередніх періодів (IAS 8.42-45)

МСФЗ (IAS) 10 Події після звітної дати (2005)

172. Коригувальні події, які відбулися після звітної дати (IAS 10.8, 10)
 173. Безперервність діяльності (IAS 10.14)
 174. Дивіденди оголошені після звітної дати (IAS 10.12)

МСФЗ (IAS) 21 Вплив зміни валютних курсів (2005)

175. Первісне визнання операцій в іноземній валюті (IAS 21.21, 22)
 176. Відображення операцій в іноземній валюті у звітності на дату закінчення наступних звітних періодів (IAS 21.23)
 177. Відображення курсових різниць від операцій в іноземній валюті (IAS 21.28, 32, 30)
 178. Зміна функціональної валюти (IAS 21.35)
 179. Переказ у валюту подання (IAS 21.39, 47)
 180. Вибуття або часткове вибуття іноземного підрозділу (IAS 21.48)

МСФЗ (IAS) 24 Розкриття інформації про пов'язані сторони (2011)

181. Визначення пов'язаної сторони (IAS 24.9)
 182. Розкриття інформації про пов'язані сторони (IAS 24.13)
 183. Пов'язані з урядом підприємства (IAS 24.25)

МСФЗ (IAS) 29 Фінансова звітність в умовах гіперінфляції (1990)**МСФЗ (IAS) 34** Проміжна фінансова звітність (1999)

184. Проміжна фінансова звітність – загальні принципи облікової оцінки (IAS 34.28)
 185. Проміжна фінансова звітність – доходи, отримані сезонно, циклічно або епізодично (IAS 34.37)
 186. Проміжна фінансова звітність – витрати, понесені нерівномірно протягом фінансового року (IAS 34.39)
 187. Проміжна фінансова звітність – використання розрахункових оцінок (IAS 34.41)

Джерело: складено автором на основі [13]

Три МСФЗ IAS 29, IFRS 1 і IFRS 9 були вилучені з нашого аналізу.

Зокрема, було пропущено МСФЗ 29 "Фінансова звітність в умовах гіперінфляції", тому гіперінфляція, не мала місця в Україні. Не було розглянуто МСФЗ 9 "Фінансові інструменти", тому що на момент аналізу він був завершений частково, ми опустили IFRS 1 Перше застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності", тому що він у першу чергу описує вимоги до розкриття інформації і, отже, не в фокусі нашого дослідження.

Висновки. Для оцінки процесу конвергенції, було виділено 187 основні ключові елементи вимірювання рівня збіжності в МСФЗ. Вибірка проводилася на основі професійного судження автора, за ключовими показниками стандарту, виходячи з оцінки корисності бухгалтерської інформації. Ці показники дають можливість розрахувати конкретний рівень збіжності міжнародних і національних стандартів і визначити наскільки звітність, складена за вітчизняним стандартом відповідає МСФЗ. Іншими словами, чи можна з певною мірою впевненості стверджувати, що в Україні здійснена "передова практика застосування МСФЗ" ("good practices in IFRS implementation") чи ні?

Даний розрахунок дозволить оцінити зусилля регуляторних державних органів (Міністерства фінансів) у частині зближення українських стандартів та МСФЗ.

Дискусія. У статті було визначенні методичні підходи до вибору показників МСФЗ та розробка переліку ключових елементів для подальшої оцінки збіжності національних ПСБО і міжнародних стандартів.

Подальшого дослідження потребують теоретичні та практичні аспекти процесу конвергенції. У наших подальших дослідженнях ми проведемо повздовжній аналіз послідовних змін, які відбулися в українських ПСБО з станом на 2014 рік, та сконцентруємося на питаннях:

- Який рівень конвергенції українських ПСБО з МСФЗ станом на 2014 рік; і
- Чи був успішним процес конвергенції в Україні, і які конкретні характеристики про це свідчать?

При аналізі змін, що відбуваються ми ідентифікуємо специфічні прийоми, які були використані в процесі конвергенції, прямі збіги з МСФЗ, а також фактори, які

асоціюються з успішним застосуванням. Ці фактори можуть бути цікаві для інших країн відносно МСФЗ.

Список використаних джерел

1. Pacter P. What exactly is convergence? / Paul Pacter. // International Journal of Accounting, Auditing and Performance Evaluation. – 2005. – №2. – С. 67–83. <http://dx.doi.org/10.1504/IJAAPE.2005.006893>.
2. Pacter P IFRS® as global standards: a pocket guide [Електронний ресурс] / Paul Pacter // Комітет з МСФЗ. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ifrs.org/Use-around-the-world/Documents/IFRS-as-global-standards-Pocket-Guide-April-2015.PDF>.
3. Ball R. Incentives versus standards: Properties of accounting income in four East Asian countries / R. Ball, A. Robin, S. Wu. // Journal of Accounting and Economics. – 2003. – №36. – С. 235–270. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jacceco.2003.10.003>.
4. Ball R. International Financial Reporting Standards (IFRS): Pros and cons for investors. / Ray Ball. // Accounting and Business Research. International Accounting Policy Forum. – 2006. – №1. – С. 5–27 <http://dx.doi.org/10.1080/00014788.2006.9730040>.
5. Zasadnyi B. Analysis Of The Implementation Of International Financial Reporting Standards By Countries With Economies In Transition / Bogdan Zasadnyi. // ВІСНИК Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2013. – С. 94–98.
6. Лоханова Н. О. Облік у системі управління економічною стійкістю підприємств: інституціональний підхід : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. ек. наук : спец. 08.00.09 "Бухгалтерський облік, аналіз та аудит" / Лоханова Наталія Олексіївна – Одеса, 2013. – 36 с.
7. Чалый И. Г. Буххххчет для взрослых. МСФО-трансформация. Управление прибылью. Налоги. / Иван Григорьевич Чалый. – Харьков: Издательский дом Фактор, 2011. – 400 с. – (ISBN 978-966-180-265-9).
8. Голов С.Ф., Костюченко В.М. Бухгалтерський облік та фінансова звітність за міжнародними стандартами. – 3-тє вид., перероб. і доп. – Х.: Фактор, 2013. – 1072 с.
9. Парфенов К.Г. Международные стандарты финансовой отчетности(МСФО).–М.: "Парфенов.ру", 2003. Издание 1-ое. – 110 с.
10. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку: Монографія / Сергій Федорович Голов. – Київ: Центр учбової літератури, 2007. – 522 с. – (ISBN 978-966-364-545-2).
11. Intergovernmental Working Group of Experts on International Standards of Accounting and Reporting (ISAR) [Електронний ресурс] // Официальный сайт ЮНКТАД. – 2006. – Режим доступу до ресурсу: <http://unctad.org/en/Pages/DIAE/ISAR/IFRS-Implementation.aspx>.
12. Review of practical implementation issues of International Financial Reporting Standards [Електронний ресурс] // Официальный сайт ЮНКТАД. – 2006. – Режим доступу до ресурсу: http://unctad.org/en/docs/c2isard37_en.pdf.
13. Міжнародні стандарти фінансової звітності [Електронний ресурс] // Міністерство фінансів України. – 2012. – Режим доступу до ресурсу: http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=92410&cat_id=92408.

Надійшла до редколегії 03.06.15

Р. Кузина, канд. экон. наук, доц.
Одесский национальный экономический университет, Одесса, Украина

МЕТОДИЧЕСКИЙ АСПЕКТ КОНТЕНТ АНАЛИЗА СХОДИМОСТИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПОЛОЖЕНИЙ (СТАНДАРТОВ) БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

В статье определены методические подходы к выбору ключевых показателей для оценки сходимости национальных положений (стандартов) бухгалтерского учета и международных стандартов финансовой отчетности. Было идентифицировано 187 ключевых элементов международных стандартов по состоянию на 2014 год. Выборка проводилась на основе профессионального суждения автора, по ключевым показателям стандарта, исходя из оценки полезности бухгалтерской информации.

Ключевые слова: национальные положения (стандарты) бухгалтерского учета, международные стандарты финансовой отчетности, профессиональное суждение, анализ сходимости, конвергенция.

R. Kuzina, PhD in Economics, Associate Professor
Odessa National Economic University, Odessa, Ukraine

METHODOLOGICAL ASPECTS OF CONTENT ANALYSIS OF CONVERGENCE BETWEEN UKRAINIAN GAAP AND INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS

The objective conditions of Ukraine's integration into the global business environment the need to strengthen the accounting and financial reporting. At the stage of attracting investment in the country there is a need in the preparation of financial statements generally accepted basic principles of which are based on common international financial reporting standards (IFRS). Relevant is the assessment of convergence of national standards and International Financial Reporting Standards. However, before you conduct content analysis necessary to determine compliance with standards of methodological approaches to the selection of key indicators for the assessment of convergence. The article is to define the methodological approaches to the selection and development of indicators IFRSs list of key elements for further evaluation convergence of national and international standards. To assess the convergence was allocated 187 basic key elements measuring the level of convergence to IFRS. Sampling was carried out based on the professional judgment of the author, the key indicators of the standard, based on the evaluation of the usefulness of accounting information. These figures make it possible to calculate the specific level of convergence of international and national standards and determine how statements prepared by domestic standards corresponding to IFRS. In other words, can with some certainty assert that Ukraine has made ("good practices in IFRS implementation") or not? This calculation will assess the regulatory efforts of government agencies (Ministry of Finance) on the approximation of Ukrainian standards and IFRS.

Keywords: Ukrainian GAAP, International financial reporting standards, convergence, professional judgment.

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2015, 6(171): 31-35

DOI: [dx.doi.org/ 10.17721/1728-2667.2015/171-6/6](http://dx.doi.org/10.17721/1728-2667.2015/171-6/6)

УДК 330.5

JEL G20

Тезисы доклада на конференции

Руфат Гулиев, д-р экон. наук, проф., зав кафедрой АзТУ, Баку
депутат Милли Меджлиса Азербайджанской Республики

"Экономическая теория – королева наук".
П. Самуэльсон

"Экономика – очаровывающая наука, она удивительна тем, что ее фундаментальные принципы очень просты, их можно записать на одном листке бумаги, тем не менее их понимают немногие".

Лауреат Нобелевской премии М. Фридмен

СОВРЕМЕННЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ И АЗЕРБАЙДЖАН

В статье делается экскурс в современные экономические теории. Рассматриваются существующие в мировой экономике модели социально-экономического развития. Анализируются различия, имеющиеся между этими моделями. Отмечается главное различие между моделями социально-экономического развития связанное с ролью государства в рыночной экономике. Приводится характеристика азербайджанской модели социально-экономического развития и ее основные элементы. Указывается важность нефтяной стратегии страны, являющейся основным элементом модели социально-экономического развития Азербайджана. Дается анализ тенденций успешного развития национальной экономики. Делаются выводы об успешности азербайджанской модели социально-экономического развития.

Ключевые слова: современные экономические теории, социально-экономическая модель, экономика Азербайджана.

Вступление. Экономика – это особая сфера общественной жизни со своими законами, проблемами и противоречиями. В этой сфере формируется экономический потенциал общества, производятся различные блага для удовлетворения физиологических и духовных потребностей людей.

В эпоху Советского Союза основным источником экономических знаний была политическая экономия, состоящая из двух разделов: капитализма и социализма. Политическая экономия служила идеологическим щитом экономического развития и носила партийный характер. Следует отметить, что в это же время сре-

ди стран социалистического блока были страны с отличной от СССР экономикой и экономическими воззрениями. Так, например, в Югославии, Венгрии, ГДР, Чехословакии допускалась частная собственность, мелкое частное производство, существовал акционерный капитал.

Вместе с тем, вопреки вошедшей в основу политэкономии ленинской фразе "марксизм не догма, а руководство к действию", все остальные экономические теории рассматривались с точки зрения их непригодности к изучению и в разрезе антимарксистского характе

ра. Однако мировая экономическая наука не стояла на месте: мировая экономика развивалась, и соответственно появлялись новые экономические теории.

К числу современных экономических теорий принято относить экономические теории, сформировавшиеся в конце XIX и в начале XX века. Они представлены широким разнообразием позиций, взглядов, концепций. В ходе своего развития экономическая теория трансформируется в направлении расширения спектра областей знаний, все больше внедряясь в такие науки, которые, с традиционной точки зрения, не являются экономическими: социологию, эконометрику, психологию, политологию и др.

Современный этап развития мировой экономической теории характеризуется совокупностью экономических школ, которые в целом укрупненно можно представить следующими группами: неоклассическое и неокейнсианское направления экономической теории, неинституционализм, неолитерализм, поведенческая экономика, новые теории международной торговли и экономическая география, новые технологии прикладного анализа.

Каждая из этих групп экономических теорий включает в себя целый ряд экономических концепций, механизмов и подходов. Таким образом, мы видим большой спектр экономических теорий, которые, являясь частичкой мозаики, складываются в картину современной мировой экономической науки.

Вместе с тем, следует отметить, что выше приведенные теории рассматривают какую-то одну, отдельную часть существующих в глобальной экономике отношений, противоречий, путей развития. Основные же споры ученых-экономистов ведутся вокруг уже ставшего традиционным вопроса о доле участия государства в рыночной экономике.

Методология. В соответствии с теми или иными экономическими теориями были реализованы разные – успешные и не оправдавшие себя модели социально и экономического развития государств.

В последнее столетие можно отметить несколько существующих в мировой экономике основных типов экономических моделей: две рыночные системы, а также две нерыночные системы – традиционная и административно-командная. Кроме того, переход бывших социалистических стран к рыночным отношениям привел к формированию экономической системы переходного типа.

Две основные модели рыночной экономики это – либеральная и социально-ориентированная рыночная экономика. Яркими представителями первой модели являются США, второй – Скандинавские страны Европы (Швеция, Дания, Норвегия, Финляндия). В чем же отличия этих моделей, и каковы их преимущества. Главным различием между либеральной и социально-ориентированной рыночной экономикой является роль государства в регулировании социально-экономических процессов, протекающих в обществе.

При либеральной модели рыночной экономики вмешательство государства является минимальным, то есть экономический интерес предпринимателей преобладает над экономической целесообразностью общества и интересами населения в целом. Однако на протяжении последних лет все более явно прослеживаются изъяны либеральной модели рыночной экономики. Исторический опыт национальных экономик различных государств свидетельствует, что с течением времени возникают и обостряются экономические и социальные проблемы общества, которые не могут быть решены автоматически без вмешательства государства. Так, имеет место потребность в значительных инвестициях, малорентабельных или нерентабельных с

точки зрения частного капитала, но необходимых для продолжения воспроизводства в национальных масштабах, экологической безопасности, обороноспособности государства и др.

При социально-ориентированной модели рыночной экономики роль государства многократно возрастает. Социально-ориентированную модель отличает высокое налогообложение доходов, и высокая занятость населения. В странах придерживающихся этой модели – около 60% ВВП перераспределяется через государственный бюджет. То есть, государство через государственный бюджет путем финансирования тех или иных расходов напрямую влияет на экономические процессы, социальные программы, развитие депрессивных регионов и т.д. Государство в данном случае не столько производит ВВП, сколько перераспределяет получаемые через налоговую систему поступления из частного сектора. Оно также осуществляет весьма строгий контроль над деятельностью частного бизнеса, следит за соблюдением законов, принятых с учетом интересов всех членов общества. Другой важной экономической функцией государства в социально-ориентированной рыночной экономике является разработка долгосрочной стратегии развития (выработка приоритетов развития национального хозяйства, инвестиционная политика, стимулирование НИОКР, и др.)

В последние годы, мы наблюдаем нивелирование различий между либеральной и социально-ориентированной рыночной экономикой. Страны, придерживающиеся либеральной рыночной модели вынуждены во все большей степени использовать государственное регулирование экономических процессов. Особенно ярко это проявилось во время мирового финансового кризиса (2008-2009 годы) и ликвидации его последствий.

На начальном этапе формирования рыночных отношений, как у нас в стране, так и в других постсоциалистических странах, ошибочно говорилось об уменьшении регулирующего воздействия на них государства. Однако сама жизнь доказала, что эффективный рынок не появляется сам собой, а является продуктом или результатом деятельности государства, разумного законодательства.

Азербайджанское государство, на заре своей независимости, сделало выбор в пользу построения рыночной экономики, так как административно-командная экономика изжила себя и доказала свою неэффективность.

В Конституции Азербайджанской Республики указывается, что ориентиром развития является социально направленная экономика, которая сможет обеспечить достойный уровень жизни гражданам Азербайджана. То есть, имеет место определенность в выборе отечественной модели экономического развития – а именно социально-ориентированной модели рыночной экономики. В соответствии с главным законом страны, государство берет на себя ответственность и гарантирует социальную направленность экономического развития, всестороннюю поддержку малообеспеченных слоев населения: пенсионеров, инвалидов, детей и др.

Большинство стран мира с успехом применяют рыночную систему хозяйствования, однако у каждой страны присутствует своя национальная специфика экономического развития, в которой комбинируются элементы различных подходов к экономическому росту.

Учитывая, что каждая страна имеет свои, присущие только ей специфические черты: географическое положение, климат, историю, культуру, менталитет и традиции народа, социально-экономическую структуру общества и др., то, естественно, что социально-ориентированная модель рыночной экономики приме-

нительно к Азербайджану будет иметь свою специфику. Имеющие место в мире положительные модели развития (Южно-Корейская, Малазийская, Норвежская, Индонезийская) не могут быть скопированы, так как в мире нет таких двух стран, экономики которых были бы полностью идентичны. В этих условиях возможно лишь изучить имеющийся положительный опыт тех или иных моделей экономического развития и внедрить его при формировании отечественной модели. Таким образом, мы можем назвать нашу отечественную модель развития экономики – азербайджанской социально-ориентированной моделью рыночной экономики.

Главной целью азербайджанской экономической модели, помимо целей указанных в Конституции страны, является модернизация Азербайджана, основанная на широкомасштабном внедрении передовых достижений науки, техники и технологии во все сферы общественной жизни.

Результаты. Рассмотрим, в каких же условиях формировалась азербайджанская экономическая модель. После провозглашения независимости экономика страны испытывала беспрецедентные по своим масштабам потрясения, которые явились результатом распада СССР и нарушения традиционных торговых связей. Нестабильная ситуация в регионе – вооруженный конфликт в Нагорном Карабахе, обострила сложный процесс перехода на рыночные методы хозяйствования. В результате макроэкономическая ситуация в Азербайджане характеризовалась сокращением объемов производства, высокой инфляцией и значительным снижением уровня реальной заработной платы. В налогово-бюджетной сфере также возникли серьезные проблемы, вызванные потребностью в значительных расходах на оборону, сокращением налоговых поступлений и необходимостью оказания помощи многочисленным беженцам. Разрыв транспортных связей с традиционными рынками в результате конфликта в Чечне способствовал дальнейшему ухудшению условий торговли и сокращению объема производства.

Приход к власти в стране Общенационального лидера азербайджанского народа Гейдара Алиева явился переломным моментом в дальнейшем развитии Азербайджанского государства. В результате дальновидной политики и напряженного труда Гейдара Алиева за короткий исторический период азербайджанскому народу удалось добиться больших успехов в социально-экономическом развитии страны и интеграции национальной экономики в мировую хозяйственную систему. Вместе с тем, самое большое достижение заключается в том, что в результате осуществленного в этот период в стране процесса государственного строительства возникла новая по сути развития и экономических реформ – азербайджанская модель экономического развития.

Каковы же основные черты или особенности, характеризующие азербайджанскую модель социально-экономического развития. Нам представляется, что модель наряду с известными принципами и целями рыночной экономики дополняется следующими элементами, отражающими специфику Азербайджана:

- выгодное географическое расположение;
- политическая и социально-экономическая стабильность;
- прагматичное использование углеводородных ресурсов;
- активная интеграция в мировую экономику;
- инновационная активность во всех сферах общественной жизни.

Важнейшим элементом азербайджанской модели социально-экономического развития стала нефтяная

стратегия страны. Нефтяная стратегия, разработанная Общенациональным лидером Гейдаром Алиевым, фокусируется на трех основных компонентах: первым компонентом является то, что на ранних стадиях нашей независимости в начале 90-х годов прошлого века у Азербайджана не было возможностей – как технических, так и финансовых – для разведки собственных углеводородов. Был предпринят стратегический шаг для приглашения крупнейших международных нефтяных компаний в Азербайджан, чтобы они принесли свои технологии и финансы.

Вторым компонентом была доставка, или то, как транспортировать нефть и газ Азербайджана на международные рынки. С этой целью была создана много векторная транспортная система. Она включала трубопроводы через Россию, Грузию, Турцию к Черному и Средиземному морям.

После успешного завершения второго этапа Азербайджан начал получать основной приток доходов. Третьим компонентом было то, как накапливать и эффективно управлять этими доходами. Для решения этой задачи Президентом страны был создан Государственный нефтяной фонд Азербайджанской Республики. Все доходы от нефти и газа накапливаются в этом Фонде.

20 сентября 1994 года в городе Баку было заключено соглашение между западными нефтяными компаниями и независимым Азербайджаном. Подписание и реализация соглашения, получившего в мире известность как "Контракт века", являются наглядным свидетельством претворения в жизнь нефтяной стратегии, разработанной выдающимся политиком Гейдаром Алиевым и составляющей важнейший элемент азербайджанской модели социально-экономического развития независимого Азербайджана.

Воплощая в жизнь положения, заложенные в нефтяной стратегии, азербайджанские нефтяники весьма активно сотрудничают с ведущими мировыми нефтяными компаниями. Так, в настоящее время Азербайджан подписал 32 контракта с зарубежными компаниями на разработку углеводородных месторождений и структур (1), в которых вложено более 64 млрд. долларов инвестиций (2). На сегодня 80% добываемой нефти и 75% газа приходится на долю иностранных консорциумов, разрабатывающих месторождения страны. Благодаря дальновидной политике Общенационального лидера Гейдара Алиева и активной деятельности Президента страны Ильхама Алиева Азербайджан стал энергопроизводителем глобального значения.

Стабилизатором финансовой системы страны является созданный Общенациональным лидером Гейдаром Алиевым в 1999 году Государственный нефтяной фонд Азербайджанской Республики, в котором накапливаются средства от реализации азербайджанской нефти на мировых рынках. На 1 апреля 2015 года текущие активы фонда составляют 34,9 млрд. долларов.

Уверенность в устойчивости финансовой системы государства придает и то, что стратегические валютные резервы Азербайджана на начало 2015 года составили 51,4 млрд. долларов. Стратегические валютные резервы Азербайджана в настоящее время составляют 70% ВВП, что позволило стране по данному показателю войти в первую двадцатку ведущих государств мира (3). Стратегические валютные резервы страны формируются из резервов ЦБА, активов Государственного нефтяного фонда и казначейских средств министерства финансов.

Национальная валюта страны – манат, на протяжении длительного времени являлся самой устойчивой валютой на постсоветском пространстве. При введении

в оборот маната, его обменный курс составлял: 1 манат – 1 доллар США, но в связи с поступлением в страну значительного количества нефтедолларов манат стал укрепляться и стал дороже доллара. В текущем году из-за падения цен на нефть, девальвации национальных валют соседних стран – торговых партнеров Азербайджана, сложной экономической ситуации в европейских государствах, правительство страны приняло решение вернуть обменный курс манат – доллар в первоначальное состояние (1 манат – 1 доллар США).

На начало 2015 года внешний государственный долг Азербайджана составил 6,4 млрд. долларов, что составляет 8,6% от ВВП страны (4).

На рубеже тысячелетий Азербайджан весьма активно и последовательно участвовал в процессах глобализации, путем реализации транспортно-коммуникационных проектов. Так, в 2006 году был сдан в эксплуатацию экспортный трубопровод Баку-Тбилиси-Джейхан, в 2007 году произошло другое историческое событие – начался экспорт газа с месторождения "Шахдениз" по газопроводу Баку-Тбилиси-Эрзурум, в настоящее время завершаются работы по строительству железнодорожной магистрали Баку-Тбилиси-Карс. Параллельно этому, по последнему слову техники модернизируется инфраструктура транспортно-коммуникационных коридоров TRACECA и Север-Юг. Таким образом, Азербайджан, известный в мире своей нефтью, стал важной транзитной страной, без участия которой не может быть полноценно реализован ни один региональный проект.

Помимо нефтяной стратегии, с целью ускорения рыночных реформ была сформирована институциональная база национальной экономики, практически заново создана налоговая система, включая систему администрирования налогов – один из важнейших столпов рыночной экономики. Созданы также новая бюджетная система с казначейским исполнением бюджета и банковская система, а также финансовые рынки.

В результате установившейся в стране политической и социальной стабильности в национальной экономике была достигнута макроэкономическая стабилизация. Соответственно в жизни азербайджанского народа произошли существенные позитивные изменения – экономика страны росла самыми высокими темпами в мире. Так, рост ВВП в 2005 году составил 26,4%, в 2006 – 34,5%, в 2007 – 25,0%. В 2014 году рост ВВП страны составил 3,0%.

Помимо развития нефтяной промышленности в стране был принят курс на диверсификацию экономики – развитие ненефтяного сектора. В 2014 году экономический рост в ненефтяном секторе Азербайджана составил 7,0%.

В 2014 году объем инвестиций вложенных в экономику страны составил 27 млрд. долларов, из которых 16 млрд. долларов – внутренние инвестиции. В условиях, когда в мире идут процессы снижения объемов иностранных инвестиций, и международные финансовые организации призывают к увеличению инвестирования за счет внутренних источников, в стране успешно реализуется политика улучшения инвестиционного климата.

Важным свидетельством динамичного развития экономики страны и интеграции ее в мировую экономическую систему является показатель внешней торговли. В последние годы объем внешней торговли страны рос устойчивыми темпами: в 2014 году он составил 31,0 млрд. долларов, положительное внешнеторговое сальдо составило 12,6 млрд. долларов, экспорт превысил импорт в 2 раза. В числе внешнеторговых партнеров Азербайджана в прошлом году было около 140 стран мира.

Следует отметить и то, что по мере развития национальной экономики азербайджанский бизнес стал принимать участие в инвестировании проектов за рубежом. Так, Государственная нефтяная компания Азербайджанской Республики сделала инвестиции в экономику Грузии, Турции, Украины, Швейцарии, Румынии, и владеет автозаправочными станциями в Грузии, Украине, Румынии, Швейцарии. Компания является совладельцем крупнейшего турецкого нефтехимического комплекса Petkim.

Весьма важные изменения происходят с государственным бюджетом страны: мы являемся свидетелями значительного роста как его доходной, так и расходной части. В 2014 году доходы государственного бюджета составили 18,4 млрд. манатов, расходы – 18,7 млрд. манатов. Уровень доходов и расходов позволяет государственному бюджету играть значительную роль в обеспечении экономического роста и занятости населения, поэтапно увеличивать минимальный размер оплаты труда, а также пенсии и социальные выплаты. Средства, выделенные из государственного бюджета на расходы социальной защиты и социального обеспечения в 2014 году по сравнению с предыдущим годом увеличились, соответственно, на 12,5% и 25,8%. Среднемесячная заработная плата в 2014 году составила 444,3 манатов, а трудовые пенсии – 173,4 маната. Улучшилось социальное положение беженцев и вынужденных переселенцев. Повысился уровень занятости: в течение 2014 года созданы 127,3 тысячи новых рабочих мест, уровень безработицы снизился до 4,9% (5).

Положительные изменения, имеющие место в экономике страны, не проходят незамеченными и со стороны иностранных экспертов. Об этом свидетельствуют и отзывы международных финансовых организаций, таких как Всемирный банк, Международный валютный фонд и рейтинговых агентств.

Дискуссия. Таким образом, поступательное развитие национальной экономики свидетельствует, что азербайджанская модель социально-экономического развития оправдала себя, то есть является успешной. Главными составляющими успешности азербайджанской модели социально-экономического развития выступили: личность главы государства, политическая воля, идея социальной защиты населения, государственность, законодательство, преемственность процессов, прагматичность в использовании внутренних и внешних инвестиций.

Наш экскурс в современную экономическую теорию подтверждает верный выбор основ азербайджанской модели социально-экономического развития. Залогом успеха модели является – научный и прагматичный подход к конвергенции в реализуемой модели наиболее соответствующих национальной экономике современных экономических постулатов.

Вместе с тем, азербайджанская модель социально-экономического развития не является чем-то застывшим во времени, она трансформируется в соответствии с новыми реалиями мировой экономики. Так, правительство страны планирует в течение последующих десяти лет обеспечить инклюзивный рост экономики. Как известно, Секретариат Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) выпустил очередной ежегодный Trade and Development Report. Подобно предыдущим докладам, публикуемым с 1981 года, он содержит подробный анализ основных проблем, с которыми сталкивается современная мировая экономика. В этом году на 130 страницах была всесторонне проанализирована "Политика в целях инклюзивного и сбалансированного роста". (Инклюзивный – официальный термин

ООН, по аналогии с allinclusive.) Инклюзивный рост – рост, включающий все слои населения, а не только активную богатую верхушку. По мнению авторов, необходимо обеспечить "включение" всех слоев населения в использование благ экономического развития и способствовать сокращению разрывов в их доходах и благосостоянии. А это, в свою очередь, должно не только принести социальные выгоды, но и привести к ускорению экономического роста.

Здесь уместно привести слова Президента страны Ильхама Алиева из выступления на церемонии, посвященной 92-й годовщине со дня рождения общенационального лидера Гейдара Алиева и 11-летию создания Фонда Гейдара Алиева: "Сегодня Азербайджан развивается. Сегодня наше независимое государство

переживает свой самый успешный период. За свою многовековую историю Азербайджан никогда не был таким сильным, как сейчас" (6).

Список использованных источников

1. http://azertag.az/xeber/Xosbext_Yusifzade_Asrin_muqavilesi_dunya_ya_Azerbaycanin_musteqil_dovlet_ve_etibarli_terefdas_oldugunu_gosterdi-796251.
2. <http://news.milli.az/economy/296721.html>.
3. <http://www.contact.az/docs/2014/Economics&Finance/051400078539ru.htm#VVGXp47tmko>.
4. <http://www.1news.az/authors/editorial/20150511115200738.html>.
5. http://www.stat.gov.az/menu/6/statistical_yearbooks/.
6. <http://ru.president.az/articles/15103>.

Надійшла до редколегії 13.06.15

Р. Гулієв, д-р екон. наук, проф.

завідувач кафедри економічної теорії і економіки сфер послуг
Азербайджанський Технічний Університет, Баку
професор Київського Національного Університету імені Тараса Шевченка,
депутат Міллі Меджлису Азербайджанської Республіки

СУЧАСНІ ЕКОНОМІЧНІ МОДЕЛІ ТА АЗЕРБАЙДЖАН

У статті робиться екскурс в сучасні економічні теорії. Розглядаються існуючі у світовій економіці моделі соціально-економічного розвитку. Аналізуються відмінності, наявні між цими моделями. Відзначається головна відмінність між моделями соціально-економічного розвитку, пов'язана з роллю держави в ринковій економіці. Наводиться характеристика азербайджанської моделі соціально-економічного розвитку та її основні елементи. Вказується важливість нафтової стратегії країни, що є основним елементом моделі соціально-економічного розвитку Азербайджану. Дається аналіз тенденцій успішного розвитку національної економіки. Робляться висновки про успішність азербайджанської моделі соціально-економічного розвитку.

Ключові слова: сучасні економічні теорії, соціально-економічна модель, економіка Азербайджану.

Guliyev R., Doctor of Sciences (Economics), Professor
Head of Department of Economic Theory and the services economy
Azerbaijan Technical University, Baku
Professor of Taras Shevchenko National University of Kiev,
Member of the Milli Majlis of the Azerbaijan Republic

MODERN ECONOMIC MODELS AND AZERBAIJAN

The article has an excursion into the modern economic theory. The current global economic models of socio-economic development are considered. The differences that exist between these models are analyzed. The main difference between the models of socio-economic development associated with the role of the state in a market economy is pointed out. The characteristic of the Azerbaijani model of socio-economic development and its basic elements are cited. The importance of the oil strategy of the country, which is an essential element of social-economic development of Azerbaijan, is emphasized. The analysis of trends in the successful development of the national economy is given. Conclusions about the success of the Azerbaijani model of socio-economic development are made.

Keywords: modern economic theories, socio-economic model, the economy of Azerbaijan.

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2015, 6(171): 35-42

DOI: dx.doi.org/10.17721/1728-2667.2015/171-67

УДК 336:336.7

JEL G20

Ю. Коваленко, д-р екон. наук, доц.

Національний університет державної податкової служби України, Ірпень

ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР В ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЕ ЭКОНОМИКИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Выделены широкий и узкий подходы к определению финансовой системы. Показана разница между финансовой системой и финансовым сектором (сектором финансовых корпораций). Предложена организационно-институциональная матрица финансовой системы экономики. Проанализированы ключевые позиции Системы национальных счетов и Классификации институциональных секторов экономики Украины относительно сектора финансовых корпораций. Определена сущность и структура сектора финансовых корпораций в Украине.

Ключевые слова: финансовая система; финансовый сектор; сектор финансовых корпораций; институциональные единицы; финансовые посредники.

Вступление. В течение последних лет процесс становления и развития финансовых институтов происходит ускоренными темпами, в частности значительно возрастают количественные показатели капитала, обязательств и активов, совершенствуется соответствующая нормативно-правовая база, строится необходимая инфраструктура, усиливается конкуренция и тому подобное. Однако отсутствие согласованного комплексного видения теоретико-методологических основ финансового сектора Украины и его места в финансовой системе

не привели к улучшению его качественных характеристик, что не позволяет этому сектору экономики в полной мере обеспечить экономический рост [1].

Дефиниция "финансовый сектор" встречается в различных источниках, однако объективные процессы изменения структуры, роли и функций финансового сектора в экономике пока не получают необходимой научной оценки в экономической и финансовой теории. Ее употребление отдельными учеными носит случайный характер и не сопровождается соответствующим

обоснованием и объяснением. Это происходит в основном при исследовании финансовой и банковской систем, банковского сектора, финансового рынка, рынка финансовых услуг и т. д. "Все эти понятия являются тесно взаимосвязанными, хотя и не четко субординированными. Имея много общего, они пересекаются между собой, но только в определенном сегменте" [2, С. 61]. Вообще, четкого разграничения и однозначной их трактовки в зарубежных и отечественных источниках не существует, что объясняется историческими и национальными условиями развития экономик.

Целью статьи является исследование места финансового сектора в финансовой системе и экономике страны, а также определение его сущности и структуры. Реализация поставленной цели обусловила необходимость разрешения таких задач: рассмотреть финансовую систему с позиции широкого и узкого подхода; определить сущность финансовой системы и ее организационно-институциональной матрицы с выделением в ней финансов финансовых корпораций; идентифицировать структуру сектора финансовых корпораций (финансового сектора) в Системе национальных счетов и Классификации институциональных секторов экономики; разработать авторский подход к определению финансового сектора и его структуры.

Объектом исследования является финансовый сектор как структурный элемент экономики и организационно-институциональной матрицы финансовой системы.

Предметом исследования являются экономические отношения, которые возникают в процессе функционирования финансовой системы и финансового сектора в современных условиях.

В основу данной работы положены общенаучные методы познания: научной абстракции, анализа и синтеза, функционального и системного анализа, индукции и дедукции – для раскрытия теоретических положений деятельности финансовых корпораций и обоснования категориального аппарата; историко-логический метод – для исследования эволюции теоретических взглядов на сущность финансовой системы и финансового сектора в экономике; системно-структурный метод – для определения места этого сектора и его институциональных единиц в финансовой системе и экономике страны; экстраполяции – при проекции зарубежного опыта на отечественную практику; метод логического обобщения – для обоснования сущности финансовой системы и финансового сектора, а также их структуры.

Обзор литературы. Исследованию проблем развития финансового сектора и его институтов уделили внимание такие западные ученые, как П. Бернштейн, З. Боди, Дж. Ван Хорн, Дж. Вахович, Г. Габбард, Дж. Герли, А. Гринспен, А. Демиргуч-Кунт, Ф. Додд, Л. Зингальс, Дж. Кейнс, Р. Колб, П. Кругман, Р. Ливайн, Х. Мински, Ф. Мышкин, Р. Мертон, Р. Раджан, Т. Райс, Р. Родригес, Л. Росс, Дж. Сакс, П. Самуэльсон, Дж. Сорос, Дж. Стиглиц, Ю. Фама, С. Фишер и др. При этом финансовый сектор часто понимается как финансовая система, состоящая из финансовых институтов (посредников), которые обеспечивают перераспределение и эффективное использование свободных финансовых ресурсов в экономике на основе использования широкого спектра финансовых инструментов и рынков. Заслуживают внимания работы отечественных ученых в этой сфере, в частности Л. Алексеенко, А. Барановского, Т. Васильевой, О. Вовчак, В. Гейца, М. Дыбы, В. Зимовца, С. Козьменко, В. Корнеева, М. Крупки, С. Леонова, И. Лютого, В. Мищенко, С. Мищенко,

А. Мороза, С. Науменковой, С. Онишко, В. Опарина, Л. Примостки, Н. Ткаченко, В. Федосова, И. Школьник, С. Юрия и других. Однако нужно учитывать, что институциональная структура финансового сектора экономики Украины продолжает формироваться, а сам сектор представляет собой разрозненную систему институциональных единиц, где взаимодействие депозитных и недепозитных финансовых институтов носит аффилированный и хаотичный характер. В этих условиях использованные украинскими учеными и рассчитанные на развитие страны теоретические и практические разработки зарубежных коллег не в полной мере отвечают условиям развития национальной экономики и финансовой системы.

Методология исследования. Можно выбрать два признака системы, которые касаются, собственно, финансовой системы: 1) целое, представляющее собой единство взаимосвязанных и закономерно расположенных частей (широкий подход); 2) совокупность однородных по своим задачам организаций или организационно объединенных в единое целое учреждений (узкий подход).

Обычно в широком смысле финансовая система представляет собой совокупность финансовых отношений между различными экономическими субъектами, возникающих на основе образования финансовых потоков. Такой подход исторически связан с трудом И. Горлова "Теория финансов" 1841 г. [3]. В начале 1950-х гг. А. Александров рассматривал систему общегосударственных финансов и советского кредита как взаимосвязанные составляющие единой государственной финансово-кредитной системы СССР, состоящей из ряда звеньев, которые имеют свои задачи и функции [4, С. 43]. В учебнике "Финансы СССР" 1967 г. [5] банковский кредит также был включен в финансовую систему. В дальнейшем коллективом авторов под руководством М. Шерменева [6] в последней было выделено три сферы – финансы материального производства, государственный бюджет и финансы непроизводственной сферы.

В современной широком подходе (в т. ч. существенном признаке; внутреннем (содержательном) признаке; научном аспекте; внутреннем устройстве) к структуризации финансовой системы практически все ученые СНГ включают в нее финансы субъектов предпринимательской деятельности, различные звенья государственных финансов и финансовый рынок (последний – с 2000-х гг.).

Как было отмечено, финансовая система имеет и узкое понимание, когда она структурируется, как считают разные ученые, по организационному (институциональному) наполнению, организационному признаку, организационному построению, прагматическому аспекту и т. д. При этом организационно-институциональный подход с включением определенной совокупности финансовых институтов является наиболее распространенным в западных источниках. Например, по определению Всемирного банка, финансовая система представляет собой систему финансовых посредников (financial intermediaries), которые обеспечивают перераспределение и эффективное использование свободных финансовых ресурсов в экономике на основе использования широкого спектра финансовых инструментов и разнообразных рынков [Цит.: 7, С. 26]. Поддерживая указанное, М. Савлук пишет, что "... и в украинской научной литературе должен утвердиться рыночный подход к трактовке финансовой системы, характерный для американской литературы" [8, С. 85]. Подобный под-

ход является несколько упрощенным, поскольку механизм финансового посредничества реализуется через финансовый сектор, каждая составляющая которого выполняет свои функции. И "... только при наличии всего комплекса этих институтов финансовое посредничество может эффективно осуществлять свою важнейшую задачу – обеспечивать эффективную абсорбцию денежных потоков и трансформацию финансовых ресурсов в инвестиционные и заемные инструменты финансирования реальной экономики" [9].

Финансовый сектор часто связывают с финансами предприятий, бюджетной системой и банками. Конечно, последние как финансовые посредники всегда занимали видное место в экономических теориях, поскольку выступают поставщиками капитала в реальный сектор экономики. В теории финансов Д. Герли и Э. Шоу [10] (которая является исключением из концепций традиционного экономического анализа, игнорирующих роль финансового сектора в экономике) эти учреждения являются посредниками между избытком и дефицитом денежных средств. При этом эти ученые не рассматривают различия между банками и небанковскими финансовыми посредниками. Последние могли бы выполнять функции первых при определенных условиях, а обоснование существования банков выводится из ситуации, где они являются единственными посредниками, и ситуации, в которой финансового сектора не существует вообще и финансирование принимает форму самофинансирования или прямого финансирования. Отсюда берет начало тенденция считать банковскую систему финансовым сектором, а индекс Деньги/ВВП (индекс финансовой глубины) – индикатором развития финансовой системы.

Финансовый сектор включает преимущественно банки и в документе МВФ. По мнению С. Науменковой и С. Мищенко, это обусловлено следующим: информация о банковском секторе более доступна; он является основным объектом для осуществления текущего исследования и наблюдения за ходом реализации соответствующих мер финансовой политики; в странах с недостаточно развитыми финансовыми рынками на него приходится основная доля совокупных финансовых активов; решающая роль в осуществлении финансового посредничества в странах с неразвитыми финансовыми рынками принадлежит неорганизованному финансовому рынку [11, С. 41]. Такого подхода придерживается и В. Зимовец, который рассматривает финансовый сектор как консолидированные активы и обязательства банковской системы и НБУ [12, С. 317].

С другой стороны, в проекте Стратегии развития финансового сектора Украины до 2015 года [13] определено, что финансовый сектор является одной из важнейших сфер национальной экономики, где происходит формирование и распределение финансовых ресурсов и услуг, связанных с деятельностью финансовых учреждений. С точки зрения И. Школьник и Ю. Семенова, он представлен системой финансовых посредников в форме деятельности банков и небанковских финансовых учреждений во взаимосвязи с субъектами реального сектора экономики по поводу перераспределения временно свободных финансовых ресурсов, обеспечивает нужды институциональных секторов экономики в формировании государственных финансов, финансов предприятий и финансов домохозяйств [14, С. 36].

В целом, как показывает проведенный нами анализ, большинство авторов в определении финансового сектора ограничиваются перечислением отдельных сегментов этого сектора экономики (банковского, страхового и т. д.) или финансовых институтов, входящих в его состав. Это обстоятельство связано в первую очередь с использованием Системы национальных счетов (далее – СНС) – согласованного на международном уровне стандартного набора рекомендаций по исчислению показателей экономической деятельности в соответствии с четкими правилами ведения счетов и учета на макроуровне, основанными на принципах экономической теории. Именно СНС (в частности, СНС-2008 [15]) является основой для разработки национальных классификаций институциональных секторов экономик (далее – КИСЭ), в т. ч. и Украины.

В СНС институциональные единицы¹, являющиеся резидентами данной страны, группируются в пять взаимоисключающих секторов, состоящих из единиц следующих видов: а) нефинансовые корпорации; б) финансовые корпорации; в) органы государственного управления, включая фонды социального обеспечения; г) некоммерческие организации (далее – НКО), обслуживающие домашние хозяйства; е) домашние хозяйства. В СНС отражаются три основных вида их экономической деятельности: 1) производство товаров и услуг; 2) потребление, удовлетворяющее желания и потребности человека; 3) накопление в различных формах капитала. Корпорации² заняты либо производством, либо накоплением (либо и тем, и другим), но не конечным потреблением. Органы государственного управления заняты производством (но другого типа по сравнению с корпорациями), накоплением и конечным потреблением от имени населения и общества в целом. Все домашние хозяйства осуществляют потребление и могут быть также заняты производством и накоплением. НКО многообразны по своим характеристикам. Поведение некоторых из них аналогично поведению корпораций, некоторые практически являются частью органов государственного управления, а некоторые занимают видами деятельности, которые аналогичны видам деятельности органов государственного управления, но функционируют независимо от них [15].

Нужно отметить, что СНС-2008 представляет собой адаптированную версию СНС-1993, необходимость смены которой была обусловлена изменениями в активах, функционировании финансового сектора, глобализацией и связанными с ней вопросами, секторе государственного управления и государственном секторе, а также неформальном секторе. Соответственно, это потребовало приведения и национальных классификаций институциональных секторов к положениям СНС-2008. Эта работа закончилась в Украине в декабре 2014 г., когда была утверждена новая КИСЭ [16].

¹ Институциональная единица — экономическая единица, которая способна от своего имени владеть активами, принимать обязательства, участвовать в экономической деятельности и вступать в операции с другими единицами.

² В СНС термин "корпорация" используется в более широком смысле, чем в строго юридическом. Это все единицы, которые могут производить прибыль или другие финансовые выгоды для их собственников; признаны законом как юридические лица, отдельные от их собственников, которые имеют ограниченные обязательства; учреждены для участия в рыночном производстве.

Основные результаты.

Организационно-институциональная матрица финансовой системы. По нашему мнению, существует настоятельная необходимость приведения трактовки и структуры самой финансовой системы к СНС и КИСЭ. Примером такой системы, базирующейся на методологии взаимодействия секторов экономики, является балансовая система Д. Ван Хорна и Э. Ваховича [17]. Они считают, что аналитическая и информационная статистика Федеральной резервной системы США позволяет строить развернутую финансовую систему и составлять матрицу движения средств в экономике, которая показывает количественные значения финансовых потоков, активов и обязательств. Таким образом можно выявить сектора-доноры и сектора-реципиенты, а также проанализировать деятельность финансовых посредников. Такую практику предлагается ввести и в Украине, поскольку раскрытие механизма взаимодействия секторов в экономической системе является методологическим решением вопросов регулирования, распределения, использования и наращивания финансового потенциала каждого сектора (подсектора) и совокупного потенциала всей финансовой системы страны.

Обобщая вышесказанное, мы понимаем **финансовую систему** как форму организации денежных отношений между институциональными единицами секторов экономики по поводу трансформации и распределения финансовых ресурсов. Ее **организационно-институциональная матрица (архитектура)** состоит из финансов нефинансовых корпораций, финансовых корпораций, государственного управления, домохозяйств и некоммерческих организаций, обслуживающих домохозяйства. Они встроены в систему финансового рынка и международных финансов.

Наиболее дискуссионным в украинских научных источниках остается вопрос отнесения к финансовой системе финансов населения (граждан) и страхования. По нашему мнению, вместо финансов населения (граждан) более приемлемым является выделение финансов домохозяйств. При этом нецелесообразным является отнесение их к финансам субъектов хозяйствования, поскольку последние составляют сектор нефинансовых корпораций, или реальный сектор. Что касается страхования, то оно представляет собой особую форму перераспределительных процессов касательно формирования и использования целевых фондов денежных средств для защиты имущественных интересов физических и юридических лиц, возмещения им материального ущерба при наступлении неблагоприятных явлений и событий. При этом существует два вида страховых организаций: 1) различные внебюджетные фонды страхования, то есть их финансы являются составляющей государственных финансов; 2) финансовые учреждения, которые являются юридическими лицами, нацеленными на получение прибыли, что характерно для коммерческих предприятий. Таким образом, страхование не является отдельной сферой финансовой системы Украины, а структурным элементом финансов финансовых корпораций, каковыми являются страховые компании [7, С. 24–25].

Структура сектора финансовых корпораций: международный и национальный стандарты. Согласно СНР-2008 [15], сектор финансовых корпораций включает все резидентские корпорации, основная деятельность которых состоит в предоставлении финансовых услуг, включая услуги финансо-

вого посредничества, услуги страхования и услуги пенсионного обеспечения, а также единицы, осуществляющие виды деятельности, которые содействуют финансовому посредничеству. Кроме того, этот сектор включает некоммерческие организации (далее – НКО), занятые рыночным производством услуг финансового характера, которые финансируются за счет взносов по подписке от финансовых предприятий, и роль которых состоит в продвижении и обслуживании интересов этих предприятий. Украинский КИСЭ к финансовым корпорациям относит все корпорации-резиденты, которые в основном заняты предоставлением финансовых услуг другим институциональным единицам, в том числе услуги страхования и пенсионных фондов [16]. Это значит, что отечественное понимание финансового сектора отличается от международного стандарта, поскольку состав сектора ограничивается финансовыми посредниками, в т. ч. страховыми корпорациями и пенсионными фондами.

Финансовые корпорации могут быть поделены на 3 широкие категории: финансовые посредники; вспомогательные финансовые корпорации; другие финансовые корпорации (табл. 1). Кроме этого, они классифицируются как финансовые корпорации: государственные; частные; под иностранным контролем.

Разработка структуры сектора финансовых корпораций в реалиях реализации финансовой деятельности в Украине. Как показывает опыт, в Украине отсутствует большинство финансовых институтов, работающих на зарубежных рынках и входящих в состав сектора финансовых корпораций СНС-2008. Сравнение ключевых позиций национального КИСЭ и СНС позволили выработать собственные рекомендации касательно структуры сектора финансовых корпораций национальной экономики с учетом действующих и зарегистрированных структур (рис. 1):

1. Финансовые посредники – институциональные единицы, которые принимают обязательства от своего имени с целью приобретения финансовых активов путем осуществления финансовых операций на рынке [15; 16]. По нашему мнению, финансовые посредники являются депозитными и недепозитными финансовыми корпорациями, назначением которых является эффективное накопления, управления и перераспределение финансовых ресурсов путем производства финансовых услуг³.

1. Национальный банк Украины;

2. Корпорации, принимающие депозиты – финансовые посредники, которые принимают обязательства в форме депозитов или финансовых инструментов (например, краткосрочных депозитных сертификатов), которые являются близкими аналогами депозитов. В эту группу входят банковские учреждения и кредитные союзы;

³ Что касается производства услуг, то принципиальным отличием отечественного подхода от зарубежного является то, что украинская теория исходит из того, что услуги предоставляются потребителю, а зарубежная – продаются покупателям (потребителям), хотя исключением является новый КВЭД Украины, где оно обеспечивается во всех институциональных секторах экономики, в т. ч. секторе финансовых корпораций.

Таблица 1. Структура сектора финансовых корпораций в СНГ-2008 и КИСЭ Украины

	СНГ-2008	КИСЭ Украины
I. Финансовые посредники	1. Центральный банк: национальный центральный банк; валютные советы или независимые валютные органы, осуществляющие эмиссию национальной валюты; центральные денежные агентства	1. Национальный банк Украины
	2. Корпорации, принимающие депозиты, кроме центрального банка: коммерческие банки, универсальные банки, многоцелевые банки; сберегательные банки; почтовые ироучреждения, почтовые банки, иробанки; сельские кредитные банки, сельскохозяйственные кредитные банки; кооперативные кредитные банки, кредитные союзы; специализированные банки или другие финансовые корпорации, если они принимают депозиты или выпускают близкие аналоги депозитов	2. Корпорации, принимающие депозиты: коммерческие банки; сберегательные банки; расчетные банки, которые совершают операции по перенесению сумм с одного счета на другой, в т. ч. через системы почтовых отделений или электронными средствами
	3. Фонды денежного рынка	3. Фонды денежного рынка: корпоративные инвестиционные фонды, в т. ч. доверительные инвестиционные фонды; паевые инвестиционные фонды; другие коллективные инвестиционные схемы, акции или паи которых являются близкими заменителями депозитов
	4. Инвестиционные фонды неденежного рынка	4. Инвестиционные фонды неденежного рынка: фонды финансирования строительства; фонды операций с недвижимостью
	5 Другие финансовые посредники, кроме страховых корпораций и пенсионных фондов: финансовые корпорации, занимающиеся трансформацией активов в ценные бумаги; дилеры, занимающиеся ценными бумагами и производными финансовыми активами; финансовые корпорации, занимающиеся кредитованием, включая финансовые ассоциации предприятий розничной торговли, которые могут нести ответственность за финансовый лизинг и за личные или коммерческие финансы; центральные клиринговые организации партнеров; специализированные финансовые корпорации, которые предоставляют: краткосрочное финансирование для слияний и поглощений корпораций; финансирование экспорта и импорта; факторинговые услуги; венчурный капитал и капитал для развития	5 Другие финансовые посредники, кроме страховых корпораций и пенсионных фондов: финансовые корпорации, занимающиеся трансформацией активов в ценные бумаги; дилеры, занимающиеся ценными бумагами и производными финансовыми активами; финансовые корпорации, занимающиеся кредитованием, включая финансовые ассоциации предприятий розничной торговли, которые могут нести ответственность за финансовый лизинг и за личные или коммерческие финансы; финансовые корпорации, обеспечивающие клиринг и урегулирование расчетов по операциям с ценными бумагами и производными финансовыми инструментами; специализированные финансовые корпорации, предоставляющие краткосрочное финансирование для слияний и поглощений корпораций, финансирование экспорта и импорта; факторинговые услуги, венчурный капитал и капитал для развития
II. Вспомогательные финансовые корпорации	6. Вспомогательные финансовые корпорации: страховые брокеры, оценщики ущерба и требований, консультанты по вопросам страхования и пенсионного обеспечения; брокеры по операциям с ссудами и ценными бумагами, консультанты по вопросам инвестирования и т. д.; корпорации, размещающие займы, которые управляют выпуском ценных бумаг; корпорации, основной функцией которых является гарантирование путем индоссаментов векселей или аналогичных инструментов; корпорации, которые занимаются производными финансовыми инструментами и инструментами хеджирования; корпорации, обеспечивающие инфраструктуру финансовых рынков; управляющие пенсионных фондов, взаимных фондов и т. д.; корпорации, предоставляющие услуги фондовой биржи и биржи страхования; бюро обмена иностранной валюты; НКО, признанные как независимые юрлица, обслуживающие финансовые корпорации; головные офисы финансовых корпораций, которые, в основном, занимаются контролем финансовых корпораций или групп финансовых корпораций, но сами не осуществляют операции финансовых корпораций; центральные контролирующие органы финансовых посредников и финансовых рынков, если они являются отдельными институциональными единицами	6. Вспомогательные финансовые корпорации: страховые брокеры, оценщики ущерба и требований, консультанты по вопросам страхования и пенсионного обеспечения; брокеры по операциям с ссудами и ценными бумагами, консультанты по вопросам инвестирования; корпорации, размещающие займы, которые управляют выпуском ценных бумаг; корпорации, основной функцией которых является гарантирование путем индоссаментов векселей или аналогичных инструментов; корпорации, которые занимаются производными финансовыми инструментами и инструментами хеджирования, такими как свопы, опционы и фьючерсы (без их выпуска); корпорации, обеспечивающие инфраструктуру финансовых рынков; фондовый биржи; пункты обмена иностранной валюты; НКО, обслуживающие финансовые корпорации; головные офисы финансовых корпораций, которые в основном занимаются контролем финансовых корпораций или групп финансовых корпораций, но сами не совершают операций финансовых корпораций
III. Другие финансовые корпорации	7. Кэптивные финансовые учреждения и ростовщики: единицы, которые являются юрлицами, такие как трасты и др.; холдинговые корпорации которые являются только владельцами активов группы дочерних корпораций, основным видом деятельности которых является владение группой единиц без предоставления каких-либо других услуг предприятиям, держателями акционерного капитала которых они являются; единицы, которые предоставляют финансовые услуги, используя исключительно собственные средства или средства, предоставленные спонсором широкому кругу клиентов, и принимают финансовый риск дефолта должников (ростовщики; корпорации, занятые кредитованием из средств, полученных от спонсора; ломбарды, которые заняты преимущественно кредитованием)	7. Кэптивные финансовые учреждения и ростовщики: трасты; холдинговые корпорации, являющиеся только владельцами активов или группы дочерних корпораций, основным видом деятельности которых является владение группой единиц без совершения оперативного управления этими единицами, предоставление каких-либо других услуг предприятиям, управляющим акционерным капиталом; единицы специального назначения; единицы, предоставляющие финансовые услуги, используя исключительно собственные средства или средства, предоставленные спонсором широкому кругу клиентов, и принимают финансовый риск дефолта должников; ломбарды
	8. Страховые корпорации	8. Страховые корпорации
	9. Пенсионные фонды	9. Пенсионные фонды

Источник: Составлено на основе [15; 16]

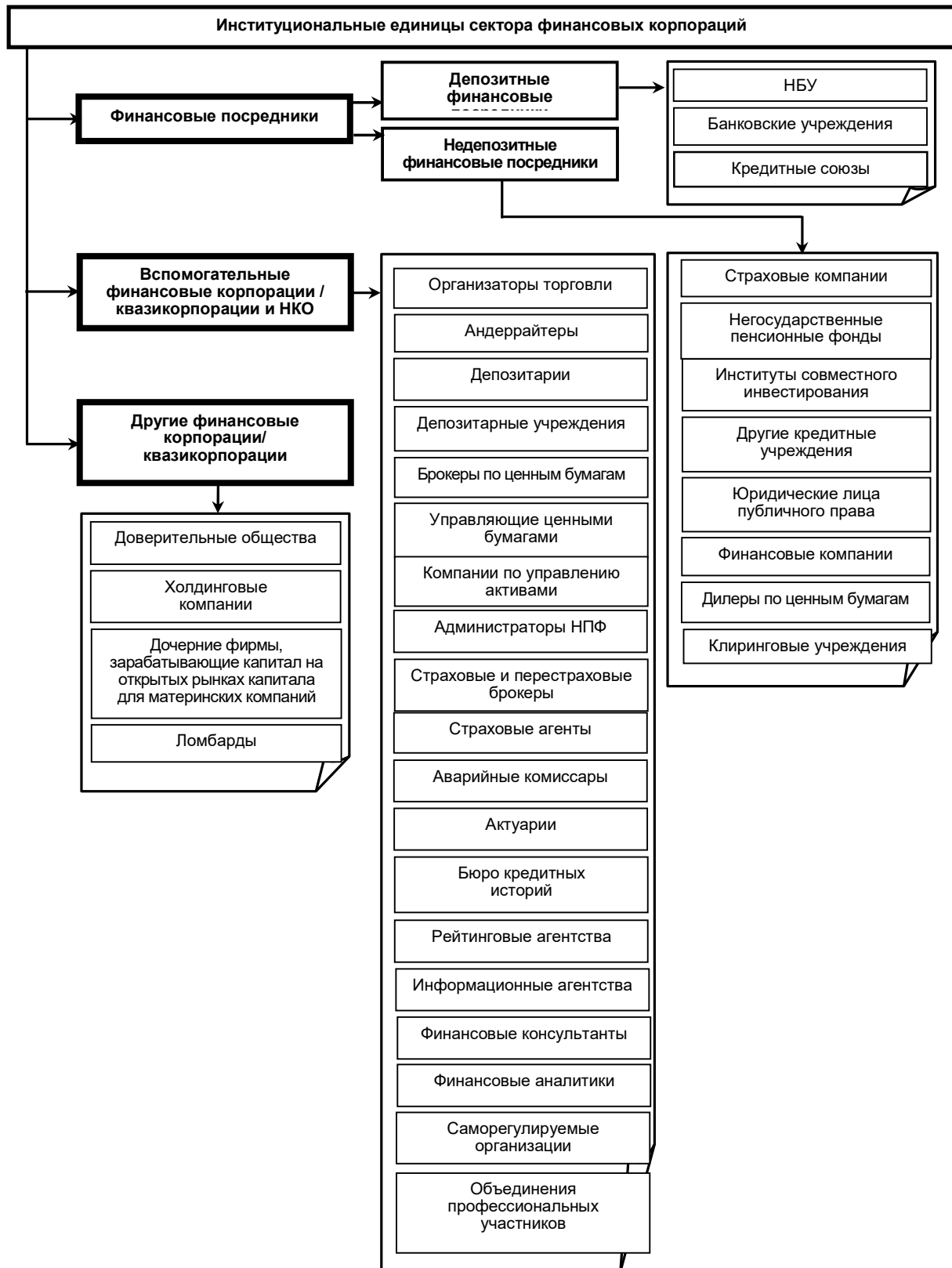


Рис. 1. Структура сектора финансовых корпораций Украины

Источник: авторская разработка

3. Институты совместного инвестирования (фонды денежного рынка, инвестиционные фонды неденежного рынка);

4. Другие финансовые посредники, кроме страховых корпораций и негосударственных пенсионных фондов, – институциональные единицы, которые предоставляют финансовые услуги от своего имени и утвержден-

ных в форме, отличающейся от денег, депозитов или близких аналогов депозитов, с целью приобретения финансовых активов путем финансовых операций на рынке [15; 16]. Они включают: другие кредитные учреждения; юридические лица публичного права; финансовые компании; дилеры по ценным бумагам; клиринговые учреждения (центральные клиринговые контр-

агенты). Что касается фирм венчурного капитала и развития, распространенных в мире и входящих в этот подсектор, то в Украине они отсутствуют и подменяются понятием венчурного фонда, который является разновидностью института совместного инвестирования;

5. Страховые компании;

6. Негосударственные пенсионные фонды.

Отметим, что СНР-2008 и КИСЭ, с одной стороны, относят страховые компании и негосударственные пенсионные фонды к другим финансовым корпорациям, а с другой, – к финансовым посредникам. Учитывая специфику деятельности этих финансовых корпораций, включение их именно к последнему подсектора является наиболее приемлемым;

II. Вспомогательные финансовые корпорации и НКО – институциональные единицы, которые занимаются видами деятельности, связанными с операциями с финансовыми активами и обязательствами или с предоставлением регулирующего контекста для этих операций, но в обстоятельствах, которые не предполагают, что вспомогательная корпорация становится собственником финансовых активов и обязательств, являющихся предметом операций [15]. В отличие от СНС, украинский КИСЭ ограничивается только финансовыми корпорациями, т. е. в категорию не входят НКО с регулирующим контекстом. Деятельность, которая является вспомогательной относительно посреднической, может осуществляться как вторичная традиционными финансовыми посредниками или отдельными специализированными вспомогательными финансовыми единицами, которые не занимаются как своей основной деятельностью мобилизацией средств или предоставлением кредитов за свой счет. К вспомогательным финансовым корпорациям отнесены субъекты, которые занимаются вспомогательной деятельностью в сфере:

а) финансового посредничества (организаторы торговли; андеррайтеры; депозитарии; депозитарные учреждения; брокеры по ценным бумагам, управляющие ценными бумагами; компании по управлению активами; администраторы НПФ; бюро кредитных историй; рейтинговые агентства, информационные агентства, финансовые и инвестиционные консультанты, финансовые аналитики);

б) страхования и негосударственного пенсионного обеспечения (страховые агенты; страховые и перестраховочные брокеры; аварийные комиссары; актуарии; консультанты по страхованию и пенсионному обеспечению); управления фондами (компании по управлению активами институциональных инвесторов); в) регулирования финансовой деятельности (саморегулируемые организации и объединения профессиональных участников);

III. Другие финансовые корпорации – институциональные единицы, которые предоставляют финансовые услуги, но большинство их активов или обязательств не торгуются на открытых финансовых рынках [15; 16]. К ним отнесены кэптивные финансовые учреждения и ростовщики (в КИСЭ только кэптивные финансовые корпорации) – институциональные единицы, предоставляющие финансовые услуги, у которых большая часть активов или обязательств не участвует в операциях на открытых финансовых рынках. К ним мы относим: доверительные общества; холдинговые компании; дочерние фирмы, которые зарабатывают капитал на открытых рынках для материнских компаний; институциональные единицы, которые предоставляют финансовые услуги за собственные или предоставленные средства клиентам и несут риски невозврата ссуды, в том числе ломбарды.

Исходя из вышеприведенного, **финансовый сектор** – это совокупность финансовых посредников, вспомогательных финансовых корпораций, других финансовых корпораций, специфика которых заключается в том, что они осуществляют финансовую деятельность в соответствии с действующим законодательством, а также НКО, которые связаны с этими субъектами.

Выводы. Финансовая система является, с одной стороны, целым, представляющее собой единство взаимосвязанных и закономерно расположенных частей (широкий подход), с другой – совокупностью однородных по своим задачам организаций или организационно объединенных в единое целое учреждений (узкий подход).

Исходя из разделения экономики на институциональные сектора, финансовую систему предложено рассматривать как форму организации денежных отношений между институциональными единицами по трансформации и распределения финансовых ресурсов. Ее организационно-институциональная матрица (архитектура) состоит из финансов нефинансовых корпораций, финансовых корпораций, общегосударственного управления, домохозяйств и некоммерческих организаций, обслуживающих домохозяйства. Они встроены в систему финансового рынка и международных финансов.

Финансовый сектор определен как совокупность финансовых посредников, вспомогательных финансовых корпораций, других финансовых корпораций, специфика которых заключается в том, что они осуществляют финансовую деятельность в соответствии с действующим законодательством, а также НКО, которые связаны с этими субъектами. Как показывает опыт, в Украине отсутствует большинство финансовых институтов, работающих на зарубежных рынках и входящих в состав сектора финансовых корпораций СНС-2008. Сравнение ключевых позиций национального КИСЭ и СНС позволили включить в структуру сектора финансовых корпораций национальной экономики с учетом действующих и зарегистрированных структур такие подсекторы: 1) финансовые посредники (НБУ, другие депозитные корпорации; институты совместного инвестирования); другие финансовые посредники, кроме страховых компаний и негосударственных пенсионных фондов; страховые компании; негосударственные пенсионные фонды); 2) вспомогательные финансовые корпорации и НКО (в сфере финансового посредничества, страхования и негосударственного пенсионного обеспечения, регулирования финансовой деятельности); 3) другие финансовые корпорации, которые являются кэптивными финансовыми учреждениями.

Дискуссия. Подходы к сущности и структуре финансовой системы и ее финансового сектора могут существенно отличаться в зависимости от стран, научных школ и т. д. Но совершенно очевидно, что финансовая система и финансовый сектор не могут быть статичными, и с развитием экономики параллельно происходит развитие финансовых отношений, которые отражаются в изменении подходов к их структуре. В связи с этим для выработки эффективных форм взаимодействия и управления финансами общества необходимо привести финансовую теорию в соответствие с современными реалиями и практикой хозяйствования.

Список використаних джерел

1. Коваленко Ю.М. Финансова система та фінансовий сектор / Ю.М. Коваленко // Фінанси України. – 2011. – № 4. – С. 75–87.
2. Львовичкін С. Фінансова інфраструктура ринкової економіки: концептуальні підходи / С. Львовичкін, В. Опарін, В. Федосов // Економіка України. – 2008. – № 11. – С. 57–71.
3. Горлов І.Я. Теорія фінансів / І.Я. Горлов – Казань: Університетська типографія, 1841. – 339 с.

4. Александров А.М. Финансы СССР / А.М. Александров. – М.: Госфиниздат, 1952. – 407 с.
5. Финансы СССР: [учеб. / авт. кол. под рук. проф. И.Д. Злобина]. – М.: Финансы, 1967. – 375 с.
6. Финансы СССР: [учеб. / под ред. М.К. Шерменева]. – М.: Финансы, 1977. – 360 с.
7. Коваленко Ю.М. Институціалізація фінансового сектору економіки: [монографія] / Коваленко Ю.М. – Ірпін: НУДПСУ, 2013. – 608 с.
8. Габбард Р.Г. Гроші, фінансова система та економіка: [підруч.] / Габбард Р.Г.; [пер. з англ.; наук. ред. пер. М. Савлук, Д. Олесевич]. – К.: КНЕУ, 2004. – 889 с.
9. Дарбинян А.Р. Институты фінансового посередництва в сучасній економіці / А.Р. Дарбинян, Э.М. Сандоян // Бюллетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2010. – № 1 (3). – Т. 1. – С. 89–99.
10. Gurley J.G. Money in a Theory of Finance / Gurley J.G., Shaw E.S. – Washington D.C.: Brookings Institution, 1960. – 371 p.
11. Науменкова С.В. Розвиток фінансового сектору України в умовах формування нової фінансової архітектури / С.В. Науменкова, С.В. Міщенко. – К.: Університет банківської справи, Центр наукових досліджень Національного банку України, 2009. – 384 с.

12. Зимовець В.В. Державна фінансова політика економічного розвитку: [монографія] / Зимовець В.В. – К.: НАН України, Ін-т екон. та прогноз., 2010. – 356 с.
13. Стратегія розвитку фінансового сектору України на період до 2015 року: проект [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ufln.com.ua/консерс/002.doc.
14. Школьник І.О. Фінансовий сектор України: теоретичний аналіз економічної дефініції / І.О. Школьник, А.Ю. Семенов // Вісник Української академії банківської справи. – 2013. – № 1 (34). – С. 31–36.
15. System of National Accounts 2008 (2008 SNA) [Електронний ресурс] // United Nations Statistics Division. – Режим доступу: <http://unstats.un.org/unsd/nationalaccount/sna2008.asp>.
16. Наказ Державної служби статистики України "Про затвердження Класифікації інституційних секторів економіки України" від 3 грудня 2014 року № 378 [Електронний ресурс] // Державна служба статистики: [сайт]. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.uk/norm_doc/2014/378/378_2014.htm.
17. Van Horne J.C. Fundamentals of Financial Management / J.C. Van Horne, J.M. Wachowicz. – 13th ed. – Harlow: FT Prentice Hall, 2009. – 719 p.

Надійшла до редколегії 14.05.15

Ю. Коваленко, д-р екон. наук, доц.

Національний університет державної податкової служби України, Ірпін

ФІНАНСОВИЙ СЕКТОР ФІНАНСОВІЙ СИСТЕМІ ЕКОНОМІКИ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

Виділено широкий і вузький підходи до визначення фінансової системи. Показано різницю між фінансовою системою та фінансовим сектором (сектором фінансових корпорацій). Запропоновано організаційно-інституційну матрицю фінансової системи економіки. Проаналізовано ключові позиції Системи національних рахунків і Класифікації інституційних секторів економіки України щодо сектора фінансових корпорацій. Визначено сутність та структуру сектора фінансових корпорацій в Україні.

Ключові слова: фінансова система; фінансовий сектор; сектор фінансових корпорацій; інституційні одиниці; фінансові посередники.

Yu. Kovalenko, Doctor of Sciences (Economics), Associate Professor
National University of the State Tax Service of Ukraine, Kiev region, Irpin

THE FINANCIAL SECTOR IN THE FINANCIAL SYSTEM ECONOMY: THEORETICAL ASPECTS

Broad and narrow approaches of the financial system are obtained. The difference between the financial system and the financial sector (the financial corporations sector) is shown. Organizational and institutional matrix of the financial system of the economy is proposed. Key positions of institutional sectors classification of Ukraine's economy are analyzed, as well as the System of National Accounts with respect to the financial sector of corporations. The structure of the sector of financial corporations in Ukraine is defined.

Keywords: financial system; financial sector; financial corporations sector; institutional units; financial intermediaries.

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2015, 6(171): 42-48

DOI: dx.doi.org/10.17721/1728-2667.2015/171-6/8

УДК 33.027:303.733.4:338

JEL O15

G. Lozova, PhD in Economics, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

USING HEURISTIC METHODS AND TECHNIQUES TO STIMULATE A COLLECTIVE CREATIVITY OF EMPLOYEES OF THE ENTERPRISE

The article deals with the establishment and development of heuristic techniques of stimulating creative activity of enterprise personnel based on science achievements and experience analysis. The algorithm of forming a creative team of workers and realisation of creative project are proposed. A comparative analysis of basic heuristic methods and techniques for the phase of science research and development is conducted.

Keywords: heuristics, heuristic methods to stimulate creativity, enterprise innovative process, a creative project, stimulating of creative activity.

Problem statement. In context of increasing competition and acceleration of scientific and technical process the problem of developing innovative enterprise potential through the disclosure of employee's creative skills acquires the priority nature. Creating free constructive enterprise atmosphere combined with proficient management and stimulation of creative collective work allows a company to gain appropriate competitive advantages and to get commercial success on the market.

While analyzing top-2000 most successful companies' ranking of the world according to FORBES, it is notably that among these enterprises there are those ones that either implement innovations or operate in the sphere of high technologies and deal with innovative products output. For instance, among 50 most profitable companies of the world in 2013, according to FORBES, the company Apple took the 2nd place, Samsung Electronics – the 12th place,

Microsoft – the 17th place, IBM – the 18th place, etc. The common attribute for all of these companies is a point that innovations development and intellectual products creation are actually put on a stream. Precisely innovative capital, in our opinion, allows these companies to grow on the market.

As the analyses show, a big number of leader-companies in innovative technology sphere are american. It largely happens because the USA managed to create an effective security system and an introduction of innovations, a peculiar innovations conveyor. Unfortunately, the innovation system in Ukraine is underdeveloped because of a gap in relationships between science, business and state. However the problem of establishing and further commercialization of innovations is critical, because ukrainian companies are forced to search new tools for growing in terms of economic crisis instability. Therefore ukrainian business has an important task to increase the part of innovative products

both in manufacturing structure entirely and in enterprise's structure individually. Experience shows, that enterprise personnel, clients, providers or competitors can be the origin of innovations in an enterprise. Moreover, leadership in this process, in our opinion, belongs to a creative team – the workers of the enterprise. Therefore stimulating of workers' creative activity, forming creative teams for solving current and strategical problems are important factors for providing competitiveness of a company. In this way a research of collective creative process, detection of techniques, that allow to increase the effectiveness of collective creative cooperation, including heuristic methods and techniques with the aim of providing enterprise's competitiveness on the market, acquire a special significance.

The analysis of recent research and publications.

The research of theoretical and methodological, scientific and practical problems of intellectual capital development, innovative thinking, the process of creating intellectual products and innovation analysis, searching methods to stimulate intellectual creativity in Ukraine are in the spotlight of such famous scientists as V. Basilevich, V. Ilyin, Y. Kapitsa, V. Kutsevich, P. Tsybuliov, O. Butnik-Siverskiy. For example, V. Basilevich in his works pays considerable attention to the development of intellectual capital in Ukraine. [1] V. Ilyin considers collective activity from a position of philosophical approach, in other words, awareness of self-fulfillment individual programs, a person's citizenship, determination of a the real sense and the purpose of creator's life. V. Kutsevich is interested in creating and protecting industrial property problems and accordingly development of collective creativity in relation to development of trade marks, industrial prototypes, know-how. [2] P. Tsybuliov's works are dedicated to the issue of intellectual property rights management on all phases of life cycle. [3] Y. Kapitsa as a director of The Intellectual Property Centre and one of the developers of the act project of Ukraine "About collective creations rights, implementations, phonograms, videograms rights management" makes an accent on the aspect of collective management of intellectual property objects and intellectual products rights. [4] The analysis of recent publications testifies that diverse aspects of creativity theory development interests such famous western scientists as E. de Bono, G. Bush, R. Jensen, G. Hemel, J. Luft, M.D.Shields, T.A.Scandura, E.A.Williams. The works of T.A.Scandura, E.A.Williams, J.Luft, M.D.Shields, who are the authors of unique techniques of creative thinking development at the same time, are dedicated to the problem of mentoring skills development, superthinking forming and organisation of mental activity. [6,10] The developments of London business school professor G. Hemel in the sphere of key competencies of innovative thoughts arouse a huge interest. R. Jensen's works explain the role of creativity in community's life, forming of so-called "dream society" in economic aspect and in context of modern world futurology basic tendencies. But the authors' points of view on the problem mentioned above can often differ because of the differences in their approaches to the innovative process structure and components, different approaches to innovative thinking in collective creativity. Therefore further research in collective creativity sphere is still actual.

The issue about the organisation on systematic workers' collective creativity scientific principles in context of forming of postindustrial society in Ukraine is open. The loss of intellectual potential of workforce cause serious risks, danger for the country's national security in future.

On the other hand, the motivation of young people, who aim to self-realisation and disclosion of creativity, is observed with a naked eye.

The aim of the article. To define and to discover priority heuristic methods, that allow to stimulate collective creative activity in an enterprise effectively and provide increasing of its competitiveness on the market in the future, on the basis of domestic practice analysis and learning international experience.

The results. It is well known that business is an economic activity directed towards systematic receiving of profit from manufacturing, selling goods, service rendering, etc. Moreover, the business sphere often differs by high standardization, availability of certain limitations and stereotypes. Therefore, a question arises immediately: does the modern world need creativity? Why is it so important to put systematic innovative and creative activity of enterprise personnel right? In our view, it is possible to distinguish a few reasons of necessity of innovative potential of enterprise workers development. Among them, in particular:

- Competition intensifying on the market, especially in the conditions of economic activity cutback and instability.
- Reduction of commodity life cycle on the market that is accompanied by high-rate updating of knowledge and technologies.
- The need in technologicalness and unicity for additional competitive edges acquisition on the market.
- Passing to the highly standardized systems of management and running business in conditions of globalization and eurointegration.
- The necessity of additional innovative competences development and creative realization of enterprise workers.

The development of human's creative activity, exposure of cognition and creativity methods characterize the level of civilization development. Life requires the regularities discovery and the creativity methods, study of creative activity and possibilities of its stimulation. And heuristics as science about human's creative activity can help in adjusting of the scientifically-reasonable system of creative activity which is able to create effective business-decision or intellectual products. The term "heuristics", (heureka in Greek means "to find", "to open") was invented by Archimedes Syrakuzskym (287-212 BC). The heuristic departmental teaching was widely used in Ancient Greece, in particular it was used by such known philosophers as Democritus, Socrates. In the epoch of middle Ages the interest in heuristics was practically lost through the idea about creativity's divine character and the impossibility of creative process cognition for a human. The new revival of science began in the epoch of active industrialization. Approximately in 20th, 30th of the XIX century, the row of the advanced works appear. In these works the authors expose the methods of creative tasks decision in the sphere of mainly technical work and constructing, and later corresponding works for solving humanitarian and social problems appear. In soviet scientific literature in 70-90th of XX century a number of the interesting works sanctified to the systematic heuristic for scientists and engineers appear, for example: works of Y. Amirov, P. Koch, I. Muller, V. Tsurikov, I. Blauberg. Corresponding GOST R 15.000-94. "The system of products development and its setting on manufacturing. Substantive provisions " was worked out. [8] However this normative document didn't take effect in Ukraine.

The essence of heuristic techniques use in human's creative activity consists more in preparation of human's psyche to the moment of "truth", so-called intuitional "afflatus", than in providing of direct decision of the put task

in establishing a connection between consciousness and subconsciousness.

Heuristics in our time is mainly used for increasing of human's creative potential, opening of her capabilities. The world experience of the heuristics practical usage proves convincingly, that the time of solving problems by the method of tests and errors passed a long time ago. It is possible to fully agree with this idea, since due to methodological developments in the creative thinking sphere and maintenance of knowledge for next generations there are native changes in development of society's productive forces, innovative "jumps" become possible in civilization development. While methodological and cognitive knowledge died together with a creator, technical progress took place very slowly. The protracted inhibition of scitech development in humanity history is largely explained by the denial of possibilities of creative process cognition and creation of creativity theory and its methodology, the absence of methodological errors analysis.

On our deep persuasion, creation, creativity is accessible to everybody, and the creative thinking, as well as any other skill, can be developed. To that end there are certain receptions, instruments and methodologies that allow to use this skill maximally useful and effectively. For times of humanity's existence various methods were invented in relation to the search of new ideas and stimulation of creative process. In this review an overview of the most effective and useful methods is made. These techniques, from our point of view, can be practically applied on a modern enterprise.

A creative team or creative collective on an enterprise is created, as a rule, on set time under a concretely certain project. In our work we suggest the next algorithm of creative team creation, determination of budget and realization of creative project on an enterprise:

- Determination of strategic and tactical aims of the company, innovative plan development.
- Project of aim and tasks forming, analysis of resources requirements for a specific creative project.
- Market, internal and external environment analysis: internal resource, consumers, suppliers, competitors.
- Determination of creative project conception.
- Determination of collective creative work of command estimation indexes.
- Determination of organizational project structure.
- Determination of heuristic methods that will be used for solving the tasks.
- Motivational determination of charts of employees, working on a creative project.
- Stowage of estimate on the material and technical project base.
- Previous calculation of hours and loadings of participants of project.
- Stowage and defence of budget.
- Realization of periodic estimation of participants of creative project work quality.
- Achievement of the creative project target, realization of tasks and implementation of results in manufacturing.

Consequently, the innovative process of creative collective activity on an enterprise takes place consistently, in a few stages, phases that is presented on Fig. 1.

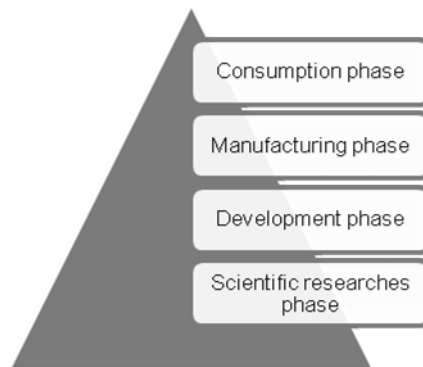


Fig. 1. Innovative process phases on an enterprise

Source: author's compilation

Each of these phases can take place consistently or both consistently and in parallel, moreover, on the first two phases external resources can be attracted additionally. For example, in form of specialists' involvement from consulting or outsourcing companies. It is clear that for each of the phases of innovative process heuristic methods and receptions will be effective. In this work we tried to be concentrated on the analysis of heuristic methods that can be applied by an enterprise in the phase of scientific research-and-developments.

There are collection and generalization of information on the first phase of scientific researches, applied and experimental researches are being conducted, experimental standards or models are being developed. For the first stage setting goals and tasks of creative project is extremely important. The purpose of the project must be formulated most deeply, but at the same time shortly. On this stage the criteria of decisions selection are determined and formalized. In the process of scientific researches the external and internal environment analysis is conducted. For this purpose next methods can be used:

- Questioning.
- Interview.
- Focus groups.
- "Field" researches or insight method.
- Supervision.
- Market review and tendencies determination.

Among these methods it would be desirable to be stopped on the method of focus groups and the insight method.

The method of *focus groups* is intended for the exposure of ideas on investigated issue spectrum, search of people's behaviour explanation in different spheres. The focus group research is the most widespread qualitative method of information collection. A term "focus group" is reduction from a concept focused interview", offered by R. Merton, M. Fiske and P. Kendall in 1946. In T. Grinbaum's (a specialist in focus groups known on the West) opinion, researches of this type include four general elements:

1. Involving of a few respondents collected in one place.
2. Co-operation of participants. If it is considered in many other types of researches that any discussion between participants distorts the cleanliness of answers, on focus groups meeting subjects are encouraged to co-operation with each other.
3. All motion of discussion comes true by a professional moderator. He directs the motion of group discussion in accordance with the goals set on the previous stage.
4. During realization of focus groups a certain scenario-guide-book is used. If in quantitative research during the collection of information the complete, formalized and structured tool is used, a guide-book usually has a form of

the uncompleted guidance. His basic purpose is a problem focusing, tuning on a certain theme. At the same time the guide-book must give an opportunity to make spontaneous expressions of participants, to provide a group dynamics.

While realizing the method properly better possibilities for getting deep information appear, than during individual interviews. According to the estimations of separate researchers, for example, Kutsevich, a group dynamics allows to define meaningfulness of such phenomenon, as group influence and collective mind [3]. In our view, it is possible to agree with high of this method at quality development of realization of focus group scenario.

The essence of the "field" researches or insight method consists in the fact that a researcher must submerge in a problem deeply, taking advantage of available experience.

For this purpose a researcher must appear directly in that place, where a problem appeared, and watching participants problems, for example by the consumers of product, must find those special factors that will help its solution, namely so-called "insight". This method needs time, attentiveness and concentration of researcher's efforts, but the results got during the "field" researches have an important value, especially in the conditions of new product development conducting.

Methods specified above can be attributed to preparatory, intended for collection of information. Heuristic methods that are directly used by a creative team in the process of intellectual product research-and-development we suggest to group as follows. Fig. 2

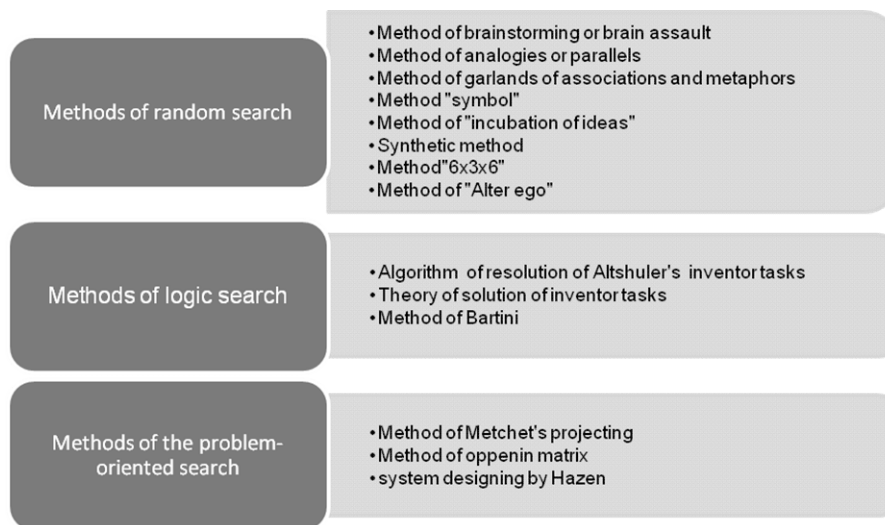


Fig. 2. Classification of heuristic methods

Source: author's compilation

Practical researches of author and questioning of 20 Ukrainian enterprise leaders prove, that the most common and used on domestic enterprises methods are the methods of the first group, which we discuss in details at this work, called methods of random search.

For the search of new ideas the most famous among heuristic methods is a method of brain assault or brainstorm. This method was offered in 1957 by Alex Osborn for solving creative problems of any complication in conditions of limit time but in case of high level of employee's intellectual potential. This method involves certain sequence of acts and compliance with certain rules. This method envisages the certain sequence of executions and observance of certain rules. In the other case session can grow into a guff and not to give necessary results. Let us consider these phases:

1. The gathering of participants, as a rule the most efficient group is from 6-7 individuals, and the announcement of problem, which we need to solve. Moreover, on this stage we need to determine distinct criteria for selection decisions.

2. The interaction of participants, so-called "assault". When all participants express any ideas and proposals of solution problems. At first sight these ideas can seem nonsensical. However it is important on this stage do not allow all the presenters to critic each other.

3. Common development of the selected idea of the participant of session. On this stage moderator forwards course of group discussion according to aims, put on the first stage. Participants try creatively develop and extend the idea-solution.

4. Suggestion of generalized recommendations concerning the solution of set problem.

Important at the use of this method is time durability of the session, which may not exceed 45 minutes. Because then the creative exhaustion comes and the subsequent work of participants is inefficient.

The next heuristic method, which we will review, is the method of analogies or the method of parallels. Heuristic properties of analogy are well-proven with inventor practice, beginning from the first inventions on the birth of humanity, when inventions appeared by an imitation the analogues of nature. An analogy is considered as a thinking process on parallel bases by establishment of the connections in brain with the selection of those properties, which are similar to each other by certain criteria, other properties of object are ignored by investigator. Scientists differently explained the concept of analogy: as an identity of relations, proportionality (Plato, Aristotle, Thomas Aquinas), as a high-quality similarity of relations (Harald Höffding), as accordance (Archimedes, J. Kepler, E. Rutherford), as similarity of functions and structures of objects (A. Wiener, L. Kuffin'yal, F. Rosenblatt), as similarity between the laws of two spheres of science (J.C. Maxwell), as the special case of induction (J.S. Mill), etc. In modern logic an analogy is usually understood as an unidentical similarity of properties or correlations. In the real scientific practice an analogy forms so-called "bridge" between the inductive and deductive ways of thinking. To the method of analogy inventors often came through reflections on observations. Heuristic analogies can be classified by various character-

istics. For example, for creative aims there is an analogy with alive, lifeless and socially-organized matter. The first group includes heuristic analogies with wildlife- its forms, constructions, functions, materials, processes and ratio between living organisms and their organs.

The second group includes analogies with physical phenomena, constructions and materials of inanimate nature.

The third group includes the analogies related to the artificial objects – technique, literature, works of art and also with public and social phenomena. All analogies can both bring as highly original ideas and give trivial ideas. Efficiency of application of analogies depends on not only ability of analyze, but also from features of inventors tasks, from the subjective capabilities of creator and row of other factors [2].

The third heuristic method is a method of garlands of associations and metaphors. To some extend, this method of creative search connected with the previous method. The point is that in creation the series generation method and recognition of association are successfully used with the purpose of searching solution for creative tasks. Famous expert in the field of heuristic G.Bush suggests to divide these techniques conditionally on two groups: techniques of free associations and techniques of the directed associations. The first and the second are based on the use of the words-irritants, which cause the fast response of the brain and removal other words from memory. Method of free associations includes method of generating associations with the help of key words-irritants in case of semantic and grammatical categories, which generate associations, not limited in any way. The method of the proceeding generating associations on one stimulant keyword is carried out in way that a separate man or a group of people commit the multiple search of associations on a the same word, moreover, usually every answer is limited in time, for example, during one minute. Technique is used for the detection of the primary associative field of word-irritant. The idea of generating free associations was shown by W. Wundt. Later C. Jung found some patterns of occurrence of free associations. It is appeared, that effective experience, deep emotion affect on the type of association, that generating with the help of suggestion of the key word-irritant. If the word-irritant do not affect on emotional sphere of individual, simple, trivial associations appear. In the other case, individual associations are more original, combine the idea, that because of the deep feelings of the personality form in certain complexes [3].

The next method is the method "symbol". Essentially, this method is continuation of previous method, that also provides the search of analogies but in the form of some symbol. Such method allows to turn on the subconscious of the personality. At the beginning of creative session the leader of creative group formulates a problem and suggests present to think of an analogy with a creative object in form of symbol, which meet the put task by its spirit and sense. Next step is compilation of the character attributes and suggestion of the use cases for the solution of the task. Each attribute considered as a source, tool for the improvement of selected creative object.

In practice of heuristic is widely used the method of "incubation of ideas", offered by H. Wallace in 1926. Later this method was successfully developed by H. Helmholtz and H. Poincare. This method provides that the researcher or creative group has enough time for searching the solution of the creative task. This method includes the followings stages:

1. Collection, generalization and systematization of the information about a given problem.

2. Analysis of the accumulated information. A complete concentration on the received knowledge about problem of research..

3. Incubation of the idea. It is necessarily to forget about the problem of research for a while. On thus stage the researcher is proposed to change the course of activity. It is helpful to do deals unconnected with a problem.

4. Stage of "brightening". If the previous stages were held in the right way, researcher is literally lit by the solution of the task. As a brain is concentrated on the solution of the task on the first and second stages, on the third stage of "incubation of idea" it continues the search of resolution, but already at the level of subconscious, that is why the solution of the problem comes to the researcher allegedly from inside. On this stage it is important not to forget an idea and have time to write down it.

5. Revision of the idea, its realization.

Quite interesting, but less widespread method of the solution of non-standard situations are the methods of "alter ego" and "6X3X6". Method of "Alter ego" suggests the search of solution by looking at it from the historical character, expert in some field, literary character, etc. The selection of the character depends on the specific of the selected problem. Preferably this person to be with the great communicative skills. Sometimes it is recommended to choose the character regardless of their professional qualities, but accidentally. For example, it is needed to increase the trust of consumers to the new product, suggest staff those characters as Mother Teresa, Woland or Steve Jobs and you will be affected by suggestions of your colleagues. Solving the problem and working in the creative groups goes as follows. The leader of project divides a creative group on teams, which will present selected character or offers to each of participants of creative group to choose the character. Then the group is shortly presented the biography of the character and emphasize the traits, by which he became famous or respected. After it a leader formulates a problem and every group has to think up as many as possible resolution of this problem, but from the position of its character. A session lasts 20-25 minutes, for this time a creative team has to formulate the concrete solution of the problem and justify their efficiency.

Method "6X3X6" is used, as a rule, in cases when it's necessarily to get many ideas from the creative group for the short period of time. A verbal discussion in a collective is not always so effective, because there are people that are afraid of expressing their thought in public. That is why this method provides a written form of the communication between the members of the team. The leader of the project gather a group of six people, each person are given 3 cards and one idea must be written on each card by the members of the team. Then cards in turn pass to all participants and it is suggested to write down an idea again. It can be both the continuation of the previous idea and quite another idea, which the participant of creative project encountered. As a result the leader of the project gets 108 new ideas [4].

In the process of entrepreneurial worker's creative activity is crucial their motivation and stimulation of personnel innovative development, which includes the continuous process of human resources adaptation on enterprises to the new conditions of production's functioning. In this aspect enterprise solves the next tasks: motivation of worker to gain new knowledge, abilities and skills in the field of direct professional activity, connected with the prospects of rising in carrier ladder; activation of employee work with exploitation of innovations in different spheres, increasing of worker's creative activity in the area of creation innovations. Structure of creative team worker's motivation can gain a next kind.



Fig. 3. System of motivation of enterprise worker's creative activity

Source: author's compilation

Moreover, correlation of monetary and non-monetary incentives of personnel in creative process must be in favor of the last. Company managers is needed always to mark in the work with the collective, that they encourages initiative and innovative of personnel. It is recommended to propagandize achievement of worker in the solution of the creative tasks set to enterprises, for example, to award the most prominent participants of creative command a rank of "Expert" and suggest them to perform with new ideas to colleagues. To hold competition of "the Golden fund of firms" and reward winners in public. Systematically conduct creative seminars, classes of masters, that would help to open creative potential of personnel. To give a worker, who is busy in the creative project, some additional fringe benefits, for example, free days for self-education or creative vacations and so on. To establish the system of the continuous education of personnel. To create on the enterprise the system of including of worker in reserve for advancement on leading position depending on his creative and professional achievements. At the same time it is possible to create a system of penalty approvals in case of failure of requirements connected with the development of professional level, what can be expressed in reduction of personal allowances or lowering of the position in company.

Among wage incentives it is better to establish payment of non-permanent bonuses to the worker in case of solution of difficult administrative tasks, receipt of patent, etc. To set the system of financial stimulation, payment of the personal allowances connected with passing of trainings and retraining of human resources. To establish on enterprise cash compensations and social payments, which would give possibility a worker to promote the qualification in the specialized educational centers and also take part in scientific conferences (also international), work on probation abroad.

Conclusions and discussion. Thus, it was in-process generalized and classified existent heuristic methods and approaches for stimulation of enterprise personnel collective creation and justify system of an enterprise worker's creative activity motivation, with the purpose of providing

his economic development and increasing part of innovative products as in the pattern of production.

Organization of enterprise personnel's collective creative activity needs careful preparation, which must necessarily include determination of strategic aims of the company, development of innovative plan and conception of creative project. An important step is forming of creative command for a project, in this sense it is needed to take into account not only professional qualities of workers, but their psychological portraits and psychological compatibility to each other. Mandatory is drafting of estimate on the material and technical base of the project and forming a budget of creative project, clear determination of evaluation criteria of efficiency and effectiveness of team participants. In this work it is offered the author's algorithm of creation of creative team, determination of budget and realization of creative project.

A scientific and practical value is presented by the classification of heuristic methods of research taking into account the phase of innovative process on enterprise.

Conducted analysis proves that for today the most widespread are methods of random search, which are in details described and compared to each other. In our opinion, the best method for receiving a great amount of creative suggestion from the enterprise personnel is the method "6x3x6", that allows effectively involve all members of creative team. If the task is to get highly non-standard resolution of the problem, better to use the method of "Alter ego". Extraordinarily useful from the practical point of view for activity of the creative team is a method of the field researches.

The use of heuristic methods in daily activity of enterprise in a prospect creates favorable conditions for the increasing of competitiveness, opening of creative potential of personnel and self-realization of personality.

References

1. Kuznetsova T. Kreativnoe vooruzhenie. - Innovatsii. Marshrut k idee. / Pod red. N. Hananovoy. - K.: Izdatelstvo Aleksey Kapustyi, 2010. - 216 p.
2. Bazilevich V.D., Ilyin V.V. Intelektualna vlasnist: kreativni metafizichnogo poshuku: Monografiya. - K.: Znannya-Pres, 2008. - 687 p.
3. Kutsevich V.O. "Nou-hau" / V.O. Kutsevich // Intelektualna vlasnist. - 2005. - # 4. - S. 32 - 38.
4. Tsibulov P.M. Upravlinnya Intelektualnoyu vlasnistyu / P.M. Tsibulov, V.P. Chebotarov, V.G. Zinov, Yu. Sulni. - K.: "K.I.S", 2005. - 448 p.
5. Kolektivne upravlinnya avtorskim pravom i sumlzhnimi pravami. Zaochniy seminar // Intelektualna vlasnist. - 2008. - # 8. - S. 62 - 66.
6. SCANDURA, T.A., & WILLIAMS, E.A. (2000). Research methodology in management: current practices, trends and implications for future research. Academy of Management Journal, Vol. 43, No.6, 1248-1264.
7. Informatsionnaya podderzhka naukoemkikh izdeliy. CALS-tehnologii / I. P. Norenkov, P. K. Kuzmik. M.: Izd-vo MGTU im. N. E. Baumana, 2002. - 320 p. : il.
8. GOST R 15.000-94. Sistema razrabotki i postanovki produktsii na proizvodstvo. Osnovnyie polozeniia Vved. v pervyie 11.04.94; - M.: Izd-vo standartov, 2002.
9. Dmitrieva E.V. Fokus-gruppy v marketinge i sotsiologii - M.: Tsentr. 1998. - 144 p.
10. LUFT, J., & SHIELDS, M.D. (2003) Mapping management accounting: graphics and guidelines for theory-consistent empirical research. Accounting, Organizations and Society, Volume 28, Issues 2-3, February-April 2003, 169-249.

Надійшла до редколегії 02.06.15

Г. Лозова, канд. екон. наук, доц.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

ВИКОРИСТАННЯ ЕВРИСТИЧНИХ МЕТОДІВ І ПРИЙОМІВ ДЛЯ СТИМУЛЮВАННЯ КОЛЕКТИВНОЇ ТВОРЧОСТІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розкривається проблема становлення і розвитку евристичних методів стимулювання творчої активності персоналу підприємства на основі аналізу наукових досягнень та практичного досвіду. Запропоновано алгоритм формування творчої команди працівників та реалізації творчого проекту. Проведено порівняльний аналіз основних евристичних методів і прийомів для фази наукових досліджень і розробки.

Ключові слова: евристика, евристичні методи стимулювання творчої активності, інноваційний процес на підприємстві, творчий проект, стимулювання творчої активності.

А. Лозовая, канд. экон. наук, доц.
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев, Украина

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭВРИСТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ И ПРИЕМОВ ДЛЯ СТИМУЛИРОВАНИЯ КОЛЛЕКТИВНОГО ТВОРЧЕСТВА ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье раскрывается проблема становления и развития эвристических методов стимулирования творческой активности персонала предприятия на основе анализа научных достижений и практического опыта. Предложен алгоритм формирования творческой команды работников и реализации творческого проекта. Проведен сравнительный анализ основных эвристических методов и приемов для фазы научных исследований и разработки.

Ключевые слова: эвристика, эвристические методы стимулирования творческой активности, инновационный процесс на предприятии, творческий проект, стимулирование творческой активности.

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2015, 6(171): 48-54

DOI: [dx.doi.org/ 10.17721/1728-2667.2015/171-6/9](https://doi.org/10.17721/1728-2667.2015/171-6/9)

УДК [005.52:005.334:519.86]:334.784(043.3)

JEL C38

Г. Мельник, канд. экон. наук
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

МОДЕЛЬ ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ РИЗИКІВ В КОРПОРАТИВНИХ СИСТЕМАХ

Проаналізовано особливості та світовий досвід інформаційного ризик-менеджменту. Обґрунтовано необхідність комплексного підходу до аналізу та управління інформаційними ризиками в корпоративних системах, в якому б із системних позицій розглядалися усі складові якості і безпеки інформації, що впливають на ефективність використання засобів та механізмів захисту безпеки інформації в корпоративних інформаційних системах (КИС). Розроблено економіко-математичну модель із застосуванням теорії та інструментарію нечітких множин і нечіткої логіки, що дозволяє більш точно оцінювати ступінь інформаційних ризиків на підприємстві.

Ключові слова: інформаційний ризик, корпоративна інформаційна система, аналіз чинників інформаційних ризиків, вразливість, рівень загроз, дієвість засобів захисту інформації.

Вступ. Сучасні підприємства мають складну структуру, що зумовлена багатопрофільною діяльністю, територіальним розміщенням підрозділів, чисельними корпоративними зв'язками з партнерами. Корпоративними, зазвичай, називають системи управління підприємством, що враховують особливості структуризації та наявності окремих органів управління. Серед корпоративних систем виокремлюють організаційні, інформаційні, тощо. Більшість бізнес-функцій та управлінських процесів підприємств і організацій охоплюють корпоративні інформаційні системи (надалі КИС).

Впровадження нових інформаційних технологій завжди пов'язане з новими ризиками. Чим складнішою є структура корпоративної системи, тим вищим є ступінь ризику здійснення стосовно неї загроз: проникнення ззовні чи несанкціонований доступ зсередини підприємства, зокрема з метою фінансового шахрайства або розкриття комерційної таємниці, викривлення чи знищення інформації тощо. Створення розвиненого і захищеного інформаційного середовища є неодмінною умовою розвитку суспільства та держави.

Існуюча методологія інформаційного ризик-менеджменту не передбачає комплексного підходу до управління інформаційними ризиками в корпоративних системах і не дозволяє встановити взаємозв'язок інформаційних та інших видів економічних ризиків. Використання економіко-математичних моделей управління інформаційними ризиками не завжди узгоджене та зорієнтоване на досягнення кінцевого результату бізнес-процесів, що призводить до зниження ефективності управління ризиками всього підприємства.

Потребує належної уваги використання сучасних математичних методів в моделюванні процесу управління інформаційними ризиками. Можна дійти висновку, що, відповідно до цих об'єктивних вимог, зросла актуальність економіко-математичного моделювання процесів оцінювання та управління інформаційними ризиками в корпоративних системах.

Метою статті є розробка системи економіко-математичних моделей оцінювання загального рівня інформаційних ризиків в корпоративних системах. Предметом

дослідження є методологія та інструментарій економіко-математичного моделювання у процесах управління інформаційними ризиками в корпоративних системах.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У науковій літературі, національних і міжнародних стандартах [1] приділяється велика увага проблемам управління ризиками, що пов'язані з використанням інформації в діяльності підприємств. Вчені Бернштейн П., Бланк І.А., Вітлінський В.В., Луман Н., Марковіч Г., Найт Ф.Х., Самуельсон П. та інші розробили загальні принципи та інструментарій управління економічними ризиками. Математичні методи та інструментарій економіко-математичного моделювання представлені в роботах Клейнера Г.Б., Кульби В.В., Матвійчука А.В. [2], Сігала А.В. та інших. Статистичні методи моделювання можуть використовуватися для вивчення інформаційних ризиків в комбінації з неформальними методами досліджень [2, 3]. Управління інформаційними ризиками в умовах невизначеності може здійснюватися з використанням методів м'яких обчислень, таких як інтервальний метод, нейронні мережі, генетичні алгоритми, а також нечіткі множини та нечітка логіка.

Інформаційні ризики як різновид економічних ризиків розглядаються, зокрема, в працях Вертузаєва М.С., Загороднього В.І. [3], Ліпаєва В.В. [4]. Найбільш близьким до поняття "інформаційний ризик" є поняття "загроза безпеці інформації". Ліпаєв В.В. вкладає в поняття "інформаційний ризик" наступний зміст: це можлива подія, в результаті якої несанкціоновано знищується, спотворюється інформація, порушується її конфіденційність або доступність [4]. Причому частина авторів такого трактування інформаційного ризику під захистом інформації розуміють захист в основному від зловмисних дій.

Проблеми оцінювання якості інформації і надійності апаратних і програмних засобів розглядаються в працях Байхельта Ф., Зегжда П.Д., Муна С., Стенга Д.І., Франкена П. та інших. Стенг Д.І. ще більшою мірою звужує поняття інформаційного ризику [5] і розглядає в його межах тільки загрозу безпеці інформації в комп'ютерних системах. Прихильниками таких підходів до розуміння категорії "інформаційні ризики" є, як правило,

фахівці в галузі захисту інформації. Інша група фахівців під інформаційним ризиком розуміє можливість виникнення збитків, неотримання прибутку та інші негативні наслідки для підприємства. Прикладом одного з таких підходів може служити наступне визначення Мішеля Мура: "Інформаційні ризики – це небезпека виникнення збитків або шкоди в результаті застосування компанією інформаційних технологій. Іншими словами, інформаційні ризики пов'язані із створенням, передачею, зберіганням та використанням інформації за допомогою електронних носіїв та інших засобів зв'язку" [6]. Недоліком подібних визначень є нечітке окреслення об'єктів, ушкодження чи зміна властивостей яких наслідок події, що обтяжена ризиком, призведуть до збитків. У наведеному визначенні з розгляду виключені інформаційні ризики, що можуть бути пов'язані з паперовим документообігом, з впливом зловмисників на інформаційні ресурси заходами шпигунства чи диверсій тощо.

Автори багатьох робіт, зокрема Мішель Мур [6] та Дж. Джонс [7], для детального аналізу джерела ризику пропонують спершу створити його модель. В залежності від мети дослідження та джерел ризиків обирається спосіб моделювання і рівень деталізації об'єктів та процесів.

Методологія дослідження. Корпоративна інформаційна система є складною людино-машинною чи соціотехнічною системою, що включає в свій склад інформаційну систему підприємства. Для дослідження таких систем використовуються різні типи моделей. Процес функціонування КІС підприємства здійснюється в умовах протистояння підприємства як соціотехнічної системи з одного боку і конкурентів, зловмисників, негативних впливів природи та інших об'єктів і явищ з іншого боку.

Одним з розділів математики, що знайшли широке застосування в моделюванні складних систем, є теорія множин. Розширити можливості класичної теорії множин дозволяє теорія нечітких множин [2, 8, 9, 10]. При моделюванні складних систем доцільно використовувати апарат нечітких множин для розподілу об'єктів за підмножинами в умовах недостатньої інформації та випадковості процесів. При дослідженні інформаційних ризиків таке завдання стоїть, наприклад, при вирішенні задачі віднесення довільного ризику до множини значущих ризиків у конкретній корпоративній системі. Методи нечітких множин та нечіткої логіки дозволяють використовувати як кількісні, так і якісні оцінки, отримувати інтегральні показники. Вони найбільшою мірою підходять для роботи з експертними оцінками.

Пропонується розробити механізм отримання оцінок ризиків, який дозволяв би замінити наближені табличні методи грубої оцінки ризиків сучасним математичним інструментарієм. Формування системи математичних моделей і методів управління інформаційними ризиками ґрунтується на наступних концептуальних положеннях: розроблення і застосування методів ідентифікації інформаційних ресурсів (активів) підприємства, які можуть стати об'єктами інформаційних ризиків та загроз цим ресурсам; розроблення і застосування моделей кількісного аналізу й оцінювання чинників (вразливості, дієвості засобів захисту тощо) та загального рівня

інформаційних ризиків із застосуванням інструментарію нечіткої логіки; розроблення математичних моделей щодо економічного обґрунтування ефективності використання механізмів (засобів) для зниження ступеня інформаційних ризиків, забезпечення відповідності функціональним критеріям захищеності інформації (конфіденційності, цілісності, доступності, спостережності) та зниження пов'язаних з цим втрат (збитків, шкоди) підприємству.

Результати. В іноземних методиках аналізу інформаційних ризиків використовується модель оцінювання ризику за трьома факторами: загроза, вразливість, величина можливих збитків. Виділяють чотири основні кроки аналізу інформаційних ризиків [7]:

I. Ідентифікація компонент:

1. інформаційних ресурсів (активів) компанії, що можуть бути об'єктом ризику. Згідно стандарту безпеки ISO/IEC 27001:2013 [1] інформаційний актив – це матеріальний чи нематеріальний об'єкт, який є інформацією або містить інформацію, використовується для збереження чи обробки інформації, складає цінність для підприємства (організації);

2. можливих загроз (комбінації загроз) активу. Для управління ризиками необхідно ідентифікувати можливі небезпеки, які загрожують КІС. Такими можуть бути, наприклад, стихійне лихо, відключення електроживлення або атаки зловмисників з наслідками різного ступеню складності.

II. Оцінювання частоти подій можливих втрат внаслідок дії ризику:

- можливий рівень сили (Threat capability), з якою агенти загрози діятимуть на актив. Припускається, що деяка частина популяції агентів загрози є більш здатною до впливу на актив, інша – менш здатною [7]. Проводиться експертне оцінювання рівня загроз за набором показників, які характеризують можливість доступу порушника відповідного класу до інформаційних ресурсів за шкалою: TC_VH – "дуже високий" рівень загрози, TC_H – "високий", TC_M – "середній", TC_L – "низький", TC_VL – "дуже низький";

- очікувана дієвість засобів контролю (Control strength) впродовж відведеного часового інтервалу. Взявши за основу зорієнтованість на середню здатності агентів загрози, приймається базовий рівень ефективності контролю [7]. Для оцінювання використовується шкала: CS_VH – "дуже високий" рівень захисту, CS_H – "високий", CS_M – "середній", CS_L – "низький", CS_VL – "дуже низький";

- вразливість розглядається як результат впливу факторів можливого рівня сили загрози та дієвості засобів контролю [7] і оцінюється за шкалою: V_VH – "дуже високий" рівень вразливості, V_H – "високий", V_M – "середній", V_L – "низький", V_VL – "дуже низький". Приклад бази знань для оцінювання рівня вразливості приводиться в табл. 1.

Таблиця 1. Оцінювання рівня вразливості корпоративної системи

можливий рівень сили загрози	Вразливість					
	TC_VH	V_VH	V_VH	V_VH	V_H	V_M
	TC_H	V_VH	V_VH	V_H	V_M	V_L
	TC_M	V_VH	V_H	V_M	V_L	V_VL
	TC_L	V_H	V_M	V_L	V_VL	V_VL
	TC_VL	V_M	V_L	V_VL	V_VL	V_VL
		CS_VL	CS_L	CS_M	CS_H	CS_VH8
дієвість засобів контролю						

Джерело: [7]

- частота виникнення загрози – можлива частота реалізації чинників ризику (агентів загрози) в межах певного часового інтервалу. Під чинниками слід розуміти опис типів зловмисників, які навмисно або випадково, діями або бездіяльністю здатні нанести збитки корпоративній системі [7]. Оцінювання може проводитись за шкалою: TEF_VH – "дуже висока" частота реалізації чинників ризику, TEF_H – "висока", TEF_M – "середня", TEF_L – "низька", TEF_VL – "дуже низька";
- частота виникнення подій втрат – можлива частота протягом визначеного часового інтервалу, з якою

агент загрози завдає шкоди активу, розглядається як результат впливу факторів частоти виникнення загрози та вразливості [7]. Використовуються наступні оцінки: LEF_VH – "дуже високий" рівень частоти подій втрат інформаційних активів, LEF_H – "високий", LEF_M – "середній", LEF_L – "низький", LEF_VL – "дуже низький". Приклад бази знань для оцінювання рівня частоти виникнення подій втрат приводиться в табл. 2.

Таблиця 2. Оцінювання рівня частоти подій втрат внаслідок інформаційних ризиків

Частота виникнення подій загрози	Частота подій втрат					
	TEF_VH	LEF_M	LEF_H	LEF_VH	LEF_H	LEF_VH8
	TEF_H	LEF_L	LEF_M	LEF_H	LEF_H	LEF_H
	TEF_M	LEF_VL	LEF_L	LEF_M	LEF_M	LEF_M
	TEF_L	LEF_VL	LEF_VL	LEF_L	LEF_L	LEF_L
	TEF_VL	LEF_VL	LEF_VL	LEF_VL	LEF_VL	LEF_VL
		V_VL	V_L	V_M	V_H	V_VH
		Вразливість				

Джерело: [7]

III. Оцінювання величини можливих збитків:

- визначення можливої дії кожного з агентів загрози інформаційному активу;
- оцінювання величини кожної з можливих форм збитків, що пов'язані з дією певного агента загрози;
- оцінювання величини всіх можливих форм збитків за шкалою: PL_VH – "дуже великі", PL_H – "великі", PL_Sg – "суттєві", PL_M – "середні", PL_L – "малі", PL_VL – "дуже малі" збитки у відповідних грошових одиницях. Визначення величини можливих збитків може

проводитись відносно бюджету корпоративної системи з врахуванням вартості інформаційних активів, вартості репутації підприємства, тощо.

IV. Результат аналізу інформаційних ризиків корпоративної системи зводиться до оцінювання загального рівня інформаційних ризиків в корпоративній системі за шкалою: C – "критичний", H – "високий", M – "середній", L – "низький" рівень інформаційних ризиків. Приклад бази знань для оцінювання приводиться в табл. 7.

Таблиця 3. Оцінювання загального рівня інформаційних ризиків у корпоративній системі

Величина можливих збитків	Рівень інформаційних ризиків					
	PL_VH	H	H	C	C	C
	PL_H	M	H	H	C	C
	PL_Sg	M	M	H	H	C
	PL_M	L	M	M	H	H
	PL_L	L	L	M	M	H
	PL_VL	L	L	L	M	M
		LEF_VL	LEF_L	LEF_M	LEF_H	LEF_VH
		Частота подій втрат				

Джерело: [7]

Пропонується застосувати лінгвістичний підхід до моделювання аналізу факторів інформаційного ризику [9, 10]. Такий підхід забезпечує кількісний опис окремих елементів моделі за умов нечіткої інформації про значення критеріїв оцінювання факторів ризику, їх наслідки в умовах дії агента загрози, альтернативні шляхи для уникнення негативного впливу інформаційних ризиків. У відповідності до лінгвістичного підходу, в якості значень критеріїв та характеристики відношень між ними допускається не тільки кількісне оцінювання, але й речення на природній мові.

На підставі розрахованих значень груп показників рівня частоти подій втрат інформаційних активів та величини можливих збитків внаслідок інформаційних ризиків проводиться оцінювання загального рівня інформаційних ризиків в корпоративній системі:

$$\Lambda = f_{\Lambda}(\Upsilon, P), \quad (1)$$

де Υ – оцінка рівня частоти подій втрат інформаційних активів; P – попередньо оцінена величина можливих збитків.

Терм-множина вхідної змінної Υ , що є множиною ступенів частоти виникнення можливих втрат, матиме вигляд:

$$LEF = \{LEF_VH, LEF_H, LEF_M, LEF_L, LEF_VL\}, \quad (2)$$

де LEF_VH – "дуже висока" частота, LEF_H – "висока", LEF_M – "середня", LEF_L – "низька", LEF_VL – "дуже низька". Терм-множина вхідної змінної P записується у вигляді:

$$LD = \{PL_VH, PL_H, PL_Sg, PL_M, PL_L, PL_VL\}, \quad (3)$$

де PL_VH – "дуже велика", PL_H – "велика", PL_Sg – "суттєва", PL_M – "середня", PL_L – "мала", PL_VL – "дуже мала" величина втрати відносно бюджету корпоративної системи.

Для оцінювання та опрацювання лінгвістичної змінної Λ рекомендовано скористатися шкалою з чотирьох якісних термів: C – "критичний", H – "високий",

M – "середній", L – "низький" рівень ризику. Терм-множина вихідної змінної Δ представляється у вигляді:

$$IR = \{C, H, M, L\}. \quad (4)$$

Наступним етапом аналізу є формування системи нечітких знань для визначення кожного з рівнів інформаційних ризиків. Використовуючи [2, 8], сформовано набір вирішальних правил, які реалізують співвідношення (1). У табл. 4 наведено такий набір.

Таблиця 4. База знань для визначення рівня інформаційних ризиків

Номер вхідної комбінації	Узагальнені значення груп показників		Вага m_{ij}	Вихідна змінна Δ
	Рівень частоти виникнення можливих втрат Υ	Величина можливих збитків P		
11	PL_VH	LEF_M	m_{11}	C
12	PL_VH	LEF_H	m_{12}	
13	PL_VH	LEF_VH	m_{13}	
14	PL_H	LEF_H	m_{14}	
15	PL_H	LEF_VH	m_{15}	
16	PL_Sg	LEF_VH	m_{16}	
21	PL_VH	LEF_VL	m_{21}	H
22	PL_VH	LEF_L	m_{22}	
23	PL_H	LEF_L	m_{23}	
24	PL_H	LEF_M	m_{24}	
25	PL_Sg	LEF_M	m_{25}	
26	PL_Sg	LEF_H	m_{26}	
27	PL_M	LEF_H	m_{27}	
28	PL_M	LEF_VH	m_{28}	
29	PL_L	LEF_VH	m_{29}	
31	PL_H	LEF_VL	m_{31}	M
32	PL_Sg	LEF_VL	m_{32}	
33	PL_Sg	LEF_L	m_{33}	
34	PL_M	LEF_L	m_{34}	
35	PL_M	LEF_M	m_{35}	
36	PL_L	LEF_M	m_{36}	
37	PL_L	LEF_H	m_{37}	
38	PL_VL	LEF_H	m_{38}	
39	PL_VL	LEF_VH	m_{39}	
41	PL_M	LEF_VL	m_{41}	L
42	PL_L	LEF_VL	m_{42}	
43	PL_L	LEF_L	m_{43}	
44	PL_VL	LEF_VL	m_{44}	
45	PL_VL	LEF_L	m_{45}	
46	PL_VL	LEF_M	m_{46}	

Джерело: розробка автора

Наступним кроком є визначення математичної форми запису вирішальних правил за допомогою функцій належності для визначення рівнів інформаційних ризиків.

Наприклад, вирішальне правило для визначення інформаційних ризиків рівня M може бути записане таким чином:

$$\begin{aligned} \mu^M(\Upsilon, P) = & m_{31} [\mu^{LEF_VL}(\Upsilon) \bullet \mu^{PL_H}(P)] \vee m_{32} [\mu^{LEF_VL}(\Upsilon) \bullet \mu^{PL_Sg}(P)] \vee m_{33} [\mu^{LEF_L}(\Upsilon) \bullet \mu^{PL_Sg}(P)] \vee \\ & \vee m_{34} [\mu^{LEF_L}(\Upsilon) \bullet \mu^{PL_M}(P)] \vee m_{35} [\mu^{LEF_M}(\Upsilon) \bullet \mu^{PL_M}(P)] \vee m_{36} [\mu^{LEF_M}(\Upsilon) \bullet \mu^{PL_L}(P)] \vee \\ & \vee m_{37} [\mu^{LEF_H}(\Upsilon) \bullet \mu^{PL_L}(P)] \vee m_{38} [\mu^{LEF_H}(\Upsilon) \bullet \mu^{PL_VL}(P)] \vee m_{39} [\mu^{LEF_VH}(\Upsilon) \bullet \mu^{PL_VL}(P)], \end{aligned} \quad (5)$$

де $\mu^M(\Upsilon, P)$ – функція належності вихідної змінної Δ значенню M з нечіткого терму (4); m_{3k} ($k = \overline{1,9}$) – ваговий коефіцієнт для відповідної k -ї комбінації; $\mu^{lef_j}(\Upsilon)$ – функція належності параметра Υ до нечіткого терму lef_j з терм-множини LEF (2); $\mu^{ld_i}(P)$ – функція

належності параметра P до нечіткого терму ld_i з терм-множини LD (3).

Подібним чином формується вся база знань з використанням експертних даних та виводиться система нечітких логічних рівнянь. Результатом представленої концепції та інструментарію оцінювання рівня частоти подій втрат та величини можливих втрат інформаційних

активів є лінгвістичний опис загального рівня інформаційних ризиків в корпоративній системі.

Були побудовані дзвоноподібні функції належності термів вихідної змінної Λ до терм-множини (4), параметри яких представлено в табл. 5:

$$\mu^T(x) = \frac{1}{1 + \left| \frac{x - c}{a} \right|^{2b}}, \quad (6)$$

де T – довільний нечіткий терм; a – коефіцієнт концентрації; b – коефіцієнт крутизни; c – координата максимуму функції, $\mu^T(c) = 1$.

Таблиця 5. Параметри функцій належності термів до терм-множини IR

Назва терму	Функція належності	Параметри		
		координата максимуму c	коефіцієнт концентрації a	коефіцієнт "крутизни" b
L	$\mu^1(x)$	0	0,1	2
M	$\mu^2(x)$	0,33	0,1	2
H	$\mu^3(x)$	0,67	0,1	2
C	$\mu^4(x)$	1	0,1	2

Джерело: розробка автора

Графічне представлення функції належності вихідної змінної, бази логічного висновку представлені на рис. 1 і 2 відповідно.

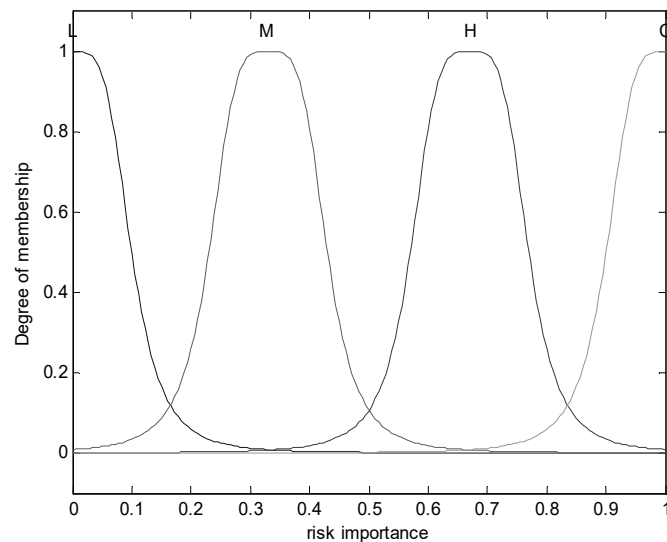


Рис. 1. Графіки функцій належності показника рівня інформаційних ризиків в корпоративній системі.

Джерело: розробка автора

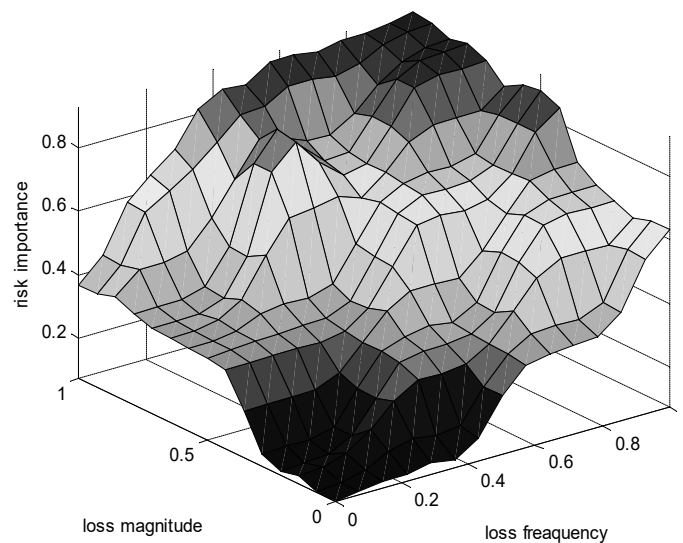


Рис. 2. Графічне представлення системи нечіткого висновку показника рівня інформаційних ризиків

Джерело: розробка автора

Результати проведених досліджень щодо оцінювання рівня інформаційних ризиків в корпоративній системі представлено в табл. 6.

Таблиця 6. Оцінювання рівня інформаційних ризиків

Назва підприємства	Величина можливих збитків	Рівень частоти можливих втрат	Рівень інформаційних ризиків
Підприємство 1	PL_M 0,4012	LEF_L 0,3545	M 0,3751
Підприємство 2	PL_Sg 0,5971	LEF_M 0,5799	H 0,6348
Підприємство 3	PL_Sg 0,5991	LEF_M 0,4376	H 0,6252
Підприємство 4	PL_H 0,7749	LEF_L 0,1740	H 0,6109

Джерело: розробка автора

Як видно з табл. 6, на Підприємстві 2, Підприємстві 3, та Підприємстві 4 визначено рівень інформаційних ризиків, що відповідає оцінці "високий", на Підприємстві 1 – "середній".

За результатами оцінювання чинників інформаційних ризиків було прийняте рішення щодо методів зниження рівня інформаційних ризиків на підприємствах. Наприклад, на Підприємстві 3 були вжиті додаткові заходи з підвищення рівня дієвості засобів захисту, оскільки високий рівень вразливості був викликаний саме недоліками роботи цих ресурсів та їх невідповідності високому рівню загроз інформаційної безпеки підприємства. Можна прийти висновку, що подібна модель оцінювання загального рівня ризику гнучка та адаптивна і може бути налаштована у відповідності до одержаної бази знань.

Висновки. Категорія "інформаційний ризик" повинна розглядатися з позицій керівника підприємства, який зацікавлений в управлінні всіма ризиками, що пов'язані з використанням управлінської інформації на підприємстві. Пропонується пов'язувати інформаційні ризики не тільки з порушенням безпеки інформації, але і з втратою якості інформації, що використовується в бізнес-процесах.

Аналіз інформаційних ризиків є основою для побудови підсистеми управління інформаційною безпекою підприємства. В ході аналізу та оцінювання рівня інформаційних ризиків слід дотримуватися наступних кроків: ідентифікація інформаційних ресурсів (активів) компанії, що можуть бути об'єктом ризику, можливих загроз активу та визначення рівня загроз безпеки КІС підприємства; оцінювання рівня дієвості засобів контролю безпеки корпоративної системи; оцінювання вразливості корпоративної системи, що розглядається як результат впливу факторів вірогідного рівня сили загрози та рівня дієвості засобів контролю; оцінювання частоти подій втрат від інформаційних ризиків як результату впливу факторів частоти виникнення загрози та вразливості корпоративної системи; оцінювання величини можливих збитків від інформаційних ризиків в корпоративній системі; оцінювання рівня інформаційних ризиків в корпоративній системі як результуючої двох факторів: частоти подій втрат та величини можливих втрат від інформаційних ризиків.

Побудовано модель оцінювання загального рівня інформаційних ризиків у корпоративній системі з застосуванням лінгвістичного підходу, що забезпечує кількісний опис окремих елементів моделі за умов нечіткої інформації про значення критеріїв оцінювання чинників (факторів) ризику. Це дає можливість виділити значущі чинники ризику, їх наслідки в умовах дії агента загрози, і, тим самим, визначити альтернативні шляхи для уникнення негативного впливу ризику: заміна чи модифікація засобів контролю безпеки; впровадження механізмів захисту відповідно до можливого рівня загроз певних класів порушників інформаційної безпеки; реалізація

режиму функціональної замкнутості, який виключав би використання апаратного та програмного забезпечення, що не має відповідного паспорту безпеки тощо.

Результатом представленої технології та інструментарію оцінювання рівня інформаційних ризиків в корпоративній системі є лінгвістичний опис і можливість аналізу та оцінювання факторів інформаційних ризиків, а саме, рівня частоти виникнення подій загроз та вразливості корпоративної системи. Розроблений концептуальний підхід дозволяє формувати модель не тільки з можливістю адаптації її до конкретної інформаційної системи, але й з урахуванням переоцінки ризику надалі. Подібна модель має властивості гнучкості та адаптивності, тонкого налаштування у відповідності до одержаної бази знань.

Запропонована модель оцінювання рівня інформаційних ризиків може лягти в основу розбудови підсистеми управління інформаційними ризиками як на стадії проектування корпоративної інформаційної системи підприємства, так і в ході її експлуатації. Модель легко адаптується для виконання задач управління інформаційними ризиками на рівні з іншими задачами. При цьому не вимагається кардинально змінювати організаційну структуру підприємства. Необхідно лише реорганізувати її, максимально пристосувати до розв'язання задач управління інформаційними ризиками.

Дискусія. Незважаючи на вагомість здійснених напрацювань, залишається низка нерешених проблем, а саме: розбудова математичних моделей та відповідного інструментарію для зниження (факторів вразливості) чи підвищення (факторів дієвості засобів захисту) впливу чинників на загальний рівень інформаційних ризиків; розробка положень щодо застосування механізмів управління окремими факторами інформаційних ризиків.

Список використаних джерел

1. Information Technology. Information Security. Information Assurance. Режим доступу: <http://www.isaca.org>. – Назва з екрану. – Дата звернення: 12.03.2015.
2. Матвійчук А. В. Моделювання економічних процесів із застосуванням методів нечіткої логіки / А. В. Матвійчук. – К.: КНЕУ, 2007. – 264 с.
3. Завгородний В. І. Информационные риски и экономическая безопасность предприятия / В. И. Завгородний. – М.: Финакадемия, 2008. – 160 с.
4. Липаев В. В. Функциональная безопасность программных средств / В. В. Липаев. – М.: СИНТЕГ, 2004. – 348 с.
5. Стенг Д. И. Секреты безопасности сетей / Д. И. Стенг, С. Мун. – К.: Диалектика, 1996. – 544 с.
6. Мур М. Управление информационными рисками / М. Мур // Финансовый директор. – 2003. – № 9. – С. 64–69.
7. Jones J. A. An Introduction to FAIR / J. A. Jones – Trustees of Norwich University, 2005 – 67 p.
8. Zadeh L. A. Fuzzy sets / L. A. Zadeh. – Information and Control, 1965. – №8. – P. 338–353.
9. Zadeh L. A. On optimal control and linear programming / L. A. Zadeh, B. H. Whalen. – IRE Trans. Automatic control, Ac-7, 1962. – P. 45 – 46.
10. Zimmermann H.-J. Fuzzy Sets, Decision Making and Expert Systems / H.-J. Zimmermann. – Kluwer/Dordrecht, 1987. – 335 p.

Надійшла до редколегії 26.04.15

Г. Мельник, канд. екон. наук

Черновицький національний університет імені Юрія Федьковича, Черновці, Україна

МОДЕЛЬ ОЦЕНИВАНИЯ УРОВНЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ РИСКОВ В КОРПОРАТИВНЫХ СИСТЕМАХ

Проведен анализ особенностей и мирового опыта информационного риск-менеджмента. Обоснована необходимость комплексного подхода к управлению информационными рисками в корпоративных системах, при котором системно рассматривались бы все составляющие качества и безопасности информации, влияющие на эффективность использования средств и механизмов защиты информации в корпоративных информационных системах. Построена экономико-математическая модель с использованием теории и инструментов нечетких множеств и нечеткой логики, позволяющая точнее оценить степень информационных рисков на предприятии.

Ключевые слова: информационный риск, корпоративная информационная система, анализ факторов информационных рисков, уязвимость, уровень угрозы, действенность средств защиты информации.

Melnyk H., PhD in Economics

Chernivtsi National University named after Yuriy Fedkovych, Chernivtsi, Ukraine

MODEL OF INFORMATION RISK MEASUREMENT IN CORPORATE SYSTEMS

The features and world experience of information risk management are analyzed. The necessity of a comprehensive approach to the analysis and management of information risks in corporate systems is proved. The economic-mathematical model was built with the application of the theory and tools of fuzzy sets and fuzzy logic, which can more accurately measure the risk of information and make effective decisions in reducing the risk of possible loss in the corporate systems.

Keywords: information risk, corporate information systems, analysis of information risk factors, vulnerability, threat level, the effectiveness of defense information.

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2015, 6(171): 54-60

DOI: [dx.doi.org/ 10.17721/1728-2667.2015/171-6/10](https://doi.org/10.17721/1728-2667.2015/171-6/10)

УДК 336.717.8

JEL G20

В. Осецький, д-р екон. наук, проф.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ,

І. Браткова, асп. відділу фінансових ринків,

ДНУ "Академія фінансового управління", Київ

ФУНКЦІЇ ДЕРЖАВНИХ БОРГОВИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ: МИНУЛЕ ТА СУЧАСНІСТЬ

В статті розглянуто основні передумови виникнення ринку державних цінних паперів та його функції на різних етапах розвитку економічних відносин. Також, виділено основні види боргових зобов'язань уряду, що емітувались в різних країнах в процесі становлення фінансової системи. Встановлено, що, хоча початкові функції державних цінних паперів були дещо обмеженими в сфері регулювання грошово-кредитного ринку, вони відігравали важливу роль в акумуляції фінансових ресурсів до державного бюджету та спрямовувались на вирішення важливих, зокрема воєнних, питань. Крім того, акцентується увага на тому, що в процесі становлення ринку урядової позики розширювались не лише його функції, а й змінювались характеристики боргових зобов'язань держави як цінного паперу. Як результат, на основі проведеного дослідження з урахуванням сучасних тенденцій сформовано більш повний перелік цілей, для досягнення яких здійснюється випуск боргових інструментів державних запозичень.

Ключові слова: державний кредит, державні цінні папери, дефіцит бюджету, операції на відкритому ринку, мобілізація фінансових ресурсів.

ВСТУП. Державні запозичення з'являються на певному етапі розвитку економічної системи. Уряди країн використовували позики ще багато століть тому, так як часто виникали ситуації, коли запозичення залишались чи не єдиним способом залучення додаткових фінансових ресурсів. Важливими є також і передумовами випуску державних позик з позиції кредиторів. До них, зокрема, належать: наявність суб'єктів, що мають у своєму розпорядженні тимчасово вільні кошти; довіра інвесторів до держави, що стимулює їх зацікавленість у купівлі боргових цінних паперів уряду; спроможність держави погасити свої зобов'язання тощо.

Об'єктивна необхідність використання державою інструментів позики пов'язана з наявністю суперечності між існуючими потребами суспільства і можливістю держави їх задовольнити за рахунок наявних фінансових ресурсів. Виконання державою покладених на неї функцій у різних сферах економіки передбачає також і фінансову складову, необхідну для їх реалізації. Саме тому виникає необхідність пошуку нових джерел поповнення державного бюджету, одним з яких є випуск державних цінних паперів.

Державні цінні папери є свідцтвом про надання їхніми власниками позики державі в особі національного уряду та місцевих органів управління. Випуск інструментів позики здійснюється з метою мобілізації грошового капіталу для фінансування державних ви-

трат, якщо недостатньо бюджетних коштів. Держава гарантує викуп своїх боргових зобов'язань, тому вони вважаються першокласними цінними паперами з високим ринковим рейтингом.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемі здійснення державних запозичень присвячені роботи багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Загалом, серед усієї сукупності теорій державного кредиту можна виокремити дві основні групи, що різняться самим ставленням до існування урядових позик. Їх можна представити наступним чином:

- Державний кредит є негативним явищем і політика уряду має бути спрямована на поступове зменшення, а в подальшому – на повну ліквідацію державного боргу. Це пов'язано з тим, що як і виплата відсотків по зобов'язаннях, так і сплата основної суми боргу лягають важким тягарем на населення країни, а також така ситуація може викликати підвищення податкових ставок.

- Державний кредит розглядається як нормальне явище. Не варто категорично ставитись до зростання державного боргу, адже за рахунок отриманих коштів можна досягнути позитивного ефекту в діяльності держави і, відповідно, значно ефективніше використовувати наявний капітал.

Натомість вітчизняні науковці зазвичай аналізують як позитивні, так і негативні наслідки державних позик. При цьому, вони не заперечують саме існування дер-

жавних цінних паперів, а більше зосереджують увагу на можливості найбільш доцільного їх використання. Тому, українським вченим належить значний доробок у дослідженні особливостей функціонування ринку державних цінних паперів. Серед них варто виокремити В. Базилевича [1], Т. Вахтенко [5], В. Кудряшова [4], І. Лютого [3], В. Опаріна [6], О. Прутську [7], В. Федосова, С. Юрія [2] та інших.

Так, В. Федосов та С. Юрій акцентують увагу на усіх можливих наслідках випуску урядових позик. В кризовій ситуації вони стимулюють попит, що в свою чергу призводить до зростання зайнятості та споживання. Але, водночас, не потрібно забувати і про негативні наслідки [2, с. 246]. На думку І. Лютого державні запозичення мають особливе значення для фінансової системи країни, що обумовлюється впливом боргової політики на перспективи розвитку і безпеки держави [3, с. 239]. В. Кудряшов визначає державний кредит як одну із важливих форм державних фінансів [4, с. 279]. Значну роль державним цінним паперам відводить і Т. Вахтенко. Вона зазначає, що, справді, для відновлення економічного зростання залучення додаткових фінансових ресурсів у вигляді державних позик повинно мати місце. Але емісію урядових цінних паперів необхідно поєднувати з іншими заходами щодо розвитку національного виробництва для уникнення в подальшому ситуації "боргового зашморгу" [5, с. 34].

Серед науковців, які значну увагу в своїх роботах приділяють саме історії розвитку ринку державних зобов'язань уряду та аналізу його значущості варто відзначити Е. Бааша [14], Р. Камерона [13], К. Криничанського [10, 16], К. Марсіліо [12], Н. Нерсесова [15], Л. Пезоло [11], В. Страхова [17] та ін.

Тому, аналізуючи напрацьовані дослідження та враховуючи погіршення економічної ситуації в країні на сьогодні необхідним є здійснення перегляду значущості урядових позик в стабілізації фінансової системи держави. А питання еволюції ролі державних боргових зобов'язань та виокремлення сучасних функцій урядових цінних паперів набувають особливої актуальності.

Мета статті – на основі аналізу становлення ринку державних цінних паперів як такого встановити основні завдання, для вирішення яких здійснювалась емісія інструментів урядової позики на різних етапах розвитку економічної системи, а також, з урахуванням усіх еволюційних змін, сформувати сучасні функції державних боргових зобов'язань.

Методологія дослідження. В процесі написання статті були використані різні методи дослідження. Так, системний підхід, логічний та історичний методи дали змогу визначити передумови здійснення державних позик та еволюцію їх функцій залежно від зміни економічного середовища під впливом різних факторів. Крім того, за допомогою методу узагальнення та аналізу з урахуванням сучасних тенденцій було розширено перелік цілей випуску та розміщення цінних паперів уряду. Розмежування різних поглядів на необхідність існування державного кредиту з точки зору його позитивних та негативних властивостей було здійснено на основі використання методу порівняння.

Для дослідження еволюції функцій державних боргових зобов'язань було використано значну кількість інформаційних джерел, основу яких становлять фундаментальні положення зарубіжних та вітчизняних вчених про сутність та значення внутрішніх державних цінних паперів, особливості функціонування внутрішнього ринку державної позики на різних етапах його становлення, статті, нормативно-правові акти, офіційні дані Міністерства фінансів України.

Виклад основного матеріалу. Запозичення як метод мобілізації фінансових ресурсів є загальновиznamним інструментом регулювання економіки та фінансових відносин у державі, метод тимчасового залучення державою додаткових коштів для покриття своїх витрат. Для економічно розвинутих країн характерною формою державних запозичень є емісія боргових цінних паперів. В основі цих запозичень лежить залучення до економіки тимчасово вільних фінансових ресурсів фізичних та юридичних осіб шляхом емісії і продажу державних цінних паперів [8, с. 13].

Перші історичні згадки про державні облігаційні позики відносяться до середньовічної Генуї – торгового центру Італії. Постійне зростання витрат на фінансування різноманітних заходів призвело до появи дефіциту фінансових ресурсів. Компере (comperere) стали першими інструментами державної позики, які надавали право кредиторам на частину податкових доходів міста, тобто фактично вони мали вигляд покупки певної суми державного доходу. Крім того, такі запозичення надавалися відразу кількома позичальниками, тобто мали ознаки синдикатованого кредиту [9, с. 132].

Інститут державного боргу Генуї зародився у XII ст., коли держава почала продавати права на певну частину податкових надходжень. Оскільки податкові надходження різнилися залежно від місця проживання суб'єктів, то, для отримання більш-менш стабільного доходу органами управління було передано право на стягнення зборів окремим особам (відомим як *comperista*). Тобто, продавець компере (держави) отримувала певну визначену суму в обмін на втрату можливості збору податків на користь приватних осіб або їх об'єднань.

Така передача фіскальної влади та нагляду з часом почала набувати все більшого значення і втратила свій одноразовий характер. Зі зростанням дефіциту бюджету держава постійно нарощувала обсяги позик (*compera-prestito*), а це, відповідно, призвело і до зростання кількості покупців таких інструментів. Тобто, фактично, держава проміняла ризик невизначеності майбутніх податкових надходжень на цілком прогнозовані доходи від розміщення компере.

Наприкінці XV ст., розмір державного боргу став настільки великим, а його структура складною для управління, що, для того, щоб захистити свої власні інтереси, кредитори почали організуватися в асоціації. Так було створено приватні інститути державних фінансів, першим з яких став Будинок Святого Георгія – асоціація державних кредиторів, які позичали кошти шляхом купівлі певної частки компере [9, с. 123-125].

Подібні інструменти були поширеними і в інших італійських містах. Так, державні запозичення (монтес) здійснювались у XIV ст. і в Венеції та Флоренції. На відміну від компере, монтес розміщувались серед ширшого кола громадян та спочатку мали примусовий характер. Відсотки за такими позиками виплачувались лише з метою уникнення незадоволення серед кредиторів. Добровільними такі позики стали у XV ст. [10, с. 24].

Поява державного боргу тісно пов'язана і з військовими витратами. Венеціанський уряд, як правило, був надійним боржником, так як відсотки по кредитах виплачувались більш-менш регулярно. Проте, хитка рівновага між доходами і витратами державного бюджету була викликана постійною загрозою конфліктів, військово-політичними та непередбаченими подіями. Тому необхідним став збір коштів за рахунок короткострокових добровільних позик. З кінця XII ст. уряд ввів примусові позики, які покладались на венеціанських громадян, включених до податкового реєстра (*estimo*). Платники податків повинні були заплатити цю суму відповід-

но до їх багатства і в обмін отримували 5% доходу до погашення боргу. Ця система виявилася вигідною як для державної скарбниці, яка могла розраховувати на кошти, зібрані протягом відносно короткого часу. Кредиторам, крім того, було дозволено торгувати своїми зобов'язаннями, викликавши розвиток вторинного ринку цінних паперів. Проте, в результаті ведення постійних війн, громадяни були змушені позичати все більше і більше (до 41% від оподаткованого доходу), і тому уряд зіткнувся з серйозними труднощами по сплаті відсотків. Ринкова ціна державних облігацій впала до 18% від їх номінальної вартості [11, с. 305-306].

В багатьох історичних економічних дослідженнях зазначається, що з часів Середньовіччя, з тих пір як міста і князівства почали брати позики, більшість тих, хто робив заощадження, вирішували, що в першу чергу вони будуть вкладати свої гроші в позики государів і міській владі. Поки борги ще залишалися особистими, свої гроші королям позичали тільки багатії. Пізніше, коли з'явилися часткові борги, в державну скарбницю стали стікатися і накопичення небагатих людей. Так, наприклад, у 1353 і 1398 рр. у Венеції власники розпродавали свої торгові дома, щоб на виручені кошти придбати частку в державному боргові. В. Зомбарт зазначає, що таким чином значні обсяги ресурсів відволікались від процесу формування капіталу [12, с. 257-258].

Таким чином, вже початкові форми державних запозичень епохи середньовіччя, а відповідно і урядових цінних паперів, мали схожі функції із їхніми більш пізніми прикладами. Вони в тій чи іншій мірі відповідали основним принципам кредиту: платність, строковість та поверненість, а також виконували функцію фінансування державних витрат.

У XVI ст. в період правління Карла V (1500-1558 рр.) та Філіпа II (1527-1598 рр.) спостерігається початок нового етапу становлення інституту державних цінних паперів. В цей період дефіцитне фінансування державних витрат за рахунок продажу боргових інструментів починає регулярно використовуватись для управління системи державних фінансів. Запозичені кошти забезпечувались певними статтями в податкових доходах, а також частиною срібла, що ввозилось до країни. Постійне нарощення боргів, а також швидке зростання відсоткових виплат призвело до неспроможності іспанського уряду погашати взяті на себе зобов'язання (у 1544 р. платежі по боргу склали дві третини державних доходів). В такій ситуації неефективна боргова політика викликала неплатоспроможність держави і оголошення її банкрутом вісім разів протягом XVI- XVII ст. [10, с. 170].

Становлення інфраструктури організованої торгівлі державними цінними паперами пов'язують із заснуванням Амстердамської біржі (1602 р.), де вперше почали здійснюватись операції з цінними паперами. Спочатку на біржі обертались переважно національні державні облігації (як загальнодержавні, так і провінцій та міст). З часом до торгів почали допускатись і державні цінні папери іноземних урядів [14, с. 220].

В цей період важливим стало також і вдосконалення передачі прав по цінних паперах. Перш за все, це стосується запровадження цінних паперів на пред'явника, що виявилось зручним інструментом для здійснення державних позик у XVIII ст. Першою почала здійснювати випуск таких зобов'язань Саксонія, а згодом й інші міста Німеччини [15, с. 185].

Таким чином, запозичення, що здійснювались урядами в XIV-XVIII ст., мали слабку економічну основу і, як наслідок, інвестиції у відповідні папери були досить ризиковими. Багато позик так і не було погашено. Все це викликало необхідність проведення суттєвих змін,

що полягали в удосконаленні правових відносин між кредитором і позичальником, здійсненні пошуку і розвитку інститутів, що підвищують рівень захисту прав інвесторів. Наведення порядку в сфері державних фінансів в окремих державах і політика дотримання зобов'язань почали розглядатись як основа для розвитку нових фінансових технологій, що відповідають цілям управління боргом. Зокрема, це призвело до практики конвертації наявних боргів і появи конвертованих цінних паперів. Така практика набула поширення із зростанням масштабів запозичень в XVIII-XIX ст. Наприклад, відомо, що в 1751 р. Казначейство Англії конвертувало всі непогашені випуски в один, так званий консолідований ануїтет ("консоль"). При цьому фінансове відомство домоглося безсумнівного поліпшення характеристик державного боргу за рахунок граничного продовження термінів позики і зниження ставки його обслуговування.

Саме Англії в кінці XVIII – початку XIX ст. вдалося вперше реалізувати масштабний і тривалий проект, в рамках якого кампанії загальнодержавного значення, що фінансувались за допомогою позик, забезпечили подальші довгострокові економічні вигоди. Ці вигоди полягали, по-перше, в усуненні конкурентів для англійських компаній, а, по-друге, у розвитку як окремих передових галузей (від чорної металургії до банківської справи), так і мережі підрядних організацій, активність яких обернулася пізніше розвитком нових проектів (зокрема, залізничного будівництва) та зростаючим потоком податків [16, с. 72-73]. Тому, незважаючи на значне навантаження від цих позик на систему державних фінансів, використання урядових запозичень виправдало себе позитивними зрушеннями в господарському житті країни.

Найбільшого розвитку ринки державних цінних паперів отримали в період XIX-XX ст., а інструменти позики мали різні найменування: облігації, позикові білети (внутрішні або зовнішні, з виграшем або без нього), казначейські білети, рента та інші, проте виконували одні й ті ж функції. Вони могли бути іменними або на пред'явника. Облігації випускались не лише центральним урядом, а й містами (муніципалітетами), землями, земствами тощо. В основі розвитку ринків даних паперів в цей період лежали фактори, що обумовлювали зростання обсягів державних боргових зобов'язань, розширення попиту на цінні папери з боку інвесторів, а також сума інституційно-правових та інституційно-структурних факторів.

Зростання обсягу державного боргу був викликаний процесом зміцнення національних держав і загострення конкуренції між ними. Ця конкуренція могла носити мирний економічний характер, але також виливалася і у відкриті військові конфлікти. В обох випадках це вимагало збільшення державних витрат, які вже не могли покриватись без нарощування обсягу державного боргу, а сформовані стандарти здійснення позик вимагали їх оформлення у вигляді державних цінних паперів. Розширення попиту на ці папери в XIX столітті можна було пояснити різким збільшенням обсягу позикового капіталу, розвитком банківської системи, поступовим зростанням рівня життя та рівня доходів в окремих країнах.

Серед інституційно-правових аспектів, які можуть бути розглянуті в якості причин, що спричинили як розширення попиту на такі інструменти, як державні та приватні боргові папери, так і зростання їх пропозиції, можна виокремити отримання цими паперами кращих якостей ринкових цінних паперів, тобто придатних до безперешкодного та швидкого обігу з низькими операційними витратами. Якщо до XVIII століття переважало складання документа на власність в іменній формі, то в XVII-XVIII ст. спочатку у Франції, а потім і в інших країнах Єв-

ропи, була введена представницька форма. У результаті вже в XIX ст. значна або навіть переважна частка облігацій, що перебували в обігу, мала форму на пред'явника.

У своїх дослідженнях Н. Нерсесов зазначає, що завдяки формі на пред'явника, боргові зобов'язання набули більшої рухливості та можливості до передачі. Тому форма на пред'явника служить засобом легкої і швидкої мобілізації цінностей, існуючих в обороті [15, с. 146]. Так, наприклад, державні борги Франції (рента) до 1831 р. були виключно іменні, і тільки 29 квітня 1831р. було дозволено перетворювати іменні ренти в безіменні та навпаки. Парижу вперше було дозволено зробити позику у формі на пред'явника 13 вересня 1815 року. Крім того, тут вперше у Франції 20 березня 1831 року було дозволено випуск облігацій з правом виграшу.

Розглядаючи історію розвитку ринку державних цінних паперів Росії, можна зазначити, що безстрокові державні борги, за якими уряд був зобов'язаний платити тільки відсотки з'явилися лише в 1817 р. Борги, за якими виплати проводились у визначений час за допомогою тиражу із щорічного фонду погашення були запроваджені у 1831 році. Більшість подальших позик, зовнішніх і внутрішніх, відбувалося у формі облігацій. Крім облігацій на пред'явника як зручної форми державної позики, з 1831 р. почали випускатись казначейські короткострокові білети та казначейські зобов'язання на пред'явника [15, с. 192].

У XX ст. сектор державних цінних паперів продовжив своє розширення під сильним впливом військово-політичних чинників. Численні війни, які вели між собою країни (в т. ч. найбільш економічно розвинені) вимагали колосальних ресурсів, отримання яких урядами в достатньому обсязі за рахунок неборгових джерел було неможливим. Казначейства та фінансові відомства країн все активніше вдавалися до практики запозичень. В результаті таких дій наростали як внутрішні, так і зовнішні борги. Найбільш інтенсивно цей процес протікав в періоди світових воєн.

Так, активне використання державних позик на внутрішніх ринках з метою покриття значної частини бюджетних витрат стало широко поширеним явищем в роки Першої світової війни. Саме тоді внутрішні урядові позики стають майже у всіх воюючих державах головним методом мобілізації грошових заощаджень населення, накопичених капіталів і необоротних засобів господарюючих суб'єктів, а також дієвим інструментом додаткового перерозподілу валового внутрішнього продукту і національного доходу на користь держави. Наприклад, за допомогою дев'яти внутрішніх позик, випущених в 1914-1918 рр., Німеччині вдалося покрити близько половини військових витрат. Цікаво також те, що з початку 1918 року підписки на військові позики набула тут відверто примусового характеру.

Істотні результати у використанні внутрішнього державного кредиту для фінансування військових витрат були також і в Росії. Так, до лютого 1917 р. царський уряд з допомогою позик на внутрішньому ринку покрити близько 30% усіх воєнних витрат. Багато в чому цьому сприяв взятий з кінця 1915 р. курс на соціальну переорієнтацію кредитних операцій держави, основна мета якого полягала в розширенні соціальної бази урядових позик. Як і в Німеччині, в Росії в 1917 р. вперше з'являються проекти примусових державних позик, авторами яких були видатні вчені-економісти П.П. Гензель і М.І. Туган-Барановський, а також відомий банківський діяч А.І. Путілов [17, с. 59-60].

За роки Другої світової війни США за рахунок державних позик покрили 54%, Великобританія – 50%, Німеччина – 61%, Японія – 58% всіх урядових витрат. У

післявоєнний період державні запозичення починають використовуватись для відбудову народного господарства (в Болгарії – "Позика свободи" (1945 р.), у Польщі – "Позика відновлення" (1946 р.), в Угорщині – "Перша державна позика" (1946 р.)) [18].

Отже, до основних функцій внутрішніх державних запозичень у XIV-XX ст. можна віднести наступні: фіскальна, управління параметрами державного боргу, покращення економічної ситуації на окремих територіях, а також погашення раніше випущених позик (табл. 1).

Таблиця 1. Початкові функції державних боргових інструментів

Функція	Зміст функції
Фіскальна	Емісія відбувалася з метою задоволення військових і економічних (головним чином, погашення дефіциту бюджету) потреб
Управління параметрами державного боргу	За допомогою конвертації раніше випущених боргових зобов'язань уряд нерідко покращував характеристики державного боргу: знижував ставку обслуговування, подовжував термін виплат тощо
Покращення економічної ситуації на окремих територіях	Після появи облігацій на пред'явника почалась активна розбудова деяких міст (наприклад, після дозволу Парижу зробити позику у формі на пред'явника від 13 вересня 1815 року за рахунок такого інструменту було побудовано багато нових вулиць та бульварів).
Погашення раніше випущених позик	Розширення ринку урядових паперів на початку XIX століття відбувалося у зв'язку з необхідністю погашення накопичених за роки воєн непогашених державних боргів

Джерело: [16, с. 76-78; 15, с. 176]

Таким чином, характеризуючи функції ринку державних облігацій, варто відзначити, що на всіх етапах розвитку економічної системи урядові зобов'язання відігравали помітну роль у фінансовому становищі держави. При цьому спочатку ринки державних цінних паперів, насамперед, за відсутності відповідних практик (зокрема використання операцій Центрального банку на відкритому ринку) фактично не виконували ніякої ролі в регулюванні грошово-кредитних процесів. Проте, наявність очевидних переваг таких позик супроводжувались розширенням інтересу до інструментів ринку з боку інвесторів. Власники капіталу почали сприймати державні облігації як важливий елемент у портфелі активів, те ж саме можна було сказати і про фінансових посередників, насамперед, банків. З даного дослідження розвитку ринку державних цінних паперів випливає важливість вивчення ролі та функцій інструментів урядової позики на сучасному етапі.

Загалом, за результатами проведеного дослідження розвитку ринку державних цінних паперів з урахуванням сучасних тенденцій, можна сформулювати більш повний перелік функцій ринку урядових позик. Так, дійсно, випуск таких інструментів здійснюється урядами відповідних держав переважно для неемісійного фінансування дефіциту державного бюджету. Тобто, випуск цінних паперів дає державі змогу:

➤ профінансувати дефіцит державного бюджету;

Бюджетний дефіцит є складним економічним явищем, у якому віддзеркалюються різні аспекти соціально-економічного розвитку суспільства, ефективність економічної політики держави. Він має різні вияви, характеризується розмаїттям причин, чинників і наслідків.

Явище дефіциту державного бюджету притаманне усім країнам світу. Для вирішення проблеми дефіциту держава повинна здійснювати певні операції з метою

вирівнювання доходів та видатків бюджету. В сучасних умовах виділяють два основних джерела фінансування дефіциту [19, с. 723-725], а саме:

- грошово-кредитна емісія – можлива за умови жорсткого контролю за використанням грошей, є незабезпеченим джерелом (інфляційний шлях покриття дефіциту бюджету);
- боргові зобов'язання держави – використовуються за умови наявності тимчасово вільних коштів у кредиторів та довіри до державних цінних паперів.

Таким чином, випуск державних облігацій як спосіб покриття дефіциту державного бюджету характеризується тим, що тимчасово вільні грошові кошти спрямовуються на фінансування загальнодержавних чи бюджетних потреб.

- забезпечити касове виконання бюджету;

Передбачає використання короткострокових цінних паперів для того, щоб в межах одного бюджетного року ліквідувати короткостроковий розрив між доходами та видатками;

- згладити нерівномірні надходження податкових платежів;

У деяких випадках розрив між доходами та видатками бюджету зумовлений незбалансованістю надходжень податкових платежів. Випуск державних цінних паперів може усунути цю причину.

- профінансувати цільові програми або окремі галузі економіки (пов'язані, наприклад, з будівництвом житла, доріг, розвитком окремих галузей економіки тощо);

Серед таких інструментів, що емітуються на вітчизняному фінансовому ринку можна виокремити, наприклад, облігації внутрішньої державної позики "Військові облігації". Їх випуск регламентується Постановою Кабінету Міністрів України від 01 квітня 2014 р. №101 і здійснюється з метою забезпечення залучення додаткових коштів для фінансування потреб Збройних Сил України. 31 липня 2014 р. Міністерство фінансів України здійснило розміщення таких облігацій на загальну суму 50,019 млн. грн. Крім того, 1 квітня 2014 р. було прийнято рішення здійснити випуск казначейських зобов'язань "Військові" на пред'явника в документарній формі загальним обсягом 100 млн. гривень із строком обігу 24 місяці у кількості 100 тис. штук номінальною вартістю 1 тис. грн. однією серією В. З 21 травня по 15 серпня 2014 р. було реалізовано казначейських зобов'язань на загальну суму понад 49,8 млн. грн. Залучені у такий спосіб також були спрямовані на задоволення нагальних потреб українського війська [20].

- погасити або переоформити розміщені раніше боргові зобов'язання;

Можлива ситуація, коли держава бажає відкласти платежі по своїх цінних паперах, строк викупу яких уже настав. Тоді вона обмінює ці папери на нові чи випускає інші цінні папери, кошти від реалізації яких спрямовуються на погашення раніше випущених [21]. Такий спосіб рефінансування заборгованості бюджету потребує довіри власників цінних паперів до влади та особливої обачності емітентів. Інакше, збір боргових зобов'язань може стати некероманим або почнеться відверта побудова "пірамід", яка призведе до розорення емітента;

- створення передумов для розвитку фінансових ринків через випуск еталонних інструментів;

Так, ринок державних цінних паперів слугує фундаментом для побудови інших ринків боргових інструментів, передусім, корпоративних, шляхом створення необхідної інфраструктури і цінових орієнтирів для інших емітентів та інвесторів [22].

- використовувати державних цінних паперів як ефективного інструменту макроекономічного регулю-

вання (регулювання кредитно-грошового обігу за допомогою операцій на відкритому ринку шляхом впливу на банківську систему, рівень і структуру інвестицій, заощадження населення та суб'єктів господарювання);

Ринок державних облігацій виконує також функцію регулювання грошової маси в обігу. Купівлю/продаж державою своїх боргових зобов'язань прийнято називати операціями на відкритому ринку. При цьому вони включають здійснення Центральним банком операцій репо двох видів: купівля Національним банком державних облігацій з портфеля комерційного банку (пряме репо) – призводить до збільшення грошової маси в обігу; або продаж Центральним банком зі свого портфеля інструментів урядових запозичень комерційним банкам (зворотне репо), що, навпаки, викликає зменшення грошової маси.

- визначати реальну вартість обслуговування державного боргу (процентна ставка державних цінних паперів визначається на ринку);

- забезпечувати комерційні банки та інші фінансові структури (страхові компанії та пенсійні фонди) ліквідними та надійними активами [23, с. 461-463].

Таким чином, державні позики є більш адекватним і бажаним джерелом покриття дефіциту державного бюджету та фінансування державних потреб і відбивають взаємовідносини між державою як позичальником і юридичними та фізичними особами, урядами інших країн як кредиторами.

Крім того, згідно статті 15 Бюджетного кодексу України джерелом фінансування бюджету не можуть бути емісійні кошти Національного банку України [24]. Враховуючи зазначене вище, у подальшому дослідження буде зосереджено саме на державній позиці як джерелі фінансування державних потреб.

Мобілізовані за допомогою інструментів державної позики кошти повинні спрямовуватись на вирішення важливих економічних і соціальних питань з урахуванням поточних та перспективних проблем, а також на посилення інвестиційної діяльності держави та забезпечення майбутнього економічного зростання.

Залучення позик з метою фінансування фінансових потреб держави здійснюється у різних формах, до яких належать, зокрема, облігації внутрішньої державної позики, облігації зовнішньої державної позики, місцеві запозичення та казначейські зобов'язання. Емітуючи цінні папери, держава виступає на фінансових ринках у ролі позичальника, причому на ринку цінних паперів державні структури – такі, як міністерства фінансів – є найбільш крупним позичальником.

Висновки. Незважаючи на різні точки зору щодо наслідків використання державного кредиту, його призначення проявляється в першу чергу в тому, що він є засобом мобілізації в руках держави додаткових фінансових ресурсів. За наявності дефіциту бюджету залучені кошти спрямовуються на його покриття. За відсутності потреби у фінансуванні різниці між доходами та видатками державного бюджету державні запозичення можуть здійснюватись для фінансування різноманітних соціально-економічних програм.

Таким чином, з урахуванням усіх перерахованих функцій ринку державної позики, а також зважаючи на їхню роль для розвитку економіки країни, варто зазначити, що для ефективного використання державних цінних паперів необхідно дотримуватись наступних принципів: безумовності, зниження ризиків, оптимальності структури, зберігання фінансової незалежності, прозорості.

Необхідність дотримання перерахованих принципів пояснюється тим, що у сучасному світі державні позики є невід'ємним елементом фінансової системи будь-якої

країни. Потреба в управлінні державними запозиченнями обумовлена постійною потребою держави у залученні додаткових фінансових ресурсів. І, хоча, державні цінні папери стали джерелом покриття бюджетного дефіциту, таке залучення додаткових коштів згодом призводить до їх використання на погашення та обслуговування існуючої заборгованості. Тому, будь-якій державі, що має заборгованість і змушена її обслуговувати, варто дотримуватись основних принципів та правил, а також вдосконалення існуючої практики функціонування ринку державних цінних паперів з метою мінімізації витрат та ризиків.

Також варто зазначити, що в процесі свого еволюційного розвитку змінювались не лише функції державних цінних паперів, а й притаманні їм характеристики. Так, до них можна віднести наступні: номінальна вартість даного інструменту, дохідність, термін обігу, періодичність виплати доходу тощо. Крім того, в умовах сучасності боргові цінні папери уряду мають ряд унікальних властивостей, що відрізняють їх від інших фінансових інструментів. Так, основні характеристики інструментів внутрішньої державної позики можна поділити на три групи: інвестиційні (надійність, транспарентність, ліквідність), технічні (якість матеріалів та обладнання, рівень захисту тощо) та правові.

Дискусія. Питання функціонування ринку державних облигацій досліджувались авторами і раніше. Зокрема, було опубліковано ряд наукових статей за даною тематикою, в яких надано характеристику основних видів вітчизняних державних цінних паперів та встановлено головні проблеми низької ліквідності даних інструментів. Напрацьований матеріал за проведеними дослідженнями дасть змогу у подальшому здійснити спробу кількісно оцінити досягнення цілей емісії боргових зобов'язань уряду в Україні. Зокрема, досить проблематично залишається можливість встановлення ефективності використання залучених за рахунок державних внутрішніх позик коштів, пріоритетності напрямків їх спрямування тощо. Дана ситуація в більшій мірі пов'язана з обмеженим доступом до деталізованої статистичної інформації та її розпорошення на різних інформаційних ресурсах. Крім того, подальшого дослідження потребують питання: підвищення іміджу держави як емітента цінних паперів та гаранта виконання зобов'язань по них; стимулювання основних груп інвесторів набувати у власність боргові інструменти уряду та зниження частки ОВДП у власності Національного банку; проведення аналізу наданих кредитних рейтингів суверенним облигаційним позикам тощо.

Список використаних джерел

1. Цінні папери: підручник / В.Д.Базилевич, В.М. Шелудько, Н.В. Ковтун та ін., за ред. В.Д.Базилевича. – К.: Знання, 2011 р. – 1094 с.
2. Теорія фінансів: Підручник / За ред. проф. В. М. Федосова, С. І. Юрія. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 576 с.

В. Осецкий, д-р экон. наук, проф.

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев, Украина, И. Браткова, асп.

Государственное учебно-научное учреждение

"Академия финансового управления", Киев, Украина

3. Ринок боргових цінних паперів в Україні: суперечності та тенденції розвитку: Монографія / [Лютый І.О., Грищенко Т.В., Любіна О.В., Мошенський С.З. та ін.]. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 432 с.

4. Кудряшов В. П. Курс фінансів: Навч. посіб. / В. П. Кудряшов – К.: Знання, 2008. – 431 с.

5. Вахненко Т. Державний борг України та його економічні наслідки / Т. П. Вахненко; НАН України. Ін-т екон. прогнозування. – К.: Альтерпрес, 2000. – 152 с.

6. Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія): Навч. посібник. – 4-ге вид., без змін. – К.: КНЕУ, 2007. – 240 с.

7. Управління державним боргом: Навч. посіб. – Прутська О.О., Сьомченков О.А., Гарбар Ж.В., Губанова Л.І., Руденко В.В. / за заг. ред. Прутської О. О. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 216 с.

8. Лисяк, Л. В. Доходи домашніх господарств України як потенційне джерело внутрішніх державних запозичень [Текст] / Л. В. Лисяк // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Серія: Економічні науки. – 2011. – Випуск 2. – Том 3. – С. 11-17.

9. Marsilio C. (2013), "Genoese Finance, 1348–1700". In: Gerard Caprio (ed.) Handbook of Key Global Financial Markets, Institutions, and Infrastructure, Vol. 1, pp. 123-132. Oxford: Elsevier Inc.

10. Криничанский К. В. Генезис экономических институтов: корпорации, профессиональные участники финансового рынка: Средневековая Европа – современная Россия. – Челябин. гос. ун-т. Челябинск, 2003. – 38 с.

11. Pezzolo L. (2013), "Venetian Finance, 1400–1797". In: Gerard Caprio (ed.) Handbook of Key Global Financial Markets, Institutions, and Infrastructure, Vol. 1, pp. 301-310. Oxford: Elsevier Inc.

12. Зомбарт В. Собрание сочинений в 3 томах. Том 3. Исследования по истории развития современного капитализма. – СПб.: Владимир Даль, 2008. – 480 с.

13. Камерон Р. Краткая экономическая история мира. От палеолита до наших дней. – М.: Росспэн, 2001. – 544 с.

14. Бааш Э. История экономического развития Голландии в XVI – XVIII веках: пер. с нем./под ред. Я.Я.Зутиса. – М.: Изд-во иностранной литературы, 1949. – 397 с.

15. Нерсесов Н. О. Избранные труды по представительству и ценным бумагам в гражданском праве. – М.: Статут, 2000. – 286 с.

16. Криничанский К.В. Генезис и эволюция институтов государственных и частных облигационных займов// Журнал экономической теории. – 2008. – №2. – С. 67– 83.

17. Страхов В. В. Внутренние государственные займы в СССР конца 1920-х – 1930-е годы.// Вестник Рязанского государственного университета имени С.А. Есенина. – 2008. – №2. – С. 59-79.

18. Займы государственные. Большая советская энциклопедия. – М.: Советская энциклопедия. 1969-1978. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/bse/87779/Займы#sel>.

19. Базилевич В.Д. Макроекономіка: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. – 2-ге вид., випр. – К.: Знання, 2005. – 851 с.

20. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=400356.

21. Кириченко О., Белоусова І., Кудрицький В. Державні цінні папери у контексті розвитку ринку боргових зобов'язань. // Україна фінансова. Інформаційно-аналітичний портал Українського агентства фінансового розвитку [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ufin.com.ua/analit_mat/rzp/148.htm.

22. Важливість ринку державних цінних паперів в Україні[Електронний ресурс] // Проект розвитку фінансового сектору FINREP: [сайт]. – Режим доступу: http://finrep.kiev.ua/download/journalist_infofair_1mar2012_govsecurities_ua.pdf.

23. Чечель О. Державні запозичення як важливий механізм формування економічної політики держави // Ефективність державного управління. – 2010. – Вип. 23. – С. 459-467. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Edu/2010_23/fail/Chechel.pdf.

24. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/page2>.

Надійшла до редколегії 28.04.15

ГЕНЕЗИС ФУНКЦИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ДОЛГОВЫХ ЗАИМСТВОВАНИЙ

В статье рассмотрены основные предпосылки возникновения рынка государственных ценных бумаг и его функции на разных этапах развития экономических отношений. Также, выделены основные виды долговых обязательств правительства, что эмитировались в разных странах в процессе становления финансовой системы. Было установлено, что, хотя первоначальные функции государственных ценных бумаг были несколько ограниченными в сфере регулирования денежно-кредитного рынка, они играли важную роль в аккумуляции финансовых ресурсов в государственный бюджет и направлялись на решение важных, в том числе военных, вопросов. Кроме того, акцентируется внимание на том, что в процессе становления рынка правительственного займа расширялись не только его функции, но и менялись характеристики долговых обязательств государства как ценной бумаги. Как результат, на основе проведенного исследования с учетом современных тенденций сформировано более полный перечень целей, для достижения которых осуществляется выпуск долговых инструментов государственных заимствований.

Ключевые слова: государственный кредит, государственные ценные бумаги, дефицит бюджета, операции на открытом рынке, мобилизация финансовых ресурсов.

V. Osetskyi, Doctor of Science (Economics), Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine,
I. Bratkova, PhD student
State educational and scientific institution
"Academy of Financial Management", Kyiv, Ukraine

THE GENESIS OF THE FUNCTIONS OF GOVERNMENT DEBT SECURITIES

Government borrowings appear at a certain stage of development the economic system. Governments used loans many centuries ago because there are often occurred situations when borrowings were the only way to attract additional financial resources. The preconditions for government loans from the position of creditors are also important. These, in particular, include: the availability of subjects that have the temporarily available funds; investor confidence in the state, that stimulating their interest in buying government debt securities; state's ability to repay its obligations and so on. Thus, the article deals with the basic prerequisites of the government securities market and its function at different stages of development of economic relations.

So, it was found, that the main functions of local borrowing in XIV-XX centuries include the following: fiscal, public debt management, improved economic situation in some areas and repayment of previously issued loans. In modern conditions the functions of government securities have expanded and include: regulation of the money market and stock market, smoothing unevenness of funds flow to the budget, funding various programs, support the liquidity of financial institutions. The author also highlights that objective necessity of using government borrowing associated with the presence of contradictions between the existing needs of society and the state's capacity to satisfy them within existing financial resources. And in such situations government securities are a means of mobilizing additional financial resources to the state budget.

Keywords: public credit, government securities, the budget deficit, open market operations, mobilization of financial resources.

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2015, 6(171): 60-65

DOI: [dx.doi.org/ 10.17721/1728-2667.2015/171-6/11](https://doi.org/10.17721/1728-2667.2015/171-6/11)

JEL: G21, F33, F65

УДК 336.1

Ioana Sbarcea, PhD in Economics, Assistant
Lucian Blaga University of Sibiu, Sibiu, Romania

IMPLEMENTATION OF BASEL III IN THE EUROPEAN BANKING SECTOR

Abstract: In this work, which is part of a larger research project aimed at the expected impact of Basel III on commercial banks in Romania, I decided to analyse the implementation and transposition of the new international prudential requirements into European regulations, which are of particular interest for the Romanian banking sector. I started this analysis by highlighting the peculiarities of the European banking sector at aggregate level, but also as a cross-country survey, to later highlight the views of European regulations on prudential supervision and differences to international regulations.

Key words: CRD IV, capital requirements, liquidity ratios.

Introduction. The crisis has highlighted the existence of problems in the banking sector not only in the USA but also in Europe. This prompted the G20 to discuss repeatedly between 2008 and 2010 on the need to review the capital requirements under Basel II, that came mainly with an enlargement of the areas covered by the risks to be taken in the calculation of the capital adequacy indicator but also with a diminishing of risks share related to the retail exposures and to those towards Investment Societies [1], materialized in a new agreement signed in 2010. The purpose of this agreement is to create a new regulatory framework needed to reduce the banks' possibility to cause economic damage by excessive risk-taking.

Basel III appeared after detecting deficiencies in Basel II, which focused on the following aspects:

- low quality of capital items taken into account in the solvency ratio and their inability to absorb losses
- capital requirements were more relaxed during economic growth, thus having a pronounced pro-cyclical nature
- poor management of liquidity and market risk
- lack of correlation between the elements taken into account in determining the capital and their risk
- lack of concern for systemic risk management in banking
- lack of assessing the rating companies' capacity to highlight and measure real risks assumed by banking companies, by excessive use of securitisation and modern derivatives [2].

In this context, Basel III aims at both consolidating the micro-prudential framework set out in Basel II and creating an appropriate macro-prudential framework for the ongoing changes in the banking sector. Regarding the micro-prudential framework, Basel III aims at improving the quality and quantity of capital, assessing and managing liquidity risk and appropriate risk coverage. The macro-prudential

component of the agreement aims at countercyclical measures (creating an additional capital buffer in times of economic growth), specialised monitoring of systemic risk banks, introducing requirements regarding the leverage ratio, calculated as the ratio between quality capital (Tier 1) and total exposure (without adjusting the value of assets according to the degree of risk [3]).

Therefore, since 2010, the international monetary authorities try to harmonize prudential regulations in line with Basel III. This also happens in Europe, where, in order to harmonize the bank capitalisation policy with international requirements, the European Parliament and the Council adopted in June 26, 2013 the 4th Capital Requirements Directive (CRD IV) and the Capital Requirements Regulation (CRR). CRR is a regulation directly applicable to banks and their supervisors in the EU. CRD IV is instead a directive which requires Member States to adopt the necessary legislation to comply with the requirements of the Directive. These laws are set forth in the spirit of Basel III but tailored for the European banking context, characterised by a high risk for the banking sector, this being due to the existence of the highest level of international banking intermediation.

I further propose to carry out an analysis on the European banking sector, highlighting the recorded particularities and later, pointing out the elements proposed by CRD IV/ CRR in terms of bank risk management at EU level, in order to harmonise with international prudential regulations.

Particular aspects of the European banking sector, examined at aggregate level. In the EU there is a heterogeneous set of approximately 8,000 monetary financial institutions (figure 1), including both money market funds and credit institutions ranging from some very small local banks to specialised banks, plus some of the biggest international banks of systemic importance. These institutions manage about 36 trillion Euros of the total international assets or 52% of global banking assets.

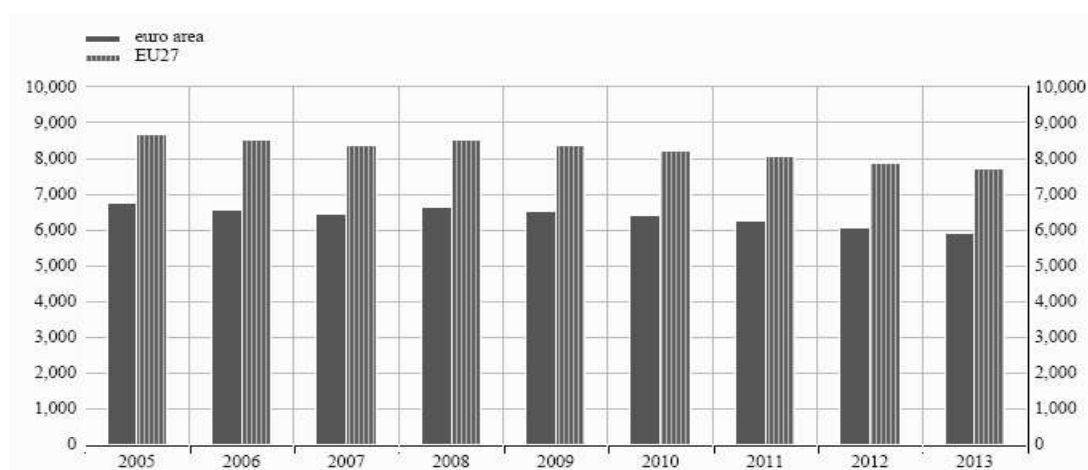


Fig. 1. The number of Monetary Financial Institutions (MFI*) at EU27 and euro area

Source: ECB – Banking Structures Report, October 2014, pp. 12

*MFI is the term used by the ECB that includes credit institutions as defined in Community law, and other financial institutions whose business is to receive deposits and/or close substitutes for deposits from entities other than MFIs and, for their own account (at least in economic terms), to grant credits and/or make investments in securities. Money market funds are also classified as MFIs.

European banking sector is of internationally systemic importance, and this is demonstrated by the high level of total bank assets and those held by the 5 largest banks in the system, compared to the level in the US and Japan banking systems (Figure 2).

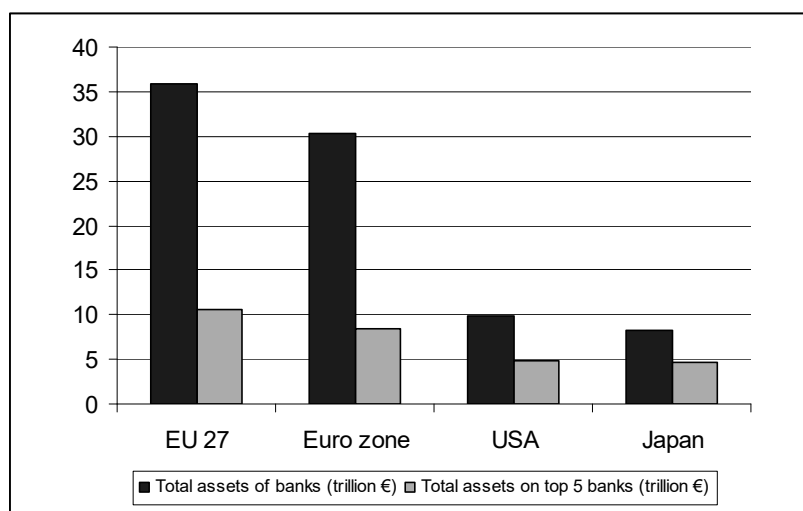


Fig. 2. Total assets of the banks and total assets in 5 top banks (trillion Euros) in 2011 – international comparison

Source: Processing data provided by European Banking Federation – Update data – International Comparison of Banking Sectors, for the EU, Euro Area, UK, USA and Japan (2011) <http://www.ebf-fbe.eu/wp-content/uploads/2014/03/factsfiguresshort-3.pdf>

After examining the share of the total banking assets to GDP we have seen the same position in the EU and euro area, superior to the US and Japan (Figure 3). The US banking sector assets thus represent only 90% of US GDP, given that the US economy is traded more on the capital market, and that much of mortgages loans are recorded in the government-funded entities' balance sheets (e.g. Fannie Mae and Freddie Mac). Besides differences arising between the levels of these indicators as a result of differences in financial reporting standards used in these coun-

tries, greater size of the banking sector in Europe partly reflects the greater dependence of the European economy on banking intermediation, as bank credit is the main source of EU funding for private sector (Final Report of the High-level Expert Group on reforming the structure of the EU banking sector, Brussels, 2 October 2012). This explains the motivation for prudential regulation of the banking sector in Europe to require increased attention from international and regional monetary authorities.

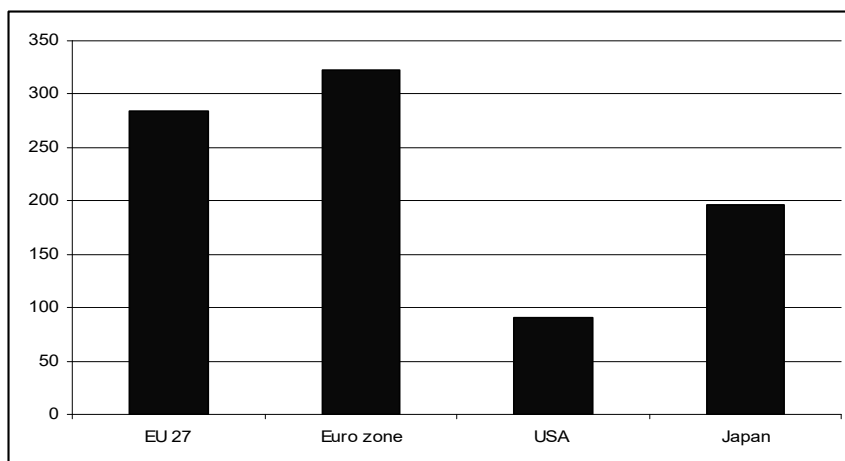


Fig. 3. Total bank assets (% of GDP) 2011 – international comparison

Source: Processing data provided by European Banking Federation – Update data – International Comparison of Banking Sectors, for the EU, Euro Area, UK, USA and Japan (2011) <http://www.ebf-fbe.eu/wp-content/uploads/2014/03/factsfiguresshort-3.pdf>

Another indicator reflecting the increased potential of credit risk in the European banking sector, with repercussions on banks' activity is the share of nonperforming loans to total gross loans. And, from this perspective, the EU and the euro area is on the top two positions, recording much higher levels compared to the US

and Japan. This is mainly due to the very high level of lending in these areas, and thus the need for appropriate management of bank risk, since their production in the European area may have national and international negative economic repercussions (figure 4).

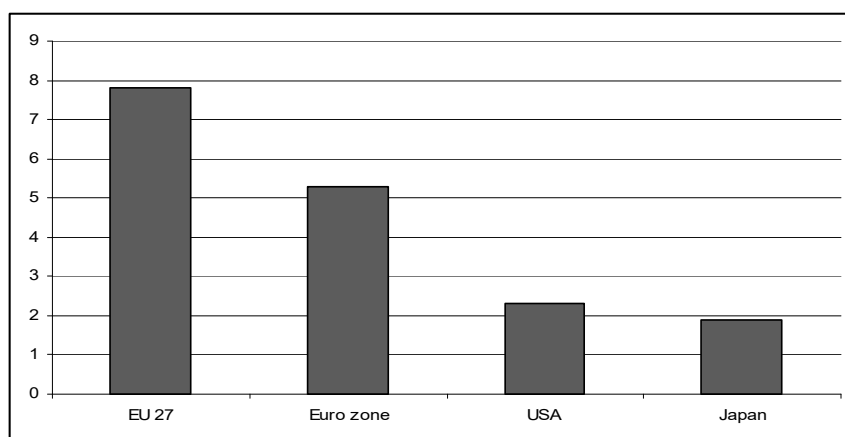


Fig. 4. Bank nonperforming loans to total gross loans (%) – 2013

Source: Processing World Bank Data, <http://data.worldbank.org/indicator/FB.AST.NPER.ZS/countries>

However, the European banking sector should not be analysed only at an aggregate level, because the disparities existing between countries in terms of economic development in general and the development of the banking sector in particular, continues to be significant. Thus, the largest banking sector in terms of total amount of assets is the UK (€ 9.93 trillion), followed by Germany (€ 8.52 trillion) and France (€ 8.45 trillion). If we compare the total assets to GDP, however, the highest level is recorded in Luxembourg, Ireland, Malta and Cyprus, these being recognized offshore financial centres. I have illustrated in Figure 5 the differences between the percentages of total assets held by MFIs in several EU countries. These differences have led to the new approach on overall legislative framework for all banking systems in Europe, and particularly for the systemic ones.

We must also note that nine EU countries (Belgium, Germany, Spain, France, Britain, Italy, Luxembourg, the Netherlands and Sweden) host 4000 banks holding 86% of the total assets of banks in the EU and 45% of global banking assets. In addition, in these nine countries there are all 14 EU banking groups, classified by the Basel Committee as systemically important banks at international level. We also have to take into account differences in the distribution of bank capital in the EU countries. The developed countries are generally exporters of banking services, large banks being located here characterised by a majority of domestic capital, while in the EU 13 (the last countries that joined the European Union), the situation is exactly reversed, with majority foreign capital shareholdings.

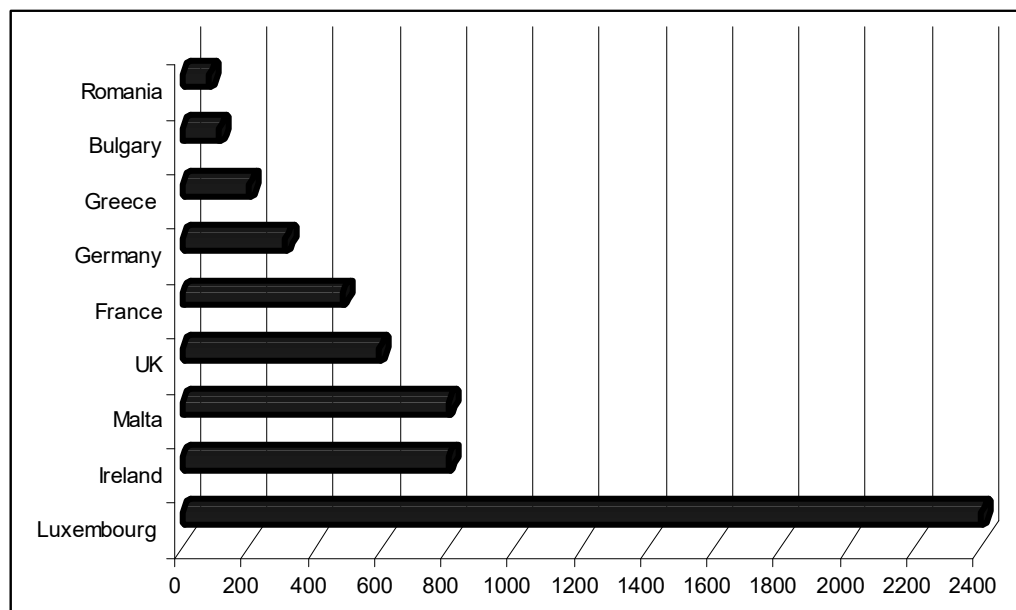


Fig. 5. Total assets of MFIs (% of GDP) in some of the EU countries in 2011

Source: Processing on Erkki Liikanen – Final Report of the High-level Expert Group on reforming the structure of the EU banking sector, Brussels, October 2, 2012, pp. 13

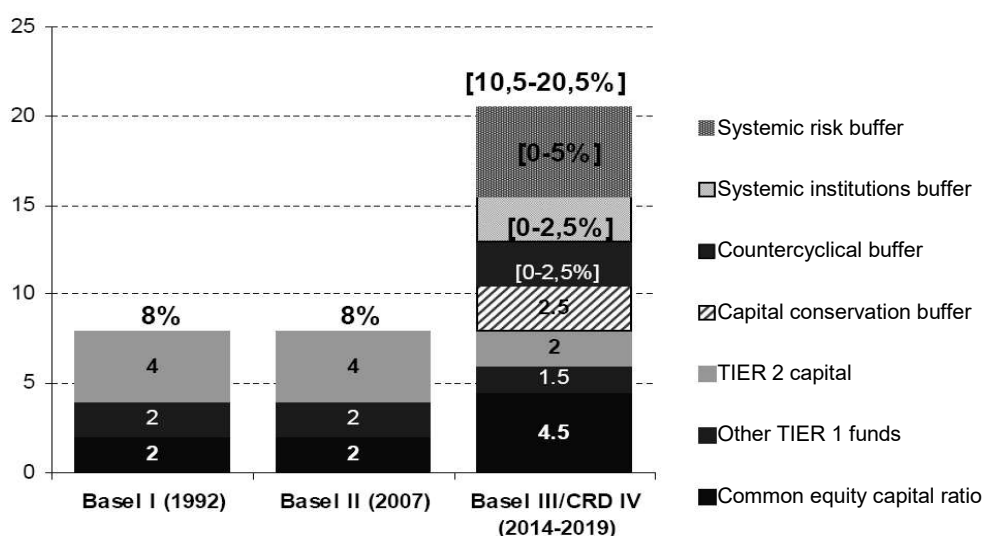


Fig. 6. Quantitative changes on capital requirements proposed by CRD IV

Source: NBR – Bogdan Olteanu – "European construction. Banking and financial dimension", Constanța 5 September 2013

Current prudential regulation at European level – CRD IV and CRR. New regulations concerning minimum capital requirements (CRD IV and CRR) entered into force on January 1, 2014, with implementation period 2014-2019 and cover all banks and most EU investment companies. The period for eliminating previous requirements is 2014-2019 and uniform application of the rules will be carried out by the European Banking Authority (EBA). EBA's goal is to create "a single rule book", so that the regulations cover all banking institutions, regardless of size in all EU countries, whether or not Members of the Basel Committee.

European regulations follow the main elements set by Basel III but not a literal transposition of them. However, Basel III is not a law, but rather a set of internationally agreed principles covering banking, whereas CRR is a

regulation to be applied not only by banks, but also by investment companies [8].

The main items covered by CRD IV by which the transposition of Basel III provisions adapted to the characteristics of the EU banking sector are: capital requirements (for both capital structure and leverage), liquidity standards and corporate governance and remuneration policies.

Capital requirements refer primarily to an increase in both quantity and quality of capital taken into account in determining minimum solvency indicator in the European banking sector. The capital adequacy indicator that takes into account only Tier 1 instruments (only common shares are considered) increases from 2% to date at 4.5%. The total capital requirement that takes into account both Tier 1 and the level 2 remains unchanged at 8%. Also, new European regulations establish additional capital, which include,

according to Basel III: a capital conservation buffer of 2.5% of assets weighted by degree of risk applicable to all permanent EU banks and also a countercyclical buffer applicable to each member country depending on the economic cycle in which it is [9]. In addition to the Basel III directions, CRD IV attempts to provide hedging directions made by systemic institutions, which is, as we have shown above, a feature of the European banking sector. Thus, it additionally provides a buffer for systemic risk established for the entire financial sector or only for a subset of institutions and a buffer for systemically important institutions (i.e. global systemically important institutions and national systemically important institutions). [10, p 159]. These additional requirements are added to the requirements of capital conservation and countercyclical capital buffer, and should also consist of Tier 1. Systemic risk buffer will have a level between 0-5% and that for systemically important institutions between 0-2.5%. There will not be both buffers, only the one having a higher level, this being established at national level according to each situation in which the banking institution is. Comparing these elements one grasps important differences to previous prudential regulations (Figure 6), which will produce the following effects:

- for all banks, if we refer to countercyclical buffer and capital conservation buffer
- for banks owning higher Tier 2 funds (this level will decrease)
- for large systemically important banks, which will have to build up additional capital buffers.

Also in the capital requirements set by CRD IV, through a European Commission report shall be required that until 31 December 2016 levels for **leverage ratio**, calculated as the ratio between TIER 1 and total bank assets (not adjusted according to the degree of risk). Since 1 January 2015, banks will be required to report the indicator. Regulation will require different minimum threshold levels set according to banks' business models, a minimum estimated being 3% [3]. The importance of this indicator is justified by the fact that capital indicators proposed by the previous regulations allow significant acquisitions of assets at risk 0 without this additional capital to impose costs. The accuracy of the compilation of risk weights was questioned with the international crisis and, by the pursuit of leverage ratio, this deficiency is removed.

Liquidity Standards are introduced at European level through the CRR and refers to the obligation of credit institutions to calculate and report two indicators:

- **Liquidity Coverage Ratio** – LCR is an indicator that reflects short-term liquidity up to 30 days, calculated as the ratio between liquid assets of high quality and net cash outflows; according to LCR, credit institutions shall have a sufficient stock of liquid assets to enable them to cope with the potential imbalances between inflows and outflows of cash within 30 days in severe crisis.
- **Net Stable Funding Ratio** – NSFR is an indicator that reflects the medium-term liquidity for 1 year, calculated as the ratio between the elements providing stable funding and requiring stable funding; NSFR aims at stimulating credit institutions to use stable resources to finance their activities.

According to CRR, since 1 January 2014 credit institutions only requires reporting these indicators, and in the next period the European Commission is to submit documents showing LCR and NSFR minimum level required. The CRR provides a minimum level of indicators starting with 1 January 2015 of 60%, followed by no later than 2019 these indicators to reach a minimum of 100%. [13]

With regard to **corporate governance**, CRD IV aims at introducing measures to induce excessive risk-taking re-

duced by banks. The proposed measures aimed at clearly defining management structures, promoting diversity and ongoing training requirements. In addition to Basel III, the CRD IV includes requirements relating to the number of seats for the heads that a person may hold. These measures are complemented by provisions on **remuneration policy**, this being another factor for excessive risk-taking before downgrading crisis. Thus, by the CRD IV, variable salary component is limited to a maximum of 100% of the fixed component, it is necessary to establish clear criteria for fixed and variable remuneration and increase transparency by requiring the publication of personal details of people earning more than 1 million € per year. The new regulations also establish common minimum standards which should require sanctions, types of penalties, level of financial penalties and advertising these sanctions. All these elements aim at greater accountability of credit institutions' top management in order to reduce excessive exposure to risk, which may contribute to the emergence of a crisis with significant impact.

Conclusions. The analysis of how Basel III regulations are transposed into European legislation allowed me to point out some peculiarities of the European banking system and secondly to synthesize the main elements of prudential regulation proposed by CRD IV and CRR.

After analysing these factors, I believe that the new regulations contain some sensitive items which may affect the European banking sector, and therefore the one in Romania. The Basel rules are thus generally addressed to credit institutions active internationally, whereas CRD IV regulations, aimed at the entire banking system in Europe. In my work, I highlighted its heterogeneity and how big the differences between the nine countries hosting 4,000 banks are, with 86% of total banking assets and the other 19 European countries hosting 4,000 other banks holding 14% of the banking assets in Europe. The requirements imposed by Basel III need additional capital and liquidity costs (according to a 2010 study, implementing regulations without taking mitigation measures will determine a deficit of 1.1 trillion Euros of capital, liquidity short run 1.3 trillion Euros and long-term liquidity of 2.3 trillion Euros) and significant implementation costs. This will cause a reduction return on equity (ROE) of approximately 4% compared to pre-crisis levels by 15% [14]. This increased costs and reduced profitability will significantly affect the local banking institutions. The most viable solution for this would be most likely acceptance to merge with or to be absorbed by an institution with a high financial potential. I think therefore that a future trend in the banking sector will be represented by the increasing number of mergers and acquisitions. This leads me to think however, that a consequence of the crisis in 2008 was a significant infusion of public financial resources in banks "too big to fail", and I wonder if the way proposed by CRD IV will not result in the medium-term towards the same result.

Implementation of Basel III or CRD IV at European level is a process in its initial phase. Now banks are trying to make practical tests on how they fit in certain indicators and they only report other indicators. Depending on the test results, these rules might be adjusted – an aspect that will remain of interest up to completing CRD IV and CRR implementations

Discussion block. This work is part of a research project in which I intend to analyze the impact of the implementation of Basel III Agreement in commercial banks in Romania. Basel III is an international regulation, but was adapted by each central bank, as is the case of the European Central Bank. Regulations issued by the ECB has a direct impact on the activity of the commercial banks in

Romania, because, once we adopt euro, this regulations will be the ones implemented in our banking sector. That is why in this paper I propose to analyze the implementation of Basel III in the European banking sector, in order to observe the potential impact on the Romanian banking sector.

References

1. Sbârcea, I.R. – International Concerns for Evaluating and Preventing the Bank Risks – Basel I Versus Basel II Versus Basel III, *Procedia Economics and Finance*, Volume 16, 2014, pp. 336-341, doi:10.1016/S2212-5671(14)00811-9.
2. NBR (2013) – Cristian Ștefan, The New Regulatory Framework of the EU Banking System, Bucharest, 18 July 2013, <http://www.bnr.ro/PublicationDocuments.aspx?icid=6885>.
3. Iordan-Constantinescu, N. (2010), CRD IV – Implementation of the European Basel III requirements, Paneuropa Foundation, 2010.
4. ECB (2014) – Banking Structures Report, October 2014, pp 12.
5. European Banking Federation (2011) – Update data – International Comparison of Banking Sectors, for the EU, Euro Area, UK, USA and Japan (2011) <http://www.ebf-fbe.eu/wp-content/uploads/2014/03/factsfiguresshort-3.pdf>
6. World Bank Data, <http://data.worldbank.org/indicator/FB.AST.NPER.ZS/countries>.

7. Liikanen, E. and others (2012) – Final Report of the High-level Expert Group on reforming the structure of the EU banking sector, Brussels, 2 October 2012.
8. ECB (2011) – Kirchhof, J. – Implementation of Basel III in the euro area, Frankfurt, 5 September 2011.
9. <http://www.bis.org/bcb/basel3/b3summarytable.pdf>
10. NBR (2013) – Raport asupra stabilității financiare 2013, pp 159
11. (2012) Final Report of the High-level Expert Group on reforming the structure of the EU banking sector, Brussels, 2 October 2012, pp 13
12. NBR (2013) – Bogdan Olteanu – "European construction. Banking and financial dimension", Constanta 5 September 2013, <http://www.bnr.ro/PublicationDocuments.aspx?icid=6885>
13. http://www.bis.org/bcb/basel3/basel3_phase_in_arrangements.pdf
14. Härle, P., Erik Lüders, T. Pepanides, S. P., Poppensieker, T., Uwe, S. (2010) – Basel III and European banking: Its impact, how banks might respond, and the challenges of implementation, McKinsey Working Papers on Risk, Number 26, November 2010, pp 4.

Acknowledgment. This work was supported by the strategic grant POSDRU/159/1.5/S/133255, Project ID 133255 (2014), co-financed by the European Social Fund within the Sectorial Operational Program Human Resources Development 2007 – 2013.

Надійшла до редколегії 15.05.15

I. Сбарцеа, канд. екон. наук, асист.
Університет імені Лучіана Блага, Сібіу, Румунія

РЕАЛИЗАЦИЯ БАЗЕЛЬ III У БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ ЕВРОПЫ

У цій роботі, яка є частиною більш великого дослідницького проекту, метою якого є очікування впливу Базель III на комерційні банки в Румунії. Я вирішила проаналізувати реалізацію і перетворення нових міжнародних розсудливих вимог в європейські норми, які становлять особливий інтерес для Румунського банківського сектора. Я почала цей аналіз, виділяючи особливості європейського банківського сектора як в агрегованому вигляді, так і за допомогою прямого опитування, щоб пізніше виділити погляди європейських правил щодо розсудливого нагляду та відмінності з міжнародними правилами.

Ключові слова: CRD IV, вимоги до капіталу, нормативи ліквідності.

И. Сбарцеа, канд. экон. наук, ассист.
Университет имени Лучиана Блага, Сибиу, Румыния

РЕАЛИЗАЦИЯ БАЗЕЛЬ III В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ ЕВРОПЫ

В этой работе, которая является частью более крупного исследовательского проекта, целью которого является ожидание воздействия Базель III на коммерческие банки в Румынии. Я решила проанализировать реализацию и преобразование новых международных благоразумных требований в европейские нормы, которые представляют особый интерес для Румынского банковского сектора. Я начала этот анализ, выделяя особенности европейского банковского сектора как в агрегированном виде, так и с помощью прямого опроса, чтобы позже выделить взгляды европейских правил касательно благоразумного надзора и различия с международными правилами.

Ключевые слова: CRD IV, требования к капиталу, нормативы ликвидности.

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2015, 6(171): 65-73

DOI: dx.doi.org/ 10.17721/1728-2667.2015/171-6/12

JEL F6

UDK 339.977: 339.922: 330.341.1

Г. Харламова, канд. екон. наук, доц.
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ,
А. Іскра, економіст

ОЦІНКА СТУПЕНЮ ГЛОБАЛІЗОВАНОСТІ КРАЇНИ В АСПЕКТІ ПРОЦЕСІВ КОНВЕРГЕНЦІЇ ТА ІНТЕГРАЦІЇ У СВІТІ

Аналіз підходів та оцінок процесів інтеграції та конвергенції, скоригував мету дослідження у напрям спроби оцінити ступень глобалізованості країн за альтернативним (авторським) підходом з урахуванням поточних властивостей і тенденцій цього процесу. Базуючись на прикладах оцінки ступеню глобалізації за індексами "European Integration Index for Eastern Partnership Countries" та "KOF Index of Globalization", нами було розширено наявну методику й розроблено альтернативний індекс ступеню глобалізованості країни, який базується на моделі досконало глобалізованої та неглобалізованої країн. Альтернативний індекс глобалізації та KOF Index of Globalization були порівняні між собою з метою аналізу практичності використання кожного з них.

Ключові слова: глобалізація, індекс, інтеграція, конвергенція, European Integration Index for Eastern Partnership Countries, KOF Index of Globalization.

Вступ. За популярністю обговорень глобалізація могла б конкурувати лише з парниковим ефектом чи кінцем світу в 2012 році. У будь-якому журналі, в кожній статті присутнє це слово. Проте, чи розуміють люди, що означає цей термін? Глобалізація як явище непомітно набирає сили в найнеочікуваніших формах: поступове "розмивання" державних кордонів (шенгенська віза в закордонному паспорті), iPhone в кишені, постійний доступ до мережі Інтернет на персональному комп'ютері, ми кажемо "менеджер" замість "керівника" і т.п.

Постановка проблеми. Глобалізація як тенденція до міждержавної інтеграції – хоча й нове явище, проте його швидкість вражає. Усього 200 років тому 14% населення планети проживало в містах – наразі ж неможливо уявити світ без елементарних умов розвитку інфраструктури міського рівня. Поряд з цим в світі помітна неоднозначність ставлення щодо наслідків глобалізації. До того ж, розробки щодо оцінки даного процесу з'явилися відносно нещодавно.

Методологія та аналіз останніх публікацій.

Глобалізація як процес інтеграції та конвергенції світового рівня. Термін "конвергенція" перекладається як "наближення", "зближення". Вийшовши із природознавства, цей термін зарубіжними економістами й соціологами застосовувався до аналізу явищ суспільного життя. Отже, ситуацію виникнення в процесі еволюції у відносно далеких груп організмів однакових рис у будові і функціях унаслідок їхньої життєдіяльності за схожих умов навколишнього середовища вони переносили на економічні та соціальні явища [1-2].

Із обґрунтуванням теорії "конвергенції" у 50-х рр. ХХ ст. виступили економісти й соціологи П. Сорокін (США), Р. Арон (Франція), В. Бакінгем (США). Значного поширення теорія набула у 60-х рр., завдяки працям таких учених, як У. Ростоу (США), Ян Тінберген (Голландія), П. Дракер (США), Дж. Гелбрейт (США) та інші [3-4].

Загалом ера конвергенції в світовій економіці почалася приблизно в 1990 році, коли темпи зростання середніх доходів на душу населення в країнах з ринком, що формується, і країнах, що розвиваються, у цілому стали підвищуватися набагато швидше, ніж у країнах з розвинутою економікою [4]. Головне питання полягає в тому, чи продовжиться ця нова конвергенція і призведе вона до корінної реструктуризації світової економіки в наступному десятиріччі.

Водночас, процеси інтеграції та конвергенції утворюють низку питань, що потребують детального вивчення. Серед них:

- регіоналізм, міжнародна торгівля і мультинаціональне розміщення фірм;
- теоретичні основи інтернаціонального підприємництва;
- мережі та альянси як інституціональна основа підприємництва;
- майбутні тенденції глобалізації, її наслідки;
- шляхи інтернаціональної передачі технологій;
- організаційні форми глобального підприємництва;
- роль інтелекту в управлінні глобальним бізнесом;
- конкурентне мислення і бенчмаркінг на практиці.

Інтеграція (від лат. *integrum* – ціле, лат. *integratio* – відновлення) – процес об'єднання будь-яких елементів (частин) в одне ціле; процес взаємозближення й утворення взаємозв'язків [5]. Інтеграція – явище локального рівня, на відміну від глобалізації, хоча вони мають спільні характеристики в економічному та соціокультурному змістах. Розрізняють:

- економічну інтеграцію – процес інтернаціоналізації господарського життя, зближення, об'єднання економік ряду країн;
- соціальну інтеграцію – наявність упорядкованих відносин між індивідами, групами, організаціями, державами;
- культурну інтеграцію – асиміляція різномірних елементів культури в єдину культуру;
- мовну інтеграцію – процес мовної еволюції, що полягає у зближенні різних діалектів і мов аж до їхнього злиття;
- біологічну інтеграцію – процес упорядкування, узгодження і об'єднання структур і функцій у цілісному організмі, характерний для живих систем на кожному з рівнів їх організації;

- фізіологічну інтеграцію – функціональне об'єднання окремих фізіологічних механізмів у складну координовану пристосувальну діяльність цілісного організму [6].

Глобалізація (від фр. *global* – планетарний, всеохопний) – всеохопний процес трансформації світового співтовариства у відкриту цілісну систему інформаційно-технологічних, фінансово-економічних, суспільно-політичних, соціально-культурних взаємозв'язків і взаємозалежностей (рис.1) [7]. Глобалізація – це об'єктивний процес планетарного масштабу, який має як позитивні наслідки, так і негативні [5, 8]. Глобалізація є багаторівневим, багатовимірним, нерівномірним, складним і суперечливим процесом, який відіграє системоутворювальну роль у формуванні спільного загальнопланетарного господарства [3].

Економічна глобалізація відбувається поряд з революцією в технологічних процесах, які, в свою чергу, служать причиною значних зрушень в ієрархії націй [9]. Місце країни в сучасному світі сьогодні більше визначається якістю людського капіталу, станом освіти і ступенем використання науки і техніки у виробництві. Достаток робочої сили і сировинних матеріалів все менше можна розцінювати як конкурентну перевагу – відповідно до того, як знижується частка цих факторів у створенні вартості всіх продуктів. Якщо на початку століття глобалізація була викликана необхідністю скорочення транспортних витрат, то в даний час вона в більшості обумовлена зниженням вартості засобів комунікації.

Методики оцінки ступеню глобалізації країни.

Для оцінки ступеню глобалізації країн існує 2 поширені методики.

Індекс Європейської інтеграції для країн Східного партнерства. Для оцінки інтеграції країн східної Європи в 2012 році групою з понад 50 експертів країн Східного партнерства ЄС було розроблено *The European Integration Index for Eastern Partnership Countries* (єдиний показник ЄС, у якому присутня Україна) [10]. Дослідження спирається на два типи даних: оцінки, обраних експертних груп на замовлення команди основного проекту, та числові дані, що є загальнодоступними. Відповіді експертів, як правило, мають два варіанти і кодуються як "Так" – 1, "Ні" – 0. Недоліком такого підходу є те, що експертні оцінки схильні до суб'єктивності. Цифри елементів, що вимагають числових даних, кодуються через лінійне перетворення даних кожної країни у вигляді відстаней між показниками країн за формулою:

$$y = \frac{(x - x_{\min})}{(x_{\max} - x_{\min})} \quad (1)$$

де: x – значення показника в числовому виразі; y – відповідний бал за шкалою "0-1"; $x_{\min}$ та $x_{\max}$ – кінцеві точки вхідного діапазону, що мають назву "бенчмарки".

Оскільки важко встановити чіткі пріоритети вхідних даних категорій між собою, було вирішено призначити однакову вагу всім категоріям. Рівне зважування всіх компонентів є інтуїтивно правдоподібним. Рівне зважування припускає, що всі компоненти концепції мають рівний концептуальний статус і є частково взаємозамінними [11].

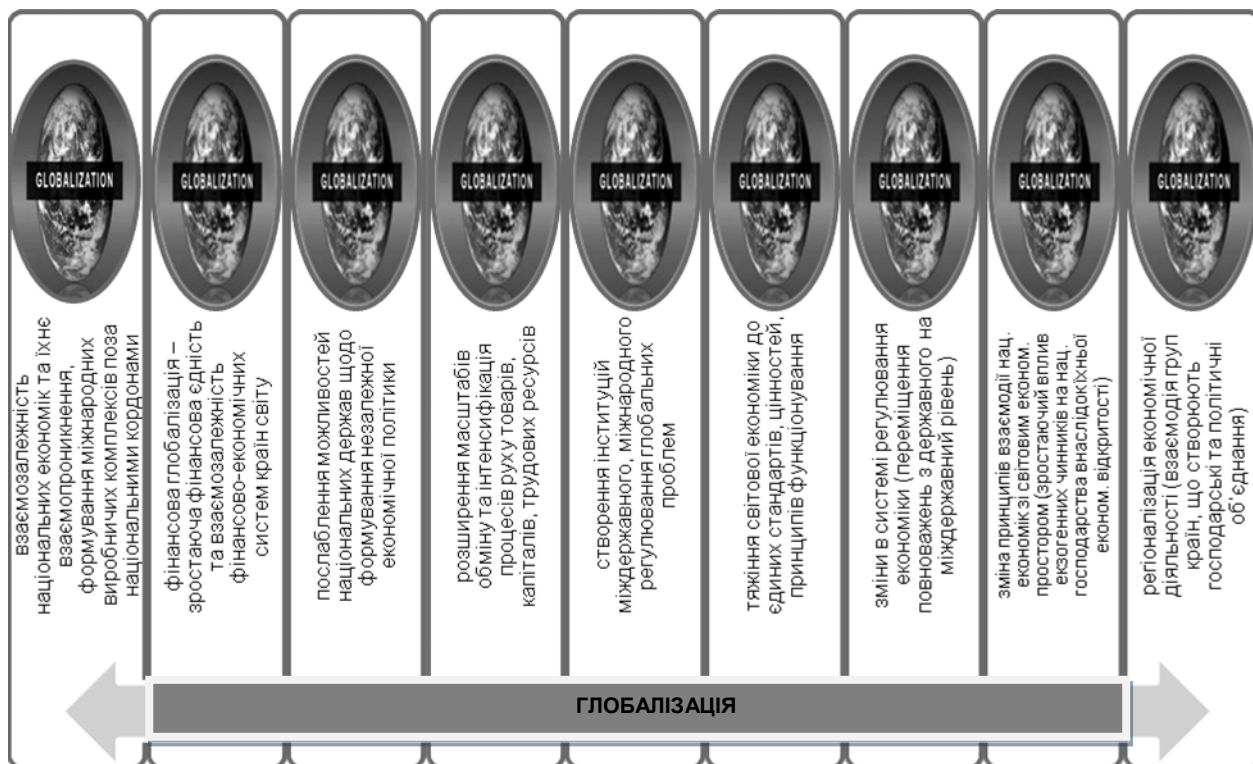


Рис. 1. Основні ознаки процесу глобалізації

Джерело: авторська компіляція за даними [8]

Арифметична агрегація компонентів, строго кажучи, можлива тільки, якщо компоненти в наборі даних є інтервальними змінними, тобто, що відстані між десятками найменувань, підкатегорій, категорій, розділів і розмірів мають сенс. Більшість числових даних вимірюється інтервально, наприклад, що частка експорту до ЄС у розмірі 40% від ВВП в два рази більша частки 20%, а це відношення дорівнює відношенню між 60% і 30%. Для запитань із відповідями "Так" – "Ні" і пунктів, вимірюваних з іншими порядковими шкалами, є тільки інформація про значення балів, а не про відстань між ними.

Цей індекс призначений для розробки рекомендацій керівництвом країн щодо процесу реформ та застороги від можливого сповільнення інтеграції або, навіть, дезінтеграції. Також індекс служить як важливий інструмент моніторингу рівня життя суспільства країн-партнерів ЄС та результату роботи політиків.

Індекс має три важливі характеристики:

- встановлює загальний стандарт для оцінки "глибокої і стійкої демократії";
- створює загальну картину процесів інтеграції та конвергенції, включаючи в себе понад 800 показників;
- намагається доповнювати та посилювати такі існуючі зусилля ЄС, як річні звіти про виконану роботу, пропонуючи незалежний аналіз наданий експертами країн-партнерів.

Індекс щорічно оновлюється та повідомляє урядам ЄС та країнам-партнерам про актуальність та ефектив-

ність допомоги ЄС. Індекс дозволяє зробити акценти в політичній сфері кожної країни, вказуючи, де необхідний більший прогрес, і забезпечує аналіз організацій громадянського суспільства, які виступають за реформи політики (Табл. 1).

Концепція динаміки європейської інтеграції призвела до її ідентифікації в трьох вимірах:

- вимір "Зв'язку": зростання політичних, економічних і соціальних зв'язків між кожною з шести країн Східного партнерства та ЄС. Вхідними факторами є: "Політичний діалог", "Торгівельна та економічна інтеграція", "Співробітництво за секторами", "Людина-до-Людини", "Допомога" із подальшим подібною на підпункти;
- вимір "Наближення": законодавство, практика та установи в країнах Східного партнерства, що сходяться до стандартів ЄС і відповідно до вимог ЄС. Вхідними факторами є: "Глибока та стійка демократія", "Ринкова економіка та глибока й всеосяжна зона вільної торгівлі", "Наближення секторів";
- вимір "Управління": розвиток структур і політики управління у країнах Східного партнерства, спрямованих до подальшої європейської інтеграції. Вхідні фактори: "Інституційні механізми європейської інтеграції", "Юридична гармонізація механізму управління", "Менеджмент за допомогою ЄС", "Навчання в галузі європейської інтеграції", "Інформування громадськості про європейську інтеграцію", "Залучення громадян країни" [12].

Таблиця 1. Рейтинг держав за індексом The European Integration Index for Eastern Partnership Countries, 2014 рік

Місце	Країна	Зв'язок, %	Наближення, %	Управління, %
1	Молдова	0,70	0,70	0,71
2	Грузія	0,59	0,69	0,74
3	Україна	0,59	0,69	0,74
4	Вірменія	0,42	0,42	0,31
5	Азербайджан	0,42	0,42	0,31
6	Білорусь	0,70	0,70	0,71

Джерело: на базі [12]

Індекс глобалізації KOF. Наразі існує єдиний спосіб розрахунку світового рівня глобалізованості держави – *KOF Index of Globalization* [13], який був розроблений в 2002 році (опублікований Акселем Дреєром в 2006 році [14]) і детально описаний Пімом Мартенсом, Акселем Дреєром та Ноелем Гастоном у 2008 році [15]. Цей індекс оновлюється щорічно і охоплює 3 виміри глобалізації (Рис. 2), як то економічний (Рис. 3), соціальний (Рис. 4) та політичний (Рис. 5).

Індекс KOF визначає глобалізацію як процес створення мереж зв'язку між учасниками на міжконтинентальних відстанях, опосередкованих за допомогою різних засобів, включаючи людей, інформацію, ідеї, капітал і товари. Глобалізація осмислюється як процес, який нівелює національні кордони, об'єднує національні економіки, культури, технології та управління й виробляє складні відносини взаємозалежності.

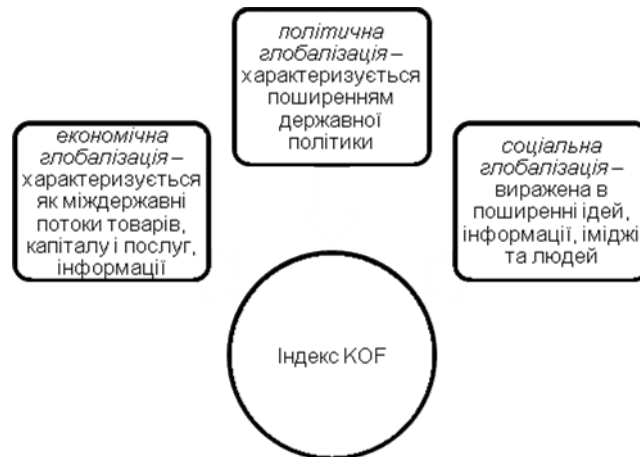


Рис. 2. Виміри індексу KOF

Джерело: складено авторами за <http://globalization.kof.ethz.ch/>

При побудові індексу глобалізації KOF, кожна зі змінних перетворюється в коефіцієнт за шкалою від 1 до 100, де 100 – це максимальне значення для конкретної змінної за період між 1970-2012 рр., а 1 – мінімальне значення. Більш високі значення вказують про більший рівень глобалізації. Ваги для розрахунку кожного фактору визначаються за допомогою аналізу головних компонентів для всієї вибірки країн і років. Аналіз розділяє дисперсію змінних, що використовуються у кожній підгрупі. Потім ваги вираховуються таким чином, аби максимізувати вплив кожного отриманого фактору. Дані розраховуються на щорічній основі, хоча не всі дані доступні для всіх країн і за всі роки. При розрахунку індексів, усі змінні вираховуються за допомогою лінійної інтерполяції до застосування процедури зважування. Замість лінійної екстраполяції відсутні значення замінюються на останні наявні. При

відсутності даних протягом усього періоду вибірки, ваги коректуються для виправлення цього. Якщо спостереження з нульовим значенням не мають на увазі відсутні дані, вони входять в індекс з нульовою вагою. Дані для субіндексів і загального індексу глобалізації не розраховуються, якщо вони спираються на невеликому діапазоні змінних в певному році країни. Спостереження для індексу вважаються відсутніми, якщо більше 40% основних даних відсутні або, принаймні 2 з 3-х субіндексів не можуть бути розраховані. Так, до країн, що мають подібні прогалини для розрахунку, належать Андорра, КНДР, Сан Маріно та ряд інших. Індеси економічної, соціальної та політичної глобалізації, а також загальний індекс глобалізації розраховуються з використанням зваженого індивідуального ряду даних замість агрегованого індексу глобалізації низького рівня [13] (Табл.2).

Таблиця 2. Топ-10 країн (та позиція України) за даними індексу KOF, 2015 рік

Місце	Країна	Ступінь глобалізованості, %
1	Ірландія	91,30
2	Нідерланди	91,24
3	Бельгія	91,00
4	Австрія	90,24
5	Сінгапур	87,49
6	Швеція	86,59
7	Данія	86,30
8	Португалія	86,29
9	Швейцарія	86,04
10	Фінляндія	85,64
42	Україна	69,50

Джерело: складено автором на базі <http://globalization.kof.ethz.ch/>



Рис. 3. Змінні, що входять до підрахунку економічної глобалізації у індексі KOF

Джерело: складено авторами за <http://globalization.kof.ethz.ch/>

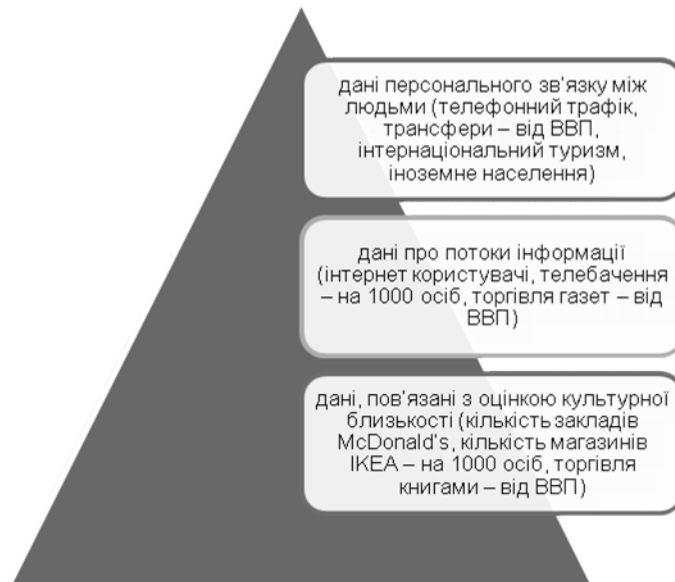


Рис. 4. Змінні, що входять до підрахунку соціальної глобалізації у індексі KOF

Джерело: складено авторами за <http://globalization.kof.ethz.ch/>



Рис. 5. Змінні, що входять до підрахунку політичної глобалізації у індексі KOF

Джерело: складено авторами за <http://globalization.kof.ethz.ch/>

Загалом, аналіз підходів та оцінок процесів ступеню інтеграції та конвергенції, скоригував **мету** даного дослідження у напрям спроби оцінювання ступеню глобалізації, його властивостей і тенденцій за альтернативним (авторським) підходом з урахуванням поточних властивостей і тенденцій цього процесу. Базуючись на прикладах оцінки ступеню глобалізації через індекси "European Integration Index for Eastern Partnership Countries" та "KOF Index of Globalization", нами було вирішено розширити наявну **методику** й розробити альтернативний індекс ступеню глобалізованості країни, який базується на моделі досконало глобалізованої та неглобалізованої країн.

Перш за все, ми виходили із визначення процесу глобалізації та його властивостей, а саме:

- інтеграція економічного та інформаційного розвитку економік, створення єдиного інформаційного та інвестиційного просторів;
- інтеграція ринків, систем управління ринками і виробничими системами;
- випереджаючий розвиток інформаційних і телекомунікаційних технологій;
- зростання обсягу транснаціональних підприємств, створення транснаціональної економічної дипломатії;
- інтенсифікація світової торгівлі та обслуговуючого її капіталу, незважаючи на зростання панування останнього над виробництвом і торгівлею;
- міграційні процеси, свобода пересування між державами;
- членство держави в міжнародних організаціях, участь в миротворчих місіях;
- етнічна асиміляція та урбанізація тощо.

Ми виходили з того, що авторський індекс ступеню глобалізованості країни буде розраховуватися як середнє між факторами, що впливають на його значення, що є доволі класичним підходом.

Отже, до факторів розробленого нами індексу доцільним було віднести такі показники (із допустимою варіабельністю):

- частка представлених на ринку держави транснаціональних компаній у загальній кількості таких компаній у світі – кількість представлених на ринку держави транснаціональних компаній ділиться на їх загальну кількість у світі. Станом на початок 2015 року, їх існує близько 82000. Встановлюємо, що значення фактора-показника буде коливатися між 0 та 1. Фактор відображає економічну сутність глобалізації, ступінь інтернаціоналізованості ринку;
- частка неетнічного населення – вказується частина населення, що не є етнічною для даної держави. Встановлюємо, що значення фактора-показника буде коливатися між 0 та 1. Мультинаціональні держави, як Швейцарія, вважається, мають значення 1. Фактор відображає етнічну сутність глобалізації, ступінь етнічної асиміляції;
- частка членства у міжнародних організаціях – відношення участі в міжнародних організаціях до загальної кількості. Задля спрощення, ми вважали, що їх існує близько 100. Встановлюємо, що значення фактора-показника буде коливатися між 0 та 1. Фактор відображає політичну сутність глобалізації;
- сальдо міграції – відношення кількості мігрантів на 1000 чоловік. Встановлюємо, що значення фактора-показника буде коливатися між -1 та 1. Фактор відображає соціологічну сутність глобалізації;

- коефіцієнт покриття імпорту експортом – відношення між експортом та імпортом держави. Встановлюємо, що значення фактора-показника буде більшим за 0. Фактор відображає економічну сутність глобалізації;

- наявність доступу до мережі Інтернет: індикатор = 0, якщо доступ відсутній, або у державі діє інтранет як, наприклад, у КНДР; й 1, якщо доступ до мережі Інтернет вільний. Фактор відображає інформаційну сутність глобалізації;

- наявність аеропортів – індикатор. 1, якщо держава має власні аеропорти, доступні для громадян, 0 – якщо громадські аеропорти відсутні. Фактор відображає туристичну сутність глобалізації;

- рівень урбанізації – встановлюємо, що значення фактора-показника буде коливатися між 0 та 1. Фактор відображає урбаністичну сутність глобалізації;

- частка ВВП країни у валовому світовому продукті (ВСП, Gross World Product) – сукупний валовий національний продукт всіх країн світу. Оскільки імпорт та експорт рівні між собою при підрахунку у світовому масштабі, ВСП також дорівнює глобальному валовому внутрішньому продукту [16]. Визначається середнє значення ВСП за декілька років та середнє значення ВВП держави за той же самий період у єдиній валюті. Далі розраховується частка середнього ВВП до ВСП держави за дану кількість років. Значення буде коливатися між 0 та 1. Фактор відображає економічну сутність глобалізації;

- частка посольств у державі до загальної кількості держав – співвідношення наявних у країні посольств інших держав до загальної кількості держав у світі. Ми виходили з того, що у світі (станом на початок 2015 року) нараховується 251 держава. Значення буде коливатися між 0 та 1. Фактор відображає дипломатичну сутність глобалізації.

Далі індекс розраховується як середнє арифметичне між вищенаведеними факторами (Табл. 3).

Ми виходимо із припущення: країна з 0-вими значеннями вхідних факторів є абсолютно неглобалізованою й має такі характеристики:

- країна має нерозвинену економіку, або закриту планову економічну систему;
- країна повністю зберігає етнічну та культурну незалежність. Традиції та релігія (ідеологія) грають визначальну роль;
- країна не є привабливою з точки зору рівня якості життя;
- країна не є привабливою з точки зору ринку послуг і товарів, для інвестицій тощо.

У випадку, коли значення всіх факторів дорівнюють одиниці, існують два варіанти:

- країна 100% глобалізована й має протилежні абсолютно неглобалізованій країні характеристики. Зокрема втрачається культурна унікальність, зменшується роль традицій, країна має потужну й розвинену економічну систему, інфраструктуру, рівень життя тощо.
- країна – саме як світ. Отже, всі значення корелюють самі із собою.

Таблиця 3. Моделі досконало неглобалізованої (0) та глобалізованої (1) країн

	Фактори	Країна 0	Країна 1
1	Частка представлених на ринку держави транснаціональних компаній до загальної кількості таких компаній у світі	0	1
2	Частка неетнічного населення	0	1
3	Частка членства у міжнародних організаціях	0	1
4	Сальдо міграції	0	1
5	Коефіцієнт покриття імпорту експортом	0	1
6	Інтернет	0	1
7	Наявність аеропортів	0	1
8	Частка кількості посольств у державі до кількості суверенних держав світу	0	1
9	Рівень урбанізації	0	1
10	Частка ВВП країни у ВСП	0	1
	Ступінь глобалізованості	0%	100%

Джерело: складено авторами

Результати. За таким принципом нами було розраховано показники для декількох країн: неєвропейських (Табл.4) та країн Європи (Табл. 5). Значення індексу показує, наскільки країна близька за своїми основними характеристиками до абсолютно глобалізованої держави. Його пропонується розраховувати, показуючи значення вхідних даних, а не лише використовуючи зна-

чення індексу, адже завдяки такій подачі інформації можливо аналізувати суттєвість кожного фактору на кінцевий результат. Таким чином, легко аналітично прогнозувати розвиток країни, виявляти тенденції, утворити систему порогових значень тощо.

Таблиця 4. Розрахунок індексу глобалізованості для декількох неєвропейських країн

	Фактори	КНДР	Афганістан	США
1	Частка представлених на ринку держави транснаціональних компаній до загальної кількості таких компаній у світі	0,0001	0,0012	0,9634
2	Частка неетнічного населення	0,0010	0,0800	0,9836
3	Частка членства у міжнародних організаціях	0,2600	0,4800	0,8800
4	Сальдо міграції	0,0000	(-)-0,0018	0,0025
5	Коефіцієнт покриття імпорту експортом	0,8190	0,0588	0,6929
6	Інтернет	0,0000	1,0000	1,0000
7	Наявність аеропортів	1,0000	1,0000	1,0000
8	Частка кількості посольств у державі до кількості суверенних держав світу	0,0956	0,1554	0,8964
9	Рівень урбанізації	0,6030	0,2350	0,8240
10	Частка ВВП країни у ВСП	0,0002	0,0002	0,2265
	Ступінь глобалізованості за авторським розрахунком	27,79%	30,09%	74,69%
	Ступінь глобалізованості за методикою індексу KOF (2015)	<25,26%	30,62%	74,81%
	Відхилення	-	0,53%	0,12%

Джерело: авторські розрахунки.

Таблиця 5. Розрахунок індексу глобалізованості для декількох європейських країн

	Фактори	Бельгія	Україна	Швейцарія	Франція	Німеччина	Австрія	Чехія
1	Частка представлених на ринку держави транснаціональних компаній до загальної кількості таких компаній у світі	0,87	0,60	0,90	0,83	0,85	0,93	0,90
2	Частка неетнічного населення	0,27	0,22	1,00	0,40	0,09	0,12	0,36
3	Частка членства у міжнародних організаціях	0,74	0,61	0,73	0,94	0,84	0,73	0,60
4	Сальдо міграції	0,00*	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00
5	Коефіцієнт покриття імпорту експортом	0,95	0,82	1,14	0,88	1,21	0,99	1,13
6	Інтернет	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
7	Наявність аеропортів	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
8	Частка кількості посольств у державі до кількості суверенних держав світу	0,74	0,73	0,49	0,75	0,63	0,48	0,33
9	Рівень урбанізації	0,98	0,69	0,74	0,86	0,74	0,68	0,73
10	Частка ВВП країни у ВСП	0,01	0,00	0,01	0,04	0,05	0,01	0,00
	Ступінь глобалізованості за авторським розрахунком	65,53%	56,61%	70,13%	66,96%	64,07%	59,30%	60,59%
	Ступінь глобалізованості за методикою індексу KOF (2015)	91,00%	69,50%	86,04%	82,65%	78,86%	90,24%	84,10%
	Відхилення	25,47%	12,89%	15,91%	15,69%	14,79%	30,94%	23,51%

Джерело: авторські розрахунки.

*значення не нульові, але значно малі. Через зменшення кількості значень після коми для зручності читання Word-файлу, деякі значення можуть приймати хибного нульового значення

Порівняльна характеристика альтернативного індексу глобалізованості країни та індексу глобалізації KOF

підтвердила практичну доцільність авторського індексу, який базується на фактичних даних і дає адекватні оці-

нки. Так, середнє значення відмінності авторського індексу глобалізованості та індексу KOF складає 15,15%. Найменша різниця складає 0,12% для США, а найбільша – 30,94% для Австрії (за обрахунком станом на 2015 рік). На відміну від індексу глобалізації KOF, значення розробленого нами індексу ступеню глобалізації більш об'єктивні, виходячи з введеного інтуїтивно логі-

чного означення абсолютно глобалізованої країни. Позиції високорозвинених держав в рейтингу суттєво відрізняються, що пов'язано з тим, що до факторів було віднесено різні показники, а отже логіка моделювання досконало глобалізованої держави в індексах відрізняється (Табл. 6). Різні пріоритети – різні й результати.

Таблиця 6. Порівняльна характеристика авторського індексу ступеню глобалізованості країни та індексу KOF

Ознака	Авторський індекс ступеню глобалізованості країни	KOF Index of Globalization [13]
Кількість вхідних даних/факторів	10	23
Кількість спільних факторів	3 (Кількість посольств у державі, участь у міжнародних організаціях, частка іноземного населення)	
Відмінності в схожих факторах	- ВВП: - Вираховується частка ВВП держави в ВСП; - Туризм: - Індикатор наявності аеропортів; - Інтернет: - Індикатор наявності вільного доступу до мережі.	- ВВП: - Вираховується частка продажів від ВВП; - Туризм: - Кількість туристів за рік; - Інтернет: - Кількість користувачів інтернетом на 1000 чоловік.

Джерело: складено авторами

Висновки та дискусія. Початок інтеграції та конвергенції країн світу у ХХ столітті разом із науково-технічною революцією докорінно змінили світ. Проте процес глобалізації не завершується – він тільки набирає сили. Із часом політичні, економічні й культурні кордони зникатимуть. Подібна тенденція має ряд таких позитивних наслідків, як тяжіння до уніфікації стандартів, усунення тарифних і нетарифних бар'єрів, утворення міждержавних об'єднань, розвиток міжнародної торгівлі, працевлаштування, більш толерантного суспільства, поява рушійних наукових винаходів тощо. Суперечливість глобалізації полягає в тому, що всі наведені позитивні наслідки можна розглядати як суто негативні, адже вони ведуть до етнічної асиміляції, втрати культурної унікальності, поступання державним суверенітетом, обмеження транснаціональними корпораціями здатності держав проводити національно орієнтовану економічну політику, зміни принципів взаємодії національних економік зі світовим економічним простором і так далі.

Оскільки завадити цим процесам неможливо, слід навчитися їх контролювати. Для цього в світі було створено KOF Index of Globalization та The European Integration Index for Eastern Partnership Countries. Спеці-

алісти, що їх обраховують на щорічній основі, надають державам методичні рекомендації, задля сприяння проходження процесів інтеграції та конвергенції найви-гіднішим для країн чином.

У даній роботі було розроблено альтернативний авторський індекс глобалізації, що визначає новий підхід до його розрахунку (Табл. 7). Для цього було введено моделі досконало (абсолютно) глобалізованої та неглобалізованої країн, надані їм відповідні характеристики та обрано фактори, що найбільш точно їх описують. Індекс має ряд переваг відносно наявних, зокрема вхідні дані для його обрахунку є у вільному доступі. До того ж індекс передбачає можливість введення нових факторів за умови, що вони мають логічне обґрунтування й підпорядковані основним характеристикам процесів інтернаціоналізації та конвергенції в найширшому розумінні. Розроблений альтернативний індекс можна використовувати у якості одного з основних макроекономічних показників, як ВВП, національний дохід чи індекс людського розвитку, для загальної характеристики держави. Така політика допоможе своєчасно виявляти негативні тенденції глобалізації для країни та надавати необхідні методичні рекомендації.

Таблиця 7. Переваги та недоліки світових індексів глобалізації

Авторський індекс ступеню глобалізованості країни	KOF Index of Globalization
Переваги: - Вільний та легкий доступ до значень вхідних даних; - Узагальненість факторів; - Менша кількість факторів, що мають на увазі більш строгі умови визначення держави, як досконало глобалізованої; - Індекс має перспективи щодо подальшої розробки. Потребує вивчення швидкості "в динаміці", дослідження додання нових факторів.	Переваги: - Відсутність частини даних у вільному/безкоштовному доступі; - Більша кількість факторів, що, можливо, дає більш вичерпну характеристику державі.
Недоліки: - Відсутній досвід користування індексом та достатній обсяг його вивчення; - На даному етапі розробки враховані не всі можливі суттєві фактори.	Недоліки: - Індекс "пом'якшує" означення визначення абсолютно глобалізованої країни; - Індекс має такі суперечливі показники, як "Кількість ресторанів McDonald's", що показують абсурдно високу впливовість на значення фактору – 44%. Для порівняння: частка торгівлі (від ВВП) впливає на індекс лише на 32%.

Джерело: складено авторами

Отже, розробка методики в цій сфері необхідна як ніколи раніше. Нами було зроблено перші кроки до альтернативного підходу аналізу явища глобалізації. Вивчення цього процесу в динаміці завдяки розробленим

методам допоможе зробити абсолютно нові відкриття в цьому питанні.

Список використаних джерел

1. Kharlamova G.O. Efekty konverhentsiyi / dyverhentsiyi u investytsynomu klimati Ukrainy. Aktual'ni problemy ekonomiky, №6(96), 2009, c. 183-190.

2. Kharlamova G., Vertelieva O. The International Competitiveness of Countries: Economic-mathematical Approach Economics & Sociology, Vol. 6, No 2, 2013, pp. 39-52. DOI: 10.14254/2071-789X.2013/6-2/4.

3. Bazylevych V. D. Ekonomichna teoriya: politekonomiya: Pidruchnyk: navch. posib. / za red. V.D. Bazylevycha. – 2-he vyd., ster. – K.: Znannya, 2013. – 494 c.

4. Dervysh K. Konverhentsyya, vzaymozavysymost' y raskhozhdennyya / Kemal' Dervysh // Fynansy i rozvytye – 2010. – № 3 – С. 10-15.

5. International economy (lectures) [On-line]: http://lubbook.net/book_467_glava_9_Tema_9_GLOBALIZACIJA_TA_EK.html.

6. Integration [On-line]: <http://uk.wikipedia.org/wiki/Інтеграція>.

7. Voytovych R.V. Vplyv hlobalizatsiyi na rozvytok suchasnoho svitu [on-line]: <http://www.vidkryti-ochi.org.ua/2013/06/blog-post.html>.

8. Hezalov A.A. Hlobalyzatsyya kak sotsyal'naya transformatsyya / Vek hlobalyzatsyy – 2012. – № 1: <http://www.intelros.ru/readroom/vek-globalizacii/-1-9-2012/14394-globalizaciya-kak-socialnaya-transformaciya.html>.

9. Hryhor'eva A.V. Konverhentsyya ekonomicheskoho rozvytyya natsional'nykh ekonomyk v uslovyyakh hlobalyzatsyy [on-line]: <http://econfr.rae.ru/pdf/2011/12/813.pdf>.

10. Palahnyuk Yu. V. Zasnuvannya ta etapy stanovlennya Yevropeys'koho Spivtovarystva / Yu. V. Palahnyuk // Svitova ta yevropeys'ka intehtatsiya : [navch. posibnyk]. – Mykolaiv : Vyd-vo MDHU im. Petra Mohyly, 2008. – С. 94–120.

11. Prychyny ta naslidky yevropeys'koyi intehtatsiyi [on-line]: <http://stud24.ru/relations/prichini-ta-nasldki-vropejsko-ntegrac/252048-742340-page3.html>.

12. The European Integration Index 2014 for Eastern Partnership Countries [on-line]: <http://www.eap-index.eu>.

13. KOF Index of Globalization [on-line]: <http://globalization.kof.ethz.ch/>.

14. Dreher, Axel (2006). "Does Globalization Affect Growth? Evidence from a new Index of Globalization". *Applied Economics* 38 (10): 1091–1110.

15. Dreher, Axel, Noel Gaston and Pim Martens (2008), *Measuring Globalisation – Gauging its Consequences* (New York: Springer).

16. Gross World Product (GWP) [on-line]: http://en.wikipedia.org/wiki/Gross_world_product.

Надійшла до редколегії 10.05.15

A. Харламова, канд. экон. наук, доц.

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев, Украина,

A. Искра, экономист

ОЦЕНКА СТЕПЕНИ ГЛОБАЛИЗОВАННОСТИ СТРАНЫ В АСПЕКТЕ КОНВЕРГЕНЦИИ И ИНТЕГРАЦИИ В МИРЕ

Анализ подходов и оценок процессов интеграции и конвергенции, скорректировал цель исследования в направлении попытки оценить степень глобализованности стран альтернативным (авторским) подходом с учетом текущих свойств и тенденций этого процесса. Основываясь на примерах оценки степени глобализации индексами "European Integration Index for Eastern Partnership Countries" и "KOF Index of Globalization", нами был расширен имеющиеся методики и разработан альтернативный индекс степени глобализованности страны, основанный на модели совершенно глобализованной и неглобализованной страны. Альтернативный индекс глобализации и KOF Index of Globalization были сравнены между собой с целью анализа практической применимости использования каждого из них.

Ключевые слова: глобализация, индекс, интеграция, конвергенция, European Integration Index for Eastern Partnership Countries, KOF Index of Globalization.

G. Kharlamova, PhD in Economics, Associate Professor
National Taras Shevchenko University of Kyiv, Kyiv, Ukraine,
A. Iskra, economist

THE DEGREE OF STATE'S GLOBALIZATION ASSESSMENT IN ASPECTS OF CONVERGENCE AND INTEGRATION IN THE WORLD

Analyses of approaches and methods to assess processes of integration and convergence adjusted the direction of the goal of the study – to assess the degree of globalization for a state by means of alternative (authors') approach, taking into account current characteristics and trends of this process. Based on the known techniques to assess the degree of globalization as "European Integration Index for Eastern Partnership Countries" and "KOF Index of Globalization", we have expanded the existing methodology and developed an alternative index of the degree of globalization of the country, based on the model of perfect globalized and fully not globalized countries. Alternative globalization index and KOF Index of Globalization were compared to analyze the practical efficiency of each. Comparative characteristics of the alternative globalization index of the country and KOF Index of Globalization confirmed the practical efficiency and simplicity in estimation for authors' index that is based on evidence and giving adequate evaluation. The development of new methods in this area is in demand as never before. We have taken the first steps toward an alternative approach analysis of the phenomenon of globalization.

Keywords: globalization, index, integration, convergence, European Integration Index for Eastern Partnership Countries, KOF Index of Globalization.

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2015; 6(171): 73-77

DOI: [dx.doi.org/ 10.17721/1728-2667.2015/171-6/13](https://doi.org/10.17721/1728-2667.2015/171-6/13)

JEL H7, O1

УДК 339.5

L. Baltador, PhD in Economics, Assistant Professor
Faculty of Economics Department of Management, Marketing,
Business Administration "Lucian Blaga" University, Sibiu, Romania

SUSTAINABLE DEVELOPMENT:

THINK GLOBAL, ACT LOCAL – A CASE STUDY IN IGHIU, ROMANIA

Sustainable development refers to the fair usage of the resources, so that future generations can be able to satisfy their needs, as well. For this to happen, a new paradigm on how economic development is being carried out is imperative. Thus, international treaties on mitigating Climate Change, bio-diversity and fighting poverty and other such matters have been signed by most states. At local level, the problems appear more concrete, and thus, the practical solutions are (or appear to be) sometimes in opposition to what is needed for a sustainable way of handling things. This paper aims to present an instrument, which can be used by the local authorities to overcome this impediment. The Integrated Management System (I.M.S.) aims to contribute to a better communication between the local stakeholders, citizens and local authorities, which, in the end, can lead to a more sustainable future. For this, we will analyze first steps towards implementing the IMS in the village of Ighiu, Alba County, on the basis of the minimum requirements developed by the Champ project.

Keywords. Sustainable development, Integrated Management System.

Introduction. The new approach of economic development came about after the second half of the last century. It was visible then, that intensive or extensive economic development took its toll, in the long run, on the en-

vironmental system and on the social welfare. Biodiversity loss, the hole in the ozone layer, natural disaster, overpopulation, on the one hand and increase of social inequalities, hunger and illness, on the other, were linked to

the kind of economic development that produced ever more goods. So, the international community came together and tried to find some solutions to these problems. Thus came about the concept of sustainable development, defined by the World Commission on Environment and Development as being "development that meets the needs of the present without compromising the ability of future generations to meet their own needs" (Our Common Future, 1987). As this report stated "it is not a prediction of ever increasing environmental decay, poverty, and hardship in an ever more polluted world among ever decreasing resources. We see instead the possibility for a new era of economic growth, one that must be based on policies that sustain and expand the environmental resource base. And we believe such growth to be absolutely essential to relieve the great poverty that is deepening in much of the developing world." Maurice Strong, former Secretary-General of the Rio Summit, remarked in 1998 that sustainable development "has been embraced by people throughout the world."

In The European Union, one of the most committed entities towards sustainability, developed documents and strategies that should help implementing sustainable growth and development in the member states (EU Strategy on Sustainable Development, Lisbon Strategy, Lisbon Treaty etc). In Romania, as well as in other countries, the political consensus was reached without many debates or a thorough analysis of what can be done. So, strategies and legal regulations have been established that insisted on sustainable development. But, the results were not meeting the expectations. There are probably many reasons for this (the targets were too high, the lack of incentives to change, political compromise and many more). Another explanation may be the lack of understanding of specific, local problems. The local level is the first one in which the principles of sustainable development are being put up to the test. So, there might be short term effects which overlap on the long term goals.

The local authorities and sustainable development.

Although, in general, no one can argue against the need for sustainable development, from the local level, the perspective might be different. Not against it, but concerning the means, opportunity and costs. The action plan "Local Agenda 21" or the "Aalborg Commitments" are but a few of many initiatives aimed to assist local authorities in implementing sustainability. Local Agenda 21 consist in developing an action plan through dialog, consultations with citizens and stakeholders until reaching consensus (Bundesministerium, 2002). The Aalborg Commitments have been decided upon by the international community and consist in 10 main interests themes: Governance, Urban management, Natural common goods, Responsible consumption, Planning and design, Better mobility, Local action for health, Sustainable local economy, Social equity and justice, Local to global (Aalborg Charter, 1994).

Citizens come with their problems to the local authorities and expect to get results to individual or collective concerns. This concerns might need a reallocation of the (always) scarce resources from one, somehow abstract purpose, that of sustainable development, to another more stringent or short term goal. It is not an easy task to make citizens understand, for example, why they should accept to give up a job, because this activity is very polluting. The interests of different stakeholder might be and often are very contradictory, unless all understand that it is for the greater good. The Integrated Management System aims to be a tool for the local authority for exactly this situation.

The Integrated Management System (I.M.S.)

The Integrated Management System consists in several steps that one local authority should do in order to bring

together all local stakeholders and to promote productive communication. It will ensure that everyone participates knowing that there is reasoning behind all actions and that it is not by chance or by the will and power of someone. Further, by using the IMS, the internal information flow of the administration will improve and thus, the double-, sometimes triple work will be diminished, contributing to cost reduction. Also, the transparency of the administrations activities will further improve its image among citizens, investors and other stakeholders (Baltador et al., 2012, p.16). The model of an integrated management system was developed in the Managing Urban Europe-25 (MUE-25) project. It was initiated and co-financed by the European Commission (DG Environment) in relation to the Thematic Strategy on the Urban Environment (TSUE).

The main steps for the Integrated Management System are the following:

1. *Baseline Review*: its main scope is to establish the needs and measures necessary to ensure a continuous improvement of life in the community. For this, all interested parts should be involved, so that no one is left out. Through research, discussion groups or other means the opinion of most citizens should be obtain.

2. *Target Setting*: is crucial in order to prioritize the main concerns, as found out through the baseline review. Of course, the targets should be SMART (Specific, Measurable, Achievable, Realistic, Time-bound) and responsible for every task should be appointed.

3. *Political Commitment*: is meant to assure the engagement of the local authorities, giving, at the same time, more legitimacy to the actions that are being taken.

4. *Implementation and Monitoring*: should bring into life the targets set out by the community in order to improve the wellbeing of each citizen, on the long run.

5. *Evaluation and Reporting*: is another important step, which aims to show the progress that is being made towards implementing sustainability. Furthermore, there is a chance to make this process of the IMS more flexible, as it permits to adjust to new threats or opportunities.

This process is an ongoing one: it will be revised each 3-5 years, in order to cope with the new developments.

Additionally some crosscutting elements are required: an *Organizational Set-up* is needed, which should be involved in organizing the hole process of the IMS and also on following how all progresses. Also, *Involvement and Communication* is crucial, so a Plan for internal and external communication and the involvement of all stakeholders is required.

Minimum requirements for the Integrated Management System. In order to have a support and an overview of this process, during the Champ project (A Managing Urban Europe Initiative Local Response to Climate Change) some minimum requirements have been established. These refer to content, meaning documents/tools which should be developed in each step of the IMS and to the process, procedural steps needed for the implementation of the IMS. For each step and crosscutting elements these are the following:

(UPDATE OF) BASELINE REVIEW

Minimum content requirements:

- Includes set of key indicators
- Includes identification of relevant plans and programs with their targets and objectives currently in place and of importance to sustainability aspects
- Includes identification of relevant systems and procedures in place to realize municipalities legally required and voluntary plans and programs (system audit)
- Includes overview on relevant legislation and system /procedure on updating of legislation (legal compliance)
- Includes stakeholder analysis

Minimum process requirements:

- Baseline review is done by cross departmental working group
- Recognition of Baseline Review by City Council
- In case of assignment of Aalborg Commitments (AC): Submission of Baseline Review latest 12 months after assignment of AC to the AC Secretariat (http://www.localmanagement.eu/index.php/cdp:auditors_baseline_review)

TARGET SETTING**Minimum content requirements:**

- Includes long term (10/15 years) and short term (3/5 years) **SMART targets** and measures
- Target setting is based on the results of the Baseline Review
- Target setting needs to focus on the aspects of local policies with significant impact regarding environment and sustainable development
- Includes set of key indicators, related to Targets
- Includes **Action Plan(s)** (work-plan for the implementation of Strategic Programme with particular reference to short term targets)
 - Includes definition of follow up mechanism
 - The Action Plan should include description of concrete measures and projects to be realised:
 - What is to be done? (title, short description of measure)
 - Who is responsible? (person, department or stakeholder, contact details)
 - Who should support the implementation and how (person, department, contact details)
 - By when should the measures be completed? (timetable, date of realisation)
 - Which personnel and financial resources are assigned? (staff, budget)
 - Identification of indicator(s) to evaluate success of measure
 - Information to the public: To whom? Which instruments? Timetable?

Minimum process requirements:

- Involvement of stakeholders at least in Target Setting
- Strategic Programme approved by the city council
- In case of assignment of Aalborg Commitments (AC): Submission of Strategic Programme latest 24 months after assignment of AC to the AC Secretariat (http://www.localmanagement.eu/index.php/cdp:auditors_target_setting)

POLITICAL COMMITMENT**Minimum content requirements:**

- Council resolution for the approval of the decision to implement the IMS and of the organisational set-up
- Council resolution for the recognition of Baseline Review, Internal Audit, Monitoring Report
- Council resolution for the approval of the Strategic Program
- Council resolution for signing the Sustainability Report

Minimum process requirements:

- Approval of the decision to implement the IMS and of the organisational set-up by City Council – Mayor in representation of the City Council has the leading role and is the final responsible for the implementation of the IMS
- Recognition of Baseline Review, Internal Audit, Monitoring Report by City Council
- Approval of the Strategic Program by City Council
- Sustainability Report signed by City Council (http://www.localmanagement.eu/index.php/cdp:auditors_political_commitment)

IMPLEMENTATION AND MONITORING**Minimum content requirements:**

- Includes the use of set of **key indicators** in Baseline Review, Strategic Program/Action Plan, Internal Audit, Monitoring Report and Sustainability Report to measure/prove performance (= continuous improvement)
- Includes the definition of a **Monitoring Program** (what, when, how, ...), to monitor both process (fulfilment of action plan, system rules etc.) and performance (= improvement achieved against targets)
- Results of monitoring are included in Sustainability Report

Minimum process requirements:

- Annual Monitoring, by writing a Monitoring Report
- Relevant stakeholder have the possibility to give feedback on Monitoring Report
- Recognition of Monitoring Report plus result of stakeholder feedback by City Council (http://www.localmanagement.eu/index.php/cdp:auditors_implementation_and_reporting)

EVALUATION AND REPORTING**Minimum content requirements:**

- Definition of an yearly internal procedure for the evaluation of process and performance, including checklist/specific procedure for the **Internal Audit** and the drawing up of an Emergency Plan in case of no compliance with legislation
- Includes an annual **Monitoring Report**, which describes the results of the monitoring activity
 - developed according to methods/procedures defined in the Monitoring Programme
 - Includes at least one **Sustainability Report** within an election period, including:
 - Council decision to implement IMS and allocate resources
 - Organizational Set up with contact responsible for external communication
 - Sustainability Policy of the Local Authority including targets of the Strategic Programme
 - Main activities to fulfil targets of Strategic Programme
 - Main results gained as enhanced in the Monitoring Report
 - Level of performance gained
 - Includes documentation of all relevant elements of the IMS (Organizational set-up, mechanisms for system review etc.)

Minimum process requirements:

- Internal Audit realized by IMS-coordinator and an auditor not involved directly in the IMS
- Includes mechanism for evaluation and feedback by stakeholders
- Internal Audit report plus result of stakeholder feedback recognized by City Council
- Monitoring Report plus result of stakeholder feedback recognized by City Council
- Sustainability Report signed by City Council
- Setting-up of one point of reference for the access to relevant documentation by stakeholders/staff involved (http://www.localmanagement.eu/index.php/cdp:auditors_evaluation_and_reporting)

The Integrated Management System in Ighiu village.

The Ighiu village is located in the center of Romania, in Alba County. It has 6283 inhabitants (2011 Census).

The initial steps taken by the local authorities in order to implement the IMS in Ighiu were concentrated on the development of an extensive Baseline Review. For this, several instruments and procedures have been used. Some questionnaires have been developed in order to include the

main aspects relevant to three different target groups: citizens, entrepreneurs and representatives of the non-governmental sector (NGOs). Also, during several meetings this results have been made known to the public and, in further gatherings and workshops, other aspects have been included. So, for instance, the initial steps in assigning to the Aalborg Commitments have been decided upon, including a stakeholder analysis. Also, these findings have been evaluated and harmonized with the county strategy and other regional, national and European strategic documents. So, a discussion on how the Law Nr.215 can support the implementation of sustainability in Ighiu was considered to be very useful. Due to the scarce resources that this authority can rely on for this process and the fact that there are just around 30 employees, the chosen indicators for monitoring the progress were those available for free on the Reference Framework for European Sustainable Cities, <http://www.rfsc-community.eu/resources>.

Additionally, relevant plans and programs with their targets and objectives currently in place and of importance to sustainability aspects have been identified, such as the Regional Operational Program, or the Development Plan of Alba County. Further, some mutual agreements with other local authorities have been reached, for example with Colibasi village, in order to realize reciprocal system audit. The legal compliance is guaranteed by the Functioning Law.

With regard to the minimum process requirements the baseline review was done by cross departmental working group and this document was recognized by the Local Council.

The target setting was actually a task that relied very much on the results of the Baseline Review. The challenges and opportunities that came about during the Baseline review were prioritized, the necessary measures and means were put in place and the timescale was also used in order to group short- and midterm goals and long-term goals. All this goals were then classified in 5 major goals:

1. Programs of sustainable economic and social development, budget, finance, public and private management of community public services, eco-tourism, trade, free initiative.
2. Organization, urban development and planning, implementation of public works, environmental protection, historic preservation and architecture.
3. Administration Local Public legal defense of public order, the rights and freedoms of citizens, transparency in decision making, cults, public relations.
4. Education, health, culture, social, sports and recreational activities.
5. Activities in connection with domestic and international relations, promote the image and interests of the community (Baltador et al., 2013).

As such, the Target setting focused on the aspects of local policies with significant impact regarding environment and sustainable development and it included measures and a set of key indicators.

The Action Plan includes a description of the concrete measures and projects to be realized: What is to be done? Which personnel and financial resources are assigned? Identification of indicator(s) to evaluate success of measure.

With regard to the minimum process requirements, the stakeholders have been involved throughout these first steps and the Strategic Program has been approved by the local council.

In order to realize the third step of the IMS, the Political Commitment, these goals were concentrated in a strategy that the Local Council decided upon. Because most of the representatives of the Local Council have been involved throughout the process, there were no problems with

adopting the resolution with regard of the Local Strategy for Sustainable Development in Ighiu. Subsequent discussions and public meetings, resulting in prioritizing order has been confirmed and the Decision No. 53 of 26th of September 2013 Local Council validated the results of empirical sociological research. Of course the results have been previously analyzed in the specialized unit and approved by the specialized committees of council. Further, these measures will be implemented with the support of the organizational setup.

Next steps for implementing the IMS in the village of Ighiu will have to focus on Implementation and Monitoring. All targets and measures that were adopted by the Local Council of Ighiu will have to come to life and ensure the long-term, equitable and sustainable future of the community.

Conclusions & Discussion. Sustainable development is a concept that is meant to come alive by implementing the motto: "Think globally, act locally". For this, local authorities have to involve all stakeholders in the process of establishing the Integrated Management System in each community. Complementary to the top-down, the bottom-up approach can insist on local specifics and manage in a proper way the scarce resources. Sustainable development has much more sense when you think that some sacrifice today in this process is made for the good of your future generation. In Romania, some progress has been made: several cities are committed to the Aalborg principles, sustainable strategies exist at national and local level and more people are aware of the responsibility for the sustainable use of resources. As the case-study in the village of Ighiu indicates, some local communities are committed to implement sustainability by using scientific instruments. The Integrated Management System supports the idea that all processes can be optimized and, in doing so, the overall well-being of the community can be ensured. Or, as the Report Our Common Future indicates: "In essence, sustainable development is a process of change in which the exploitation of resources, the direction of investments, the orientation of technological development; and institutional change are all in harmony and enhance both current and future potential to meet human needs and aspirations."

References

1. Baltador M., Tabara V., Rusu T. et al., Studiu științific privind Strategia de dezvoltare sustenabilă a comunei Ighiu în context European pentru perioada 2014-2020-2030, Lucian Blaga University Publishing House, Sibiu, 2013.
2. Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz und Reaktorsicherheit (ed.), Lokale Agenda 21 und nachhaltige Entwicklung in deutschen Kommunen. 10 Jahre nach Rio: Bilanz und Perspektiven, Berlin 2002.
3. Carmin, J., Zhang, Y. (2009): Achieving Urban Climate Adaptation in Europe and Central Asia. The World Bank. Europe and Central Asia Region. Sustainable Development Department. Policy Research Working Paper 5088. Similar: Commission of the European Communities (EC), Adapting to climate change: Towards a European framework for action, White Paper, COM(2009) 147 final.
4. Charter of European Cities and Towns towards sustainability, Aalborg, 1994.
5. EEA – European Environment Agency (2008): Impacts of Europe's changing climate – 2008 indicator-based assessment. EEA Report No 4/2008.
6. EEA – European Environment Agency (2009): Cities of the future – how will European cities adapt to new climate conditions? Online-article.
7. Lia Alexandra Baltador, Camelia Budac, Open Government – A Long Way Ahead for Romania, Procedia Economics and Finance, Volume 16, 2014, Pages 557-562, ISSN 2212-5671, [http://dx.doi.org/10.1016/S2212-5671\(14\)00839-9](http://dx.doi.org/10.1016/S2212-5671(14)00839-9).
8. Jessica Lee, Mohamed Z. Elbashir, Habib Mahama, Steve G. Sutton, Enablers of top management team support for integrated management control systems innovations, International Journal of Accounting Information Systems, Volume 15, Issue 1, March 2014, Pages 1-25, ISSN 1467-0895, <http://dx.doi.org/10.1016/j.accinf.2013.07.001>.
9. Platform for the Managing Urban Europe Initiative, www.localmanagement.eu

10. Robrecht, H., Morchain, D. (2010): Adaptation to the changing climate: time to intensify efforts. Background document for Workshop 4: Adaptation in cities & quality of life.

11. World Commission on Environment and Development, Our Common Future, Oxford University Press, Oxford 1987.

Acknowledgment:

This work was supported by the strategic grant POSDRU/159/1.5/S/133255, Project ID 133255 (2014), co-financed by the European Social Fund within the Sectorial Operational Program Human Resources Development 2007-2013.

Надійшла до редколегії 15.05.15

Л. Балтадор, канд.еко.наук, доц.
Університет імені Лучіана Блага, Сібіу, Румунія

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ: МЫСЛИТЬ ГЛОБАЛЬНО, ДЕЙСТВОВАТЬ ЛОКАЛЬНО – ПРИМЕР г. ИГХИУ, РУМУНИИ

Устойчивое развитие подразумевает добросовестное использование ресурсов, так, чтобы будущие поколения смогли б удовлетворить свои потребности. Новая парадигма как раз в том, как экономическое развитие необходимо осуществлять. Международные договоры о смягчении последствий изменения климата, био-разнообразия и борьбы с бедностью и другие подобные вопросы были подписаны большинством государств. На местном уровне более конкретные проблемы появляются. Эта статья стремится представить формат документа, который может быть использован органами местного самоуправления, чтобы преодолеть препятствия. Интегрированная система менеджмента (ИСМ) стремится внести свой вклад в улучшение связи между местными заинтересованными сторонами, гражданами и местными органами власти, что, в конце концов, может привести к более устойчивому будущему. Для этого мы проанализировали первые шаги к реализации ИСМ в селе Игхиу округа Альба, на основе минимальных требований, разработанных в рамках проекта Champ.

Ключевые слова: Устойчивое развитие, интегрированная система управления.

Л. Балтадор, канд.еко.наук, доц.
Університет імені Лучіана Блага, Сібіу, Румунія

СТАЛИЙ РОЗВИТОК: МИСЛИТИ ГЛОБАЛЬНО, ДІЯТИ ЛОКАЛЬНО – ПРИКЛАД м. ІГХІУ, РУМУНІЯ

Сталий розвиток передбачає добросовісне використання ресурсів, так, щоб майбутні покоління змогли б задовольнити свої потреби. Нова парадигма якраз в тому, як економічний розвиток необхідно здійснити. Міжнародні договори про пом'якшення наслідків зміни клімату, біо-розмаїття і боротьби з бідністю та інші подібні питання були підписані більшістю держав. На місцевому рівні більш конкретні проблеми з'являються. Ця стаття прагне представити формат документа, який може бути використаний органами місцевого самоврядування, щоб подолати перешкоди. Інтегрована система менеджменту (ИСМ) прагне внести свій внесок у поліпшення зв'язку між місцевими зацікавленими сторонами, громадянами та місцевими органами влади, що, врешті-решт, може привести до більш сталого майбутнього. Для цього ми проаналізували перші кроки до реалізації ИСМ в селі Ігхиу округу Альба, на основі мінімальних вимог, розроблених в рамках проекту Champ.

Ключові слова: Сталий розвиток, інтегрована система управління.

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2015; 6(171): 77-81

DOI: dx.doi.org/10.17721/1728-2667.2015/171-6/14

JEL M31

УДК 339.5

М. Țichindelean, Teaching Assistant, PhD,
M.-T. Beca, Economist
Lucian Blaga University of Sibiu, Sibiu, Romania

HOW BRAND PERSONALITY INFLUENCES CONSUMER'S BRAND PREFERENCE

The purpose of the present paper is to identify if the congruence of the consumers personality with the perceived brand personality increases their brand preferences. To achieve this purpose, the paper was structured in two parts; the first part contains a general literature review of the consumer behaviour theory and its influence factors and a more specific one regarding the consumer's and brand personality concepts. The second part describes the used research methodology for achieving the paper's purpose. The results of the underlying exploratory research confirmed the hypothesis that an overlapping of the consumers' personality and the brand personality they perceive is positively correlated with their brand preferences.

Keywords: Brand Personality, Consumer Behavior, Trait Theory, Consumer Personality.

Introduction. The field of marketing can be perceived in various ways and direction. For the period when the marketing concept had its early beginnings, the idea that marketing represents all the activities that generate the flow of goods and services from the producer to the consumer (AMA, 1969) was considered a correct and complete definition. Once the commerce structure shifted to a more societal concept, marketing became known as "a societal process by which individuals and target groups obtain what they need and what they want through creating, offering and freely exchanging value caring products and services." (Kotler, Keller, 2008). Over the years, the marketing concept evolved through three forms, recognized by literature as marketing 1.0, 2.0 and 3.0. In other words, marketing has gradually changed its activities' focus from product / service to the consumer, in present being totally focused on the human spirit (Kotler, Kartajaya, Setiawan, 2010).

Literature Review.

Consumer Behaviour – the Benchmark of Modern Marketing. The motivations and aspirations of the consumers became more and more diverse, complex, with

a personal character, therefore making it hard for marketers to integrate these needs in certain categories without knowing the target group in detail.

Studying the consumer behaviour requires a multidisciplinary approach of the economic, sociology, medicine, psychology, and statistics points of view. In this respect, consumer behaviour can be considered an evergreen element of human existence as consumer. The behaviour of the consumer coexists with other human behaviours which, due to its complexity, regularly generates new behaviours, like a root that gives rise to new offspring that are never the same. Consumer behaviour can be defined, in a comprehensive approach, as the totality of decisions made by the individual or group, directly related to the obtaining and use of goods and services in order to meet current and future needs, including decision-making processes that precede and determine these acts. (Catoiu, Teodorescu, 2004).

A pleased customer is one for which, beyond the rational preferences, exists an emotional affinity for a product or service, for a brand and not another, this

phenomenon creating loyalty (Kotler, Armstrong, Wong, Saunders, 2008). Not at all in the benefit of the companies, a recent study shows that under the influence of the economic crisis, 55% of consumers prefer a cost advantage over the advantages of owning a branded product (Kotler, Armstrong 2012). Therefore, it is clear that in these conditions, the efforts that companies will have to make to rise the loyalty of their customers through the brand characteristics should be greater.

Because perception is one factor with great effect in understanding a brand, the objective of any company is to reduce the differences that arise between the real customer perception about the company and the customer's perception desired by the company in regard with various aspects (products/services' quality, flexibility in service offerings, selling personnel quality, responsiveness to clients' suggestion, sincerity in informing the clients). To reduce these differences, companies should undergo a careful analysis of the client and hence its consumption behaviour.

Observable Influences on Consumer Behaviour.

Recently, the "global consumer" is a very often used concept, based on the idea that globalization gradually creates a type of consumer who will have approximately the same consumption characteristics worldwide and who would appreciate the same brands, the same ideas, the same public figures (Solomon, 2004).

In regard with the factors that have a direct influence on the consumer, these can be differentiated in two big categories: direct observable influences and deducted influences (which can be exogenous or endogenous). The first category deals with economic and demographical characteristics of the population (income, household structure and income, gender, age, education, lifestyle), but also factors which are specific for the company's marketing mix (product, price, placement and promotion). Last, but not least, the situational factors are also considered to have an important role in defining the consumption behaviour. We can define the situational influences as being all those factors specific to situations in time and space, resulting from factors beyond knowledge, but which have a demonstrable effect on the actual behaviour (Belk, 2004) and can influence consumers in three distinct moments: the moment of marketing communication, time of purchase or time of consumption.

Regarding the deductible influences, we can talk about endogenous and exogenous variables. The first subcategory, the endogenous factors are considered to be hard to assess and justify, varying from one product to another, from one consumer to another based on various psychographic traits. The set of endogenous variables comes as an internal psychological mechanism, customized for each individual, an objective and fair assessment of the influence of these variables being impossible. However, various research conducted in this area were able to infer the effects of endogenous influences and to give marketers some general theories on what is happening in the mind of the consumer.

The clients' point of view and their actual behaviour are influenced by the way they perceive an actual situation. In analysing a situation, for its assessment, three unconscious perceptual processes take place in the mind of the consumer: selective attention, selective distortion and selective memory (Catoiu, 2004), meaning that the individual will pay attention to only a part of what he sees, hears or, generally experiences, he will distort the information in a way that fits his needs, and he will remember only the aspects that are of interest for him.

The learning process is another factor with great influence on the consumer behaviour, meaning that the behaviour will change in time, based on the experience that the consumer gains through its life. The behavioural learning theory and cognitive learning theory set a difference between the result of different experiences of the individual in its posture of consumer and the mental process that are always set for problem solving (Solomon, 2004).

The personality of an individual, defined as "the totality of an individual psychological characteristics that determine how he responds to the environment" (Schiffman, Kanuk, Hansen, 2012), represents a multidimensional construct, always set for debates. Representing the focus of this article, this dimension will be further detailed.

Another part of the endogenous factors is represented by motivation, that *inner force* that determines people to behave as they do. No matter if we refer to biologic or learned motivation, the two-faced, mind-organism system proceed to meet different needs, whether utilitarian or hedonic, the behaviour of an individual being generated by the desire to relieve tension felt after identifying a need.

Last, but not least, we can mention the consumer's attitude, as an endogenous factor, being considered "the consumer's predisposition to have a consistent favourable or unfavourable reaction to an object or class of objects" (Allport, 2004).

Whether we are talking about professional or personal development, man tends to aim for independence in decision-making, seeking to always be in control. However, this independence of each individual is a relative one, everybody being constantly influenced by various exogenous factors in adopting a certain type of behaviour. Identified either as individuals or groups of influence, either as social norms established by the society, the consumer is influenced during the purchase decision making by cultural and social factors.

The family is considered to have the most constant and strong influence on an individual. No matter if we talk about parents, husband or wife, or distant relatives, these are persons with whom the consumer is in a permanent contact. A visible aspect nowadays is the fact that women become professional involved as their husbands, this triggering a change in the financial roles of the family members. All the variations in the number of members of a family, structure, age, gender and stage of the family life cycle is (married, with / without children, divorced, etc.) directly influences the purchase behaviour and the consumption of the individual and household (Solomon, 2004).

The social groups, the reference groups and the social class to which the consumer belongs, or to which the consumer aims to belong, are also influences of external nature which may change the consumer behaviour.

Culture, as the total norms, beliefs and values learned, that trigger a particular behaviour of the inhabitants of a specific society, has an important role in forming a buying behaviour. "Consumers look through the context of their own culture and react to the environment based on their cultural framework which they associate with a specific experience. Each individual perceives the world through their own cultural lens" (Ueltschy, Krampf, 2001), meaning that the endogenous processes are also influenced by culture.

Theoretical Aspects of Personality. Personality can be defined as the reunion of internal psychophysical and external psychophysics features (Golu, 2007). According to Kluckhohn, Murray and Schneider, any man can be viewed and analysed from three different points of view, namely as all other people (to general rules) perceive him, as some people (group norms) perceive him and as he perceives

himself (idiosyncratic rules), thus the personality study is a complex, multifaceted procedure (Allport, Golu, 2007).

As Richard Meili appreciates "personality is final subject of psychology and therefore the most complex one", all the theories and concepts being somehow related to personality. Gordon Allport sets two directions for personality: from the external effect saying that personality is "the total amount of affect produced by an individual over society" while internally defining personality as the "the more or less durable organization of the character, temperament, intelligence and physique of an individual, this leading to a unique adaptation to the environment" (Allport, Zlate, 2007).

Historical notes and studies of personality appear since the time of Hippocrates, when he first defined the personality types, associating human characteristics with medical terms. Thus arose the sanguine, choleric, phlegmatic and melancholic types of personality, which are still used nowadays. By the time, through practical approaches, various personality theories were developed, confirmed or denied by great psychologists like Sigmund Freud (through identity-based personality, ego and superego), Alfred Adler (personality theory that addresses the human from a holistic point of view) and Carl Jung (realized a condensed version of the features outlined by Hippocrates in extroverted and introverted) contributed to the writing of a history of personality psychology that seems to be infinite (Schiffman, Kanuk, 2012).

Both psychology and consumer behaviour research showed that the goods purchased by customers, when and how they are consumed or used, are influenced by different characteristics of personality. The research in psychology has led to many theories, this paper dealing in detail with the personality trait theory.

The personality trait theory. This theory appears as a deviation from the well-known Freudian and neo-Freudian theories and tends to minimize the qualitative study focusing mainly on empirical quantitative research or personality measurement in terms of specific psychological features called traits (any distinctive and relatively durable form and by which an individual is different from another) (Schiffman, Kanuk, 2012).

The tests which are based on a single trait analysis have been developed for consumer behaviour studies and they analyse traits such as innovativeness, materialism and consumer ethnocentrism. Other researchers added as being relevant for the field of consumer behaviour traits like need for knowledge, self-awareness and frugality (Solomon, 2004).

On a closer analysis of the structure of traits that are under observation in the personality trait theory, we can identify common aspects with Geert Hofstede's cultural dimensions theory (Gert Hofstede, 1984). The cultural dimension "individualism vs. collectivism" can be viewed as having an effect in the development idiocentric or allocentric personality. Based on the two facets that build up the notions of individualism and collectivism, different behavioural patterns were identified. Therefore, idiocentric persons tend to be satisfied in a higher proportion with their financial status and are more likely to spend time working. On the other hand, people with a social orientation, allocentric personality, place a greater attention on food content, spend more time in the kitchen and also prefer lyrical arts in a higher rate (Solomon, 2004). Also it was established that people with high levels of dogmatism are more responsive to promotional messages received from famous persons, while those with low dogmatism tend to be receptive to ads that highlight the novelty elements (Schiffman, Kanuk, Hansen, 2012). All these examples related to the idea that each individual tends to prefer goods (brands) whose

personality is assessed as being congruent with his own personality, certifies the great utility of the personality trait theory in modelling the brand personality until it coincides with the target group's personality set.

When we refer at a brand we refer at a name, term, sign, symbol, a drawing or a combination of these elements, aiming to identify the goods or services of a seller and to differentiate those goods or services from those of competitors (AMA) and as Kao is saying, "the most distinctive competence of professional marketers probably remains their ability to create, maintain, develop and protect the brand." (Kao, 2004).

Although the goods sold under various brand names are nothing more than products or services, consumers often tend to personify the brand image of goods, humanizing the brand, creating a whole concept of personality through which he defined it. Thus, some brands come to be associated with lifestyles, be characterized by attributes describing either virtues or defects.

Aaker described brand equity through four dimensions, namely: the brand seen as a product, the brand seen as an organization, the brand seen as an individual (brand personality) and the brand seen as a symbol (Kotler, Keller, 2008).

Brand personality. Brand personality can be defined as "that set of traits that individuals assign to a product or service as if these were people." (Schiffman, Kanuk, Hansen, 2012).

Jennifer L. Aaker developed research on brand personality, asking the respondents to treat certain brands as if they were people. Thus, based on attributes identified in the responses of each participant in the study, through the paper entitled "Dimensions of brand personality," Aaker developed a five features system, called "the brand personality scale", by which brands can be characterised, namely:

- Sincerity (down-to-earth, honest, wholesome, cheerful)
- Excitement (daring, spirited, imaginative, up-to-date)
- Competence (reliable, intelligent, successful)
- Sophistication (upper class, charming)
- Ruggedness (outdoorsy, tough) (Aaker, 1997)

Based on the concept of the "Big Five" personality, Aaker asked respondents (n = 631) to assign attributes to brands. The multitude of attributes associated with the brands were grouped, finally identifying the big five features categories, each of them being defined by other, more specific traits. The initial study did not prove the generalizability of the scale, but other studies such as Long-Yi Lin's paper – "The relationship between consumer's personality traits, the brand personality and loyalty towards the brand: an empirical study on toy buyers and video games", or other studies developed by Jennifer Aaker herself on other cultures, tested and retested the scale.

The direct relationship between brand personality and consumer's personality (ideal or real) is also a concept that underlies the relationship marketing studied by Blackston (1993, 1995) and Fournier (1998), which is based on the notion of self-congruence introduced by Dolichos (1969), and then studied by Martin and Bellizi (1982). The concept of self-congruence states that consumers' preferences are determined by the cognitive matching of individual's image of the brand and of himself. Johar and Sirgy suggest a two alternative routes approach of this concept, namely: (1) direct relationship between the value of the product and the person or (2) functional congruence defined as the relationship between product's utilitarian attributes and the individual (Azevedo, Pessoa, 2005).

Research Methodology. The purpose of every marketing research is to gather relevant information for solving a company's business problem. The purpose of the present marketing research is to identify how the association between the consumer's personality and the

perceived brand personality influences his brand preference. Based on this purpose, we develop the hypothesis that a high association between the consumer's personality and the perceived brand personality will determine high brand preferences.

The needed information is gathered from an external (the source origin is external relative to the researchers) and primary source (individuals were questioned and the data was firstly analyzed in the present research). Survey was used as research method and an offline questionnaire as data collecting instrument. The used questionnaire contains both closed and open-ended questions.

The research was based on two independent samples according to the respondents' nationality, romanian and turkish, respectively. Due to the fact that the research is an exploratory one, no statistical significant sample dimension was computed; thus, the used sample size was 20 respondents (10 romanian and 10 turkish respondents with their age varying between 20 and 25 years).

The data obtained by applying the bilingual questionnaire was codified and centralized in a database, Microsoft Excel and IBM SPSS V 20 were used in this sense. Specific data analysis techniques were performed in accordance with the number and type of the considered variables. Thus, by computing mean scores (in Microsoft Excel), the researchers have identified the personality of the respondents (group personality and according to their nationality) and the average brand preference rank. Moreover Pearson and Spearman correlation coefficients were computed (IBM SPSS V20) for identifying different degrees of association.

Every respondent has evaluated his personality by rating Jennifer's Aaker 15 personality subdimensions on a 5 category Likert scale (1 – low level, 5 – high level). Initially, the 15 attributes (subdimensions) were used by

J.Aaker for measuring the brand personality. Every characteristic of the Big 5 personality traits (Sincerity, Excitement, Competence, Refinement, Ruggedness) is built on several subdimensions, thus, the mean scores of the Big 5 personality traits were computed by averaging the mean scores of the founding subdimensions. The mean scores of the Big 5 were obtained at group level and separately, according to the respondents' nationality.

The same procedure was applied for measuring the Big 5 personality traits of the following brands: BMW, Volkswagen, MTV, Discovery Channel, Coca-Cola and Pepsi. The reason behind choosing a pair of brands out of the same product category is to eliminate the utilitarian function of the product and to reveal the influence of brand personality on the consumer's brand preferences. Thus, mean scores were computed for all Big 5 personality traits, for every considered brand, both at group level and at sample level.

The next step in our analysis consisted in computing the difference between the mean score of every respondents' personality trait (respondents' own perceived personality through the Big 5) and the mean score of the same personality trait of the brand (brand personality perceived by the respondents through the Big 5). Differences were computed at group level (20) and at sample level (10 romanian and 10 turkish respondents). The obtained results express the relationship between the respondents' personality and the brand personality (as perceived by the respondents) for all of the 6 considered brands. To eliminate negatives values module values of the differences were considered further.

The following tables contain the differences of the perceived personalities (respondents' personality and brands' personality) and the average brand rank (a measure of brand preference):

Table 1. Differences of the perceived personalities and average brand rank (group level)

Brand	DM (difference between the mean score of the respondents' personality and the mean score of the brand personality)	Mean Rank
BMW	0,0015	2,95
VOLKSWAGEN	0,2088	2,5
MTV	0,2594	2,3
DISCOVERY CHANNEL	0,3629	3,9
COCA-COLA	0,4003	4,6
PEPSI	0,5754	4,75

Source: Own computation

Table 2. Differences of the perceived personalities and average brand rank (turkish sample)

Turkish respondents	Brand	DM (difference between the mean score of the respondents' personality and the mean score of the brand personality)	Mean Rank
	BMW	0,0984	2,22
	VOLKSWAGEN	0,3935	2
	MTV	0,2651	4,77
	DISCOVERY CHANNEL	0,0777	3,22
	COCA – COLA	0,5022	4,22
	PEPSI	0,1591	4,55

Source: Own computation

Table 3. Differences of the perceived personalities and average brand rank (romanian sample)

Romanian respondents	Brand	DM (difference between the mean score of the respondents' personality and the mean score of the brand personality)	Mean Rank
	BMW	0,2991	2,72
	VOLKSWAGEN	0,1496	2,54
	MTV	0,8292	4,72
	DISCOVERY CHANNEL	0,0663	2,72
	COCA-COLA	0,2489	3,63
	PEPSI	0,5976	4,63

Source: Own computation

The table data was used as input data for the IBM SPSS V20 program. Correlation coefficients were computed between the DM values (table 1) and mean ranks at group level. Thus, at group level, a Pearson coefficient value of 0,757 (significance level of 0.081) and a Spearman coefficient value of 0,771 (significance level of 0.072) were obtained. Both values are considered statistical representative and confirm the hypothesis that a small difference between the respondent's own perceived personality and the perceived brand personality is correlated with a high brand rank (favourable brand preference). In other words, at group level, the respondents will prefer those brands which have a personality they consider close to their own.

The same analysis techniques were applied separately on the two samples (romanian and turkish respondents, table 2 and 3). Quite different Pearson coefficient values were obtained for the turkish sample (0,128 with a significance level of Sig.=0,807) and the romanian one (0,905 with a significance level of Sig.=0,013). Similar findings have resulted for the Spearman coefficient (0,086 with Sig.=0,872 for the turkish sample and 0,812 with Sig.=0,05 for the romanian one). By analyzing these values, we can conclude that our research hypothesis is confirmed for the romanian sample. The hypothesis can be neither confirmed, nor infirmed for the turkish sample because the resultated correlation values are not statistical significant.

The research purpose of the paper has been achieved, thus, we can affirm that a congruence of the consumer's personality with the perceived brand personality raises the consumer's brand preference.

Conclusions & Discussion. The purpose of the present article was to identify if a match between the consumer's personality and the perceived brand personality influences in a favourable manner the consumer's preference regarding the considered brand. The mentioned purpose is based on the personality trait theory and on J.Aaker's brand personality. Data was collected through an offline questionnaire applied on two independent samples (according to the respondents' nationality – Romanian and Turkish, respectively). After applying specific data analysis techniques, the results confirm the research purpose and hypothesis only for the Romanian sample (the obtained results were not statistical significant for the Turkish sample). Thus, we can affirm that a congruence of the consumer's personality with the perceived brand personality increases the consumer's brand preference.

The present research has several limitations. Firstly, the research is exploratory in nature, therefore the results cannot be considered acceptable at a population level. Secondly, the *match* between the respondents' personality and the perceived brand personality was computed through differences of some mean scores, a common variation based method would be more accurate. Thirdly, an isomorphic (one-to-one) relationship has been considered in studying the complex consumer behavior (personality *match* and brand preference); other influence variables like culture, family, motivation should be further integrated in the model of studying brand preferences.

Acknowledgment. This work was supported by the strategic grant POSDRU/159/1.5/S/133255, Project ID 133255 (2014), co-financed by the European Social Fund within the Sectorial Operational Program Human Resources Development 2007-2013.

References

1. Aaker, J.L.. Dimensions of brand personality, Journal of Marketing Research, 1997, Vol.34 (3). DOI: 10.2307/3151897.
2. Allport G., în Golu M. Fundamentele Psihologiei – Ed. a V-a, vol II, Editura Fundației România de Măine, București, 2007, p. 759.
3. Allport, G. W. în Cătoi, I.; Teodorescu, N., Comportamentul consumatorului, Ed. a II-a, Editura Uranus, București, 2004, p. 75.
4. Azevedo, A.; Pessoa, F. Clothing Branding Strategies: Influence of Brand Personality on Advertising Response, Journal of Textile and Apparel, Technology and Management, 2005, 4(3).
5. Allport G., în Zlate, M. (n.d.). Fundamentele psihologiei, Editura Pro Humanitate, pg. 140.
6. Belk, R., W., în Cătoi, I.; Teodorescu, N. Comportamentul consumatorului, Ediția a II-a, Editura Uranus, București, 2004, pg. 53.
7. Cătoi, I., Teodorescu, N. Comportamentul consumatorului, Ediția a II-a, Editura Uranus, București, 2004, pg. 64.
8. Committee of Definitions, Ralph S. Alexander. Marketing definitions a glossary of marketing terms, American Marketing Associations. Chicago, 1969.
9. Golu M. Fundamentele Psihologiei – Ed. a V-a, vol, II, Editura Fundației România de Măine, București, 2007, pg. 753.
10. Kao J. Is It A Foreign Product? A Scale to Classify Products In An Era Of Globalization", Advances In Consumer Research, Vol. 31, 2004, pg. 689.
11. Kotler, P., Keller, L. K. Managementul Marketingului, Ediția a V-a, Editura Teora, 2008.
12. Kotler, P., Armstrong, G. Defining Marketing and the Marketing Process. in Principles of Marketing, 14th Edition, New Jersey: Pearson Prentice Hall, 2012, pg. 20.
13. Kotler, P., Armstrong, G., Wong, V., & Saunders, J. Principles of Marketing, 5th Ed, Financial Times/Prentice Hall, 2008.
14. Kotler, P., Kartajaya, H., & Setiawan, I. From Products to Customers to the Human Spirit. Marketing 3.0., New Jersey: John Wiley & Sons Inc, 2012.
15. Schiffman, L., G.; Kanuk, L., L. Consumer Behaviour, Second Edition, Pearson Education, 2012.
16. Solomon, M. R. Consumer Behavior: Buying, Having, and Being. Upper Saddle River, N.J: Pearson/Prentice Hall, 2004.
17. Ueltschy L., C., Krampf, R. F. Cultural Sensitivity to Satisfaction and Service Quality Measures, Journal of Marketing Theory and Practice, 2001.

Надійшла до редколегії 15.05.15

М. Тихинделін, канд. екон. наук, асист.,
М.-Т. Бека, економіст
Університет імені Лучіана Блага, Сібіу, Румунія

КАК ИНДИВИДУАЛЬНОСТЬ БРЕНДА ВЛИЯЕТ НА ПРЕДПОЧТЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ

Целью работы является сравнить личности потребителей с воспринимаемой индивидуальностью бренда и как это увеличивает потребительское бренд-предпочтение. Для достижения этой цели, статья в первой части содержит общий обзор литературы по теории поведения потребителей и факторов его влияния, конкретную концепцию о потребительских предпочтениях и индивидуальности бренда. Вторая часть описывает используемую методологию исследования для достижения цели статьи. Результаты основного исследования подтвердили гипотезу, что пересечение личности потребителей и индивидуальности бренда потребители воспринимают положительно, что высоко коррелирует с их бренд предпочтениями.

Ключевые слова: индивидуальность бренда, потребительское поведение, теория черт, потребительские личности.

М. Тихинделін, канд. екон. наук, асист.,
М.-Т. Бека, економіст
Університет імені Лучіана Блага, Сібіу, Румунія

ЯК ІНДИВІДУАЛЬНІСТЬ БРЕНДА ВПЛИВАЄ НА ПЕРЕВАГИ СПОЖИВАЧІВ

Метою роботи є порівняти особистості споживачів з сприймаємою індивідуальністю бренду і як це збільшує споживчі бренд-преваги. Для досягнення цієї мети, стаття в першій частині містить загальний огляд літератури з теорії поведінки споживачів і факторів впливу, конкретну концепцію про споживчі переваги і індивідуальності бренду. Друга частина описує використовувану методологію дослідження для досягнення мети статті. Результати основного дослідження підтвердили гіпотезу, що перетин особистості споживачів та індивідуальності бренду споживачі сприймають позитивно, що високо корелює з їх бренд вподобаннями.

Ключові слова: індивідуальність бренду, споживча поведінка, теорія рис, споживчі особистості.

ANNOTATION AND REFERENCES (IN LATIN): TRANSLATION / TRANSLITERATION / TRANSCRIPTION

A. Budac, PhD in Economics, Assistant
Lucian Blaga University of Sibiu, Sibiu, Romania

NEXT GENERATIONS OF CONSUMERS – CHALLENGES AND OPPORTUNITIES FOR BRANDS

Young people are a heterogeneous public, characterized by a lack of patience and attention, eager to learn more about things but without reaching a level of depth, always connected and always running, hungry for goods, but lacking money. The young are also the most desirable audience for brands, in terms of long-term loyalty but also the most difficult to deal with and to be convinced.

Thus, the present study aims to define the characteristics of the generation Z that includes people born between the mid-1990s and 2010, in comparison with its previous generations: Baby Boomers, X, Y and some proposals on how brands might make themselves useful for this audience.

1. Anatole, E. (2013), Generation Z: Rebels With A Cause, Available at <http://www.forbes.com/sites/onmarketing/2013/05/28/generation-z-rebels-with-a-cause/>.
2. Budac, C. (2014), Strategic considerations on how brands should deal with generation Z, *Revista Economică* 66:5, p. 6-14.
3. Budac, C., Baltador, L.A. (2014), Brand Communication Challenges in Getting Young Customer Engagement, *Procedia Economics and Finance* 16, p. 521 – 525. doi:10.1016/S2212-5671(14)00833-8
4. Bae Brandtzæga, P., Heim, J., Karahasanovic, A. (2010), Understanding the new digital divide—A typology of Internet users in Europe, *Int. J. Human-Computer Studies* 69, p. 123–138. doi:10.1016/j.ijhcs.2010.11.004
5. Cassandra Report (2013), Independent Rebel Kids with Purpose, Available at http://www.cassandra.co/wp-content/themes/trendcentral/pdfs/IG_Tween_PR.pdf.
6. Cassandra Report (2013), What Gender Means To Generations Y & Z, Available at <http://www.cassandra.co/wp-content/themes/trendcentral/pdfs/Gender%20Report%20-%20Media%20Memo%20-%20SUFL2013.pdf>.
7. Davis, K. (2013), Young people's digital lives: The impact of interpersonal relationships and digital media use on adolescents' sense of identity, *Computers in Human Behavior* 29, p. 2281–2293. doi:10.1016/j.chb.2013.05.022
8. Friedl, J., Tkalac Vercic, A. (2011), Media preferences of digital natives' internal communication: A pilot study, *Public Relations Review* 37, p. 84–86. DOI: 10.1016/j.pubrev.2010.12.004
9. Grail Research (2011), Consumers of Tomorrow, Available at http://www.integreon.com/pdf/Blog/Consumers_of_Tomorrow_Insights_and_Observations_About_Generation_Z_246.pdf.
10. Gurung, B., Rutledge, D. (2014), Digital learners and the overlapping of their personal and educational digital engagement, *Computers & Education* 77, p. 91–100. DOI: 10.1016/j.compedu.2014.04.012
11. Jones, C., Ramanau, R., Cross, S., Healing, G. (2010), Net generation or Digital Natives: Is there a distinct new generation entering university? *Computers & Education* 54, p. 722–732. doi:10.1016/j.compedu.2009.09.022
12. Kaluza, R. (2013), A Few Tips on Targeting Generation Z, Available at <http://www.brandingmagazine.com/2013/08/29/tips-on-targeting-generation-z/>.
13. Kanchanapibul, M., Lacka, E., Wang, X., Kai Chan, H. (2014), An empirical investigation of green purchase behaviour among the young generation, *Journal of Cleaner Production* 66, p. 528 – 536. doi:10.1016/j.jclepro.2013.10.062
14. Lee, C-Y., Jen Der Pan, P., Liao, C-J., et al. (2013), E-character education among digital natives: Focusing on character exemplars, *Computers & Education* 67, p. 58–68. doi:10.1016/j.compedu.2013.02.020
15. Madden, C. (2013), Generation-Z-Defined-Global-Visual-Digital, Available at http://clairemadden.com/wp-content/uploads/2013/07/Generation-Z-Defined-Global-Visual-Digital_McCrindle-Research-2013.pdf.
16. McCrindle, M. (2013), 7-Trends-of-2013, Available at http://mccrindle.com.au/resources/7-Trends-of-2013_McCrindle-Research.pdf.
17. Prensky, M. (2001), Digital Natives, Digital Immigrants, On the Horizon, MCB University Press, 9(5), October 2001. <http://dx.doi.org/10.1108/10748120110424816>
18. Prensky, M. (2001), Digital Natives, Digital Immigrants, Part II: Do They Really Think Differently?, On the Horizon, NCB University Press, 9(6), December 2001. <http://dx.doi.org/10.1108/10748120110424843>
19. Singh, S. (2013), Generation Z: Rules to reach the multinational consumer, Available at http://www.sapient.com/content/dam/sapient/sapientnitro/pdfs/insights/TR1_GenZ.pdf.
20. Spire Research&Consulting (2010), Generation Y and Z. Is marketing to the young all about technology?, Available at <http://www.spireresearch.com/wp-content/uploads/2012/02/spire-e-journal-q4-2010-marketing-to-generation-y-and-z.pdf>.
21. Székely, L., Nagy, Á. (2011), Online youth work and eYouth – A guide to the world of the digital natives, *Children and Youth Services Review* 33, p. 2186–2197. doi:10.1016/j.childyouth.2011.07.002
22. Teo, T., (2013). 'Digital nativity': a definitional framework. *World Journal on Educational Technology*, 5(3), p. 389-394.
23. Thompson, P. (2013), The digital natives as learners: Technology use patterns and approaches to learning, *Computers & Education* 65, p.12–33. doi:10.1016/j.compedu.2012.12.022
24. Tkalac Vercic, A., Vercic, D. (2013), Digital natives and social media, *Public Relations Review* 39, p. 600– 602. doi:10.1016/j.pubrev.2013.08.008
25. The Face of GenZ (2012), NC State University, Institute for Emerging Issues, Available at http://iei.ncsu.edu/wp-content/uploads/2013/01/ForumPaperFinal_2_2-4.pdf.
26. Tulgan, B. (2013), Meet Generation Z: The second generation within the giant "Millennial" cohort, Available at <http://rainmakerthinking.com/assets/uploads/2013/10/Gen-Z-Whitepaper.pdf>.

27. Wood, S. (2013), Generation Z as Consumers: Trends and Innovation, Available at <http://iei.ncsu.edu/wp-content/uploads/2013/01/GenZConsumers.pdf>.
28. <http://www.brandingmagazine.com>.
29. <http://www.csrmedia.ro>.
30. <http://www.forbes.com>.
31. <http://generationz.com.au>.
32. <http://iei.ncsu.edu>.
33. <http://mashable.com/2011/04/08/marketing-generation-z/>.
34. <http://www.smark.ro>.

L. Bunesco, PhD in Economics, Teaching Assistant
Lucian Blaga University of Sibiu, Sibiu, Romania

GRAPHICAL ANALYSIS OF LAFFER'S THEORY FOR BENELUX COUNTRIES DURING 1995-2012

Concerns about finding a tax burden rate, that generates the largest amount of tax revenues, have attracted the attention of researchers all the time. Low scarcity of public financial resources in relation to public expenditure determines the continuous monitoring of the evolution of binominal concepts: fiscal pressure versus tax revenues. The most simple and practical approach is given by the well-known Laffer's curve. This paper aims to determine in graphical representation of the curve for Belgium, Netherlands and Luxembourg. The research is based on data provided by the European Commission for 18 years. Conclusions for Benelux countries refer to the fact that the optimum value of tax burden is very close to the maximum tax burden applied by them (the differences are below 1 percent), even equal for Belgium. Moreover, Luxembourg and Belgium are positioned in the admissible area of this theory, while the Netherlands have a fluctuant position.

1. Arnold Roger, Principles of Economics, 10th International Edition, Cengage Learning Publishing House, South Western, 2011, p. 246.
2. Arthur Laffer, The Laffer Curve. Past, Present and Future, 2004 – available at <http://www.heritage.org/Research/Taxes/bg1765.cfm>.
3. Becsi Zsolt, The Shifty Laffer Curve, Federal Reserve Bank of Atlanta Economic Review, 2000 – available at <http://www.frbatlanta.org/filelegacydocs/becsi.pdf>.
4. Bunesco L., Comaniciu C., Graphical analysis of Laffer's theory for European Union member states, Annals of the "Constantin Brâncuși" University of Târgu Jiu, Economy Series, Issue 2, 2013, p.17.
5. Dragota G., Chirulescu M.F., Analysis of the Tax Burden in Romania based on the Laffer Curve in the Period 1991-2009, Annals of "Dunarea de Jos" University of Galati Fascicle I. Economics and Applied Informatics, No. 1, 2012, p. 68, available at http://www.ann.ugal.ro/eco/Doc2012.1/Dobrota_Chirulescu.pdf.
6. European Commission, Taxation trends in the European Union, Bruxelles, 2014, Annexes.
7. HM Treasury, Analysing the UK fiscal policy, London, 1999, p. 9, <http://archive.treasury.gov.uk/pdf/1999/anfis-calp.pdf>.
8. Lamb M. et. al., Taxation: an interdisciplinary approach to research, Oxford University Press, 2005.
9. Kovárník J. et al., The causalities of the tax incidence and the modeling of tax processes, Procedia Economics and Finance, Vol. 23, 2015, p. 1253 – 1259, doi: 10.1016/S2212-5671(15)00504-3.
10. Lhotak James, The Laffer Curve. Past, Present and Future, Walden University, 2011, available at <http://proquest.umi.com/pqdlink?did=2443948541&Fmt=7&clientId=79356&RQT=309&VName=PQD>.
11. Sandmo A., Optimal taxation an introduction to the literature, Journal of Public Economics, No. 6, 1976, p. 37-54.
12. Smith Lisa, Laffer Curve Key To Ideal Tax Rate, 2008 – available at <http://www.investopedia.com/articles/08/laffer-curve.asp>.
13. Trabandt Mathias, Uhlig Harald, How Do Laffer Curves Differ Across Countries?, Board of Governors of the Federal Reserve System, International Finance Discussion Papers, Number 1048, May 2012, available at: <http://www.federalreserve.gov/pubs/ifdp/2012/1048/ifdp1048.pdf>.
14. Trandafir A., Brezeanu P., Optimality of Fiscal Policy in Romania in Terms of Laffer Curve, Theoretical and Applied Economics, No. 8, 2011, p. 60, available at <http://store.ectap.ro/articole/624.pdf>.
15. <http://ec.europa.eu/> European Commission.

Yu. Vertakova, Doctor of Sciences (Economics), Professor
Southwest State University, Kursk, Russia,

V. Plotnikov, Doctor of Sciences (Economics), Professor
Saint-Petersburg State Economic University, Saint-Petersburg, Russia,

Yu. Polozhentseva, PhD in Economics, Associate Professor
Southwest State University, Kursk, Russia

DEVELOPMENT AND IMPLEMENTATION OF CLUSTER POLICY: RUSSIAN AND INTERNATIONAL PRACTICE

The cluster policy is one of popular instruments of state regulation of regional development. Its main advantage – possibility of creation (on the basis of clusters) the "growth poles" in region economy. Feature of process of a clustering of economy both in Russia, and in other countries of the world, is the active role of the state in identification of clusters, maintenance of cluster initiatives, stimulation of their development and carrying out monitoring of efficiency of the clustering processes. As a result of the analysis of cluster policy in the certain countries, two main models of implementation of cluster policy are revealed: dirigisme and liberal. They differ in extent of the state intervention. The cluster policy has to be implemented taking into account specifics of spatial structure of economy of the countries and regions. Studying of experience of various countries allowed to allocate two main directions of modern cluster policy: ascending and descending. The ascending approach concentrates on ensuring effective functioning of the market and elimination of market deficiency. At the descending approach the government establishes re-

gional and national priorities, formulates the stimulating vision for the future. The structure of economy of Russia differs from economies of other countries therefore direct loan of institutes of cluster policy is impossible. It is necessary to select the foreign experience with the use of benchmarking.

1. Babkin, A.V., Moshkov, A.A., Novikov, A.O., 2012. Analiz metodov i modelej ocenki innovacionnogo potentsiala promyshlennogo klastera. Nauchno-tehnicheskie vedomosti SPbGPU. Serija Jekonomicheskie nauki: 4 (151), pp. 84-90.
2. Vertakova, Yu.V., Polozhentseva, Yu.S., Hlynin, M.Yu., 2014. Formirovanie i razvitie promyshlennykh klasterov. Tehniko-tehnologicheskie problemy servisa: 1 (27), pp. 92-99.
3. Risin, I.E., 2014. Regional'naja klaster'naja politika: sodержanie i mehanizm realizacii. Voronezh. 112 p.
4. Arimoto, Y., Nakajim, K., Okazaki, T., 2014. Sources of productivity improvement in industrial clusters: The case of the prewar Japanese silk-reeling industry. Regional Science and Urban Economics: 46, pp. 27-41.
5. Glaeser, E.L., Kerr, W.R., Ponzetto, G.A.M., 2010. Clusters of entrepreneurship. Journal of Urban Economics: 1 (67), pp. 150-168.
6. Hashino, T., Otsuka, K., 2013. Cluster-based industrial development in contemporary developing countries and modern Japanese economic history. Journal of the Japanese and International Economies: 30, pp. 19-32.
7. Kerr, W.R., 2010. Breakthrough inventions and migrating clusters of innovation. Journal of Urban Economics: 67, pp. 46-60.
8. Porter, M., 1990. The Competitive Advantage of Nations. London: McMillan. 273 p.
9. Vertakova, Yu.; Plotnikov, V., 2013. Theoretical aspects of considering the dynamic characteristics of socio-economic systems in the management of regional development. Regional Research of Russia: 1 (3), pp. 89-95.
10. Vertakova, Yu.V., Klevtsova, M.G., Polozhentseva, Yu.S., 2014. The Development of Regional Cluster-oriented Policy: Russian and Foreign Practice. SGEM Conference on Political sciences law, finance, economics and tourism (Volume 1). Bulgaria, pp. 399-407.
11. Zhenshan, Y., Pu, H., Jianming, C., 2015. Economic clusters: A bridge between economic and spatial policies in the case of Beijing. Cities: 42, pp. 171-185.

N. Davletbayeva, PhD in Economics, Associate Professor
Karaganda State Technical University, Karaganda, Kazakhstan

DIRECTIONS AND MECHANISMS OF INCREASING THE INNOVATIVE CAPACITY REGIONS OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN'S FOOD INDUSTRY

The article describes the priorities and mechanisms of increasing the innovative capacity of the regions of the Republic of Kazakhstan's food industry today. It was defined system-wide problem of low innovation activity as a whole in the post-soviet space, in the regions and by the food industry to map out the direction for innovative capacity. It has been established that the main conditions of the effectiveness of regional innovation infrastructure must become integrated service delivery and focus on commercialization of innovative activity in the priority sectors of regional specialization.

1. Regional Policy; Readings in Theory and Applications / Ed. By Friedman J., and Alonso W. – Cambridge, London, 1975. – 259 p.
2. Hägerstrand T. Time-Geography: Focus on the corporeality of man, society, and environment, The Science and Praxis of Complexity, The United Nations University. – 1985. 563 p.
3. Hoover E. Location Theory and the Shoe and Leather Industries, Cambridge, MA, Harvard University Press, 1948. – 635 p.
4. Todtling F. 'The geography of innovation: transformation from Fordism towards Postfordism?' paper prepared for the European Science Foundation's RURE Programme, Barcelona. 2002 – 75 p.
5. Dezhina I.G., Saltykov B.G. Mehanizmy stimulirovaniya kommercializacii issledovanij i razrabotok. – M.: IJePP, 2004. – 152 p.
6. Surmin Ju.P. Teorija sistem i sistemnyj analiz: Ucheb.posobie. – K.:MAUP, 2003. – 368 p
7. Amin A., Thrift N. 'Neo-Marshallian nodes in global networks', International journal of Urban and Regional Research, 1992, P. 71-87.
8. Sutyryn S.F., Filippov P.N. Klasterij konkurentosposobnosti Finljandii. //Vestnik SPbGU. Ser. 5. 2004. N 1. P. 71-78.
9. Kon'kova M.A. Metody innovacionnogo razvitija regional'nogo agropromyshlennogo kompleksa // Avtoreferat dissertacii na soiskanie uchenoj stepeni kandidata jekonomicheskikh nauk. – www.gasis.ru. Moskva – 2008.
10. Pil'nov G., Tarasova O., Janovskij A. Kak provodit' tehnologicheskij audit //Proekt EuropeAid "Nauka i kommercializacija tehnologii". 2006. – 126 p.
11. Dezhina I.G., Saltykov B.G. Mehanizmy stimulirovaniya kommercializacii issledovanij i razrabotok. – M.: IJePP, 2004. – 152 p.

R. Kuzina, PhD in Economics, Associate Professor
Odessa National Economic University, Odessa, Ukraine

METHODOLOGICAL ASPECTS OF CONTENT ANALYSIS OF CONVERGENCE BETWEEN UKRAINIAN GAAP AND INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS

The objective conditions of Ukraine's integration into the global business environment the need to strengthen the accounting and financial reporting. At the stage of attracting investment in the country there is a need in the preparation of financial statements generally accepted basic principles of which are based on common international financial reporting standards (IFRS). Relevant is the assessment of convergence of national standards and International Financial Reporting Standards. However, before you conduct content analysis necessary to determine compliance with standards of methodological approaches to the

selection of key indicators for the assessment of convergence. The article is to define the methodological approaches to the selection and development of indicators IFRSs list of key elements for further evaluation convergence of national and international standards. To assess the convergence was allocated 187 basic key elements measuring the level of convergence to IFRS. Sampling was carried out based on the professional judgment of the author, the key indicators of the standard, based on the evaluation of the usefulness of accounting information. These figures make it possible to calculate the specific level of convergence of international and national standards and determine how statements prepared by domestic standards corresponding to IFRS. In other words, can with some certainty assert that Ukraine has made ("good practices in IFRS implementation") or not? This calculation will assess the regulatory efforts of government agencies (Ministry of Finance) on the approximation of Ukrainian standards and IFRS.

1. Pacter P. What exactly is convergence? / Paul Pacter. // International Journal of Accounting, Auditing and Performance Evaluation. – 2005. – №2. – C. 67–83. <http://dx.doi.org/10.1504/IJAAPE.2005.006893>
2. Pacter P IFRS® as global standards: a pocket guide [online] / Paul Pacter // IASB. – 2015. – Available at: <http://www.ifrs.org/Use-around-the-world/Documents/IFRS-as-global-standards-Pocket-Guide-April-2015.PDF>.
3. Ball R. Incentives versus standards: Properties of accounting income in four East Asian countries / R. Ball, A. Robin, S. Wu. // Journal of Accounting and Economics. – 2003. – №36. – C. 235–270. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jacceco.2003.10.003>
4. Ball R. International Financial Reporting Standards (IFRS): Pros and cons for investors. / Ray Ball. // Accounting and Business Research. International Accounting Policy Forum. – 2006. – №1. – C. 5–27 <http://dx.doi.org/10.1080/00014788.2006.9730040>.
5. Zasadnyi B. ANALYSIS OF THE IMPLEMENTATION OF INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS BY COUNTRIES WITH ECONOMIES IN TRANSITION / Bogdan Zasadnyi. // V I S N Y K Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka. – 2013. – C. 94–98.
6. Lokhanova N. O. Oblik u systemi upravlinnia ekonomichnoiu stiikistiu pidpriemstv: instytutsionalnyi pidkhid : avtoref. dys. na здобuttia nauk. stupenia dokt. ek. nauk : spets. 08.00.09 "Bukhhalterskyi oblik, analiz ta audyt" / Lokhanova Nataliia Oleksiivna – Odesa, 2013. – 36 s.
7. Chalyi Y. H. Bukhkhkhuchet dlia vzroslykh. MSFO-transformatsiia. Upravlenye prybyliu. Nalohy. / Yvan Hryhorevych Chalyi. – Kharkov: Yzdatelskyi dom Faktor, 2011. – 400 s. – (ISBN 978-966-180-265-9).
8. Holov S.F., Kostiuchenko V.M. Bukhhalterskyi oblik ta finansova zvitnist za mizhnarodnymy standartamy. – 3-tie vyd., pererob. I dop.-Kh.: Faktor, 2013. – 1072 s.
9. Parfenov K.H. Mezhdunarodnye standarty fynansovoi otchetnosti(MSFO). – M.: "Parfenov.ru", 2003. Yzdanye 1-oe. – 110 s.
10. Holov S. F. Bukhhalterskyi oblik v Ukraini: analiz stanu ta perspektyvy rozvytku: Monohrafiia / Serhii Fedorovych Holov. – Kyiv: Tsentri uchbovoi literatury, 2007. – 522 s. – (ISBN 978-966-364-545-2).
11. Intergovernmental Working Group of Experts on International Standards of Accounting and Reporting (ISAR) [online] // UNCTAD. – 2006. – Available at: <http://unctad.org/en/Pages/DIAE/ISAR/IFRS-Implementation.aspx>.
12. Review of practical implementation issues of International Financial Reporting Standards [online] // UNCTAD. – 2006. – Available at: http://unctad.org/en/docs/c2isard37_en.pdf.
13. Mizhnarodni standarty finansovoi zvitnosti [online] // Ministerstvo finansiv Ukrainy. – 2012. – Available at: http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=92410&cat_id=92408.

R. Guliyev, Doctor of Sciences (Economics), Professor
Head of Department of Economic Theory and the services economy
Azerbaijan Technical University, Baku,
Professor of Taras Shevchenko National University of Kiev,
Member of the Milli Majlis of the Azerbaijan Republic

MODERN ECONOMIC MODELS AND AZERBAIJAN

The article has an excursion into the modern economic theory. The current global economic models of socio-economic development are considered. The differences that exist between these models are analyzed. The main difference between the models of socio-economic development associated with the role of the state in a market economy is pointed out. The characteristic of the Azerbaijani model of socio-economic development and its basic elements are cited. The importance of the oil strategy of the country, which is an essential element of social-economic development of Azerbaijan, is emphasized. The analysis of trends in the successful development of the national economy is given. Conclusions about the success of the Azerbaijani model of socio-economic development are made.

1. http://azertag.az/xeber/Xosbext_Yusifzade_Asrin_muqavilesi_dunyaya_Azerbaycanin_musteqil_dovlet_ve_etibarli_terefdas_oldugunu_gosterdi-796251.
2. <http://news.milli.az/economy/296721.html>.
3. <http://www.contact.az/docs/2014/Economics&Finance/051400078539ru.htm#.VVGXP47tmko>.
4. <http://www.1news.az/authors/editorial/2015051115200738.html>.
5. http://www.stat.gov.az/menu/6/statistical_yearbooks/.
6. <http://ru.president.az/articles/15103>.

Yu. Kovalenko, Doctor of Sciences (Economics), Associate Professor
National University of the State Tax Service of Ukraine, Kiev region, Irpin

THE FINANCIAL SECTOR IN THE FINANCIAL SYSTEM ECONOMY: THEORETICAL ASPECTS

Broad and narrow approaches of the financial system are obtained. The difference between the financial system and the financial sector (the financial corporations sector) is shown. Organizational and institutional matrix of the financial system of the economy is proposed. Key positions of institutional sectors classification of Ukraine's economy are analyzed, as well as the System of National Accounts with respect to the financial sector of corporations. The structure of the sector of financial corporations in Ukraine is defined.

Introduction. There is no clear delimitation, and well-defined interpretation of the financial system and the financial sector in foreign and domestic sources. This is due to historical and national conditions of economic development. The aim of the article is to study the place of the financial sector in the financial system and the economy as well as to determine its nature and structure. Result. The financial system has broad and narrow understanding. There is a need to bring the interpretation and structure of the financial system to the System of National Accounts and the Classification of institutional sectors of economy of Ukraine. Organizational and institutional matrix of the financial system allows y to see the place in the financial sector (the financial corporations sector). The financial sector includes subsectors: 1) financial intermediaries; 2) auxiliary financial corporations; 3) other financial corporations. Conclusion. The financial system and the financial sector cannot be static. With the development of economy is the development of parallel financial relations that appear to change the approach to their structure. In order to develop effective forms of cooperation and financial management of society is necessary to bring the financial theory into line with modern realities and practice management.

1. Kovalenko, Yu.M. (2011), "The financial system and the financial sector", *Finansy Ukrainy*, № 4, pp. 75–87, Ukraine.
2. L'ovochkin, S. Oparin, V. and Fedosov, V. (2008), "Financial infrastructure of market economy: conceptual approaches *Ekonomika Ukrainy*", vol. 11, pp. 57–71, Ukraine.
3. Gorlov, I.Ja. (1841), *Teoriya finansov* [Finance theory], Universitetskaja tipografija, Kazan', Russia.
4. Aleksandrov, A.M. (1952), *Finansy SSSR* [Finances of the USSR], Gosfinizdat, Moscow, USSR.
5. Zlobin, I.D. and other (1967), *Finansy SSSR* [Finances of the USSR], Finansy, Moscow, USSR.
6. Shermenev, M.K. and other (1977), *Finansy SSSR* [Finances], Finansy, Moscow, USSR.
7. Kovalenko, Yu.M. (2013), *Instytutizatsiia finansovoho sektoru ekonomiky* [Institutionalization of the financial sector], NUDPSU, Irpin', Ukraine.
8. Hubbard, R.H. (2004), *Hroshi, finansova systema ta ekonomika* [Money, the financial system and the economy], KNEU, Kyiv, Ukraine.
9. Darbinjan, A.R. and Sandojan, Je.M. (2010), "Institutes of financial intermediation in the modern economy", *Bjulleten' Mizhnarodnogo Nobelivs'kogo ekonomichnogo forumu*, № 1 (3), vol. 1, Ukraine.
10. Gurley, J.G. and Shaw, E.S. (1960), *Money in a Theory of Finance*, Brooking Institution, Washington D.C., USA.
11. Naumenkova, S.V. and Mischenko, S.V. (2009), *Rozvytok finansovoho sektoru Ukrainy v umovakh formuvannia novoi finansovoi arkhitektury* [The development of the financial sector of Ukraine in the formation of a new financial architecture], *Universytet bankivs'koi spravy, Tsentr naukovykh doslidzhen' Natsional'noho banku Ukrainy*, Kyiv, Ukraine.
12. Zymovets', V.V. (2010), *Derzhavna finansova polityka ekonomichnogo rozvytku* [State financial policies of economic development], NAS of Ukraine, Institute of Economics and Forecasting, Kyiv, Ukraine.
13. Ministry of Finance of Ukraine, "Strategy of development of financial sector of Ukraine for the period up to 2015", available at: www.ufin.com.ua/koncepcia/002.doc (Accessed 6 May 2015).
14. Shkol'nyk, I.O. and Semenoh, A.Yu. (2013), "The financial sector of Ukraine: theoretical analysis of the economic definition", *Visnyk Ukrain'skoi akademii bankivs'koi spravy*, № 1 (34), pp. 31–36, Ukraine.
15. United Nations Statistics Division (2008), "System of National Accounts", available at: <http://unstats.un.org/unsd/nationalaccount/sna2008.asp> (Accessed 6 May 2015).
16. State statistics service of Ukraine (2014), "Order of the State statistics service of Ukraine "On approval of the Classification of institutional sectors of economy of Ukraine", available at: http://ukrstat.org/uk/norm_doc/2014/378/378_2014.htm (Accessed 6 May 2015).
17. VanHorne, J.C. and Wachowicz, J.M. (2009), *Fundamentals of Financial Management*, 13th ed, FT Prentice Hall, Harlow, UK.

G. Lozova, PhD in Economics, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

USING HEURISTIC METHODS AND TECHNIQUES TO STIMULATE A COLLECTIVE CREATIVITY OF EMPLOYEES OF THE ENTERPRISE

The article deals with the establishment and development of heuristic techniques of stimulating creative activity of enterprise personnel based on science achievements and experience analysis. Creating free constructive enterprise atmosphere combined with proficient management and stimulation of creative collective work allows a company to gain appropriate competitive advantages and to get commercial success on the market. The development of human's creative activity, exposure of cognition and creativity methods characterize the level of civilization development. Life requires the regularities discovery and the creativity methods, study of creative activity and possibilities of its stimulation. And heuristics as science about human's creative activity can help in adjusting of the scientifically-reasonable system of creative activity which is able to create effective business-decision or intellectual products

The common attribute for all successful companies is a point that innovations development and intellectual products creation are actually put on a stream. Precisely innovative capital allows these companies to grow on the market. Unfortunately, the innovation system in Ukraine is underdeveloped because of a gap in relationships between science, business and state. However the problem of establishing and further commercialization of innovations is critical, because ukrainian companies are forced to search new tools for growing in terms of economic crisis instability. Therefore ukrainian business has an important task to increase the part of innovative products both in manufacturing structure entirely and in enterprise's structure individually. The

stimulating of workers' creative activity, forming creative teams for solving current and strategical problems are important factors for providing competitiveness of a company. In this way a research of collective creative process, detection of techniques, that allow to increase the effectiveness of collective creative cooperation, including heuristic methods and techniques with the aim of providing enterprise's competitiveness on the market, acquire a special significance.

Heuristics in our time is mainly used for increasing of human's creative potential, opening of her capabilities. The world experience of the heuristics practical usage proves convincingly, that the time of solving problems by the method of tests and errors passed a long time ago. We try to define and to discover priority heuristic methods, that allow to stimulate collective creative activity in an enterprise effectively and provide increasing of its competitiveness on the market in the future, on the basis of domestic practice analysis and learning international experience. The algorithm of forming a creative team of workers and realisation of creative project are proposed. A comparative analysis of basic heuristic methods and techniques for the phase of science research and development is conducted.

1. Kuznetsova.T. Kreativnoe vooruzhenie.- Innovatsii. Marshrut k idee./ Pod red. N.Hananovoy. – K.: Izdatelstvo Alekseya Kapustyi, 2010. – 216 p.
2. Bazilevich V.D., Ilyin V.V. Intelektualna vlasnlst: kreativni metafizichnogo poshuku: Monografiya. – K.: Znannya-Pres, 2008. – 687 p.
3. Kutsevich V.O. "Nou-hau" / V.O. Kutsevich // Intelektualna vlasnlst. – 2005. – # 4. – S. 32 – 38.
4. Tsibulov P.M. Upravlinnya Intelektualnoyu vlasnlstyu / P.M. Tsibulov, V.P. Chebotarov, V.G. Zinov, Yu. Sulnl. – K.: "K.I.S", 2005. – 448 p.
5. Kolektivne upravlinnya avtorskim pravom i sumlzhnimi pravami. Zaochniy seminar // Intelektualna vlasnlst. – 2008. – # 8. – S. 62 – 66.
6. SCANDURA, T.A., & WILLIAMS, E.A.(2000). Research methodology in management: current practices, trends and implications for future research. Academy of Management Journal, Vol. 43, No.6,1248-1264.
7. Informatsionnaya podderzhka naukoemkih izdeliy. CALS-tehnologii / I. P. Norenkov, P. K. Kuzmik. M. : Izd-vo MGUTU im. N. E. Bauman, 2002. – 320 p. : il.
8. GOST R 15.000-94. Sistema razrabotki i postanovki produktsii na proizvodstvo. Osnovnyie polozeniya Vved. vper-vyie 11.04.94 ; – M. : Izd-vo standartov, 2002.
9. Dmitrieva E.V. Fokus-gruppyi v marketinge i sotsiologii.- M.: Tsentr. 1998. – 144 p.
10. LUFT,J., & SHIELDS, M.D. (2003) Mapping management accounting: graphics and guidelines for theory- consistent empirical research. Accounting, Organizations and Society, Volume 28, Issues 2-3, February-April 2003, 169-249.

H. Melnyk, PhD in Economics
Chernivtsi National University named after Yuriy Fedkovych, Chernivtsi

MODEL OF INFORMATION RISK MEASUREMENT IN CORPORATE SYSTEMS

The features and world experience of information risk management are analyzed. The process of the modern enterprise is essentially an information process. Corporate information system supports the automation of management functions of the company and ensures the supply of information to improve management decisions.

Information risk (IT-risk) is an economic category that is associated with overcoming of the uncertainty at all stages of information processes. IT-risk displays the degree of possible losses as a consequence of changes in the quality and properties of information under the influence of internal and external factors. The purpose of information risk management is the decrease of possible losses and the establishment of rational and economically reasonable volume of costs that are directed on counteracting to IT-risks.

The necessity of a comprehensive approach to the analysis and management of information risks in corporate systems is proved. A scheme of IT- risks' decomposition for further analysis was built. Basic key steps of information risks' learning and evaluation can be identified: identification of information resources (assets) of companies that may be the subject of possible threats and determination of the level of corporate security threats; evaluation of the corporate security controls' effectiveness; evaluation of vulnerability of the corporate system, seen as a result of the probable level of threat and level of control strength; evaluation of the loss events frequency as a result of threats and corporate system vulnerability; evaluation of the probable losses from risks in corporate information systems; evaluation of risks in corporate information systems as a result of the loss events frequency and the probable losses as a consequence of information risks.

The economic-mathematical model was built with the application of the theory and tools of fuzzy sets and fuzzy logic, which can more accurately measure the risk of information and make effective decisions in reducing the risk of possible lost in the corporate systems.

1. Information Technology. Information Security. Information Assurancy, available at: <http://www.isaca.org>. – Date: 12.03.2015.
2. Matvijchuk A. V. Modeljuvannja ekonomichnih procesiv iz zastosuvannjam metodiv nechitkoї logiki / A. V. Matvijchuk. – K.: KNEU, 2007. – 264 s.
3. Zavgorodnij V. I. Informacionnye riski i jekonomicheskaja bezopasnost' predpriyatija / V. I. Zavgorodnij. – M.: Finkademija, 2008. – 160 s.
4. Lipaev V. V. Funkcional'naja bezopasnost' programmnyh sredstv / V. V. Lipaev. – M.: SINTEG, 2004. – 348 s.
5. Steng D. I. Sekrety bezopasnosti setej / D. I. Steng, S. Mun. – K.: Dialektika, 1996. – 544 s.
6. Mur M. Upravlenie informacionnymi riskami / M. Mur // Finansovyj direktor. – 2003. – № 9. – S.64–69.
7. Jones J. A. An Introduction to FAIR / J. A. Jones – Trustees of Norwich University, 2005 – 67 p.
8. Zadeh L. A. Fuzzy sets / L. A. Zadeh. – Information and Control, 1965. – №8. – P. 338–353.
9. Zadeh L. A. On optimal control and linear programming / L. A. Zadeh, B. H. Whalen. – IRE Trans. Automatic control, Ac-7, 1962. – P. 45 – 46.
10. Zimmermann H.-J. Fuzzy Sets, Decision Making and Expert Systems / H.-J. Zimmermann. – Kluwer:Dordrecht, 1987. – 335 p.

V. Osetskyi, Doctor of Science (Economics), Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Ukraine,
I. Bratkova, PhD student
State educational and scientific institution
"Academy of Financial Management", Kyiv

THE GENESIS OF THE FUNCTIONS OF GOVERNMENT DEBT SECURITIES

Government borrowings appear at a certain stage of development the economic system. Governments used loans many centuries ago because there are often occurred situations when borrowings were the only way to attract additional financial resources. The preconditions for government loans from the position of creditors are also important. These, in particular, include: the availability of subjects that have the temporarily available funds; investor confidence in the state, that stimulating their interest in buying government debt securities; state's ability to repay its obligations and so on. Thus, the article deals with the basic prerequisites of the government securities market and its function at different stages of development of economic relations.

So, it was found, that the main functions of local borrowing in XIV-XX centuries include the following: fiscal, public debt management, improved economic situation in some areas and repayment of previously issued loans. In modern conditions the functions of government securities have expanded and include: regulation of the money market and stock market, smoothing unevenness of funds flow to the budget, funding various programs, support the liquidity of financial institutions. The author also highlights that objective necessity of using government borrowing associated with the presence of contradictions between the existing needs of society and the state's capacity to satisfy them within existing financial resources. And in such situations government securities are a means of mobilizing additional financial resources to the state budget.

1. V.D.Bazilevich, V.M. Shelud'ko, N.V. Kovtun (2011), *Tsinni paperi: pidruchnik* [Securities: tutorial], Znannya, Kyiv, Ukraine.
2. Fedosov V. M., Jurij S. I. (2010), *Teorija finansiv: Pidruchnik* [Theory of Finance: Handbook], Centr uchbovoi literaturi, Kyiv, Ukraine.
3. Ljutij I.O., Grishhenko T.V., Ljubkina O.V., Moshens'kij S.Z. (2008), *Rinok borgovih cinnih paperiv v Ukraini: superechnosti ta tendencii rozvitku: Monografija* [Debt securities market in Ukraine: contradictions and trends: Monograph], Centr uchbovoi literaturi, Kyiv, Ukraine.
4. Kudrjashov V. P. (2008), *Kurs finansiv: Navch. posib.* [The course of Finance: Tutorial], Znannya, Kyiv, Ukraine.
5. Vakhnenko T. (2000), *Derzhavnyi borh Ukrainy ta yoho ekonomichni naslidky* [The national debt of Ukraine and its economic consequences], NAN Ukrainy. In-t ekon. prohnouzuvannia, Kyiv, Ukraine.
6. Oparin V. M. (2007), *Finansi (Zagal'na teoriya): Navch. Posibnik* [Finance (General Theory): Teach. guide], KNEU, Kyiv, Ukraine.
7. Pruts'ka O.O., Siomchenkov O.A., Garbar Zh.V., Gubanova L.I., Rudenko V.V. (2010), *Upravlinnya derzhavnim borhom: Navch. posib.* [Public Debt Management: Training. guidances], Centr uchbovoi literaturi, Kyiv, Ukraine.
8. Lysiak, L. V. (2011), "Household incomes of Ukraine as a potential source of local borrowing" [Dokhody domashnikh hospodarstv Ukrainy iak potentsijne dzherelo vnutrishnikh derzhavnykh zapozychen], *Naukovi pratsi Poltav's'koi derzhavnoi ahrarnoi akademii. Seriya: Ekonomichni nauky*, Vol. 2, Tom 3, pp. 11-17.
9. Marsilio C. (2013), "Genoese Finance, 1348–1700". In: Gerard Caprio (ed.) *Handbook of Key Global Financial Markets, Institutions, and Infrastructure*, Vol. 1, pp. 123-132. Oxford: Elsevier Inc.
10. Krnichanskij K. V. (2003), *Genezis jekonomicheskikh institutov: korporacii, professional'nye uchastniki finansovogo rynku: Srednevekovaja Evropa – sovremennaja Rossija* [The genesis of economic institutions: corporations, professional participants of the financial market: Medieval Europe – contemporary Russia.], Cheljab. gos. un-t, Cheljabinsk, Russia.
11. Pezzolo L. (2013), "Venetian Finance, 1400–1797". In: Gerard Caprio (ed.) *Handbook of Key Global Financial Markets, Institutions, and Infrastructure*, Vol. 1, pp. 301-310. Oxford: Elsevier Inc.
12. Zombart V. (2008), *Sobranie sochinenij v 3 tomah. Tom 3. Issledovaniya po istorii razvitiya sovremennogo kapitalizma* [Works in 3 volumes. Volume 3. Research on the history of modern capitalism], Vladimir Dal', Saint Petersburg, Russia.
13. Kameron R. (2001), *Kratkaja ekonomicheskaja istorija mira. Ot paleolita do nashih dnei* [Brief Economic History of the World. From the Paleolithic to the present day], Rosspsjen, Moscow, Russia.
14. Baash Je. (1949), *Istorija jekonomicheskogo razvitiya Gollandii v XVI – XVIII vekah: per. s nem* [The history of economic development in the Netherlands in XVI – XVIII centuries: trans. from German], Izd-vo inostrannoï literatury, Moscow, Russia.
15. Nersesov N. O. (2000), *Izbrannye trudy po predstavitel'stvu i cennym bumagam v grazhdanskom prave* [Selected Works on representation and securities in civil law], Statut, Moscow, Russia.
16. Krnichanskij K.V. (2008), "Genesis and evolution of institutions of public and private bonds" [Genezis i jevoljucija institutov gosudarstvennyh i chastnyh obligacionnyh zajmov], *Zhurnal jekonomicheskoi teorii*, Vol. 2, pp. 67–83.
17. Strahov V. V. (2008), "Domestic government borrowing in the USSR the late 1920s – 1930s" [Vnutrennie gosudarstvennye zajmy v SSSR konca 1920-h – 1930-e gody], *Vestnik Rjazanskogo gosudarstvennogo universiteta imeni S.A. Esenina*. Vol. 2, pp. 59-79.
18. Borrowings of the state. Great Soviet Encyclopedia (1969-1978), available at: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/bse/87779/Zajmy#sel> (Accessed 12 April 2015).
19. Bazilevich V.D. (2005), *Makroekonomika: Pidruchnik* [Macroeconomics: Textbook], 2nd ed., Znannya, Kyiv, Ukraine.
20. The official website of the Ministry of Finance of Ukraine (2015), available at: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=400356 (Accessed 17 April 2015).
21. Kyrychenko O., Belousova I., Kudryts'kyj V. "Government securities in context of development of debt market" [Derzhavni tsinni papery u konteksti rozvytku rynku borhovnykh zobov'iazan'], *Ukraina finansova. Informatsijno-analitychnyj portal Ukrains'koho ahentstva finansovoho rozvytku*, available at: http://ufin.com.ua/analit_mat/rzp/148.htm (Accessed 20 March 2015).
22. Financial Sector Development Project FINREP (2012), "The importance of the government securities market in Ukraine" available at: http://finrep.kiev.ua/download/journalist_infair_1mar2012_govsecurities_ua.pdf/ (Accessed 20 March 2015).

23. Chechel' O. (2010), "Government borrowing as an important mechanism of formation of economic policy" [Derzhavni zapozychennia yak vazhlyvyj mekhanizm formuvannia ekonomichnoi polityky derzhavy], Efektyvnist' derzhavnoho upravlinnia, Vol. 23, pp. 459-467, available at: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Edu/2010_23/fail/Chechel.pdf (Accessed 3 December 2014).

24. The Verkhovna Rada of Ukraine (2010), "Budget Code of Ukraine", available at: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/page2> (Accessed 12 September 2014).

Ioana Sbarcea, PhD in Economics, Assistant
Lucian Blaga University of Sibiu, Sibiu, Romania

IMPLEMENTATION OF BASEL III IN THE EUROPEAN BANKING SECTOR

Abstract: *In this work, which is part of a larger research project aimed at the expected impact of Basel III on commercial banks in Romania, I decided to analyse the implementation and transposition of the new international prudential requirements into European regulations, which are of particular interest for the Romanian banking sector. I started this analysis by highlighting the peculiarities of the European banking sector at aggregate level, but also as a cross-country survey, to later highlight the views of European regulations on prudential supervision and differences to international regulations.*

1. Sbârcea, I.R. – International Concerns for Evaluating and Preventing the Bank Risks – Basel I Versus Basel II Versus Basel III, Procedia Economics and Finance, Volume 16, 2014, pp. 336-341, doi:10.1016/S2212-5671(14)00811-9.
2. NBR (2013) – Cristian Ștefan, The New Regulatory Framework of the EU Banking System, Bucharest, 18 July 2013, <http://www.bnr.ro/PublicationDocuments.aspx?icid=6885>.
3. Iordan-Constantinescu, N. (2010), CRD IV – Implementation of the European Basel III requirements, Paneuropa Foundation, 2010.
4. ECB (2014) – Banking Structures Report, October 2014, pp 12.
5. European Banking Federation (2011) – Update data – International Comparison of Banking Sectors, for the EU, Euro Area, UK, USA and Japan (2011) <http://www.ebf-fbe.eu/wp-content/uploads/2014/03/factsfiguresshort-3.pdf>.
6. World Bank Data, <http://data.worldbank.org/indicator/FB.AST.NPER.ZS/countries>.
7. Liikanen, E. and others (2012) – Final Report of the High-level Expert Group on reforming the structure of the EU banking sector, Brussels, 2 October 2012.
8. ECB (2011) – Kirchhof, J. – Implementation of Basel III in the euro area, Frankfurt, 5 September 2011.
9. <http://www.bis.org/bcbs/basel3/b3summarytable.pdf>.
10. NBR (2013) – Raport asupra stabilității financiare 2013, pp 159.
11. (2012) Final Report of the High-level Expert Group on reforming the structure of the EU banking sector, Brussels, 2 October 2012, pp 13.
12. NBR (2013) – Bogdan Olteanu – "European construction. Banking and financial dimension", Constanța 5 September 2013, <http://www.bnr.ro/PublicationDocuments.aspx?icid=6885>.
13. http://www.bis.org/bcbs/basel3/basel3_phase_in_arrangements.pdf.
14. Härle, P., Erik Lüders, T. Pepanides, S. P., Poppensieker, T., Uwe, S. (2010) – Basel III and European banking: Its impact, how banks might respond, and the challenges of implementation, McKinsey Working Papers on Risk, Number 26, November 2010, pp. 4.

G. Kharlamova, PhD in Economics, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv,
A. Iskra, economist

THE DEGREE OF STATE'S GLOBALIZATION ASSESSMENT IN ASPECTS OF CONVERGENCE AND INTEGRATION IN THE WORLD

Analyses of approaches and methods to assess processes of integration and convergence adjusted the direction of the goal of the study – to assess the degree of globalization for a state by means of alternative (authors') approach, taking into account current characteristics and trends of this process. Based on the known techniques to assess the degree of globalization as "European Integration Index for Eastern Partnership Countries" and "KOF Index of Globalization", we have expanded the existing methodology and developed an alternative index of the degree of globalization of the country, based on the model of perfect globalized and fully not globalized countries. Alternative globalization index and KOF Index of Globalization were compared to analyze the practical efficiency of each. Comparative characteristics of the alternative globalization index of the country and KOF Index of Globalization confirmed the practical efficiency and simplicity in estimation for authors' index that is based on evidence and giving adequate evaluation. The development of new methods in this area is in demand as never before. We have taken the first steps toward an alternative approach analysis of the phenomenon of globalization.

1. Kharlamova G.O. Efekty konverhentsiyi / dyverhentsiyi u investytsynomu klimati Ukrainy. Aktual'ni problemy ekonomiky, №6(96), 2009, c. 183-190.
2. Kharlamova G., Vertelieva O. The International Competitiveness of Countries: Economic-mathematical Approach Economics & Sociology, Vol. 6, No 2, 2013, pp. 39-52.. DOI: 10.14254/2071-789X.2013/6-2/4.
3. Bazylevych V. D. Ekonomichna teoriya: politekonomiya: Pidruchnyk: navch. posib. / za red. V.D. Bazylevycha. – 2-he vyd., ster. – K.: Znannya, 2013. – 494 c.
4. Dervysh K. Konverhentsyya, vzaymozavysymost' y raskhozhdenyya / Kemal' Dervysh // Fynansy i razvytye – 2010. – № 3 – C. 10-15.
5. International economy (lectures) [On-line]: http://lubbook.net/book_467_glava_9_Tema_9_GLOBALIZACIJA_TA_EK.html.
6. Integration [On-line]: <http://uk.wikipedia.org/wiki/Інтеграція>.
7. Voytovych R.V. Vplyv hlobalizatsiyi na rozvytok suchasnoho svitu [on-line]: <http://www.vidkryti-ochi.org.ua/2013/06/blog-post.html>.

8. Hezalov A.A. Hlobalyzatsyya kak sotsyal'naya transformatsyya / Vek hlobalyzatsyy – 2012. – № 1: <http://www.intelros.ru/readroom/vek-globalizacii/-1-9-2012/14394-globalizaciya-kak-socialnaya-transformaciya.html>.
9. Hryhor'eva A.V. Konverhentsyya ekonomycheskoho razvytya natsyonal'nykh ekonomyk v uslovyakh hlobalyzatsyy [on-line]: <http://econf.rae.ru/pdf/2011/12/813.pdf>.
10. Palahnyuk Yu. V. Zasnuvannya ta etapy stanovlennya Yevropeys'koho Spivtovarystva / Yu. V. Palahnyuk // Svitova ta yevropeys'ka intehratsiya : [navch. posibnyk]. – Mykolaiv : Vyd-vo MDHU im. Petra Mohyly, 2008. – С. 94–120.
11. Prychyny ta naslidky yevropeys'koyi intehratsiyi [on-line]: <http://stud24.ru/relations/prichini-ta-nasldki-vropejsko-integrac/252048-742340-page3.html>.
12. The European Integration Index 2014 for Eastern Partnership Countries [on-line]: <http://www.eap-index.eu>.
13. KOF Index of Globalization [on-line]: <http://globalization.kof.ethz.ch/>.
14. Dreher, Axel (2006). "Does Globalization Affect Growth? Evidence from a new Index of Globalization". *Applied Economics* 38 (10): 1091–1110.
15. Dreher, Axel, Noel Gaston and Pim Martens (2008), *Measuring Globalisation – Gauging its Consequences* (New York: Springer).
16. Gross World Product (GWP) [on-line]: http://en.wikipedia.org/wiki/Gross_world_product.

L. Baltador, Ph.D., assistant professor
Faculty of Economics/Department of Management, Marketing,
Business Administration "Lucian Blaga" University, Sibiu, Romania

SUSTAINABLE DEVELOPMENT: THINK GLOBAL, ACT LOCAL – A CASE STUDY IN IGHU, ROMANIA

Sustainable development refers to the fair usage of the resources, so that future generations can be able to satisfy their needs, as well. For this to happen, a new paradigm on how economic development is being carried out is imperative. Thus, international treaties on mitigating Climate Change, bio-diversity and fighting poverty and other such matters have been signed by most states. At local level, the problems appear more concrete, and thus, the practical solutions are (or appear to be) sometimes in opposition to what is needed for a sustainable way of handling things. This paper aims to present an instrument, which can be used by the local authorities to overcome this impediment. The Integrated Management System (I.M.S.) aims to contribute to a better communication between the local stakeholders, citizens and local authorities, which, in the end, can lead to a more sustainable future. For this, we will analyze first steps towards implementing the IMS in the village of Ighiu, Alba County, on the basis of the minimum requirements developed by the Champ project.

1. Baltador M., Tabara V., Rusu T. et al., Studiu stiintific privind Strategia de dezvoltare sustenabila a comunei Ighiu in context European pentru perioada 2014-2020-2030, Lucian Blaga University Publishing House, Sibiu, 2013.
2. Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz und Reaktorsicherheit (ed.), Lokale Agenda 21 und nachhaltige Entwicklung in deutschen Kommunen. 10 Jahre nach Rio: Bilanz und Perspektiven, Berlin 2002.
3. Carmin, J., Zhang, Y. (2009): Achieving Urban Climate Adaptation in Europe and Central Asia. The World Bank. Europe and Central Asia Region. Sustainable Development Department. Policy Research Working Paper 5088. Similar: Commission of the European Communities (EC), Adapting to climate change: Towards a European framework for action, White Paper, COM(2009) 147 final.
4. Charter of European Cities and Towns towards sustainability, Aalborg, 1994.
5. EEA – European Environment Agency (2008): Impacts of Europe's changing climate – 2008 indicator-based assessment. EEA Report No 4/2008.
6. EEA – European Environment Agency (2009): Cities of the future – how will European cities adapt to new climate conditions? Online-article.
7. Lia Alexandra Baltador, Camelia Budac, Open Government – A Long Way Ahead for Romania, Procedia Economics and Finance, Volume 16, 2014, Pages 557-562, ISSN 2212-5671, [http://dx.doi.org/10.1016/S2212-5671\(14\)00839-9](http://dx.doi.org/10.1016/S2212-5671(14)00839-9).
8. Jessica Lee, Mohamed Z. Elbashir, Habib Mahama, Steve G. Sutton, Enablers of top management team support for integrated management control systems innovations, International Journal of Accounting Information Systems, Volume 15, Issue 1, March 2014, Pages 1-25, ISSN 1467-0895, <http://dx.doi.org/10.1016/j.accinf.2013.07.001>.
9. Platform for the Managing Urban Europe Initiative, www.localmanagement.eu.
10. Robrecht, H., Morchain, D. (2010): Adaptation to the changing climate: time to intensify efforts. Background document for Workshop 4: Adaptation in cities & quality of life.
11. World Commission on Environment and Development, Our Common Future, Oxford University Press, Oxford 1987.

M. Țichindelean, Teaching Assistant, PhD,
M.-T. Beca, Economist
Lucian Blaga University of Sibiu, Sibiu, Romania

HOW BRAND PERSONALITY INFLUENCES CONSUMER'S BRAND PREFERENCE

The purpose of the present paper is to identify if the congruence of the consumers personality with the perceived brand personality increases their brand preferences. To achieve this purpose, the paper was structured in two parts; the first part contains a general literature review of the consumer behaviour theory and its influence factors and a more specific one regarding the consumer's and brand personality concepts. The second part describes the used research methodology for achieving the paper's purpose. The results of the underlying exploratory research confirmed the hypothesis that an overlapping of the consumers' personality and the brand personality they perceive is positively correlated with their brand preferences.

1. Aaker, J.L.. Dimensions of brand personality, Journal of Marketing Research, 1997, Vol.34 (3). DOI: 10.2307/3151897.
2. Allport G., în Golu M. Fundamentele Psihologiei – Ed. a V-a, vol II, Editura Fundației România de Măine, București, 2007, p. 759.

3. Allport, G. W. în Cătoi, I.; Teodorescu, N., Comportamentul consumatorului, Ed. a II-a, Editura Uranus, București, 2004, p. 75.
4. Azevedo, A.; Pessoa, F. Clothing Branding Strategies: Influence of Brand Personality on Advertising Response, Journal of Textile and Apparel, Technology and Management, 2005, 4(3).
5. Allport G., în Zlate, M. (n.d.). Fundamentele psihologiei, Editura Pro Humanitate, pg. 140.
6. Belk, R., W., în Cătoi, I.; Teodorescu, N. Comportamentul consumatorului, Ediția a II-a, Editura Uranus, București, 2004, pg. 53.
7. Cătoi, I., Teodorescu, N. Comportamentul consumatorului, Ediția a II-a, Editura Uranus, București, 2004, pg. 64.
8. Committee of Definitions, Ralph S. Alexander. Marketing definitions a glossary of marketing terms, American Marketing Associations. Chicago, 1969.
9. Golu M. Fundamentele Psihologiei – Ed. a V-a, vol, II, Editura Fundației România de Măine, București, 2007, pg. 753.
10. Kao J. Is It A Foreign Product? A Scale to Classify Products In An Era Of Globalization", Advances In Consumer Research, Vol. 31, 2004, pg. 689.
11. Kotler, P., Keller, L. K. Managementul Marketingului, Ediția a V-a, Editura Teora, 2008.
12. Kotler, P., Armstrong, G. Defining Marketing and the Marketing Process. in Principles of Marketing, 14th Edition, New Jersey: Pearson Prentice Hall, 2012, pg. 20.
13. Kotler, P., Armstrong, G., Wong, V., & Saunders, J. Principles of Marketing, 5th Ed, Financial Times/Prentice Hall, 2008.
14. Kotler, P., Kartajaya, H., & Setiawan, I. From Products to Customers to the Human Spirit. Marketing 3.0., New Jersey: John Wiley & Sons Inc, 2012.
15. Schiffman, L., G.; Kanuk, L., L. Consumer Behaviour, Second Edition, Pearson Education, 2012.
16. Solomon, M. R. Consumer Behavior: Buying, Having, and Being. Upper Saddle River, N.J: Pearson/Prentice Hall, 2004.
17. Ueltschy L., C., Krampf, R. F. Cultural Sensitivity to Satisfaction and Service Quality Measures, Journal of Marketing Theory and Practice, 2001.

INFORMATION ABOUT AUTHORS (META-DATA)

Будац Адріана-Камелія – кандидат економічних наук, асистент, факультет економіки, кафедра менеджменту, маркетингу та бізнес-адміністрування, університет імені Лучіана Блага, м. Сібіу, Румунія

Контактна інформація: +40770652725, camelia.budac@ulbsibiu.ro

Будац Адриана-Камелия – кандидат экономических наук, ассистент, факультет экономики, кафедра менеджмента, маркетинга и бизнес-администрирования, университет имени Лучиана Блага, г. Сибиу, Румыния

Budac Adriana-Camelia – PhD in Economics, Assistant, Faculty of Economics, Department of Management, Marketing, Business Administration, Lucian Blaga University of Sibiu, Sibiu, Romania

Postal address for sending a copy of the journal:

Budac A.C., "Lucian Blaga" University, Faculty of Economics, Sibiu, Romania, Calea Dumbravii Street, no.17, 550324

Бунеску Ліліана – кандидат економічних наук, лектор, кафедра фінансів та обліку, факультет економіки, університет імені Лучіана Блага, м. Сібіу, Румунія

Контактна інформація: liliana_sibiu@yahoo.com

Бунеску Лилиана – кандидат экономических наук, лектор, кафедра финансов и учета, факультет экономики, университет имени Лучиана Блага, г. Сибиу, Румыния

Bunescu Liliana – Doctor of Finances, Teaching Assistant, Department of Finance and Accounting, Faculty of Economics, Lucian Blaga University of Sibiu, Romania,

Postal address for sending a copy of the journal: Bunescu Liliana, Lucian Blaga University of Sibiu, Faculty of Economics, Calea Dumbravii, No. 17, Sibiu, Romania

Вертакова Юлія Володимирівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри регіональної економіки та менеджменту, Південно-Західний державний університет, Курськ, Росія

Контактна інформація: +7-4712-50-48-00, <http://www.swsu.ru>

Плотников Володимир Олександрович – доктор економічних наук, професор, Санкт-Петербурзький державний економічний університет, Санкт-Петербург, Росія

Контактна інформація: +7-812-310-49-26, +7-911-949-13-21 <http://unecon.ru>, plotnikov2000@ya.ru

Положенцева Юлія Сергіївна – кандидат економічних наук, доцент, Південно-Західний державний університет, Курськ, Росія

Контактна інформація: +7-4712-50-48-00, <http://www.swsu.ru>

Вертакова Юлия Владимировна – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой региональной экономики и менеджмента, Юго-Западный государственный университет, Курск, Россия

Плотников Владимир Александрович – доктор экономических наук, профессор, Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Санкт-Петербург, Россия

Положенцева Юлия Сергеевна – кандидат экономических наук, доцент, Юго-Западный государственный университет, Курск, Россия

Vertakova Yulia V. – Doctor of Sciences (Economics), Professor, Southwest State University, 50 let Oktiabria str., 94, Kursk, 305040, Russian Federation

Plotnikov Vladimir A. – Doctor of Sciences (Economics), Professor, Saint-Petersburg State Economic University, Sadovaya str., 21, Saint-Petersburg, 191023, Russian Federation;

Polozhentseva Yulia S. – PhD in Economics, Associate Professor, Southwest State University, 50 let Oktiabria str., 94, Kursk, 305040, Russian Federation

Давлетбаєва Назгуль – кандидат економічних наук, доцент, зав. кафедрою "Менеджмент підприємств", Карагандинський державний технічний університет, 100027, Республіка Казахстан, Караганда, Бульвар Миру, 56

Контактна інформація: +77004521377, marat3011@mail.ru

Давлетбаева Назгуль – кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой "Менеджмент предприятий", Карагандинский государственный технический университет, 100027, Республика Казахстан, Караганда, Бульвар Мира, 56

Davletbayeva Nazgul – PhD in Economics, Associate Professor, Head of Department "Management at the enterprise", Karaganda State Technical University, 100027, Republic of Kazakhstan, Karaganda, Boulevard Mira, 56

Кузіна Руслана Віліївна – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри обліку та оподаткування у галузях економіки, Одеський національний економічний університет

Контактна інформація: 067-480-53-50, rws_1@ukr.net

Кузина Руслана Виллиевна – кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой учета и налогообложения в отраслях экономики, Одесский национальный экономический университет

Kuzina Ruslana W. – PhD in Economics, Associate Professor, Head of Department of Accounting and taxes, The Odessa national economic university

Поштова адреса для відправлення примірника журналу:

Кузина Р.В. Пр. М.Жукова 79-Б, кв. 61, 65121, Одесса, Украина

Гулієв Руфат Атакіши огли – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії і економіки сфер послуг Азербайджанського Технічного Університету, професор Київського Національного Університету ім. Тараса Шевченка, депутат Миллі Меджлису Азербайджанської Республіки

Контактна інформація: 00994502253060(моб.), 00994124904040(mic.), r.a.guliyev@gmail.com

Гулиев Руфат Атакиши оглы – доктор экономических наук, профессор, зав.кафедры экономической теории и экономика сфер услуг Азербайджанского Технического Университета, профессор Киевского Национального Университета им. Тараса Шевченко, депутат Милли Меджлиса Азербайджанской Республики

Guliyev Rufat Atakishi oglu – Doctor of Economics, Professor, Head of Department of Economic Theory and the services economy of Azerbaijan Technical University, Professor of Kyiv National University named after Taras Shevchenko, Member of the Milli Majlis of the Azerbaijan Republic

Коваленко Юлія Михайлівна – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри фінансових ринків, Національний університет державної податкової служби України

Контактна інформація: 067 6865098, kovalenko0202@ukr.net

Коваленко Юлия Михайловна – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры финансовых рынков, Национальный университет государственной налоговой службы Украины

Kovalenko Yulia M. – Doctor of Economics, Docent, Professor of the Department of Financial Markets, National University of the State Tax Service of Ukraine

Лозова Ганна Матвіївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної теорії, макро- і мікроекономіки, КНУ імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: 099-724-16-26, (044)521-35-80, lozova.an@mail.ru

Лозовая Анна Матвеевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономической теории, макро- и микроэкономики, КГУ имени Тараса Шевченка

Lozova Ganna M. – PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of Department of Economic Theory, Macro and Microeconomics, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Мельник Галина – кандидат економічних наук, Чернівецький національний університет ім. Юрія Федьковича

Контактна інформація: 095-620-47-12, 097-405-83-15, вул. Південно-Кільцева 7, кв. 30, м. Чернівці, 58013

Мельник Галина – кандидат экономических наук, Черновицкий национальный университет им. Юрия Федьковича

Melnyk Halyna – PhD in Economics, Chernivtsi National University named after Yuriy Fedkovych

Осецький Валерій Леонідович – доктор економічних наук, професор кафедри економічної теорії, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: 050-357-21-53, (044)522-48-90, val_osetski@ukr.net, вул. Васильківська, 90-а, Київ, Україна, 03022

Браткова Іванна Миколаївна – аспірант відділу фінансових ринків, Державна навчально-наукова установа "Академія фінансового управління", м. Київ

Контактна інформація: 096-771-58-15, ivanna.bratkova@ukr.net, м. Київ, вул. Козацька 114, кв. 74, 03118

Осецкий Валерий Леонидович – доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории Киевского национального университета имени Тараса Шевченко

Браткова Иванна Николаевна – аспирант отдела финансовых рынков, Государственное учебно-научное учреждение "Академия финансового управления", г. Киев

Osetskyi Valerii L. – Doctor of Science (Economics), Professor of Department of Economic Theory, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Ukraine

Bratkova Ivanna M. – PhD student of Financial Markets Department, State educational and scientific institution "Academy of Financial Management", Kyiv

Сбарцеа Іоанна Ралуца – кандидат економічних наук, асистент, факультет економіки, кафедра фінансового обліку, університет імені Лучіана Блага, м. Сібіу, Румунія

Контактна інформація: +40746112616, ioana.sbarcea@ulbsibiu.ro

Сбарцеа Иоанна Ралуца – кандидат экономических наук, ассистент, факультет экономики, кафедра финансового учета, университет имени Лучиана Блага, г. Сибиу, Румыния

Sbârcea Ioana Raluca – PhD in Economics, Assistant, Faculty of Economics/Department of Finance Accounting "Lucian Blaga" University, Sibiu, Romania

Postal address for sending a copy of the journal:

Budac A.C., "Lucian Blaga" University, Faculty of Economics, Sibiu, Romania, Calea Dumbravii Street, no.17, 550324

Харламова Ганна Олексіївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної кібернетики, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: 067-449-20-45, (044)259-70-43, akharlamova@ukr.net

Іскра Антон Андрійович – економіст

Харламова Ганна Алексеевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической кибернетики, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Іскра Антон Андреевич – економіст

Kharlamova Ganna O. – PhD (Economics), Associate Professor, Department of Economic Cybernetics, National Taras Shevchenko University of Kyiv

Iskra Anton A. – economist

Postal address for sending a copy of the journal:

Kharlamova G.O., 14 Glushkov str., room. 89, Kyiv, 03187, Ukraine

Балтадор Ліа Александра – кандидат економічних наук, доцент, факультет економіки, кафедра фінансового обліку, університет імені Лучіана Блага, м. Сібіу, Румунія

Контактна інформація: +40770652725, lia.baltador@ulbsibiu.ro

Балтадор Лиа Александра – кандидат экономических наук, доцент, факультет экономики, кафедра финансового учета, университет имени Лучиана Блага, г. Сибиу, Румыния

Baltador Lia Alexandra – Ph.D., assistant professor, Faculty of Economics/Department of Management, Marketing, Business Administration "Lucian Blaga" University, Sibiu, Romania

Postal address for sending a copy of the journal:

Budac A.C., "Lucian Blaga" University, Faculty of Economics, Sibiu, Romania, Calea Dumbravii Street, no.17, 550324

Тічінделін Михай – кандидат економічних наук, асистент, факультет економіки, кафедра менеджмента, маркетингу і бізнес-адміністрування, університет імені Лучіана Блага, м. Сібіу, Румунія

Бека Моніка-Теодора – економіст, факультет економіки, університет імені Лучіана Блага, м. Сібіу, Румунія

Контактна інформація: mihai.tichindelean@ulbsibiu.ro, monica.beca@ulbsibiu.ro

Тичинделин Михай – кандидат экономических наук, ассистент, факультет экономики, кафедра менеджмента, маркетинга и бизнес-администрирования, университет имени Лучиана Блага, м. Сибиу, Румыния

Бека Моника-Теодора – экономист, факультет экономики, университет имени Лучиана Блага, м. Сибиу, Румыния

Țichindelean Mihai – Doctor of Marketing, Teaching Assistant, Department of Management, Marketing and Business Administration, Faculty of Economic Sciences, Lucian Blaga University of Sibiu, Romania

Monica-Teodora Beca – Economist in Business Management, Faculty of Economic Sciences, Lucian Blaga University of Sibiu, Romania

Postal address for sending a copy of the journal:

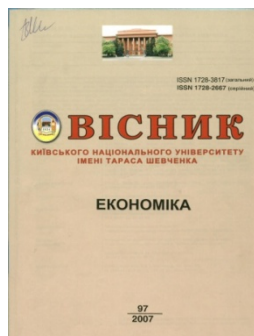
Budac A.C., "Lucian Blaga" University, Faculty of Economics, Sibiu, Romania, Calea Dumbravii Street, no.17, 550324



Faculty of Economics
Taras Shevchenko National University of Kyiv
90-a, Vasyl'kivs'ka St., Kyiv, 03022



CALL FOR PAPERS



The deadline for submission of papers for the next issue of the Journal **"BULLETIN OF TARAS SHEVCHENKO NATIONAL UNIVERSITY OF KYIV. ECONOMICS"** ends on every month, 10th.

"BULLETIN OF TARAS SHEVCHENKO NATIONAL UNIVERSITY OF KYIV. ECONOMICS" is a peer-reviewed journal published monthly and dedicated to increasing the depth of research across economic field. The "BULLETIN OF TARAS SHEVCHENKO NATIONAL UNIVERSITY OF KYIV.



ECONOMICS" is a professional journal included in the list of peer-reviewed scientific periodicals published in Ukraine and rated by the methodology of the High Attestation Commission of Ukraine and the Ministry of Education of Ukraine.

The Journal has been published since 1958. Issued monthly.

ABSTRACTED AND INDEXED in:

RINC (E-Library), Science Index, Ulrich's Periodicals Directory, Google Scholar, RepEc, Socionet, Index Copernicus (ICV 2013 = 6.54), CyberLeninka, OCLC WorldCat, CrossRef, J-Gate, Microsoft Academic Search, Bielefeld Academic Search Engine (BASE), Registry of Open Access Repositories (ROAR), The Directory of Open Access Repositories (OpenDOAR), IDEAS, EconPapers, CiteFactor, the Maksymovych Scientific Library of the Taras Shevchenko Kyiv National University, National Library of Ukraine Vernadsky

Since 2013 "BULLETIN OF TARAS SHEVCHENKO NATIONAL UNIVERSITY OF KYIV.

ECONOMICS" is published in **Ukrainian, Russian, English and German.**

"BULLETIN OF TARAS SHEVCHENKO NATIONAL UNIVERSITY OF KYIV. ECONOMICS" welcomes the submission of manuscripts that meet the general criteria of significance and scientific excellence in this subject area, and will publish:

- Original articles in basic and applied research
- Case studies
- Critical reviews, surveys, opinions, commentaries and essays

Focus on:

- current problems of economic theory,
- international economics,
- business economics,
- management,
- theory of finances, banking,
- insurance,
- statistics,
- accounting and auditing,
- environmental safety,
- economic-mathematical modeling,
- information technology in the economy.

In case you accept this invitation, please follow the publishing guidelines as laid down: <http://bulletin-econom.univ.kiev.ua> and kindly send us your manuscript by email to: visnuk.econom@gmail.com.

Наукове видання



ВІСНИК
КИЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА

ЕКОНОМІКА

Випуск 6(171)

Друкується за авторською редакцією

Оригінал-макет виготовлено Видавничо-поліграфічним центром "Київський університет"

Автори опублікованих матеріалів несуть повну відповідальність за підбір, точність наведених фактів, цитат, економіко-статистичних даних, власних імен та інших відомостей. Редколегія залишає за собою право скорочувати та редагувати подані матеріали. Рукописи та дискети не повертаються.



Формат 60x84^{1/8}. Ум. друк. арк. 11,2. Наклад 300. Зам. № 215-7422.
Гарнітура Arial. Папір офсетний. Друк офсетний. Вид. № Е6.
Підписано до друку 25.09.15

Видавець і виготовлювач
Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет"
01601, Київ, б-р Т. Шевченка, 14, кімн. 43
☎ (38044) 239 3222; (38044) 239 3172; тел./факс (38044) 239 3128
e-mail: vpc@univ.kiev.ua
<http://vpc.univ.kiev.ua>
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 1103 від 31.10.02