

Сетевой научный журнал

Научный результат

№1 2014

Research result

Сетевой научный рецензируемый журнал
Online scholarly peer-reviewed journal

*Экономические
исследования*



ISSN 2409-1634



Сайт журнала:
<http://belsu-research-result.ru/>

9 772409 163006

НАУЧНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ

СЕРИЯ
«ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ»

Свидетельство о регистрации средства массовой информации
Эл. № ФС77-55674 от 28 октября 2013 г.

Включен в библиографическую базу данных
научных публикаций российских ученых РИНЦ

СЕТЕВОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

Издается с 2013 г., ежеквартально
ISSN 2409-1634



№ 1(1), 2014

Учредитель:

ФГБОУ ВПО «Белгородский
государственный национальный
исследовательский университет»

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР СЕРИИ:

Владыка М.В.,

доктор экономических наук, профессор

ЗАМЕСТИТЕЛЬ

ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА СЕРИИ:

Ваганова О.В.,

кандидат экономических наук, доцент

ТЕХНИЧЕСКИЙ СЕКРЕТАРЬ СЕРИИ:

Кучерявенко С.А.,

кандидат экономических наук, доцент

ЧЛЕНЫ РЕДАКЦИОННОЙ

КОЛЛЕГИИ:

Дорошенко Ю.А.,

доктор экономических наук, профессор

Камышанченко Е.Н.,

доктор педагогических наук, профессор

Степаненко С.Н.,

кандидат филологических наук, доцент

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ:

Гончаренко Л.И.,

*доктор экономических наук, профессор,
Россия*

RESEARCH RESULT

ECONOMIC RESEARCH
SERIES

Mass media registration certificate
El. № FS 77-55674 of October 28, 2013

Included into bibliographic database of scientific publications of
Russian scientists registered in the Russian Science Citation Index

ONLINE SCHOLARLY PEER-REVIEWED JOURNAL

First published online: 2013.
Frequency of publications: quarterly
ISSN 2409-1634



Volume 1(1), 2014

Founded by: Federal State Autonomous
Educational Institution of Higher Professional
Education "Belgorod State National
Research University"
(Belgorod State University)

EDITOR-IN-CHIEF OF A SERIES:

Marina V. Vladika,

Doctor of Economic Sciences, Professor

DEPUTY EDITOR-IN-CHIEF

A SERIES:

Oksana V. Vaganova, *Candidate of
Economic Sciences, Associate Professor*

TECHNICAL SECRETARY A SERIES:

Svetlana A. Kucheryavenko, *Candidate
of Economic Sciences, Associate Professor*

EDITORIAL BOARD:

Yuriy A. Doroshenko

Doctor of Economic Sciences, Professor

Elena N. Kamyshanchenko

Doctor of Pedagogical Sciences, Professor

English texts:

Svetlana N. Stepanenko

CONSULTING EDITORS:

Ludmila I. Goncharenko

*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Russia*

Сян Цзыг,

*доктор экономических наук, профессор,
Китай*

Овчинникова О.П.,

*доктор экономических наук, профессор,
Россия*

Павлов К.В.,

*Академик РАН, доктор экономических
наук, профессор, Россия*

Тинякова В.И.,

*доктор экономических наук, профессор,
Россия*

Азаренкова Г. М.,

*доктор экономических наук, профессор,
Украина*

Клаус Юрген Бёнкост,

доктор экономики, профессор, Германия

Эрик Даниэл Делаттре

*доктор экономических наук
и эконометрики, профессор, Франция*

Xiang Tszyg

*Doctor of Economic Sciences, Professor,
China*

Oksana P. Ovchinnikova

*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Russia*

Konstantin V. Pavlov

*Academician of the Russian Academy
of Natural Sciences, Doctor of Economic
Sciences, Professor, Russia*

Viktoriya I. Tinyakova

*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Russia*

Galina M. Azarenkova

*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Ukraine*

Klaus Yurgen Benkost

Doctor of Economics, Professor, Germany

Eric Daniel Delattre

*Doctor of Economics and Applied
Econometrics, Lecturer, France*

СТАТЬЯ НОМЕРА**Карбоньер К.**Сфера распространения
косвенных налогов на потребление 5**ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ
ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ****Чеботарёва Н.Н., Малахова Н.В.**Операции с давальческим сырьем
во внешнеэкономической деятельности
как составляющая формирования
социально-экономической стабильности
в Украине19**Лисовицкий В.Н.,****Реджей Аль Хадж Мустафа**Новые явления и тенденции в развитии
миграционных процессов.....29**РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА****Акимова О.Е., Волков С.К.**Мотивация предпринимательской
деятельности в сфере туризма в сельских
территориях (опыт России).....34**Щетинина Е.Д.**Теоретико-методические аспекты
управления региональным развитием
на основе концепций делового партнерства
и маркетинга отношений.....46**Иванов М.А.**Теоретические аспекты оценки
эффективности труда.....57**УЧЕТ, АНАЛИЗ И КОНТРОЛЬ****Семькина Л. Н.**Сравнительная характеристика
классификации и оценки обязательств,
используемых в системах российских
и международных стандартов.....61**Давнис В.В., Сивцова Н.Ф.**Трекинг - анализ и планы альтернативных
решений в построении карты
коммерческих рисков.....70**Цыгулева С.Н., Кулигина С.В.**Формирование аналитической модели
денежных потоков в хлебопекарной
отрасли экономики.....80**MAIN FEATURE****Carbonnier C.**The incidence of non-linear
consumption taxes.....5**VECTORS OF DEVELOPMENT
OF GLOBAL ECONOMY****Chebotareva N.N., Malakhova N.V.**Operations with customer-
supplied raw materials in foreign economic activity as
a component of socio-economic stability in
Ukraine19**Lisovitsky V.N., Rejee Al Haj Mustafa**New developments and trends
in migration.....29**REGIONAL ECONOMICS****Akimova O.E., Volkov S.K.**Motivation of entrepreneurial activity
in rural tourism (Russia's experience)34**Schetinina E.D.**Theoretical and methodological aspects
of regional development based on the
concepts of business partnership and
relationship marketing46**Ivanov M.A.**Theoretical aspects of labour
evaluation effectiveness.....57**ACCOUNTING, ANALYSIS
AND CONTROL****Semykina L. N.**The comparative characteristic
of classification and valuation of obligations
used in the systems of Russian and
international standards.....61**Davnis V.V., Sivtsova N.F.**Tracking-analysis and plans of alternative
decisions in the development of the
commercial risks map.....70**Tsiguleva S. N., Kuligina S.V.**Building an analytical cash flow
model in bakery industries80

УДК 338.12

Clément Carbonnier
Карбоньер К.

Universit e de Cergy-Pontoise,
THEMA and Sciences-Po, LIEPP

**THE INCIDENCE OF NON-LINEAR
CONSUMPTION TAXES**

**СФЕРА РАСПРОСТРАНЕНИЯ
КОСВЕННЫХ НАЛОГОВ НА ПОТРЕБЛЕНИЕ**

Abstract

The present article generalyses existing economic litterature on consumption tax incidence to general forms of consumption taxes. Previous studies were limited to the cases of per unit and ad valorem taxes. Three main contributions are provided. From a methodological point of view, the elasticity of the tax function is introduced as a new parameter to take the shape of general consumption tax schedules into account in diferent models of imperfect competition in a tractable manner. From a theoretical point of view, existing results on the diference of incidence of ad valorem and per unit consumption taxes are generalized to non-linear consumption taxes: the larger the elasticity of the tax function the weaker the share of the consumption tax beared by consumers. From an applied public economic point of view, it is shown how the regulator may put downwards prices on very uncompetitive markets by increasing the elasticity of the consumption tax on a targeted window of producer prices.

Keywords: Consumption taxes; Imperfect Competition; Tax Incidence; Eciency.

JEL: H21; H22; H24; H32.

1 Introduction

Taxes are not always beared by the agent designed to do so by scal authorities. Economic analyses consider this at least since Quesnay (1759) explained that each and every tax of the French *ancien régime* is eventually beared by landlords. Afterwards, die-

rent bearers for diereent taxes has been considered by Smith (1776) then Ricardo (1821) (e.g.: luxury good consumers, landlords, capitalists at least for the share of prot which is not constituted by risk premium) then the question of tax incidence has become a major issue of economic analysis. The present article generalyses existing economic litterature on consumption tax incidence to general forms of consumption taxes. Previous studies were limited to the cases of per unit and ad valorem taxes.

Three main contributions are provided. From a methodological point of view, the elasticity of the tax function is introduced as a new parameter to take the shape of general consumption tax schedules into account in diereent models of imperfect competition in a tractable manner. From a theoretical point of view, existing results on the diereence of incidence of ad valorem and per unit consumption taxes are generalized to non-linear consumption taxes: the larger the elasticity of the tax function the weaker the share of the consumption tax beared by consumers.

From an applied public economic point of view, it is shown how the regulator may put downwards prices on very uncompetitive markets by increasing the elasticity of the consumption tax on a targeted window of producer prices.

The incidence of consumption taxes is of main importance as much for equity reasons as for eciency ones. It measures the way a tax burden is shared between diereent economic agents (producers and consumers in the case of consumption taxes), which de-

termines the distributive impact of scalability. It also measures the way consumption taxes impacts the total output, and therefore the deadweight loss of indirect taxation. Standard results are that consumers bear the whole tax burden in perfect competition in the long run, but that it may be shared with producers in the short run or when competition is imperfect (e.g.: Fullerton and Metcalf (2002)). In that case, the consumer share of the tax burden decreases with respect to the demand elasticity and increases with respect to the elasticity of the marginal cost of production (e.g.: Carbonnier (2009)). Furthermore, tax incidence depends on the structure of competition, and the consumer share may even be greater than 100%. This has been confirmed theoretically by Stern (1987); Besley (1989) for homogeneous products and Anderson et al. (2001a,b) for heterogeneous products; it has been also empirically confirmed by Besley and Rosen (1999) and Carbonnier (2007, 2009, 2011).

Furthermore, the form of the tax influences its incidence. This has been noticed early in the economic literature. At the beginning of the XIXth century, Cournot (1838) already found a difference between incidence of unit and ad valorem consumption taxes under monopoly. Since, only these two kinds of consumption taxes have been studied. If these two taxes are equivalent under perfect competition, the literature has shown that consumers bear a large share of unit taxes than ad valorem taxes. Wicksell (1896) demonstrated this result in the case of a monopoly with constant marginal costs, Suits and Musgrave (1953) for all monopolies, Delipalla and Keen (1992) under Cournot oligopoly with conjectural variations and Anderson et al. (2001b) under Bertrand oligopoly. This result has been empirically confirmed by Delipalla and O'Donnell (2001) and Carbonnier (2011) using respectively the European tobacco market and the French alcohol market.

The intuition behind this very gener-

al result is quite simple. Whatever the producer price, the amount of the tax per unit of output is the same. However, the tax itself decreases if the producer decreases its own price in the case of ad valorem consumption taxes. Therefore, ad valorem consumption taxes subsidize the producer price decrease, adding a tax decrease to the producer price decrease. This incentive makes price decreases more profitable for producer in the case of ad valorem consumption taxes, and leads to lower consumption prices for the same level of tax revenue.

However, these two kinds of taxes are not the only possible ways for taxing consumption, and more complex schedules might be set. For existing example, the French tax on oil (TIPP for *Taxe à l'Importation sur les Produits Pétroliers*) was settled with a special schedule between October 1st 2001 and July 21 2002. It was a per unit tax whose value decreases with respect to the values of the Brent barrel (oiling TIPP). For potential example, European tax systems use different VAT rates for different goods. Mainly, all countries have at least a full rate and a reduced rate, this last for different goods and services among whom first necessity consumption. However, if ordinary meat is considered as first necessity consumption, it should not be the case of luxury meat, and the government may want to tax meat at different rate (full or reduced) depending on its price.

The intuition about the per unit/ad valorem result puts forward the importance of the variation of the tax with respect to the producer price. The present article proposes a useful parameter to measure it: the elasticity of the tax function. Different models of imperfect competition are derived according to understand the impact of this parameter on the incidence of consumption taxes.

The remainder of the article is composed as follows. Section 2 introduces the elasticity of the tax function, and gives some examples of its value for different existing or potential consumption taxes (2.1). Then, the theoretic-

cal methodology is presented (2.2), with examples concerning perfect competition and monopoly: the elasticity of the tax function has no impact on tax incidence under perfect competition, but the consumer share of the tax burden decreases with respect to it. Section 3 shows the same result in the case of markets for homogenous goods, both in the short run (3.1) and in the long run (3.2). Section section 4 analyses the case of markets for heterogenous goods. The result stands in the short run (4.1) but not always in the long run (4.2). Section 5 concludes, discuss the consequences in matter of welfare and optimal taxation and draws the perspective for further studies.

2 Theoretical framework

The introduction presented the intuition behind the incidence difference between per unit and valorem consumption taxes. The key property is the way the tax itself varies when the producer price varies. Indeed, ad valorem consumption taxes induces lower consumer price than unit taxes because the unit tax is independant from the producer price when the ad valorem tax increases with respect to the producer price. Therefore, ad valorem taxes generate a larger incentive for producers to decrease their price, because it decreases also the amount of tax due.

This property of the consumption tax should be synthetized in a parameter which could be introduced in models of market equilibrium. In that purppose, the present section introduces such a parameter: the elasticity of the tax function. The first subsection presents this elasticity asa well as exemples of non-linear consumption taxes.

The following subsection presents the theoretical strategy as well as exemples concerning perfect competition and monopoly.

2.1 The elasticity of the tax function

First of all, the consumption tax function T is defined as the function giving the con-

sumer price q from the producer price p (the actual tax being the difference between the two). It allows to consider every kind of consumption tax.

For exemple, the per unit tax function is $T(x) = x + t$ where t is the actual tax per unit and the ad valorem tax function is $T(x) = (1 + \tau)tx$ where τ is the actual rate of ad valorem consumption tax. Given this tax function, the key parameter about the form of the consumption tax is the elasticity of consumer price to producer price

$$\epsilon_T = \frac{p}{q} \frac{\partial q}{\partial p} = \frac{p}{T(p)} T'(p).$$

This elasticity gives the curvature of the tax function. For ad valorem consumption taxes, this elasticity is equal to one:

$$\epsilon_T(\text{ad valorem}) = \frac{p}{(1+\tau)p} (1 + \tau) = 1.$$

For per unit consumption taxes, this elasticity is lower than one:

$$\epsilon_T(\text{per unit}) = \frac{p}{p+t} < 1.$$

In addition, other kind of consumption taxes are possible, even if no fiscal system has adopted them yet. A piecewise proportionnal consumption tax would have an elasticity equal to one except at the price threshold for the coecient change where it is equal to infinity. Consumption taxes with a polynomial shape $T(p) = Ap^\beta$ have elasticity equals to β :

$$\epsilon_{Pol(\beta)} = \frac{1}{Ap^{\beta-1}} \beta Ap^{\beta-1} = \beta.$$

Therefore, the consumption tax may increase strongly with respect to the producer price if $\beta > 1$. The extreme case is the exponential consumption tax $q = Ae^p$ whose elasticity is equal to p :

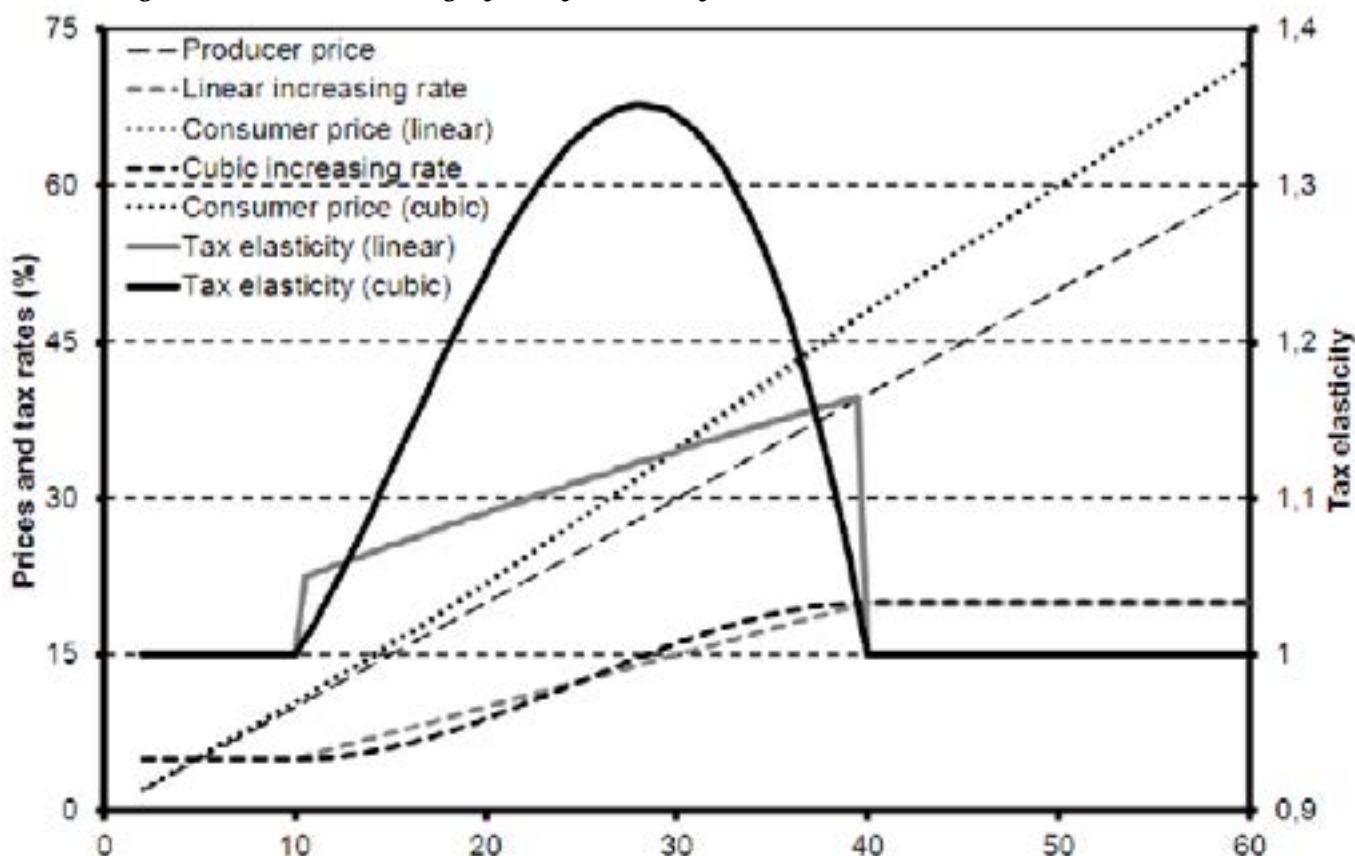
$$\epsilon_{Exp} = \frac{p}{Ae^p} Ae^p = p.$$

At the opposite, it may be chosen that the consumption tax is used to minimize the producer price volatility with an elasticity inferior to 1, it is the cas of polynomial consumption taxes with β lower than one.

Furthermore, the example of non-linear presented in the introduction may be explored in this context. Let say for example that government want to tax at reduced rate meat under ten euros per kilogram and at the full rate above forty. Between, the tax

rate may be linear increasing or smoothly increasing (the actual example consider a cubic function of the producer price). Figure 1 shows these two consumption taxes and their elasticity.

Figure 1: The elasticity of tax function for a variable rate consumption tax



It appears that these taxes – reduced rate for low prices and full rate for high prices – presents elasticity of the tax function significantly above one between the threshold of end of reduced rate and those of beginning of full rate.

This elasticity of the tax function matters between it gives the link between consumer preference and variations of the producer price. Indeed, consumers behavior depend on their consumption and their budget constraint.

Therefore, from their preferences derives the elasticity of demand with respect to the consumer price ϵ_q . However, the behavior of the producers depend on the reaction of the demand to changes in the producer price ϵ_p . The relation between the two elasticities of

the demand is given by equation 1.

$$\epsilon_p = \epsilon_T \epsilon_q$$

$$\text{Indeed, } \epsilon_p = \frac{p}{Y} \frac{\partial Y}{\partial p} = \frac{p}{q} \frac{\partial q}{\partial p} \frac{q}{Y} \frac{\partial Y}{\partial q} = \epsilon_T \epsilon_q$$

It is how the elasticity of the tax function is inserted into the different models.

2.2 Theoreticall methodology

In the following of the paper, a strategy is adopted to understand the influence of the shape of the tax function – the elasticity of the consumer price to the producer price. First of all, a given equilibrium E_o is considered with a producer price p_o , a consumer price $q_o = T_o(p_o)$ and a quantity produced Y_o . Then, the shape of the tax function is changed as T_1 in a such way that the new equilibrium E_1 has the same consumer price $q_1 = q_o = q$ than E_o . It

should be notice that at this new equilibrium, the quantity produced on the market is $Y_1 = D(q_1) = D(q_0) = Y_0 = Y$; hence, the marginal cost of producers and the demand elasticity are the same at the two equilibria.

The only variables that may change because of the change in the shape of the tax are the producer price p_1 and consequently the tax revenue $F_1 = Y(q - p_1) \neq Y(q - p_0) = F_2$. If $p_1 > p_0$, then $F_1 < F_0$ and the change in the form of the tax decreases the efficiency of the consumption tax: for the same quantity produced and the same consumer price, the tax revenue is lower, or reciprocally, for the same tax revenue, the consumer price is larger and the quantity produced lower. For reciprocal reasons, if $p_1 < p_0$, then $F_1 > F_0$ and the change in the shape of the tax increases the efficiency of the consumption tax. Some results may be derived immediatly.

Very simple exemples of this methodology are given by the study of the two polar cases of perfect competition and monopoly. Figure 2 shows the case of perfect competition.

Under perfect competition, the output Y is given by the intersection of the producer price (solid dark grey) and the marginal cost (thin crossed black line), the consumer price (thin dotted black line) being the inverse demand for this output. Changing the tax function T_0 for another T_1 more elastic but with the same output at equilibrium consists in drawing a new producer price curve (solid light grey) with a lower shape but cutting the marginal cost curve for the same value of output Y . Consequently, the producer price does not change: $p_1 = C_m(Y) = C_m(Y_0) = p_0$ and neither does the tax revenue.

Proposition 1. Under perfect competition, a change in the consumption tax such that the elasticity ϵ_T increases but the consumer price stay unchanged leads to:

- (a) no change of the producer price
- (b) no change in the fiscal revenue

However, the shape of the tax actually matter regarding the incidence of consumption taxes under imperfect competition. The polar case of monopoly is presented by figure 3.

Figure 2: The elasticity of tax function for a variable rate consumption tax

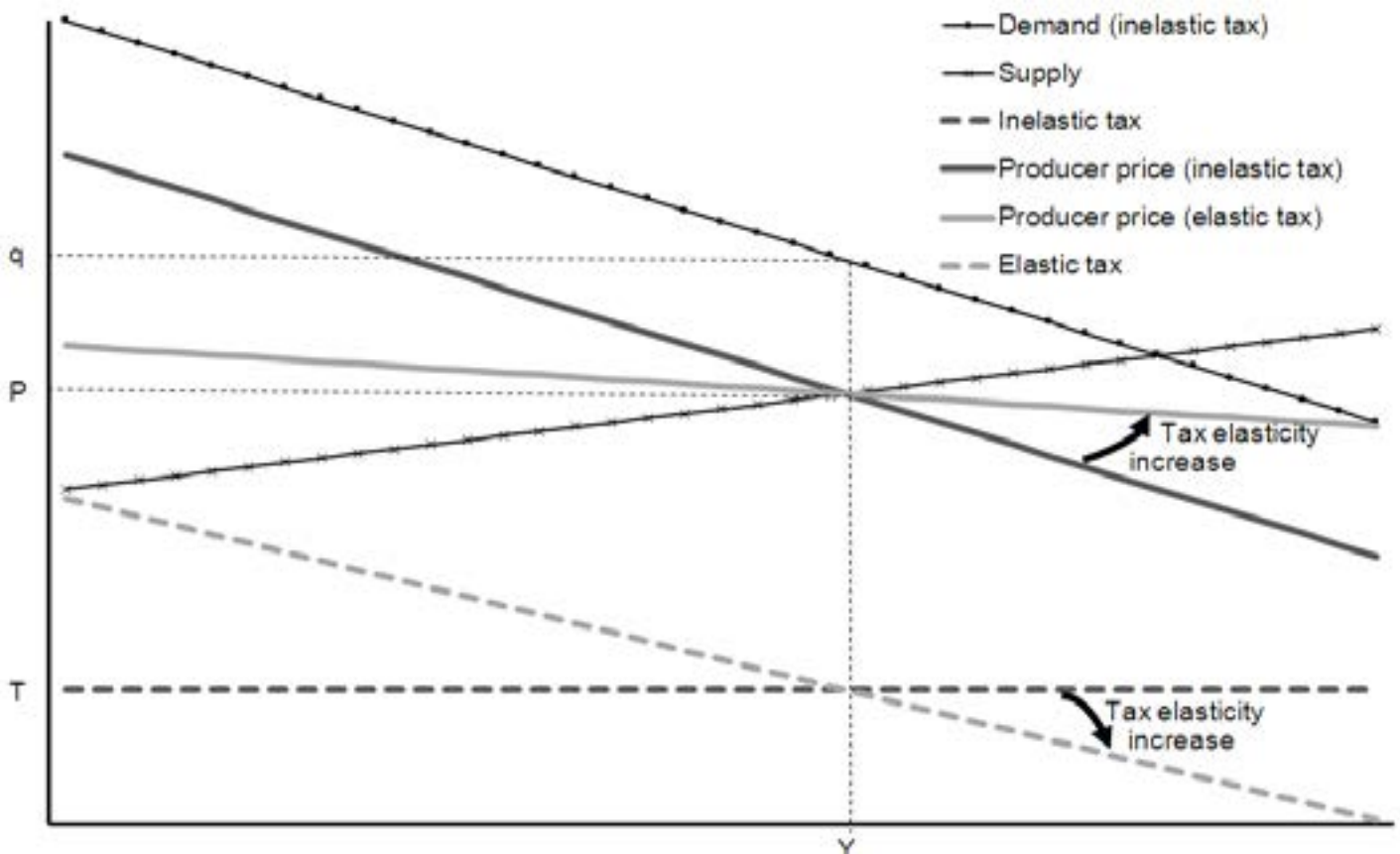
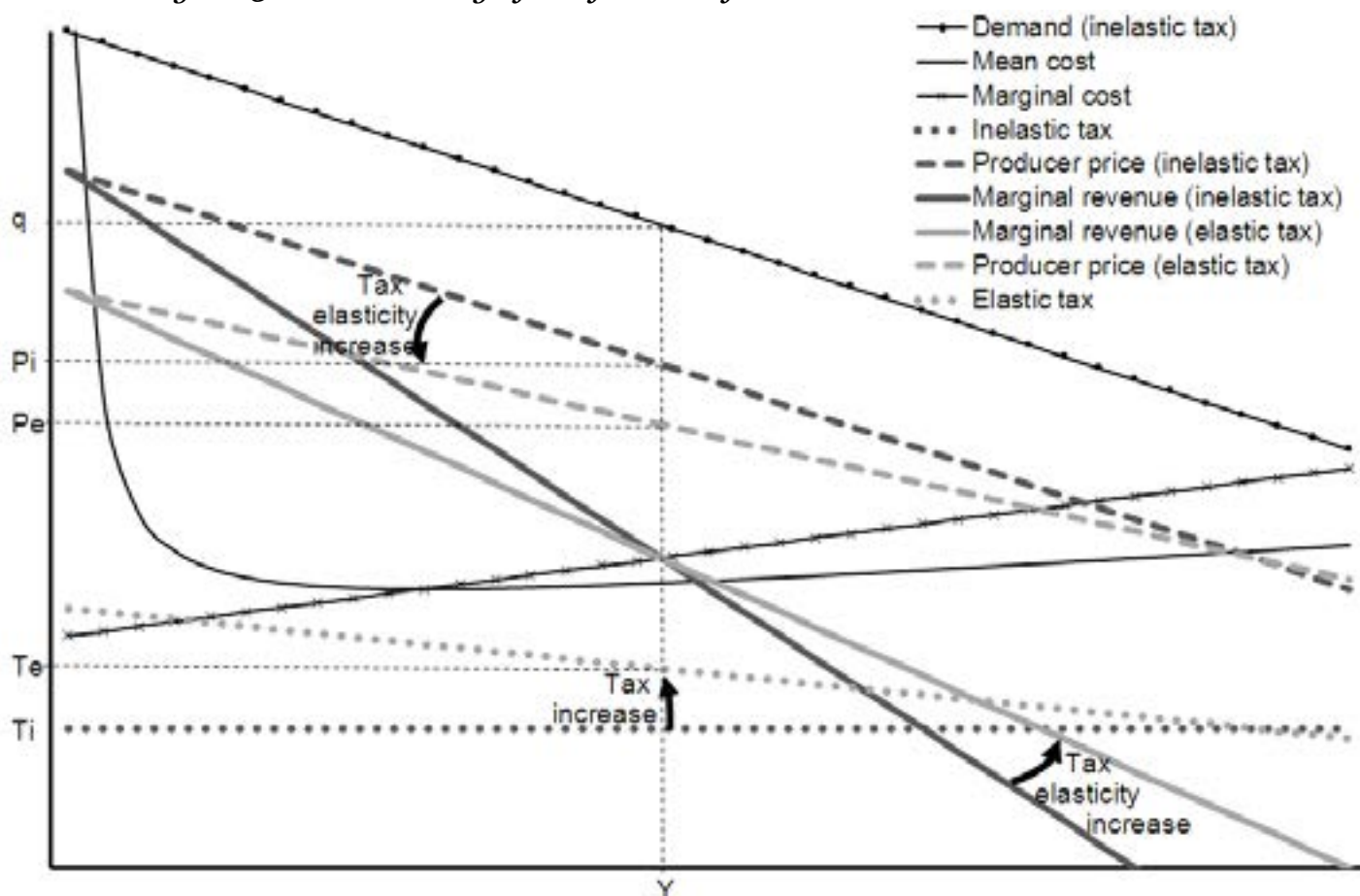


Figure 3: The elasticity of tax function for a variable rate consumption tax



The monopoly output Y is given by the intersection of the marginal cost (crossed line) and the marginal revenue (solid dark grey), itself derived from the producer price curve (dashed dark grey); the consumer price (thin dotted black line) being the inverse demand for this output. Changing the tax function T_0 for another T_1 more elastic but with the same output at equilibrium consists in drawing a new marginal revenue curve (solid light grey) with a lower slope but cutting the marginal cost curve for the same value of output Y . Consequently, the consumer price does not change: $q_1 = D^{-1}(Y) = D^{-1}(Y_0) = q_0$ and neither does the marginal cost of production. However, the producer price curve changes (dashed light grey) and so does the actual producer price and therefore the tax revenue. Figure 3 shows that an increase of the elasticity of the tax function leads to a decrease of the producer price and an increase of the tax revenue.

Proposition 2. On a monopoly market, a change in the consumption tax such that the elasticity ϵ_T increases but the consumer price stay unchanged leads to:

- a decrease of the producer price
- an increase of the tax revenue

Proof. The producer price verifies the

$$p = \frac{C_m}{1 + \frac{1}{\epsilon_p}}$$

Lerner condition: where ϵ_p is the elasticity of the demand with respect to the producer price p . However, the demand function depends on the consumer price q and the demand reaction parameter should be the elasticity of the demand with respect to the consumer price ϵ_q . Given the relation between shown by equation 1, the producer price of a monopoly is given by equation 2.

$$p = \frac{C_m}{1 + \frac{1}{\epsilon_T \epsilon_q}} \quad (2)$$

As the quantity Y and the consumer price q are the same in E_0 and E_1 , the values

of the marginal cost of production and the elasticity of demand with respect to the consumer price are also the same. Therefore, the difference between p_o and p_i comes only from the difference between ϵT_o and ϵT_i . The quantity produced and the consumer price being equal, the producer price decreases with respect to the elasticity of the consumption tax ϵ_T . Q.E.D.

The consumer share in the tax burden decreases with the elasticity of the tax; the producer share increases.

This result generalizes Suits and Musgrave (1953) for a general form of consumption taxes as the elasticity of per unit consumption taxes is lower than the elasticity of ad valorem consumption taxes.

3 Homogenous goods

This section aims at understanding the influence of elasticity of the tax function on the incidence of consumption taxes in the case of imperfect competition. It focuses on the matter of quantity and price, the following section studies the question of quality. But before considering the diversity of consumption, this section analyses production of homogenous goods. In that case, Bertrand competition leads to equilibria where the producer price is equal to marginal cost of production. The consequence regarding the purpose of the present paper is that elasticity of the tax function has no impact on consumption tax incidence, as it is the case under perfect competition.

Therefore, imperfect competition in market for homogenous goods is analysed in a Cournot oligopoly model.

Such models have been criticised under argument that quantity competition is less credible than price competition.

However, pure Bertrand competition assumes production follows directly demand without capacity constraints.

Furthermore Kreps and Scheinkman (1983) shows that a game where firms invest

in stage one (implying capacity constraints for the second stage) then price competition occurs in the second stage gives the same output and prices as Cournot competition. See Tirole (1988) for discussion of the Kreps-Scheinkman game and Wu et al. (2012) for its extension to the case of non concave demand.

The present section is based on the Cournot oligopoly model with conjectural variations developed to take into account the possibility of collusion and free entrance on market. It is the Cournot oligopoly model used by Katz and Rosen (1985); Stern (1987); Besley (1989) to evaluate consumption tax incidence, then by Delipalla and Keen (1992) to show the difference of incidence of unit and ad valorem consumption taxes and Carbonnier (2009) to show the difference of consumption tax shifting upwards and downwards in the short run. To understand specifically the effect of entry in the market, the first subsection considers a closed oligopoly then the second one allows for free entry.

3.1 Closed oligopoly

Let us consider n firms with the cost function $C(y_i)$ where $C(0) = K$ is the fixed cost. Each firm anticipate the reaction of its competitors such as $\left. \frac{\partial Y_{-i}}{\partial y_i} \right|^a = \alpha \frac{Y_{-i}}{y_i}$. Therefore, Cournot-Nash oligopoly corresponds $\alpha = 0$.

Parameter α measures the collusion on the market: with $\alpha = -\frac{1}{n-1}$ the model is equivalent to perfect competition and with $\alpha = 1$ it is equivalent to monopoly. The model is solved at the symmetric equilibrium. Hence, the overall change in production anticipated by each firm is then given by equation 3.

$$\left. \frac{\partial Y}{\partial y_i} \right|^a = n \left(\alpha + \frac{1-\alpha}{n} \right) = \gamma n \quad (3)$$

Parameter $\gamma = \alpha + (1 - \alpha) / n$ measure the degree of competition in the market, the model is equivalent to perfect competition

if $\gamma = 0$, to Cournot-Nash oligopoly if $\gamma = \frac{1}{n}$ and to monopoly if $\gamma = 1$. It means that firm i anticipate a production Y_0 if it exists the market, and that the total output is $Y = Y_0 + \gamma n y_i$ if it produces y_i . The profit of a firm is given by equation 4.

$$\Pi_i = p y_i - C(y_i) \quad (4)$$

For choosing the level of production that maximizes its profits, the firms anticipates a price variation due to their output variation such as in equation 5.

$$\left. \frac{\partial p}{\partial y_i} \right| = \frac{\partial p}{\partial q} \frac{\partial q}{\partial Y} \frac{\partial Y}{\partial y_i} = \frac{p}{q} \frac{1}{\epsilon_T} \frac{q}{Y} \frac{1}{\epsilon_{D(q)}} n \gamma = \frac{n \gamma p}{Y \epsilon_T \epsilon_{D(q)}} \quad (5)$$

Therefore the first order condition of the profit maximization is given by equation 6 and the second order condition is given by 7.

$$p = \frac{C_m(y)}{1 + \frac{\gamma}{\epsilon_T \epsilon_{D(q)}}} \quad (6)$$

$$\frac{n \gamma p}{Y \epsilon_T \epsilon_{D(q)}} \left(1 + \frac{\gamma}{\epsilon_T \epsilon_{D(q)}} \right) + \frac{p n \gamma^2 F}{\epsilon_T \epsilon_{D(q)}} - C'_m < 0 \quad (7)$$

Where $F = \frac{q}{\epsilon_{D(q)}} \frac{\partial \epsilon_{D(q)}}{\partial q}$ is the elasticity of the demand elasticity. These equations allows to understand the impact of the shape of the consumption tax on its incidence.

Proposition 3. *In the case of a closed Cournot oligopoly, a change in the consumption tax such that the elasticity ϵ_T increases but the consumer price stay unchanged leads to:*

- (a) a decrease of the producer price
- (b) an increase of the fiscal revenue

Proof. Comparing to equilibria with the same consumer price q , and therefore the same marginal cost of production and the same demand elasticity, equation 6 shows directly that the producer price is lower when the elasticity of the consumption tax is larger. Q.E.D.

What appens at equilibrium may be represented by figure 3 of the monopoly case. The difference is that the producer price curve is no more $T^{-1}[D^{-1}(y)]$ but it is

$T^{-1}[D^{-1}(Y_0 + \gamma n y_i)]$. Furthermore, increasing the elasticity of the tax function but decreasing the value of the tax in order to keep the same fiscal revenue results in a decrease of the consumer price and an increase of the output. The change is not Pareto improving because of profit decrease, but it surely increase the social surplus.

3.2 Free entry

Seade (1980) introduced free entry in this kind of Cournot oligopoly. The equilibrium is characterized by the equation 6 of the maximization of profit and the equation 8 of zero profit because of the free entry.

$$\frac{Y}{n} p = C\left(\frac{Y}{n}\right) \quad (8)$$

In that case, an increase in the elasticity of the tax, even if it let the consumer price and the total output unchanged, modifies the number of firms and their individual production. However, the change in the producer price is notambiguous.

Proposition 4. *In the case of a Cournot oligopoly with free entry, a change in the consumption tax such that the elasticity ϵ_T increases but the consumer price stay unchanged leads to:*

- (a) a decrease of the producer price
- (b) an increase of the fiscal revenue
- (c) a decrease of the number of firms
- (d) an increase of the output of each firm

Proof. Mixing equations 6 and 8, it appears that equation 9 is verified at the equilibrium.

$$\frac{C_M}{C_m} = \frac{1}{1 + \frac{\gamma}{\epsilon_T \epsilon_{D(q)}}} \quad (9)$$

Where C_m is the marginal cost of production and C_M the mean cost. As

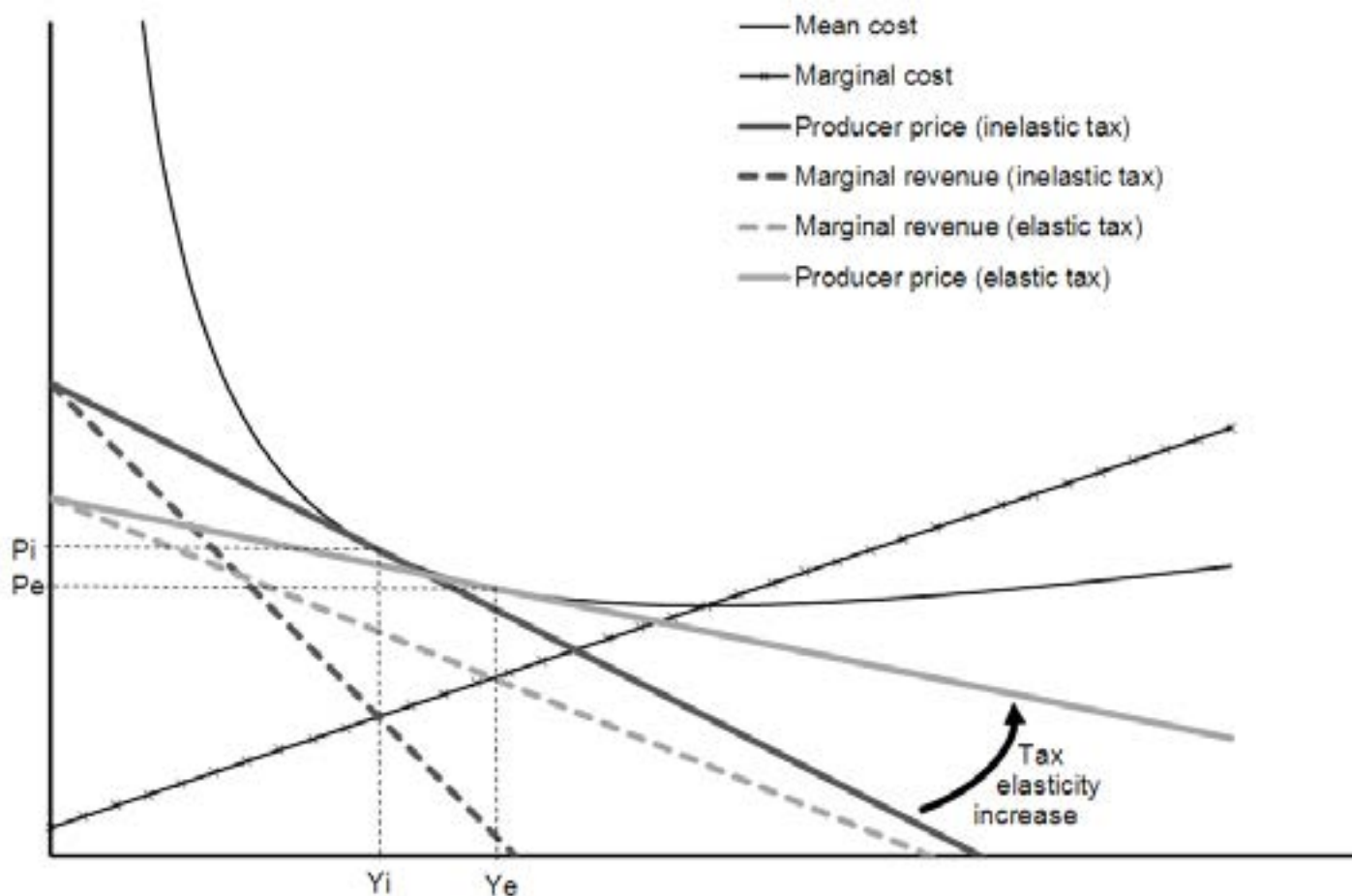
$1 + \frac{\gamma}{\epsilon_T \epsilon_{D(q)}} < 1$ the mean cost is larger than the marginal cost, which mean that the mean cost is decreasing with respect to output. With the assumption that the marginal cost does not decrease with respect to output, the

ratio $\frac{C_M}{C_m}$ decreases with respect to output.

Equation 9 shows that it also decreases with respect to the tax elasticity ϵ_T . Hence, the output per firm y increases with respect to the tax elasticity. As the consumer price and the total output are constant, the number of firms decreases. In addition, the free entry condition 8 establishes that the producer price p is equal to the mean cost of production. As the individual output increases and the mean cost decreases, the producer price decreases. Q.E.D.

The graphical representation of this equilibrium is presented figure 4. In that case, the entry occurs in the market whenever positive profit remains. Hence, Y_0 increases and the anticipated producer price curve $T^{-1}[D^{-1}(Y_0(n)\gamma n y_i)]$ is translated downward such as it becomes tangent to the mean cost curve. When the elasticity of the tax function increases, the slope of this producer price curve decreases, so the the point of tangency move along the mean cost curve to a lower mean cost, which leads to a lower producer price.

Figure 4: The elasticity of tax function for a variable rate consumption tax



As in the short run, there exists a way of increasing the elasticity of the tax function which allows to simultaneously increase fiscal revenue and output and decrease consumer price. The difference is that profit stay at zero level. The upper elasticity equilibrium dominates the lower elasticity equilibrium because the gains in terms of fiscal

revenue and consumer surplus (due to consumer price decrease and consumption increase) are obtained not by profit decrease but by production cost decrease (less firms and therefore less fixed costs).

4. Differentiated products

Previous results are univoque: increasing elasticity of the tax function is welfare improving. However, an important dimension has been forgotten: the quality of goods and their heterogeneity. Indeed, in the long run, an increase of the elasticity of the tax function leads to less firms, which means less variety. If consumers' utility increases with the variety of consumption, it may leads to welfare decline. The present section aims at considering this through models of heterogenous production. First, a very general framework is considered, first in the short run (4.1) then in the long run (4.2). A general equilibrium model of monopolistic competition is endly studied (?? to understand the inuence of the variations of the relative love for variety with respect to overall consumption.

4.1 Differentiated products in the short run

First a very general Bertrand competition model is first consider, based on those used by Anderson et al. (2001a,b).

In this model, n firms produce differentiated goods with the same marginal cost c and the same fixed cost K . Each producer i faces a demand $D(q_i; q_{-i})$ wich is symmetric and depend negatively on the consumer price q_i of the variety i and positively on the consumer price q_{-i} of other varieties. The profit of firm i is given by equation 10.

$$\pi_i = (p_i - c)D [T(p_i), T(p_{-i})] - K \quad (10)$$

And the first order condition of the Bertrand-Nash equilibrium is given equation 11

$$(p_i - c) \frac{\partial D [T(p_i), T(p_{-i})]}{\partial p_i} + D [T(p_i), T(p_{-i})] = 0 \quad (11)$$

This problem is solved at the symetric equilibrium using the Chamberlain demand elasticities of curves dd and DD :

$$\epsilon_{dd} = \frac{q^*}{D} \frac{\partial D}{\partial q_i} \quad \text{and} \quad \epsilon_{DD} = \frac{q^*}{D} \frac{\partial D}{\partial q}.$$

The elasticity of the slope of the dd curve is $\epsilon_m = \frac{q^*}{\frac{\partial D}{\partial q_i}} \frac{\partial D}{\partial q}$. As in Anderson et al.

(2001b), $\epsilon_{DD} > \epsilon_{dd}$ and the stability condition is $\epsilon_{dd} + \epsilon_{DD} - \epsilon_m < 0$.

Proposition 5. *In the case of a Bertrand oligopoly in the short run, a change in the consumption tax such that the elasticity ϵ_T increases but the consumer price stay unchanged leads to:*

- a decrease of the producer price
- an increase of the fiscal revenue

Proof. The first order condition applied at the symetric equilibrium gives $p_i - c = -\frac{D(q^*, q^*)}{\frac{\partial D(q^*, q^*)}{\partial q_i} \frac{\partial p_i}{\partial p_i}}$. Consequently, the producer price is given by equation 12.

$$p^* = \frac{c}{1 + \frac{1}{\epsilon_T \epsilon_{dd}}} \quad (12)$$

Hence, the producer price decreases with respect to the tax elasticity. Q.E.D.

4.2 Differentiated products in the long run

This general model of Bertrand oligopoly is more complex to solve in the long run. In particular, additional hypotheses sould be assumed, mainly regarding the way the demand evolve with respect to the number of varieties present on the market. The model is first modified by the addition of the variable n of the number of firms in the demand function for each firm: $D(q_i; q_{-i}; n)$ with the hypothesis that the demand for each variety decreases with respect to the number of firms:

$\epsilon_n = \frac{n}{D} \frac{\partial D}{\partial n} < 0$. An additional hypothesis sould be assumed, which is that competition lower prices: the consumer price q should decline with respect to the number of firm. Anderson et al. (2001b) demonstrate that this hypotese is equivalent to condition 13.

$$\epsilon_n < \epsilon_{qn} \quad (13)$$

Where $\epsilon_{qn} = \frac{n}{\frac{\partial D}{\partial q_i}} \frac{\partial \frac{\partial D}{\partial q_i}}{\partial n}$ is the elasticity of the dd curve slope with respect to n . Condition 13 may be expressed in terms of the variations with respect to the number of varieties of the elasticity of the dd curve, as presented in condition 14.

$$\frac{\partial \epsilon_{dd}}{\partial n} < 0 \quad (14)$$

Indeed, $\frac{\partial \epsilon_{dd}}{\partial n} = -\frac{q \frac{\partial D}{\partial q_i}}{D^2} \frac{\partial D}{\partial q_i} + \frac{q}{D} \frac{\partial \frac{\partial D}{\partial q_i}}{\partial n} = -\frac{\epsilon_{dd}}{n} (\epsilon_n - \epsilon_{qn})$, and therefore – as the elasticity of the dd curve is negative – this elasticity decreases with respect to the number of firm if and only if $\epsilon_n < \epsilon_{qn}$. This result is very intuitive: when the number of varieties increases, the possibilities of substitutions are larger and the consumers are more elastic.

Two equations are needed to solve the equilibrium, the first order condition 12 and the zero profit condition 15.

$$p^* = c + \frac{K}{D(q^*, q^*, n)} \quad (15)$$

However, the impact of ϵ_T on the producer price is less transparent in the present case. Previously, ϵ_{dd} (or ϵ_q for the homogeneous case) was invariant because the change of elasticity of the tax function was operated at constant consumer price q . Now, the demand – and consequently the demand elasticity – depends not only on the consumer price q but also on the number of varieties, which is not constant anymore. Therefore, the variation of the producer price depends on the derivative of the product $\epsilon_T \epsilon_{dd}$ with respect to the change of the elasticity of the tax function.

The variation of the producer price occurs in the same way as those of this product (e.g.: equation 12). The variation of the demand for a given firm occurs in the opposite direction as those of the producer price (e.g.: equation 15), and therefore in the opposite direction as those of the product $\epsilon_T \epsilon_{dd}$. The variation of the number of firms occurs in the opposite direction as those of the demand for a given

firm (because ϵ_n is negative), and therefore in the same way as those of the product $\epsilon_T \epsilon_{dd}$. The derivative of this product with respect to the elasticity of the tax function (at constant consumer price q) may be expressed as in equation 16.

$$\frac{\partial \epsilon_T \epsilon_{dd}}{\partial \epsilon_T} = \epsilon_{dd} + \epsilon_T \frac{\partial n}{\partial \epsilon_T} \frac{\partial \epsilon_{dd}}{\partial n} \quad (16)$$

Hence, the product $\epsilon_T \epsilon_{dd}$ is decreasing with respect to ϵ_T , which could be demonstrated by *reductio ad absurdum*. If $\frac{\partial \epsilon_T \epsilon_{dd}}{\partial \epsilon_T}$ were positive so would be $\frac{\partial n}{\partial \epsilon_T}$ (following arguments of the previous paragraph). In addition, ϵ_{dd} is negative and ϵ_T is positive. Furthermore, condition 14 of the deationnist effect of competition states that $\frac{\partial \epsilon_{dd}}{\partial n}$ is negative.

Consequently, both terms of the right hand side of equation 16 would be negative and so would be $\frac{\partial \epsilon_T \epsilon_{dd}}{\partial \epsilon_T}$.

From these results may be derived the variations of the model' parameters when the elasticity of the tax function is increased in a such way that the consumer price keeps unchanged: the producer price diminishes and the number of varieties are reduced and the demand for each remaining firms increases. As the total output Y is the product of the number of firms and the individual demand they face, this total output increases if $\epsilon_n < -1$ and decreases if $\epsilon_n > -1$. For the following, condition 17 is assumed.

$$-1 < \epsilon_n < 0 \quad (17)$$

The fact it is negative have been assumed earlier. The assumption of ϵ_n being larger than -1 comes from the love for variety hypothesis. The inequality $\epsilon_n < -1$ would imply that the global demand for the whole varieties of a good increases when the number of varieties is reduced at constant consumer prices. In that case, consumer dislike variety.

Proposition 6. *In the case of a Bertrand oligopoly in the long run, if hypotheses 13 and 17 are verified, a change in the consumption tax such that the elasticity ϵ_T*

increases but the consumer price stay unchanged leads to:

(a) a decrease of the producer price, the number of firms and the total output

(b) an increase of the demand per remaining firm

(c) an increase then a decrease of the fiscal revenue: there exists a positive and finite elasticity of the tax function which maximizes the fiscal revenue at constant consumer price.

Proofs The (a) and (b) results have been demonstrated previously. As a matter of the fiscal revenue FR , it is the product of the of the unitary tax $t = q - p$ and the total output Y . Yet, $Y = nD$, so $\frac{\partial Y}{\partial \epsilon_T} = \frac{\partial n}{\partial \epsilon_T} D + n \frac{\partial D}{\partial \epsilon_T}$.

Due to the definition of ϵ_n , $\frac{\partial Y}{\partial \epsilon_T} = n(1 + \frac{1}{\epsilon_n}) \frac{\partial D}{\partial \epsilon_T}$.

Furthermore, condition 15 implies that

$$\frac{\partial D}{\partial \epsilon_T} = -\frac{D^2}{K} \frac{\partial p}{\partial \epsilon_T}.$$

It follows that $\frac{\partial FR}{\partial \epsilon_T} = -Y \frac{\partial p}{\partial \epsilon_T} [1 + \frac{q-p}{p-c} (1 + \frac{1}{\epsilon_n})]$.

Fiscal revenue increases if and only if the terme between brackets is positive.

This defined a threshold T_{ϵ_n} : when ϵ_n is lower than this threshold, fiscal revenue increases and it decreases when $\epsilon_n > T_{\epsilon_n}$. This threshold is given by equation 18.

$$T_{\epsilon_n} = -\frac{t}{t + \frac{c}{-\epsilon_T \epsilon_{ad} - 1}} \quad (18)$$

Previous results show that both $-\epsilon_T \epsilon_{ad}$ and the unitary tax t increases with respect to ϵ_T at constant q . Therefore, there threshold decreases with respect ϵ_T keeping between 0 and 1. When ϵ_T is low, the threshold is close to zero and greater than ϵ_n (because of condition 17): the fiscal revenue increases with the increase of the elasticity of the tax function. However, with this increase, the threshold get closer to -1 , eventually being lower than ϵ_n (also because of condition 17): the fiscal revenue decreases with the increase of the elasticity of the tax function. Q.E.D.

The optimal elasticity of the tax function (in terms of fiscal revenue at constant

consumer price) is then obtained when condition 19 is verified.

$$\epsilon_n = -\frac{t}{t + \frac{c}{-\epsilon_T \epsilon_{ad} - 1}} \quad (19)$$

This optimal elasticity of the tax function maximizes the fiscal revenue at constant consumer price, but it does not maximizes the consumer surplus. Indeed, consumers purchase at the same price a quantity globally lower of less varieties of goods.

5 Conclusion and comments

This paper provides three kinds of contributions. From a methodological point of view it shows how to take the shape of the tax into account in order to derive the incidence of consumption taxes. The elasticity of the tax function which is the elasticity of the consumer price to the producer and depends only on the tax schedule. It enters in a tractable manner in imperfect competition models as the ratio of price elasticity of demand from the point of view of producers and consumers.

From a theoretical point of view, it generalizes existing results on the incidence of consumption taxes, up to now limited to ad valorem and per unit consumption taxes. In imperfect competition markets, the consumer share (producer share) of consumption taxes increases (decreases) with respect to the elasticity of the tax function. When it does not change the quality or diversity of output (e.g.: markets for homogenous goods or closed markets for heterogenous goods) the eciency of consumption tax is unambiguously increased by a larger elasticity of the consumption tax. However, the optimality of larger elasticity of the tax function is ambiguous when it changes the quality or diversity of output (e.g.: open markets for heterogenous goods). There exists a finite elasticity of the tax function maximizing the fiscal revenue at given consumer price (or minimizing consumer price at given fiscal revenue), but it is not optimal from the consumer point of

view as it does not maximize the diversity of production.

Higher elasticities of the tax function are clearly welfare diminishing. Lower elasticities of the tax function (at fiscal revenue given) increase both consumer price and diversity of production, opening the question of arbitrage between price and diversity.

From an applied public economic point of view, this article shows how the regulator may put downwards prices on imperfect competition markets by increasing the elasticity of the consumption tax on a targeted window of producer prices. As shown by welfare ambiguity on competitive markets for heterogenous goods, this kind of policy should be limited to very uncompetitive markets. In the extreme case of infinite elasticity of the tax function, the fiscality is equivalent to full price control. With finite but greater than one elasticities of the tax function, fiscal authority may perform partial price control through incentives. Keeping effective tax rates at realistic and non prohibitive levels forbids to increase the elasticity of the tax function for all possible prices: the large elasticities should target plausible prices inside producer price windows. The width of this large elasticity windows and the level of the elasticity are negatively linked.

The question of the arbitrage between prices and variety remains. In order to answer it, additional assumption should be made and the different models should be studied. First of all, it is of main concern, not only to catch the love for variety but also to model the way this love for variety evolves with respect to quantities consumed.

Those modeling already appeared in Dixit and Stiglitz (1977) when they relax the CES utility hypothesis. It is the objective of Kokovin et al. (2011) to provide a full model of monopolistic competition in general equilibrium without hypothesis on the variation of this love for variety. It should be relevant to study the arbitrage between price and diversity in their framework from a welfare point of view.

This would enlight this arbitrage from an individual perspective. It should also matter to understand this

arbitrage in a distributive point of view. Actual consumers are heterogenous in matter of taste as much as in matter of wealth. Wealth differences should induces differences in the arbitrage between price and diversity of production. In that way, the choice of the elasticity of the tax function matters for the redistribution of welfare between households of different wealth. This should be studied through models with heterogeneity of consumer wealth. In addition, such studies should also point out the diversity in terms of quality of goods by the incidence of the elasticity of the tax function on the vertical diversity of goods. This should also raised some redistributive issues.

References

1. Anderson, S. P., de Palma, A., and Kreider, B. (2001a). The efficiency of indirect taxes under imperfect competition. *Journal of Public Economics*, 81(2):231–251.
2. Anderson, S. P., de Palma, A., and Kreider, B. (2001b). Tax incidence in differentiated product oligopoly. *Journal of Public Economics*, 81(2):173–192.
3. Besley, T. (1989). Commodity taxation and imperfect competition : A note on the effects of entry. *Journal of Public Economics*, 40(3):359–367.
4. Besley, T. J. and Rosen, H. S. (1999). Vertical externalities in tax setting: Evidence from gasoline and cigarettes. (6517).
5. Carbonnier, C. (2007). Who pays sales taxes? evidence from french vat reforms, 1987-1999. *Journal of Public Economics*, 91(5-6):1219–1229.
6. Carbonnier, C. (2009). Differing price adjustments to rises and falls in vat rates: An empirical analysis based on the 1995 and 2000 french reforms. *Economie et Statistique*, 413:3–20.
7. Carbonnier, C. (2011). Shifting on prices of per unit and ad valorem consumption

taxes, estimation on prices of alcoholic beverages in France. THEMA Working Papers 2011-20, THEMA (THéorie Economique, Modélisation et Applications), Université de Cergy-Pontoise.

8. Cournot, A. (1838). *Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses. Oeuvres complètes. Tome VIII.* C.N.R.S. and Librairie philosophique J. Vrin, Paris, 1980.

9. Delipalla, S. and Keen, M. (1992). The comparison between ad valorem and specific taxation under imperfect competition. *Journal of Public Economics*, 49(3):351–367.

10. Delipalla, S. and O'Donnell, O. (2001). Estimating tax incidence, market power and market conduct: The European cigarette industry. *International Journal of Industrial Organization*, 19(6):885–908.

11. Dixit, A. K. and Stiglitz, J. E. (1977). Monopolistic competition and optimum product diversity. *American Economic Review*, 67(3):297–308.

12. Fullerton, D. and Metcalf, G. E. (2002). Tax incidence. In Auerbach, A. J. and Feldstein, M., editors, *Handbook of Public Economics*, volume 4 of *Handbook of Public Economics*, chapter 26, pages 1787–1872. Elsevier.

13. Katz, M. L. and Rosen, H. S. (1985). Tax analysis in an oligopoly model. NBER Working Papers 1088, National Bureau of Economic Research, Inc.

14. Kokovin, S., Parenti, M., Thisse, J.-F., and Zhelobodko, E. (2011). Monopolistic competition in general equilibrium: Beyond the CES. Core discussion papers, Core U. Catholique de Louvain.

15. Kreps, D. M. and Scheinkman, J. A. (1983). Quantity precommitment and Bertrand competition yield Cournot outcomes. *Bell Journal of Economics*, 14(2):326–337.

16. Quesnay, F. (1759). *Le tableau économique, trans: The Economic Table.* University Press of the Pacific, Honolulu, Hawaii, 2004 edition.

17. Ricardo, D. (1821). *The Principles of Political Economy and Taxation.* Dover publication, Mineola, New-York, 2004 edition.

18. Seade, J. K. (1980). On the effects of entry. *Econometrica*, 48(2):479–89.

19. Smith, A. (1776). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations.* University of Chicago Press, Chicago, Illinois, 1977 edition.

20. Stern, N. (1987). The effects of taxation, price control and government contracts in oligopoly and monopolistic competition. *Journal of Public Economics*, 32(2):133–158.

21. Suits, D. and Musgrave, R. (1953). Ad valorem and unit taxes compared. *Quarterly Journal of Economics*, 67:598–604.

22. Tirole, J. (1988). *The Theory of Industrial Organization.* The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, fourth edition.

23. Wicksell, K. (1896). *Finanztheoretische Untersuchungen nebst Darstellung und Kritik des Steuerwesens Schwedens.* Gustav Fisher, Jena.

24. Wu, X.-w., Zhu, Q.-t., and Sun, L. (2012). On equivalence between Cournot competition and the Kreps-Scheinkman game. *International Journal of Industrial Organization*, 30(1):116–125.

DATA ABOUT THE AUTHOR:

Clément Carbonnier

*Université de Cergy-Pontoise,
THEMA and Sciences-Po, LIEPP
33 bd du port, 95000
Cergy-Pontoise cedex*

Email: clement.carbonnier@u-cergy.fr.

**ОПЕРАЦИИ С ДАВАЛЬЧЕСКИМ СЫРЬЕМ ВО
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ
ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТАБИЛЬНОСТИ
В УКРАИНЕ**

УДК [339.9: 339.5]: 338.1(477)

**ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ
ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ****VECTORS OF DEVELOPMENT
OF GLOBAL ECONOMY****Чеботарёва Н.Н.,
Малахова Н.В.**Chebotareva N.N.,
Malakhova N.V.**ОПЕРАЦИИ С ДАВАЛЬЧЕСКИМ СЫРЬЕМ
ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ФОРМИРОВАНИЯ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТАБИЛЬНОСТИ
В УКРАИНЕ***OPERATIONS WITH CUSTOMER-SUPPLIED
RAW MATERIALS IN FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY
AS A COMPONENT OF SOCIO-ECONOMIC STABILITY
IN UKRAINE***Аннотация**

В контексте формирования глобальной экономики в статье рассмотрены вопросы осуществления операций с давальческим сырьем участниками внешнеэкономической деятельности Украины. Проанализирована географическая структура экспорта и импорта давальческого сырья, определено покрытие импорта экспортом. Приведенные расчёты коэффициентов корреляции импорта давальческого сырья на основные макроэкономические показатели подтверждают значимость этих операций для обеспечения социально-экономической стабильности страны.

Ключевые слова: давальческое сырьё; операция; импорт; экспорт; социально-экономическая стабильность.

Abstract

The article covers the issues of operations with customer-supplied raw materials carried out by participants of foreign trade in Ukraine in the context of formation of the global economy. The authors analyze the geographical structure of exports and imports of raw materials, and determine import vs export indices. The calculations of correlation ratio of import of customer-supplied raw materials for major macroeconomic indicators confirm the importance of these opera-

tions in ensuring social and economic stability of the country.

Keywords: customer-supplied raw materials; operation; imports; exports; social and economic stability.

Формирование глобальной экономики объективно приводит не только к усилению взаимозависимости разных стран в системе международного разделения труда, но и к качественно-новому уровню зависимости отдельно взятой страны от мирохозяйственных отношений. И чем в большей степени та или иная страна интегрирована в систему международного разделения труда, тем в большей степени ее социально-экономическое положение зависит от состояния и тенденций развития глобализационных процессов. Это в полной мере, с учетом, как положительных, так и отрицательных последствий, относится и к Украине.

Экономическая система Украины, как и любой другой транзитивной экономики, характеризуется наличием не только позитивных, но и негативных явлений и процессов. Из негативных в современных условиях особо дестабилизирующую роль играет следующие: высокая зависимость от конъюнктуры мировых товарных и финансовых рынков, дефицит валютных средств, общая разбалансированность финансовой системы, недостаточная загрузка производственных мощностей, высокий уровень

безработицы. В таких условиях выходом из сложившейся ситуации для участников внешнеэкономической деятельности (ВЭД) является поиск форм взаимоотношений с иностранными партнерами, в первую очередь, не требующих больших финансовых вложений для их осуществления. Одной из таких форм взаимоотношений во внешнеэкономической сфере являются операции с давальческим сырьем. Наиболее часто на нынешнем этапе развития Украины эти операции осуществляются в таких подотраслях перерабатывающей промышленности, как нефтеперерабатывающая, легкая и пищевая.

Целью статьи является анализ экспортно-импортных операций с давальческим сырьем в Украине и определение их влияния на формирование социально-экономической стабильности страны.

Исследования данных проблем проводилось при помощи таких методов: группировок, сравнений, корреляционного анализа.

Регулирование ВЭД, в том числе и операций по давальческой переработке сырья, осуществляется в соответствии с нормативно-правовыми актами каждой страны, но с учетом принятых в международной практике норм и стандартов. Большое внимание рассмотрению различных форм взаимоотношений во ВЭД уделяется такими российскими и украинскими учеными-экономистами, как Ф. Бутынец [1], А. Ефремова [2], Н. Козицкая [3], М. Пятов [4], С. Растворцева и В. Фаузер [5], Л. Стровский и С. Казанцев [6], И. Татаркин и А. Линецкий [7], однако значимость операций с давальческим сырьем для экономики каждой из стран, принимающих в них участие, изучены не в полной мере.

Четкое определение давальческого сырья приводилось ранее в Законе Украины «Об операциях с давальческим сырьем во внешнеэкономических отношениях» от 15.09.1995 г. №327/95-ВР [8], который

утратил силу в связи с принятием поправок к Таможенному кодексу Украины от 13.03.2012 г. [9] Закон гласил: «Давальческое сырье – сырье, материалы, полуфабрикаты, комплектующие изделия, энергоносители, ввезенные на таможенную территорию Украины иностранным заказчиком (либо закупленные иностранным заказчиком за иностранную валюту в Украине) или вывезенные за ее пределы украинским заказчиком для использования в изготовлении готовой продукции». В действующей редакции Таможенного кодекса Украины трактовка таких операций отсутствует, и они рассматриваются как договор подряда. Следует отметить, что право собственности на давальческое сырье на каждом этапе его переработки, а также на изготовленную из него готовую продукцию принадлежат заказчику.

Операциями с давальческим сырьем во внешнеэкономических отношениях принято считать операции по переработке (обработке, обогащению либо использованию) давальческого сырья в результате технологического процесса с изменением кода согласно украинской классификации товаров ВЭД, а также этапов (операций по переработке этого сырья) с целью получения готовой продукции за соответствующую плату. К операциям с давальческим сырьем во внешнеэкономических отношениях относятся операции, в которых сырье заказчика на любом этапе переработки, в том числе – на заключительном, является основным материалом и его стоимость составляет не менее 20% общей стоимости готовой продукции. При этом стоимость давальческого сырья включает стоимость всего вывезенного (ввезенного) давальческого сырья и расходы по доставке этого сырья к исполнителю.

В современных условиях объёмы экспорта давальческого сырья предприятий Украины существенно меньше объемов импортных операций. Географическую

**ОПЕРАЦИИ С ДАВАЛЬЧЕСКИМ СЫРЬЕМ ВО
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ
ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТАБИЛЬНОСТИ
В УКРАИНЕ**

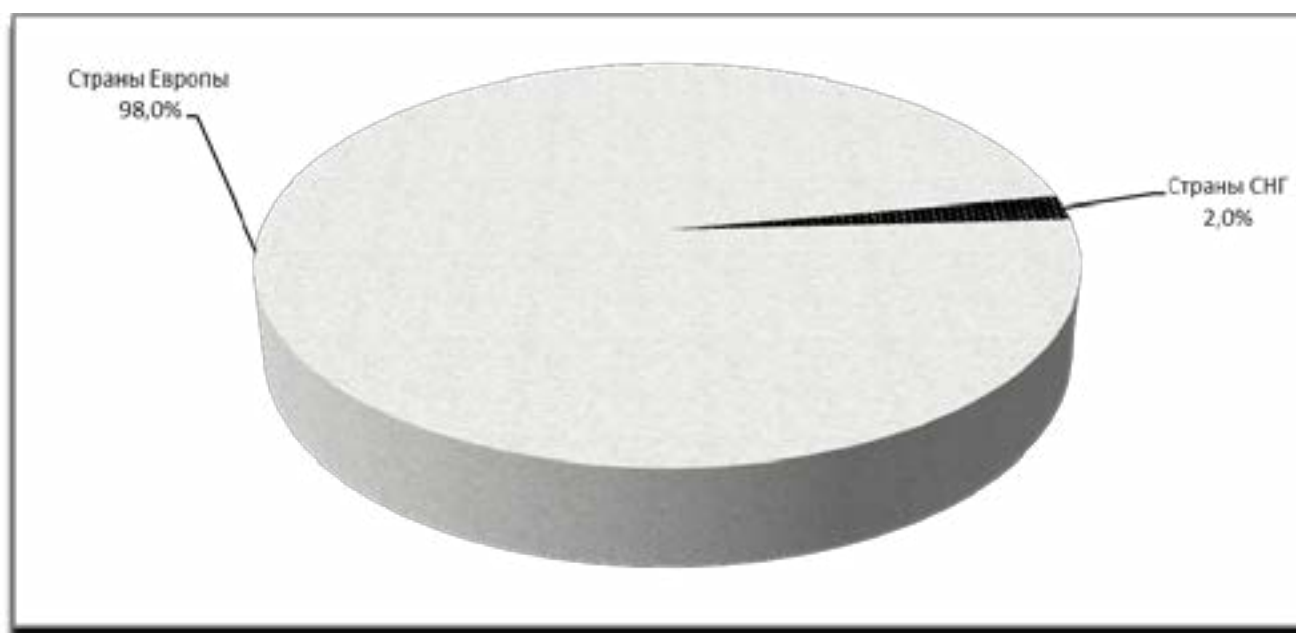


Рис. 1. Географическая структура экспорта давальческого сырья из Украины в 2012 г.

структуру экспортных операций с давальческим сырьем представим на рис. 1.

Из диаграммы наглядно видно, что экспорт давальческого сырья из Украины в 2012 г. в страны СНГ осуществлялся только на 2 %, в то время как на 98% - в страны Европы. Со странами Азии, Африки, Америки и Австралии экспортные операции в 2012 г. не проводились, хотя за 8 лет наблюдения, Украина со страна-

ми каждого из континентов осуществляла данные операции. Среди стран Европы первое место принадлежит Швейцарии (58,9% европейского экспорта), среди стран СНГ неоспоримым лидером является Российская Федерация – 99,4%.

С целью более глубокого исследования данных операций, проведем анализ экспорта давальческого сырья из Украины за 8 лет в разрезе стран мира на основе статистической отчетности [10] в табл. 1.

Таблица 1

Анализ экспорта давальческого сырья из Украины за 2005-2012 гг.

	Показатели	Годы							
		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Все страны мира	сумма всего, тыс. долл. США	38662,6	64007,6	83509,0	70694,6	41214,2	60718,0	105728,2	118169,9
	абсолютное отклонение, тыс. долл. США	-	25345	19501,4	-12814,4	-29480,4	19503,8	45010,2	12441,7
	темп роста, %	-	165,6	130,5	84,7	58,3	147,3	174,1	111,8
Страны СНГ	сумма всего, тыс. долл. США	4618,3	7587,0	7291,3	3714,3	1503,2	5198,3	5264,4	2269,9
	абсолютное отклонение, тыс. долл. США	-	2968,7	-295,7	-3577	-2211,1	3695,1	66,1	-2994,5
	темп роста, %	-	164,3	157,8	50,9	40,5	345,8	101,3	43,1

Страны Европы	сумма всего, тыс. долл. США	34035,9	56413,6	75404,6	64718,7	39711,0	54869,1	99708,8	115900,0
	абсолютное отклонение, тыс. долл. США		22377,7	18991	-10685,9	-25007,7	15158,1	44839,7	16191,2
	темп роста, %	–	165,7	133,7	85,8	61,4	138,2	181,7	116,2
Страны Азии	сумма всего, тыс. долл. США	–	6,9	–	–	–	331,7	580,2	–
	абсолютное отклонение, тыс. долл. США	–	6,9	-6,9	–	–	331,7	248,5	-580,2
	темп роста, %	–	–	–	–	–	–	174,9	–
Страны Африки	сумма всего, тыс. долл. США	–	–	–	–	–	123,1	–	–
	абсолютное отклонение, тыс. долл. США	–	–	–	–	–	123,1	-123,1	–
	темп роста, %	–	–	–	–	–	–	–	–
Страны Америки	сумма всего, тыс. долл. США	8,4	–	813,2	630,9	–	195,7	174,9	–
	абсолютное отклонение, тыс. долл. США	–	-8,4	813,2	-182,3	-630,9	195,7	-20,8	-174,9
	темп роста, %	–	–	–	77,6	–	–	89,4	–
Страны Австралии и Океании	сумма всего, тыс. долл. США	–	–	–	1630,7	–	–	–	–
	абсолютное отклонение, тыс. долл. США	–	–	–	1630,7	-1630,7	–	–	–
	темп роста, %	–	–	–	–	–	–	–	–

Проведенный нами анализ показал, что в целом в рамках временного периода 2005-2012 гг. Украина экспортировала давальческое сырье на все континенты. Однако, в разные годы объемы этих операций были различны, и какую-либо строго определенную тенденцию выявить очень сложно. Максимальное значение экспорта в целом по всем странам мира было достигнуто в 2012 г. на сумму 118,2 млн. долл. США. За все годы наблюдения

объем экспортных операций с давальческим сырьем вырос более, чем в 3 раза.

Исследуя операции по импорту давальческого сырья субъектами предпринимательской деятельности Украины, в первую очередь, рассмотрим его географическую структуру в 2012 г. (рис. 2).

Как видим из рис. 2, импортные операции с давальческим сырьем в Украину в 2012 г. осуществлялись на все континенты, причем это было характерно для каждого

**ОПЕРАЦИИ С ДАВАЛЬЧЕСКИМ СЫРЬЕМ ВО
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ
ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТАБИЛЬНОСТИ
В УКРАИНЕ**

года из 8 лет наблюдения. За 2005-2012 гг. объем импорта сырья вырос почти в 2 раза. В 2012 г. в структуре импорта давальческого сырья преобладают операции со странами Европы (46,0%), на втором месте – Азии

(23,3%), на третьем – СНГ (22,9%). Причем, из Европейских стран лидерами являются Германия, Венгрия и Польша (27,2%, 16,5%, 13,1% соответственно от объема европейского импорта).

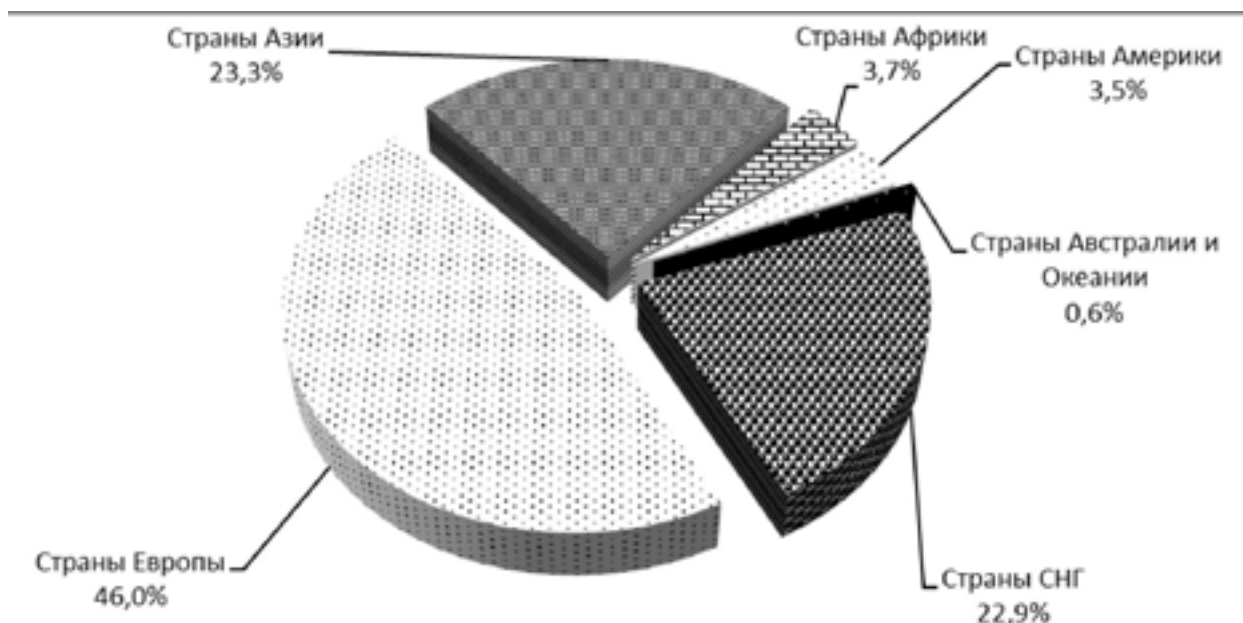


Рис. 2. Географическая структура импорта давальческого сырья в Украину в 2012 г.

Наибольший удельный вес в структуре импорта из азиатских стран занимает Китай (32,9%) и Индонезия (12,9%). Среди стран СНГ на Российскую Федерацию приходится 74,7%, на Казахстан – 23,2 % всего объема импорта из этих стран.

При этом следует учитывать экономическое содержание, природу и социальные последствия операций по импорту давальческого сырья.

С одной стороны, сами по себе такие операции свидетельствуют о недоиспользовании имеющихся в стране производственных мощностей украинскими субъектами предпринимательской деятельности. Следовательно, они отражают негативные процессы в экономике Украины: недопроизводство потенциально возможных объемов ВВП, физическое и материальное старение производственного потенциала, наличие в значительных объемах безработицы (так, она в 2012 г. по методологии Международной организации труда в целом по стране составляла 7,5% [10, с. 348]) и т.д. В итоге это приводит к системным негативным последствиям в

социальной сфере: эмиграции, сокращению продолжительности жизни населения, разрушению демографически-воспроизводственного потенциала. С другой стороны, импорт давальческого сырья дает возможность загрузить неиспользуемые производственные мощности, создает условия для возобновления производственного процесса предприятий смежников, обеспечить создание рабочих мест для определенного количества рабочей силы (как правило, высококвалифицированной). Более того, импортируя сырьё, предприятия-переработчики поставляют на экспорт готовую продукцию с высоким содержанием добавленной стоимости: это выступает фактором обеспечения не только бюджетных поступлений как таковых, но и фактором формирования валютных поступлений. В совокупности, данные явления и процессы создают определенные предпосылки для разрешения социально-экономических проблем Украины.

Более детальный анализ импорта давальческого сырья в Украину с разных регионов мира приведен в табл. 2.

Таблица 2

Анализ импорта давальческого сырья в Украину за 2005-2012 гг.

	Показатели	Годы							
		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Все страны мира	сумма всего, тыс. долл. США	1713405,1	1820023,7	2506748,4	2502363,9	1702981,2	3151515,8	4701915,0	3406136,2
	абсолютное отклонение, тыс. долл. США	–	106618,6	686724,7	-4384,5	-799382,7	1448534,6	1550399,2	-1295778,8
	темпа роста, %	–	106,2	137,7	99,8	68,1	185,1	149,2	72,4
Страны СНГ	сумма всего, тыс. долл. США	573138,8	444659,6	446029,1	280348,8	57675,8	1416257,5	2389494,2	781707,0
	абсолютное отклонение, тыс. долл. США	–	-128569,2	1369,5	-165680,3	-222673	1358581,7	973236,7	-1607787,2
	темпа роста, %	–	77,6	100,3	62,9	20,6	2455,5	168,7	32,7
Страны Европы	сумма всего, тыс. долл. США	927759,9	1152476,9	1657112,3	1703163,2	1258656,2	1343158,9	1726232,2	1568371,2
	абсолютное отклонение, тыс. долл. США	–	224717	504635,4	46050,9	-444507	84502,7	383073,3	-157861
	темпа роста, %	–	124,2	143,8	102,8	73,9	106,7	128,5	90,9
Страны Азии	сумма всего, тыс. долл. США	106765,1	134811,6	269953,3	382689,9	308170,0	220720,9	334079,4	793001,5
	абсолютное отклонение, тыс. долл. США	–	28046,5	135141,7	112736,6	-74519,9	-87449,1	113358,5	458922,1
	темпа роста, %	–	126,3	200,2	141,8	80,5	71,6	151,4	237,4
Страны Африки	сумма всего, тыс. долл. США	32476,4	1312,7	1979,6	1622,0	1146,3	71434,1	100021,4	124873,1
	абсолютное отклонение, тыс. долл. США	–	-31163,7	666,9	-357,6	-475,7	70287,8	28587,3	24851,7
	темпа роста, %	–	4,0	150,8	81,9	70,7	6231,7	140,0	124,8
Страны Америки	сумма всего, тыс. долл. США	57246,3	80225,9	131547,9	134224,4	77332,5	99838,1	142422,3	119768,0
	абсолютное отклонение, тыс. долл. США	–	22979,6	51322	2676,5	-56891,9	22505,6	42584,2	-22564,3
	темпа роста, %	–	140,1	164,0	102,0	57,6	129,1	142,7	84,1
Страны Австралии и Океании	сумма всего, тыс. долл. США	16018,7	6537,0	126,2	312,8	0,4	106,3	9665,4	18415,4
	абсолютное отклонение, тыс. долл. США	–	-9481,7	-6410,8	186,6	-312,4	105,9	9559,1	8750
	темпа роста, %	–	40,8	1,9	247,9	0,1	26575,0	9092,6	190,5

**ОПЕРАЦИИ С ДАВАЛЬЧЕСКИМ СЫРЬЕМ ВО
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ
ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТАБИЛЬНОСТИ
В УКРАИНЕ**

Данные, приведенные в табл. 1 и 2, свидетельствуют о том, что импорт давальческого сырья в 2012 г. больше, чем его экспорт в 28,8 раз. Наибольший объем импортных операций на сумму 4701,9 млн. долл. США Украина осуществила в 2011 г. Если за анализируемый период импорт из стран Европы, Африки, Америки и Австралии вырос незначительно, то из стран Азии он увеличился в 7,4 раза. Следует отметить

также, что в 2008-2009 гг. наблюдается резкий спад объемов, как экспорта, так и импорта, по сравнению с ранее достигнутым уровнем. Это объясняется, в наибольшей мере, мировым экономическим кризисом 2008-2009 гг. и его непосредственным влиянием на ВЭД.

На сколько объемы экспорта давальческого сырья из Украины отличались от объемов его импорта представлено в табл. 3.

Таблица 3

**Сальдо операций с давальческим сырьем за 2005-2012 гг.,
тыс. долл. США**

Показатели	Годы							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Всего	-1674742,4	-1756016,1	-2423239,4	-2431669,3	-166176,7	-3090797,8	-4596186,8	-3287966,3
Страны СНГ	-568520,5	-437072,6	-438737,8	-276634,5	-56172,6	-1411059,2	-2384229,8	-779437,1
Страны Европы	-893724	-1096063,3	-1581707,7	-1638444,5	-1218945,2	-1288289,8	-1626523,4	-1452471,0
Страны Азии	-106765,4	-134804,7	-269953,3	-382689,9	-308170,0	-220389,2	-333499,2	-793001,5
Страны Африки	-32476,4	-1312,7	-1979,3	-1622,0	-1146,3	-71311,0	-100021,4	-124873,1
Страны Америки	-57237,9	-80225,9	-130734,7	-133593,5	-77332,5	-99642,4	-142247,4	-119768,0
Страны Австралии и Океании	-16018,7	-6537,0	-126,2	1317,9	-0,4	-106,3	-9665,4	-18415,4

Как видим из табл. 3, за 8 лет исследования операций по давальческой переработке сырья экспорт во все страны мира ни разу не покрыл импорт, а наоборот, очень сильно от него отстает. И только в 2008 г. со странами Австралии и Океании было положительное сальдо.

Проведем также анализ уровня покрытия импорта давальческого сырья в Украину его экспортом за период 2005-2012 гг. в целом по всем странам мира (из-за очень малого значения данного показателя, представим его не в виде коэффициента, а в процентном выражении (рис. 3)).

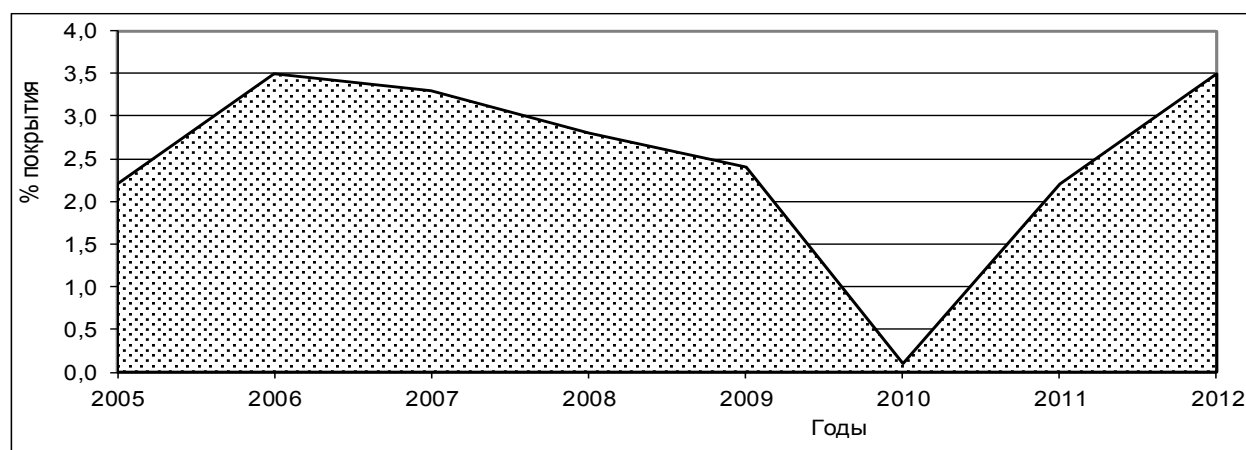


Рис. 3. Анализ уровня покрытия импорта давальческого сырья в Украину

Данный показатель является относительным и свидетельствует о том, в какой степени объем импорта давальческого сырья в Украину превышает объем его экспорта, или сколько на единицу вывезенного сырья приходится единиц ввезенного. Из рис. 3 видно, что минимального значения он достиг в 2010 г. – всего 0,1 %.

С помощью программы Microsoft Excel определим наличие или отсутствие корреляционной зависимости между импортом давальческого сырья в Украину и различными социально-экономическими показателями (табл. 4).

Таблица 4

Влияние операций по импорту давальческого сырья на социально-экономические показатели Украины

Показатели	Годы								К корр.
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
Импорт всего, тыс. долл. США	1713405,1	1820023,7	2506748,4	2502363,9	1702981,2	3151515,8	4701915,0	3406136,2	
ВВП на душу населения, грн.	9372	11630	15496	20495	19832	23600	28488	30901	0,8145
Налоговые поступления в сводный бюджет, млн. грн.	98065,2	125743,1	161264,2	227164,8	208073,2	234447,7	334691,9	360567,2	0,8303
Расходы на социальную защиту и социальное обеспечение, млн. грн.	39940,2	41419,9	48517,3	74069,7	78775,4	104534,9	105434,8	125306,9	0,7463
Количество всего предприятий и организаций (на конец года), ед.	1070705	1133200	1187020	1228888	1258513	1294641	1323807	1341781	0,7534
Количество инновационно-активных перерабатывающих предприятий, ед.	1132	1058	1379	1305	1316	1349	1499	1581	0,7731

**ОПЕРАЦИИ С ДАВАЛЬЧЕСКИМ СЫРЬЕМ ВО
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ
ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТАБИЛЬНОСТИ
В УКРАИНЕ**

Корреляционный анализ показал, что между объёмами импорта давальческого сырья и основными макроэкономическими показателями, такими как ВВП на душу населения, налоговые поступления в бюджет, расходы на социальную защиту и социальное обеспечение, существует тесная взаимосвязь.

Подводя итог проведенному анализу влияния операций с давальческим сырьем во внешнеэкономической сфере на социально-экономическое положение Украины, отметим следующее.

1. Данные операции представляю собой довольно сложный механизм осуществления ВЭД субъектами предпринимательской деятельности, который отражает совокупность многогранных неоднозначных явлений и процессов в экономике страны.

2. Операции с давальческим сырьем во ВЭД могут приводить как к положительным, так и отрицательным последствиям в социальной сфере.

3. Осуществление операций с давальческим сырьем участниками ВЭД обуславливает необходимость выработки государством эффективной регуляторной политики с привлечением всего арсенала тарифных и нетарифных механизмов.

Литература:

1. Бутинець Ф.Ф., Жиглей І.В., Пархоменко В.М. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності / за ред. Бутинця Ф.Ф. - 2-е вид. доп. і перероб.- Житомир: Рута, 2002.- 544с.

2. Ефремова А.А. Давальческая переработка сырья // Новое в бухгалтерском учете и отчетности. 2009. № 10. URL: <http://www.lawmix.ru/bux/28212>.

3. Козіцька Н.О. Облік і контроль операцій з давальницькою сировиною (на прикладі олійно-жирових підприємств). Автореф. Дис ... канд. економ. наук. Київ, 2011. 20 с.

4. Пятков М.Л. Операции с давальческим сырьем // БУХ.ІС. 2007. № 10. URL: <http://www.buh.ru/articles/documents/14083/>.

5. Внешнеэкономическая деятельность российских предприятий в условиях глобализации / Растворцева, С.Н., Фаузер, В.В., Задорожный, В.Н., Залевский, В.А. / под общ. ред. С.Н. Растворцевой, В.В. Фаузера. – СПб.: Издательский центр экономического факультета СПбГУ, 2011. – 116 с.

6. Стровский Л.Е., Казанцев С.К. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 756 с.

7. Татаркин И.А., Линецкий А.Ф. Развитие внешнеэкономической деятельности России на основе использования особенностей социально-экономического комплекса региона // Экономика региона. 2009. № 1. С. 125-135.

8. Закон Украины «Об операциях с давальческим сырьем во внешнеэкономических отношениях» от 15.09.1995 г. №327/95-ВР.

9. Митний кодекс України // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2012, № 44-45, № 46-47, № 48, ст. 552.

10. Статистичний щорічник України за 2012 рік / за ред. О.Г. Осауленка. – К., 2013. – 552 с.

References

1. Butinets F.F., Zhigley I.V., Parhomenko V.M. *Oblik i analiz zovnishnoekonomichnoyi diyalnosti* [Accounting and Analysis of Foreign Economic Activity]. / Butintsy F.F. (Ed). Zhitomir: Ruta, 2002. 544 p.

2. Efremova A.A. *Daval'cheskaja pererabotka syr'ja* [Processing of Customer-Supplied Raw Materials // News of Record-Keeping and Accounting]. 2009. № 10. URL: <http://www.lawmix.ru/bux/28212>.

3. Kozitska N.O. *Oblik i kontrol operatsiy z davalnitskoyu sirovinoyu (na prikladi oliyno-zhirovih pidpriemstv)* [Accounting and Control of Operations with Customer-Supplied Raw Materials (Based on the Example of Oil and Fat Production Industries)]. Abstract of PhD Thesis in Economics. Kiev, 2011. 20 p.

4. Pjatov M.L. *Operacii s daval'cheskim syr'em* [Operations with Customer-Supplied Raw Materials] // BУH.ІS. 2007. №

10. URL: <http://www.buh.ru/articles/documents/14083/>.

5. *Vneshneekonomicheskaja dejatel'nost' rossijskih predpriyatij v uslovijah globalizacii* [Foreign Economic Activity of Russian Enterprises in the Conditions of Globalization] / Rastvorceva S.N., Fauzer V.V., Zadorozhnyj V.N., Zalevskij V.A. / Rastvorceva S.N., Fauzer V.V. (Ed). – SPb.: Izdatel'skij centr ekonomicheskogo fakul'teta SPbGU, 2011. 116 p.

6. Strovskij L.E., Kazancev S.K. *Vneshneekonomicheskaja dejatel'nost' predpriyatija* [Foreign Economic Activities of the Enterprise]. Moscow: JuNITI-DANA, 2005. 756 p.

7. Tatarkin I.A., Lineckij A.F. *Razvitie vneshneekonomicheskoy dejatel'nosti Rossii na osnove ispol'zovanija osobennostej social'no-ekonomicheskogo kompleksa regiona* [Development of Foreign Economic Activity of Russia on the Basis of the Use of Features of Socio-Economic Complex of the Region]. // Economy of Region. 2009. № 1. pp. 125-135.

8. *Zakon Ukrainy "Ob operacijah s daval'cheskim syr'em vo vneshneekonomicheskikh otnoshenijah" ot 15.09.1995.* [The Law of Ukraine on operations with Customer-Supplied Raw Materials in Foreign Trade of September 15, 1995. №327/95].

9. *Mitniy kodeks Ukrayini* [Customs Code of Ukraine] // Information of Verkhovnaya Rada of Ukraine, 2012, № 44-45, № 46-47, № 48, 552 p.

10. Osaulenko O.H. (Ed). (2013). *Statistical Yearbook of Ukraine for 2012*. Kiev. 2013. 552 p.

ДАННЫЕ ОБ АВТОРЕ

**Чеботарёва
Наталья Николаевна**

*заведующая кафедрой
экономической теории
и прикладной статистики
кандидат экономических наук, доцент*
Луганский национальный университет
имени Тараса Шевченко
91008, г. Луганск, ЛНАУ, д. 28, кв. 4
E-mail: anton_chebotarov@mail.ru

DATA ABOUT THE AUTHOR

Natalia Chebotarev

*Head of the Department
of Economic Theory and Applied Statistics
PhD, Associate Professor*
Lugansk National Taras Shevchenko Uni-
versity
91008, Lugansk, LNAU, 28, m. 4
E-mail: anton_chebotarov@mail.ru

Рецензент:

*Чеботарёв Вячеслав Анатольевич,
доктор экономических наук,
доцент кафедры маркетинга Луганского
национального университета
имени Тараса Шевченко*

УДК 331.556.4

**Лисовицкий В.Н.,
Реджей Аль Хадж Мустафа**Lisovitsky V.N.,
Rejee Al Haj Mustafa**НОВЫЕ ЯВЛЕНИЯ И ТЕНДЕНЦИИ
В РАЗВИТИИ МИГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ**NEW DEVELOPMENTS AND TRENDS
IN MIGRATION**Аннотация**

Миграционные процессы обрели в начале XXI столетия глобальные масштабы, охватив все континенты планеты, социальные слои и группы общества, различные сферы общественной жизнедеятельности. В своей статье авторы рассматривают новые явления и тенденции в развитии международных миграционных процессов. Авторы рассматривают новый методологический подход, основанный на теории синергетики. Применение этих научных инструментов будет способствовать построению такой миграционной политики, которая была бы наиболее адекватной сложившимся реалиям глобализации и инновационной экономики.

Ключевые слова: миграционные процессы, миграционная политика, теория синергетики, глобализация, инновационная экономика, миграционная система

Abstract

In the early XXI century, migration processes have reached a global scale, covering all continents of the world, social strata, groups in society, and various spheres of public life. In this article, the authors examine new developments and trends in international migration. The authors consider a new methodological approach based on the theory of synergy. The application of these scientific instruments will contribute to the construction of a migration policy that would comply with the realities of globalization and innovation economy.

Keywords: migration; migration policy; the theory of synergy; globalization; innovation economy; migration system

Миграция населения как один из самых многоаспектных социальных процессов, стала одним из характерных признаков современного образа жизни, его неотъемлемой чертой и необходимым элементом.

Миграционные процессы обрели в конце XX, начале XXI вв. глобальные масштабы, охватив все континенты планеты, социальные слои и группы общества, различные сферы общественной жизнедеятельности. Более чем правомерно назвать это время «эрой миграции» [1]. Сегодня уже все ученые, специалисты и политические деятели не оспаривают того положения, что миграция стала одним из главных факторов социального преобразования и развития во всех регионах мира [2].

Сегодня, основываясь на современных теориях, под миграцией населения подразумевается любое территориальное перемещение населения, связанное с пересечением как внешних, так и внутренних границ административно-территориальных образований с целью смены постоянного места жительства на территории для осуществления учебы или трудовой деятельности независимо от того, под преобладающим действием каких факторов оно происходит – притягивающих или выталкивающих. Тем самым ни один воспроизведенный процесс в реальном современном экономически развитом и сильно интегрированном обществе не происходит без воздействия на него тех изменений,

которые происходят в населении стран и регионов в связи с миграционными процессами.

Наиболее важный вопрос для многих стран – способствует или препятствует миграция их дальнейшему развитию. Миграция в какой-то мере препятствует экономическому развитию стран-доноров вследствие перекачивания в принимающие страны высококвалифицированных специалистов (явление «утечки умов»), а также молодых инициативных рабочих, что само по себе, уменьшает собственные возможности для дальнейшего позитивного социального развития. Как видим, миграция способствует передаче из менее развитой страны в более развитую самого ценного ресурса – человеческого капитала. Страна, которая принимает мигрантов имеет большие выгоды от человеческих инвестиций, а страна-донор будет их иметь при условии продуктивного использования того накопленного опыта, который привезут с собой вернувшиеся мигранты и выгоды от этого будут превышать затраты на из первоначальное образование [3].

Тем не менее, авторы статьи считают, что не совсем корректно будет сводить миграционные процессы только к миграции рабочей силы. По их мнению, несмотря на то, что в периоды стабильного и относительно спокойного мирового общественного развития основным видом и движущей силой является состояние рынков труда (как национальных, так и региональных) могут наблюдаться достаточно продолжительные и часто возникающие периоды «вынужденной» миграции, которая вызывается воздействием выталкивающих факторов, к которым относятся военные конфликты, политические решения, а также глобальные экономические реформы. В такие периоды, как правило, в движение приходит не только экономически активное население, но и социально незащищенные слои населения. Учитывая сказанное выше, по мнению авторов, исключение из понятия «миграционное движение» различных видов внеэкономических миграций, является искусственным.

Группы людей, участвующие в процессе переселения обладают теми же социаль-

но-экономическими и демографическими характеристиками, что и стационарное население. Однако, важной особенностью миграционных потоков, в отличие от стационарного населения, является половозрастная структура, а также образовательная структура. Исходя из этого, можно констатировать факт, что когда миграция приобретает масштабные размеры, она оказывает воздействие на все воспроизводственные, социальные и политические процессы, как в позитивную, так и в негативную стороны [4].

В настоящее время миграционные процессы в мире приобрели глобальный характер и можно смело утверждать, что стали признаком самой глобализации. Это новое явление требует новой исследовательской парадигмы, с помощью которой можно было бы вскрыть глубинные причины массового передвижения населения мира. Изучение научных трудов по проблеме миграции, знакомство с различными научными подходами и широкий спектр данной проблемы, дает нам право сужать спектр исследований.

Оказывая влияние на общую численность населения и на его социально-экономическую структуру, миграция становится постоянной составляющей политического, социально-экономического и культурного развития общества, а также причиной изменения самого типа общества.

Вследствие этого, миграционные процессы, в свете новых тенденций и явлений, становятся чрезвычайно важным фактором для оценки перспектив развития общества [5].

Новое осмысление методологических положений теории миграции жизненно необходимо для разных стран мира, что подтверждается реальной практикой сложившихся миграционных отношений. В современных условиях стремительно быстро формируются национальные миграционные потоки, которые в полной мере отражают процесс глобализации труда.

Одним из новых методологических подходов, который значительно расширяет рамки уже существующих подходов в изучении миграционных процессов и миграционной системы, является подход,

основанный на популярной сегодня теории синергетики [6].

Применение синергетического подхода, по мнению авторов, в методологии миграционных процессов правомочно по следующим соображениям:

1. Синергетические идеи сегодня применяются для исследования явлений любой природы, обладающих разной степенью сложности.

2. Повышенное внимание ученых и специалистов к сфере исследования феномена миграции.

Анализ научных трудов по вопросам миграции и миграционных процессов показал нам парадокс, который заключается в отсутствии общепризнанных определений, таких важных дефиниций, как «миграционная система» и «миграционные процессы». Если обобщить анализ научных исследований в области миграционной системы, то можно сделать вывод, что теоретические исследования ограничились лишь общими ссылками на ее структуру и общими определениями ее сути с выборочным анализом некоторых компонентов миграционной системы. Например, в работах ученого М.Л. Тюркина, миграционная система определяется как «... совокупность управляющих, правовых, информационных и обеспечивающих средств и персонала органов, организаций и учреждений, функционирующих с целью проектирования и территориального перемещения людей, обусловленного его государственным регулированием, реализацией личных и общественных интересов и, как правило, влекущего приобретение ими нового правового статуса» [7, с. 65]. Как можно увидеть из данного определения, М.Л. Тюркин делает акцент на институционально-регулятивную сторону миграционной системы, но ее динамическая сторона остается без должного внимания. В связи с этим, по нашему мнению, такой подход требует существенной корректировки.

Необходимо отметить, что самой миграционной системе свойственны такие системообразующие факторы, как:

– целостность, т.е. не сведение элементов миграционной системы к простой сумме свойств этих элементов;

– иерархичность, т.е. наличие сложных компонентов и связей между ними как по «горизонтали», так и по «вертикали»;

– структурность, т.е. элементный состав миграционной системы и их взаимосвязи.

Выделение каких-либо структурных элементов миграционной системы не происходит произвольно, лишь по усмотрению исследователя. Взаимосвязанная структура миграционной системы отображает объективную миграционную реальность в обществе, изменение которой будет обуславливать преобразование всей системы. Отсюда вытекает, что структура миграционной системы, с одной стороны, представляет собой устойчивое единство взаимосвязанных элементов, тем самым, иллюстрируя упорядоченность системы, и является стабилизирующим и сдерживающим фактором, а с другой – учитывая внутренние взаимосвязи и связи с окружающей средой, является динамичной и подвижной системой. Таким образом, мы видим, что в структуре миграционной системы присутствует и статическая, и динамическая стороны.

Миграционная система представляет собой сложное структурное явление, которое характеризуется наличием «статического компонента» (в качестве которого выступают различные институты, функционирующее с целью управление миграционными потоками) и «динамического компонента» (т.е. миграционных процессов, а также подвижностью элементов системы). Такое комплексное, взаимосвязанное видение миграционной системы делает возможным ее рассмотрение на основе концепции синергетики.

При рассмотрении миграционной системы на основе концепции синергетики, мы исходим из следующих свойств самоорганизующихся систем:

– открытость, т.е. поступление информации из внешней среды;

– сложность, т.е. наличие совокупности структурных элементов, которые обладают индивидуальными характеристиками и, взаимодействуя между собой, образуют целостность на макроуровне;

– нелинейность, т.е. не строго детерминированное развитие системы, для кото-

рой свойственна поливариантность дальнейших путей становления;

– неустойчивость, т.е. состояние, при котором даже незначительные внешние воздействия оказывают резонансный эффект на ее дальнейшее становление.

Исходя из изложенного выше, мы можем увидеть, что миграционная система представляет собой сложное, объективно существующее, многомерное явление, которое постоянно находится в динамике.

Миграционную систему мы можем отнести к большой сложной системе, состоящей из подсистем и элементов. Однако при использовании синергетического подхода в исследовании миграционной системы, необходимо делать акцент не просто на наличие структурных элементов системы, а на наличие:

– взаимосвязей между структурными элементами, воздействующими на целостное развитие миграционной системы;

– качественно нового свойства миграционной системы, не присущее отдельным ее компонентам.

В качестве примера могут служить противоречия между некоторыми структурными элементами и подсистемами (подсистемой управления и производства, элементами иммиграционного контроля и международного права [8, с. 105], что оказывает влияние на целостное развитие миграционной системы).

Таким образом, применение концепции синергетики открывает совершенно новые возможности в изучении теории и методологии миграционных процессов;

1. Позволяет предвидеть «переходные» периоды в процессе эволюции миграционной системы, что существенно повышает вероятность адекватных действий в отношении миграционных реалий и усиливает тенденции саморазвития этой системы.

2. Позволяет прогнозировать возможные пути дальнейшего развития миграционной системы и предпринимать меры по усилению движения системы в определенном направлении, что будет способствовать приведению системы в устойчивое состояние, адекватное миграционной ситуации.

Таким образом, использование теории синергетики при исследовании процессов

международной миграции позволяет расширить горизонты познания этих процессов, разработать новую, научно обоснованную стратегию по усовершенствованию миграционной системы. Однако, только концепции синергетики недостаточно будет для совершенствования современных миграционных процессов. Важным условием в их совершенствовании является дальнейшее институциональное преобразование этой сферы, а также целый ряд перемен, необходимых для достижения взаимовыгодных решений.

В заключение можно констатировать, что сегодня существует целый ряд малоизученных, но чрезвычайно актуальных вопросов в области развития международных миграционных процессов. Их изучение, а также применение новых научных инструментов, таких как, концепция синергетики, будут способствовать построению такой миграционной политики, которая была бы наиболее адекватна для сложившихся реалий эпохи глобализации и информационной экономики.

Литература:

1. Вишневская, А.С. Международная миграция рабочей силы: проблемы и перспективы [Текст] / В.С. Вишневская, С.С. Астапенко // Современные аспекты экономики. – 2007. – № 2. – С. 41-49.

2. Доклад о народонаселении мира 2011 года. URL: www.un.org/ru/development/surveys/docs/population2011.pdf.

3. Katz, E. Migration and Risk Aversion in Less Developed Countries [Text] / E. Katz, O, Stark // Journal of Labor Economics. – 1986. – Vol. 4. Is. 1. – P. 134-149.

4. Колосницина, М.Г. Международная трудовая миграция: теоретические основы и политика регулирования. URL: <http://library.hse.ru/e-resources/HRE-economic-journal/articles/09-04-05/pdf.08/11/2009>.

5. Матвеев, Ю.В. Занятость и ее влияние на социально-экономическое положение России [Текст] / Матвеев Ю.В., Матвеев К.Ю. // Успехи современного естествознания. – 2009. – № 10. – С. 81-83.

6. Stark, O/ The New Economics of Labor Migration [Text] / O. Stark, D.E. Bloom //

**МОТИВАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
В СФЕРЕ ТУРИЗМА В СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЯХ (ОПЫТ РОССИИ)**

The American Economic Review. – 1985. – Vol. 75. Is. 2. – P. 173–178.

7. Тюркин, М.Л. Концепция совершенствования миграционной политики Российской Федерации [Текст]: /М.Л. Тюркин// Право и политика. – 2004. – № 8. – С. 64–75.

8. Тюркин, М.Л. Состояние и основные тенденции развития миграционной системы России [Текст]: /М.Л. Тюркин// Право и политика. – 2004. – № 9. – С. 102–112.

9. Цапенко, И. Международная миграция специалистов и студентов [Текст]: /И. Цапенко// Вопросы экономики. – 2005. – № 7. – С. 66–73.

10. Чукреев, П.А. Занятость населения и ее регулирование. URL: window.edu.ru/library/pdf2txt/950/71950/49305/page6.

References

1. Vishnevskaya A.S., Astapenko S.S. *Mezhdunarodnaya migratsiya rabochei sily: problem i perspektivi* [International Labor Migration: Problems and Perspectives // Modern Aspects of Economy. 2007. № 2. pp. 41-49.

2. *Doklad o narodonaselenii mira 2011 goda* [Report on World Population of 2011]. URL: www.un.org/ru/development/surveus/docs/population2011.pdf.

Katz E. Migration and Risk Aversion in Less Developed Countries [Text] / E. Katz, O, Stark // Journal of Labor Economics. 1986. Vol. 4. Iss. 1. pp. 134–149.

3. Kolosnitsina M.G. *Mezhdunarodnaya trudovaya migratsiya: teoreticheskie osnovy i politika regulirvaniya* [International Labor Migration: Theoretical Foundations and Regulatory Policies]. URL: <http://library.hse.ru/e-resources/HRE-economic-journal/articles/09-04-05/pdf.08/11/2009>.

4. Matveev Yu.V., Matveev K.Y. *Zanyatost i ee vliyanie na sotsialno-ekonomicheskoe polozhenie Rossii* // *Uspekhi sovremennogo estestvoznaniya* [Employment and its Impact on the Socio-Economic Situation in Russia // The Success of Modern Science. 2009. № 10. pp. 81-83.

5. Stark, O, Bloom D.E. The New Economics of Labor Migration // The American Economic Review. 1985. Vol. 75. Iss. 2. pp. 173-178.

6. Tyurkin M.L. *Kontseptsiya sovershenstvovaniya migratsionnoy politiki Rossiys-*

koj Federatsii [The Concept of Improving Migration Policy of the Russian Federation // Law and Politics. 2004. № 8. pp. 64-75.

7. Tyurkin M.L. *Sostoyanie i osnovnie tendentsii razvitiya migratsionnoy sistemy Rossii* // *Pravo i politika* [Status and Trends of Development of Russian Migration System // Law and Politics]. 2004. № 9. pp. 102-112.

8. Tsapenko I. *Mezhdunarodnaya migratsiya spetsialistov i studentov* // *Voprosi ekonomiki* [International Migration of Specialists and Students // Problems of Economics]. 2005. № 7. pp. 66-73.

9. Chukreev P.A. *Zanyatost naseleniya i ee regulirovanie* [Employment and its Regulation. URL: www.window.edu.ru/library/pdf2txt/950/71950/49305/page6

ДААННЫЕ ОБ АВТОРЕ

Лисовицкий Владимир Николаевич,
кандидат экономических наук,
профессор кафедры экономической теории
Харьковского национального
университета им. В.Н. Каразина,
61077, Харьков-77, пл. Свободы, 4
E-mail: barsik_38@mail.ru

Реджей Аль Хадж Мустафа,
аспирант кафедры экономической теории
Харьковского национального
университета им. В.Н. Каразина,
61077, Харьков-77, пл. Свободы, 4
E-mail: mostafar106@gmail.com

DATA ABOUT THE AUTHORS

Lisovitsky Vladimir Nikolaevich

PhD in Economics, Professor
V.N. Karazina Kharkov National University
4 Svobody Sq., Kharkov-77, 61077, Ukraine
E-mail: barsik_38@mail.ru

Rejee Al Haj Mustafa

PhD Student
V.N. Karazina Kharkov National University
4 Svobody Sq., Kharkov-77, 61077, Ukraine
E-mail: mostafar106@gmail.com

Рецензент: Лазаренко В.Е.,
доктор экономических наук кафедры
экономической теории Харьковского
национального университета

УДК 338.43

РЕГИОНАЛЬНАЯ
ЭКОНОМИКА

REGIONAL ECONOMICS

Акимова, О.Е., Волков С.К.

Akimova O.E., Volkov S.K.

МОТИВАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ ТУРИЗМА
В СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЯХ
(ОПЫТ РОССИИ)MOTIVATION OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY
IN RURAL TOURISM
(RUSSIA'S EXPERIENCE)**Аннотация**

В статье проанализированы необходимые стимулы для роста предпринимательской активности на селе, где предпринимательство подчас является единственным способом существования и выживания. Авторы исследовали ключевые компоненты мотивации, а именно: финансовые стимулы, поскольку уровень жизни в сельских территориях достаточно низок, что является важнейшей причиной оттока населения. Для развития агротуризма предложена мотивационная модель предпринимательской деятельности, направленная не только на формирование предпринимательского потенциала, но и на его воспроизводство.

Ключевые слова: мотив, мотивация, мотивационные ожидания, внешние мотиваторы, сельские районы, сельский туризм, сельский туристский продукт, предпринимательская деятельность, предпринимательский потенциал, предпринимательский труд.

Abstract

The article covers incentives necessary for business activity growth in rural areas where entrepreneurial business is often the only way to exist and survive. The authors investigate the key component of motivation, namely the financial incentives, as the

standards of living in rural areas is quite low, and this is the most important reason for the population outflow. The development of rural agrotourism requires implementation of a motivation model of entrepreneurial activity aimed at both forming business potential and its reproduction.

Keywords: motive; motivation; motivational expectations; external motivators; rural areas; rural tourism; rural tourism product; entrepreneurial activity; business potential; entrepreneurial labour.

1. Introduction

The necessity to meet personal needs provoke economic entities on dynamic social activity, one of the most important variants of which is entrepreneurship. As soon as these needs are realized, there occurs the interest in conditions and ways to meet them. These interests may affect people's behavior; they may become internal and external reasons for people's activity in case of a real possibility for them to be realized – motives and stimuli as incentives ruling people's behavior which is brought to light as soon as internal and external circumstances concur. Motives and stimuli may be reasoned by person's ambitions for either possessing those things which do not belong to him or, by contrast, preventing such possession; by ambitions for getting satisfaction from the available things, which he wants

**МОТИВАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
В СФЕРЕ ТУРИЗМА В СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЯХ (ОПЫТ РОССИИ)**

to keep, or by discomfort from such possession or further will to get rid of the thing. For example, interesting job brings a person to his satisfaction, and he is ready to work almost for free; otherwise, he agrees to do everything to escape the job [11].

Labour motive is built only if labour activity is one of the conditions (or the only condition) for obtaining goods. If those goods to be obtained do not require special efforts, or they are extremely difficult to obtain, labour motive can hardly occur. The power of motive depends on the relevance of the need: the more pressing the need for benefits is and the stronger the ambition to get it becomes, the more actively the person performs.

Thus, a definite logic scheme occurs as far as economic science is concerned: needs → motives → interests → stimuli. As a result, here we focus on realization of interests while the focal point is associated with motives being dialectical unity of needs and stimuli. The motive does not exist without a need. Neither does it exist without a stimulus because of the lack of conditions for realization of the need itself.

Motives are rather flexible and of various nature. Stimuli are more stable; they regulate needs. In spite of a variety of stimuli, there should exist a basic one, which triggers the occurrence of labour motive as the person's internal need. We believe every ordinary person associates such stimulus with property. As a result, the following dialectical chain occurs: stimulus – property as a real condition for motivation mechanism to occur; labour motive as an internal need for social activity. The unity of both provokes a need for the development of production and consumption.

Motives for activity are defined by various circumstances, and their stability takes place only in case of absence of all the contradictions between appropriation and disposal. In this process, labour motive can appear as the internal need for activity [14].

Motivated activity in its narrow sense can be defined as free intrinsically motivated ac-

tions of a person, aimed at achieving definite goals and realizing definite interests [9].

The process, by which conditions are built that encourage people to carry out a labour activity, under a single goal shared by the individual and the organization. This process comprises two elements: external goal-oriented influence on a person through relevant conditions and his internal psychological activity on creating motivation mechanism (targeting, sorting of goals, development of achievement programs). Hence, motivation can be intrinsic (attitude to work, moral obligations, etc.) and extrinsic (activities of other people, who create conditions and provide opportunities for activity). Extrinsic motivation is significant since it builds external environment for labour. However, being internally motivated, people act calmer, faster, and more scrupulously, expend less energy, deeply understand a task, and master new skills and knowledge better. In other words, they become more self-confident even in aggressive external environment.

If a motive encourages acting, motivational expectations reason the aim, which is desirable for the potential entrepreneur, and determine an efficient activity algorithm. Hence, a motive refers to the need, and motivational expectations refer to the subject (object), to which activity is directed. The vector "motive - motivational expectations" serves for the entrepreneur as a compass defining structure and dynamics of all other components of entrepreneurial labour and follow-up activities. The vector "motive - motivational expectations" influences intrinsic motivation while stimuli affect conditions of reproduction of entrepreneurial labour, which, in their turn affect extrinsic motivation, i.e., motivational influence, motivational stimulation of entrepreneurship. The extrinsic motivation has an impact on motives through conditions and stimuli, changing their hierarchy as well as values and motivational expectations of potential entrepreneurs, thus displacing the vector "motive - motivational expectations". As far as needs exist in a dialectical unity with motives, interests and

stimuli, to create a favorable entrepreneurial environment or entrepreneurial climate it is necessary to overcome the external and internal restrictions preventing the development of entrepreneurial activity and to create strong and stable motives for entrepreneurial activity for an economically active population. This requires creation of the stimuli, which provoke personal interest to entrepreneurship and increase entrepreneurial activity.

If motivational influence turns to be insufficient or even negative in the presence of entrepreneurial potential in the country, it testifies to absence of stimuli necessary for appearance of entrepreneurial activity (for example, a private property, a freedom of choice, institutes of civil society); this possibly means that there exists a forced entrepreneurship, which is distinguished mainly by its speculative character and negatively affecting economic development.

This situation can exist within entrepreneurial activity in rural territories. On the condition that there is enough entrepreneurial potential in rural territories – occasionally rural entrepreneurship is the only chance to live and survive – essential stimuli for growth of entrepreneurial activity either are low or even don't exist in some regions. This article analyzes the peculiarities of motivation for entrepreneurial activity in rural tourism, and gives recommendations on stimulation of rural entrepreneurial activity.

Problems of motivation or entrepreneurial activity in rural tourism

Under the market transformations, a spatial structure of Russia's economy is experiencing system crashes that affect a competitive power of territories. This situation is particularly urgent for rural territories, social and economic development of which is much lower than that of cities. Even under favourable foreign economic conditions, in early 2000's a number of depressive rural regions increased on rather than decreased. One of the main

problems for rural regions of contemporary Russia is poverty.

The living standards for rural population remain extremely low, while the income gap between the city and the country continues to grow. If in 1997 per capita resources of rural private households were equal to 69% of the urban level, then in 2009 they reached 61%. Poverty ruins rural labour and genetic potential and remains a mass phenomenon. We may say that poverty localizes in rural territories, which account for 42% of Russia's total population living in poverty (by the available resources) whereas rural population accounts for 27% of the total population of the country [6].

A stable development of rural population and solving of its problems should become a priority for the development of the state, since these are associated with one of the pacing factors for a conflict-free democratic development of Russia's society, its economic and social wellbeing [4]. In this respect, there is an urgent need in practical instruments and mechanisms for providing a competitive power to rural territories. We believe one of such instruments must deal with rural tourism.

Rural tourism is a comparatively new and perspective trend, which allows city-dwellers to initiate into a traditional rural life. This kind of tourism is focused on leisure in rural zones, where all accommodation services (including catering, leisure activities, servicing, etc.) are undertaken by a single host family. Rural tourism gives opportunity to those, who cannot afford other tourism for any reason. Its attractive features are pure air, cozy feel, wild nature, silence, and hasteless life. As estimated by specialists, the potential annual demand for the given type of tourism amounts to approximately 600 thousand people [12].

Along with the development of agriculture, rural areas witness that the spheres of non-agrarian employment is becoming a source of additional income all over the world; and one of these spheres is dealt with rural tourism in particular. Since 1972, agrotourism

**МОТИВАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
В СФЕРЕ ТУРИЗМА В СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЯХ (ОПЫТ РОССИИ)**

has existed as a separate branch of economy. In countries of Western Europe, rural tourism has been characterized by a sustainable development since the beginning of the 1960s. Nowadays this phenomenon is common for every region though regional models of functioning significantly differ for destinations of this type [10]. Rural tourism is well-developed in Italy, Ireland, France, Switzerland, Austria, and Germany. For instance, for a considerable part of the Spanish farms (up to 60 %) agrotourism is one of the main sources of income, and in Switzerland two thirds of tourism revenues are funded by rural tourism. However, the development of European rural tourism has been triggered not only by a great demand for these services. The European Union is currently aware of a possibility for rural tourism to recover the economy of the countryside.

Historically, European rural tourism began its intensive development in 1950-1960's, as a response to a drastic outflow of rural population to the cities. Thus, agricultural sector experienced a fast decrease in the number of unemployed, which was resulted in worsening of the quality of life. Agrotourism was aimed at developing an alternative type of employment and entrepreneurship in rural areas and at becoming a source of the income for rural households.

The global best practices in the development of agrotourism testifies to a high socio-economic importance of the rural entrepreneurship of this type for a competitive power of rural areas under the process of adding values to a tour product. The development of rural entrepreneurship contributes to decreasing social tension in rural areas by creating additional work places [3], reducing unemployment and increasing a quality of rural life.

It is worthwhile to note that in the last few years Russia has been experiencing the development of this tourism. Currently, this type of recreation is being actively developed in the Altai Krai, the regions of Kaliningrad, Leningrad and Pskov, Krasnodar Krai,

and the Republic of Bashkortostan. Russia is unique in its natural conditions and runs far ahead all neighboring tourism-oriented countries. This country conserved outstanding monuments of the ancient architecture and ethnography, and shows a favourable ecological climate in many regions. Russia has already experienced the creation of agrotouristic entrepreneurial structures of the following models: "boardinghouse", "nomadic tenting tour", "national village", "VIP-village", "rural hotel", etc. The recreational resources of Russian provinces are currently in demand, as evidenced by the flow of unorganized tourists, taking place in popular areas of central Russia. Dozens of projects on "green" tourism are currently being realized, including "Green House" (the Altai Mountains), "Going to Grandma's in the Countryside" (Central Russia), a chain of so-called "Bed & Breakfast Inns" (the Baikal Region). To develop agricultural entrepreneurship, the Krasnodar Krai uses Cossack traditions [5].

The development of rural tourism between Moscow and Saint-Petersburg is extremely promising. A significant number of abandoned and ruined villages demonstrate the high investment attractiveness of the region, as these lands are still rural and can more easily host ethnographic villages, i.e. guesthouses.

Russia's rural tourism can be performed by private entrepreneurs, farmers, and any organizations with a legal form of establishment and operation. The last type, including wood farms, entrepreneurial structures of agriculture, agroindustry and various recreations, features particular capabilities, as these structures are close in their status to nature and the land and experienced in performing entrepreneurial activities.

Russia's agrotourism must become an attractive type of entrepreneurial activity in rural territories. The relevance of this type is evidenced by affecting the economy and solving the socio-cultural problems of a village.

Under the implemented target-oriented development programs, rural tourism positively influences the conservation and development of rural areas, as well as the rational use of their resource potential, and stimulates the development of personal households, expanding the demand for organic and natural products, and promotes the facilitation of rural territories, rural building, folk crafts, culture, and identity: i.e., in general it influences the solution of socio-economic problems of rural areas, paying a particular attention to the employment problems of rural population [8]. All these are resulted in affecting a level of rural areas' competitiveness evident by the increased level of population welfare.

All the facts mentioned above evidence that the idea of rural tourism is rather attractive for the rural population and for the development of agricultural entrepreneurship, as well as for the organizations of agrarian and recreational spheres of Russia's economy. But the motivation of entrepreneurial activity in rural areas is prevented by real problems. The problems, which prevent rural entrepreneurship from the development, are as follows [7]:

1) Numerous norms and restrictions for entrepreneurial activity with a large scale of components, licensing of the most of which builds a serious barrier for small business;

2) A high level of socialization in the agrarian sphere, and a small ratio of the private sector generally represented by farmers and private households, which don't stimulate entrepreneurship "at own risks". Being non-formalized in general, rural business representatives cannot receive personal economic and financial support including concessional loans and credits for the development. This means the funds which are allocated by the RF's government for supporting rural entrepreneurship don't fulfill their main task, they don't reach rural businesses.

3) A low income level throughout Russia's rural population doesn't allow initial capital to be invested into any business;

4) Lack of a definite image of Russia as a tour country for foreign audience doesn't stimulate the foreign demand for this product;

5) Undeveloped rural infrastructure, bad services and little comfort scare off the clients;

6) Undeveloped advertising system and that of marketing in general prevent potential clients from receiving information;

7) Lack of definite systems to support this new business, staff training and consulting services.

In the contemporary situation, the key motivation components must be associated with financial stimuli, since a level of life in rural territories is rather low, which reasons the population outflow from rural areas. Motivation for economic activity in rural territories is possible within the process of raising a level of economic education for the managing staffs of entrepreneurial entities. At the moment, many rural entrepreneurs are not economically educated enough for effective entrepreneurial activity. This motivation can be aimed at decreasing costs of rehabilitative measures, at creating favourable living conditions for an entrepreneur and his family, and at solving problems with staff in rural areas. Regarding the importance of the material basis to motivate the development of entrepreneurship, it is necessary to reinforce the mechanism of social partnership as a start-up basis.

To improve the proportion of small and medium-sized businesses in the structure of rural tourism with further overall development of rural territories, it is essential to implement a set of measures for attracting investments into the reinforcement of tourism infrastructure in rural areas, and to create a system of strategic planning for the development of rural tourism. Here we speak about not only the federal target-oriented program on rural tourism development but also programs on socio-economic development for municipal institutions at all levels from rural settlements to rural and urban districts. To create an integrated strategy on

**МОТИВАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
В СФЕРЕ ТУРИЗМА В СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЯХ (ОПЫТ РОССИИ)**

the development of rural tourism in the RF's territory, featuring a definite indicative implementation mechanism, it is necessary to determine a level of contemporary situation and development prospects for this segment of tourism market. To reach this objective, SWOT-analysis of the RF's rural tourism segment has been carried out.

Based on the analysis of the condition for this segment of the Russian tourism market,

we revealed capabilities and restrictions, advantages and disadvantages while building a rural tourism development strategy (see. Table 1).

The given SWOT-analysis showed the Russian Federation, undoubtedly, possesses natural and recreation resources for rural tourism to be developed. However, it is obvious that there exist urgent systemic problems regarding rural tourism development.

Table 1

SWOT-Analysis of RF's Rural Tourism

Advantages (strong points)	Disadvantages (weak points)
<ol style="list-style-type: none"> 1. High agricultural potential of the country; 2. High natural and recreation potential; 3. Cultural and historic memorials of both federal and global importance; 4. Social and commercial organizations able to contribute to rural tourism development; 5. Diversified farms and private household plots. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Low level of tourism infrastructure development in rural areas; 2. Weak system of tourist product promotion in domestic and global tourism markets; 3. Lack of awareness and appeal for the image of rural areas (lack of brand awareness); 4. Lack of branch statistics, which provide information and management support for tourism development; 5. Low level of tourism staff training; 6. Small investments; 7. Poor legislation regarding the issues of land allocation for tourist and recreation needs; 8. Lack of special support programs for the rural population willing to launch entrepreneurial activity in tourism industry.
Capabilities	Threats
<ol style="list-style-type: none"> 1. Growth of incomes for the local population and regions in general; 2. Creation of additional workplaces; 3. Development of rural small businesses; 4. Restoration of the facilities for rural social infrastructure; 5. Attraction of foreign tourists. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Increasing competition among tourism markets of the CIS and non-CIS states; 2. Poor legislation, which regulates tourism industry; 3. Decrease of the population's effective demand as a result of the decreased earning power of the basic economic industries; 4. Risk of decreased tourist flow under the increasing crime rates in the state; 5. Socio-economic and political destabilization in the state; 6. Ecological environment worsening; 7. Loss of tourism market reasoned by a low level of tourism services in rural areas.

By the author [3]

There exist much more problems than preconditions for the development of this tourism branch in the RF. To solve these problems, the state should implement a new approach and a program-oriented method, which will allow the competitive power to be increased for rural areas, the growing demand to be satisfied for tourist services of high quality, and the conditions to be provided for a stable development of rural tourism.

Comparing the weak points of rural tourism and current capabilities of the RF's market for tourism services, the following conclusion should be drawn: the contemporary management system, legislation basis, marketing system for rural tourist product promotion, staff and investment potential, and tourism rural infrastructure prevent the RF's agrotourism development capabilities from a complete realization. The current conditions of Russia's tourism industry make a brisk development hardly possible for rural tourism, thus affecting a level of both tourism development and the competitive power for rural areas.

Entrepreneurship motivation model for rural tourism

For the overall development of agrotourism in rural areas, it is essential to implement entrepreneurship motivation model aimed at not only building the entrepreneurial potential on the basis of stimuli and a need for entrepreneurial labour but also its reproduction, which is influenced by extrinsic motivators (economic, administrative, social and psychological) and resulted in the increased entrepreneurial activity in rural areas, improved entrepreneurial climate, national wealth and welfare.

Building the entrepreneurial environment is a controlled process. However, the tools for management can be neither administrative nor directive in their nature, as they should be based on measures for providing favourable conditions in order to let this entities occur and prosper.

Personal Entrepreneurial Potential (PEP) is the key motivation for entrepreneurial labour. The personal entrepreneurial potential must be built and developed at several levels: personal level – to develop individual entrepreneurial skills; organizational level – to build conditions for the PEP's realization; socio-economic level – government support, to create favourable environment for the development of rural entrepreneurship and rural tourism in particular.

Generally, the motivation model for entrepreneurial labour in rural areas is given in Fig.1.

Extrinsic motivation must be aimed at breaking internal and external restrictions, which prevent entrepreneurial activity from its development. The development of extrinsic motivators stimulating the society's entrepreneurial potential to demonstration of continuous entrepreneurial activity must be performed in several directions: administrative, economic, social, and personal and psychological. This means Russia needs to build the following extrinsic motivators:

1. Administrative motivation is stimulation to entrepreneurial activity by the state, which is associated with introducing relevant sanctions for non-compliance with norms. The administrative motivators include:

- Creation of legal basis to regulate the rural tourism market;
- Development of loyal tax legislation;
- Flexible system of crediting for first-time entrepreneurs in rural areas. The business should be supported by self-organized micro-financial organizations and associations of venture capitalists while payment of credit liabilities should be guaranteed by the state. For example, business should be provided with an opportunity not to repay a credit within the first two years, and repay only the interests amounted to 3-4% in the third year with further repayment of the remaining sum;
- Well-ordered system for control over activities of entrepreneurial structures, monitoring of small and medium-sized start-ups.

МОТИВАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ ТУРИЗМА В СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЯХ (ОПЫТ РОССИИ)

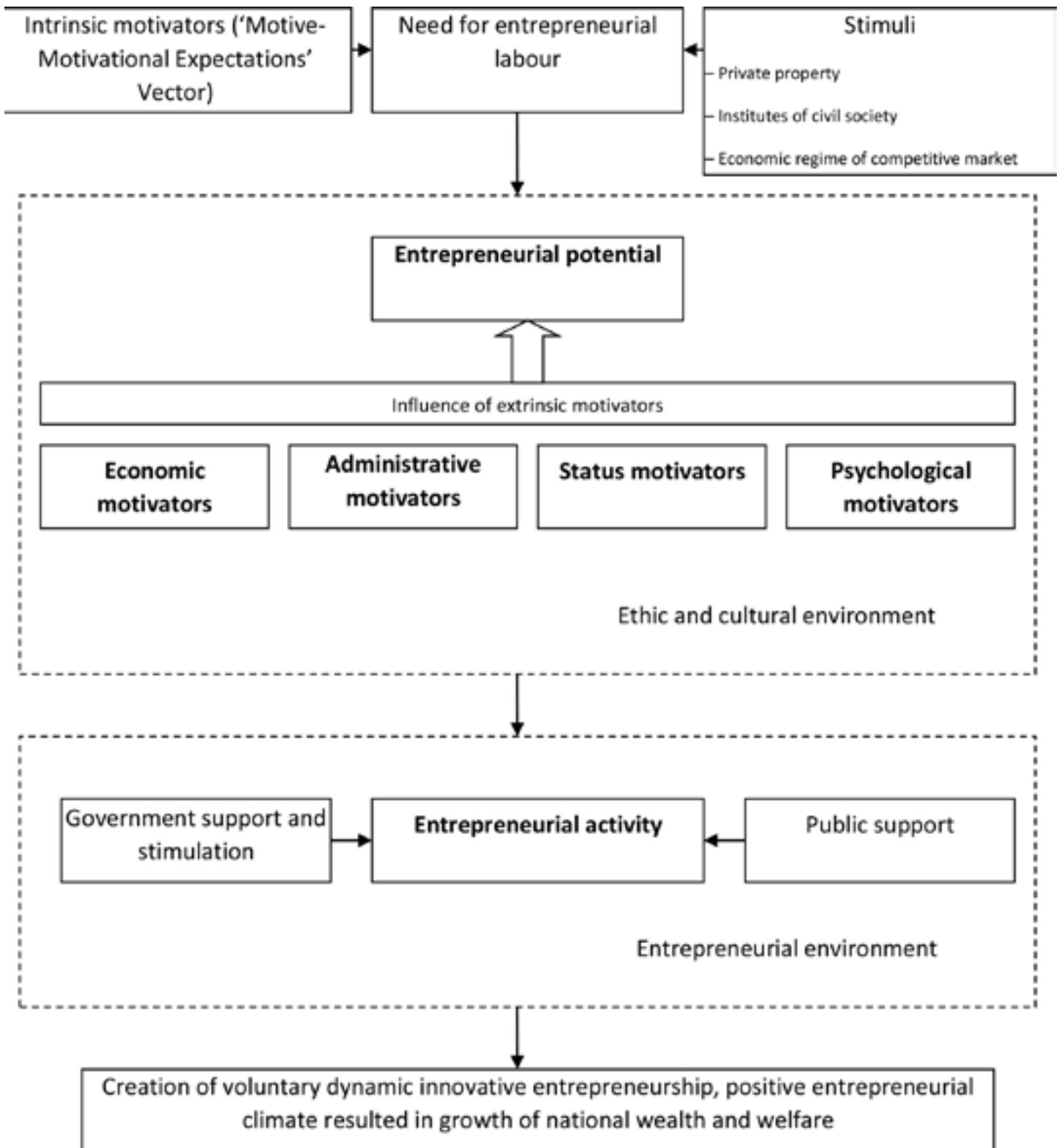


Fig. 1 Model of motivation for entrepreneurial labour in rural territories

By the author [1].

2. Economic motivation is an external stimulation to entrepreneurial activity with the levers of the competitive marketing mechanism including profits, dividends, etc. The entrepreneurial activity in rural areas has the following motivators:

- Qualitative monitoring of industrial portfolios for small and medium-sized businesses, analysis of the regions to determine competitive niches and opportunities;

- Regional target-oriented supporting programs on preserving natural, cultural and historical heritage;

- Development of tourism infrastructure in municipal entities;

- Target-oriented public funding and public support for small businesses interested in the development of rural tourism;

- Maintenance of the technology level for contemporary small and medium-sized businesses providing tourism-related services; stimulation of their development;

- Stimulation of the investment into the development of domestic rural tourism; development grant making. Grants have been already tested in Chelubinsky District of Kemerovo Region. They will allow the development of entrepreneurial activity to be funded in those particular industries and spheres, which experience a need of urgent finances. One more advantage of grants can be associated with the possibility to choose those with real potential entrepreneurial skills.

3. Status motivation is aimed at changing the entrepreneur's status through public recognition of his achievements, professional and moral prestige, and generally at creating a positive image of entrepreneurial activity. Status motivators are as follows:

- Legalization and integration of migrants' business into the Russian society; Recently, there has been an increase in a number of migrants, who build a new wave of small and medium-sized businesses in agricultural, recycling, building sectors and

various services, etc. With due account for both Russia's demographic crisis and common global trend of accelerated migration, the experts believe their number will continue the increase. As the flow is still unregistered and poorly (unsuccessfully) treated, this is resulted in a negative attitude of the society to this kind of migration. It is essential to modernize the current system of quotation for the attraction of foreign labour forces, to use a successful experience of other countries in "economic migration", which deals with the attraction of foreign entrepreneurs and investors for a permanent stay;

- Development of educational programs, which are based on public educational standards aimed at training highly-qualified staffs, including those of rural tourism and the related sectors, and creation of education establishment network, which implements educational programs for the entities engaged in entrepreneurial activity. Undoubtedly, one should be born to do business rather than learn how to become an entrepreneur. But this doesn't exclude the necessity to determine the youth's level of their vocational preparation for entrepreneurial activity. The current level of knowledge and economy reached by the society create necessary preconditions for the development of entrepreneurial skills. Entrepreneur training has two possible directions: first, it is vocational training depending on the nature (sort) of activity; secondly, it is preparation dealt with human relations. It is necessary to implement programs for introduction to business activity at the level of secondary education, and to train students of technical colleges in skills for business-running (unfortunately, a considerable part of our engineering institutes of higher education are still training "generals for the past war" or employees for state plants and factories instead of training engineers as technological managers for medium-sized businesses) [13];

**МОТИВАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
В СФЕРЕ ТУРИЗМА В СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЯХ (ОПЫТ РОССИИ)**

– Countrywide implementation of systems for information about entrepreneurship, social promotion of small and medium-sized businesses via mass media, cinemas, theatres, various publications; creation of its positive image, as well as creation of Russia's positive image as a territory attractive for domestic and incoming rural tourism. Alexandr Yur'yevich Chepurenko, Dean of the HSE's Faculty of Sociology, was correct in his statement: "What can we learn about businessmen from newspapers and magazines? Who was one "shaking or shaken down"? Who was imprisoned? On whom was a hit put out? We almost don't see positively written stories about success; nevertheless, after all they help to get rid of the fear of failures. People should see that business failure means a single failure in a definite project rather than that of the whole life; and this is a chance to accumulate useful experience, which will help to avoid future mistakes and to achieve future success. Well and, of course, we should know the stars who have no failures. Every successful entrepreneurial economy holds various competitions: for the best businessman of the state or the county; for the best young businessman; etc. Magazines publish huge reports, let me see, about those children who gamble on the stock exchange and develop own business projects. All these aren't less important than the construction of science and technology parks, business incubators, and other "silicon valleys", as all these support the entrepreneurial drive in the society." [13]

– Implementation of relevant entrepreneurial ethic norms, entrepreneurial culture (codes of entrepreneurial morality);

– Development of sincere charity, which enables significant changes in public attitude to contemporary entrepreneurs;

– Development of partnership between the society and the state, which is aimed at replacing state and municipal structures by qualified and absolutely new businesses in socially important structures. This will become

possible only if there are a sufficient number of new businessmen willing to perform in these sectors, new packages of "ready decisions" for effective businesses in these branches, the systems for mass preparation of businessmen; the mechanism which would prevent businesses from entering barriers built by officials in these branches by the time the state is ready to "exit". Now the state's "exit" from socially significant spheres doesn't create new opportunities for competitive services oriented to the improvement of their quality. Experts have noted that the most possible scenario, which is currently being realized, demonstrates that newly-emerged niches aren't replaced with new entrepreneurial companies. Most often, those officials who supervised these branches create friendly pseudo-business companies, which keep methods for their performance similar with those of the state structures. In the situation when the material and moral resources of the branch became outdated, such way of substitution for the state participation worsens a situation and provokes stagnation. As a result, as all these spheres are socially significant, the state will have to either return its control over these branches or refuse social obligations (that threatens with serious social shocks) [2];

– Support for promotion of regional rural tourist products in domestic and foreign tourism markets;

– Implementation of differential policy in the domestic market regarding social groups.

4. Psychological motivation is concerned with stimulation of entrepreneurial activity via psychological aid in overcoming personal restriction and barriers, which prevent from entrepreneurial activity under the presence of need or desire to become an entrepreneur. Psychological motivators are as follows:

– A system of insurance schemes for start-up enterprises in case of business failure in order to reduce property loss risks in the situation of unsuccessful startup.

– Psychological aid and support for first-

time entrepreneurs that is aimed at relief from negative attitudes and patterns provoking a fear of personal responsibility and that of independent decision-making. This project is being successfully realized at Semenovskiy Center for Employment in Nizhny Novgorod Region, which accommodate the office for psychological support of first-time entrepreneurs. The main objectives of the office deals with consulting in difficult situations, development of market thinking, creation of entrepreneurial culture. We believe a large effect could be reached if this office becomes a single independent structure, as the sphere of employment centers' activity deal only with the category of unemployed people rather than the whole economically active population. This service becomes extremely useful in rural areas, where the risks of running new business are rather high.

“Policies recommendations that improve the flexibility of labor, communications and market openness while eliminating bureaucracy and red tape,” said Mike Herrington, director of the Centre for Innovation and Entrepreneurship at the University of Cape Town, South Africa. “Cultures that reward hard work and creativity, rather than political connections, will also encourage entrepreneurship. Governments ensuring that political interests do not supersede economic concerns are also more likely to create conditions in which entrepreneurs can grow and prosper. This is particularly important and relevant in many developing economies.”

“To create energy for making positive changes, societies must consider that entrepreneurship is not the heroic act of a few individuals, but the accomplishments of many people who pursue their ambitions in a supportive cultural and institutional environment.”

Russia possesses significant resources for the development of rural tourism. Using correct approach to the creation and promotion of rural tourist product, the RF can receive enormous socio-economic dividends. Rural

tourism can become a self-organized system able to solve main socio-economic problems of rural territories. In general, a developed segment of rural tourism will add to a competitive power of rural areas and will contribute to the following:

- Employment of rural population (primarily for the youth);
- Incomes of rural population;
- Development of social and engineering infrastructures of rural territories;
- Diversification of rural economy;
- Revival of Russia's villages;
- Sales of products for private households;
- Stoppage of migration for rural population into the cities;
- Decrease of anthropogenic pressure on the environment (in coastal regions through a switch of tourist flows from coastal to rural regions) [3].
- Creation of the rural middle class, increase in the level and quality of life.

A stable development of entrepreneurship in rural areas will provoke a stable increase in the population's welfare, a reinforced national security and dynamic development of the whole economy in a long-term period.

References

1. Akimova, O.E., Shakhovskaya, L.S., 2013. Motivation Vector of Business Development in Contemporary Russia. *World Applied Sciences Journal*. Vol. 22, No. 5: pp. 738-746.
2. Analytical Notes on the Results of the Foresight “Small and Medium-sized Business 2020-2040”, 2012. Version 1.0 for RUSSIA'S SUPPORT. National Institute for System Research of Entrepreneurial Problem http://www.nisse.ru/business/article/article_1874.html?effort=
3. Volkov, S.K., 2012. Rural Tourism in the RF: Tendencies and Development Prospects. *Economics, Entrepreneurship and Law*, No.6: pp. 30-38 URL: <http://www.creativeconomy.ru/articles/26919/>
4. Volkov, S.K., 2012. Peculiarities of

**МОТИВАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
В СФЕРЕ ТУРИЗМА В СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЯХ (ОПЫТ РОССИИ)**

Marketing Promotion of the Russian Federation on Tourist Service Market: Problems and Solutions. World Applied Sciences Journal . Vol. 20, № 6: pp. 859-863.

5. Zabaznova, T.A., 2013. Concept for Stable Development of Rural Areas. Contemporary Economy: Problems and Solutions, No. 1(37): p.54

6. Zabaznova, T.A., 2013. Tourism as a Direction for Entrepreneurial Activity Development. Contemporary Economy: Problems and Solutions, No. 1(37): p.60

7. Concepts of Stable Development for Rural Territories up to 2020. Russian Ministry of Agriculture. URL: <http://www.mcx.ru/documents/document/show/3571.77.htm>

8. Cosinova, E.A., 2006. Development of Rural Tourism as a Promising Branch of Entrepreneurship in Recreational Sphere of Stavropol Krai. Journal of North-Caucasus State Technical University, No.1

9. Kundius, V.A., Chermyanina, V.V., 2011. Problems and Prospects of Regional Agrotourism. Journal of Altai State University, No. 2: p. 287.

10. Mashkara, I. 2008. Labour Motivation in the Context of Innovative Development of the Enterprise. Entrepreneurship, No.7: p.176.

11. Mozgunov, N.A., 2010. Rural Tourism as a Factor for Territorial Development (as evidenced by Orel Region). Regional Researches. No. 2: p.69

12. Motives of Human Activities. Encyclopedia of Management, 2009. URL: <http://www.pragmatist.ru/teorii-motivacii/motivy-chelovecheskoj-deyatelnosti.html#more-250>

13. Federal Target-Oriented Program "Development of Domestic and Incoming Tourism in the Russian Federation (2011-2018)", 2012. URL: http://www.rg.ru/pril/60/73/76/644_fcp.pdf

14. Chepurenko, A.Yu., 2012. Private Entrepreneurship and Entrepreneurial Policy in Russia. URL: http://nisse.ru/business/article/article_1797.html?effort=1

15. Shakhovskaya, L.S., 1995. Labour Motivation in Transition Economy. Edited by Lenskaya, S.A. Volgograd: Peremena: pp. 13-14, 46-49.

ДАННЫЕ ОБ АВТОРАХ

Акимова Ольга Евгеньевна
доцент кафедры «Мировая экономика
и экономическая теория», кандидат
экономических наук
Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего
профессионального образования
«Волгоградский государственный
технический университет»
просп. Ленина, 28, Волгоград, 400131,
Россия

Волков Сергей Константинович
доцент кафедры «Мировая экономика
и экономическая теория», кандидат
экономических наук
Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего
профессионального образования
«Волгоградский государственный
технический университет»
просп. Ленина, 28, Волгоград, 400131,
Россия

DATA ABOUT THE AUTHORS

Akimova Olga Evgenievna
PhD in Economics, Associate Professor
Volgograd State Technical University
28 Lenina Ave., Volgograd, 400131, Russia

Volkov Sergei Konstantinovich
PhD in Economics, Associate Professor
Volgograd State Technical University
28 Lenina Ave., Volgograd, 400131, Russia

Рецензент:

Кучерявенко С. А., доцент кафедры
бухгалтерского учета и аудита,
кандидат экономических наук, доцент,
НИУ «БелГУ»

УДК 339: 137.2

Щетинина Е.Д.

Schetinina E.D.

**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ
УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫМ РАЗВИТИЕМ
НА ОСНОВЕ КОНЦЕПЦИЙ ДЕЛОВОГО ПАРТНЕРСТВА
И МАРКЕТИНГА ОТНОШЕНИЙ***THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS
OF REGIONAL DEVELOPMENT BASED
ON THE CONCEPTS OF BUSINESS PARTNERSHIP
AND RELATIONSHIP MARKETING***Аннотация**

В статье рассмотрены вопросы совершенствования управления региональной социально-экономической системой на основе развития форм делового партнерства и маркетинга отношений. Сформулированы и уточнены базовые задачи, которые должны решаться в рамках этой проблемы, описаны возможные эффекты инновационно-делового партнерства в сочетании с маркетингом отношений. Для стратегического управления инновационно-интеграционной деятельностью и обоснования их целесообразности предложен показатель потенциала изменений и намечены способы оценки его влияния на уровень конкурентоспособности региона.

Ключевые слова: региональная социально-экономическая система; деловое партнерство; маркетинг отношений; инновации; интеграция; инновационный процесс; региональное управление; потенциал изменений; эффективность инновационного делового партнерства.

Abstract

The paper deals with improving the management of regional socio-economic system based on the development of forms of business partnerships and relationship marketing. The author defines and specifies the basic tasks that must be addressed as part of the problem, describes the possible effects of innovation and business partnerships in conjunction with relationship marketing. For the strategic management of innovation and integration activities and their feasibility

study the author offers an index of potential changes and outlines potential ways to assess its impact on the competitiveness of the region.

Keywords: regional socio-economic system; business partnership; relationship marketing; innovation; integration; innovation process; regional management; potential for change; effectiveness of innovative business partnerships.

Основная часть

Результаты проведенного исследования убеждают в правомерности гипотезы о том, что наиболее эффективным способом решения проблем инновационного развития территорий выступает деловое партнерство, его всесторонняя поддержка и диверсификация, отвечающая условиям и специфике региона, хозяйственно-отраслевой структуре, особенностей местного менталитета и прочим объективным и субъективным факторам.

Более того, мы уже не раз подчеркивали, что стратегическое инновационное партнерство с широким привлечением участников и общественности может стать одним из важнейших средств решения задачи реформирования регионального управления и экономики. Его участниками могут являться государства, бизнес-сообщества, бизнес-ангелы, научные организации и общества, а также международные структуры и совместные предприятия, ставящие своей целью создание единой системы интегрированно-

**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ
РЕГИОНАЛЬНЫМ РАЗВИТИЕМ НА ОСНОВЕ КОНЦЕПЦИЙ
ДЕЛОВОГО ПАРТНЕРСТВА И МАРКЕТИНГА ОТНОШЕНИЙ**

го взаимодействия. Такая система должна обеспечивать, инициировать и максимально содействовать повышению уровня инновационной активности субъектов инвестиционного рынка, стимулировать их генерировать и разрабатывать инновации различного рода и в короткие сроки осуществлять их коммерциализацию [2].

Следствием этого должно явиться повышение конкурентоспособности предприятий и региональной экономики в целом, формирование слоя высокоинтеллектуальных работников и новых секторов экономики.

Как обнаруживает анализ мировой и отечественной практики, формы ИДП могут быть самыми разнообразными. Это могут быть коучинговые и кобрендинговые проекты, консалтингово-маркетинговые и внедренческие структуры, совместные производства, исследовательские центры, технопарки, консорциумы [3].

Проведем сравнительный анализ некоторых форм ИДП по способу образования и по их достоинствам (табл. 1).

Таблица 2

Сравнительный анализ форм инновационно-делового партнерства Dolor

Форма ИДП	Способ образования	Достоинства
Новые фирмы в рамках старых компаний	Целевое субсидирование со стороны материнской корпорации	Привлечение специалистов из других фирм, риск лежит на материнской фирме; сотрудники имеют право приобретения акций
Рискофирмы	Образуются вокруг ядра-проекта, несущего высокий риск, включают инвесторов, посредников, промоутеров, промышленные предприятия	Возможность передачи «дела» более крупной финансово-промышленной группе
Инкубаторные программы и сети малых фирм	Создаются местными органами власти или крупными компаниями с целью выращивания новых компаний. Фирмы-инкубаторы создаются для сдачи в аренду вновь организуемым компаниям за невысокую плату служебных помещений	Предоставление им на льготных условиях ряда услуг, консультаций у экспертов по управленческому, техническо-экономическому, коммерческому и юридическому вопросам

Отметим, что в случае рискофирм, по оценке экономистов, в 15% случаев рискованный капитал полностью теряется; 25% рискофирм несут убытки в течение более длительного времени, чем предполагалось первоначально; 30% рискофирм дают весьма скромную прибыль, но в 30% случаев успех позволяет в течение всего нескольких лет многократно перекрыть прибылью все вложенные средства. Например, доходы фондов рискованного капитала в США

в среднем в 10-20 раз превышают сумму вложенного капитала. Фирмы-инкубаторы могут быть трех типов:

- бесприбыльные (самые многочисленные, создаются, как правило, при поддержке местных органов власти; взимаемая ими арендная плата с фирм-арендаторов обычно на 15-50% ниже среднего уровня);
- ориентированные на получение прибыли (частные организации, числен-

ность которых постоянно увеличивает-ся);

– филиалы высших учебных заведений (оказывают наиболее эффективную помощь компаниям, собирающимся осуществлять разработку и выпуск технологически сложных изделий).

Методологически важно отметить, что ИДП носит интегративный характер, а также органично связано с маркетингом отношений. Под ним понимается система анализа, планирования и реализации таких социально-экономических отношений, которые были бы интересны всем участникам сделки, проекта, включая поставщиков, инвесторов, промоутеров и прочих бизнес-партнеров, коммерческие и некоммерческие общественные организации.

В развитие «отношенческого» подхода Д. Пеппером, М. Роджерсом, Л. Бери сформулированы основы концепции, согласно которой «управление маркетингом должно быть нацелено на процесс создания и расширения прочных взаимовыгодных отношений с потребителями или другими заинтересованными лицами (поставщиками, контактными аудиториями, посредниками и т.д.), что увеличивает вероятность будущих сделок с одними и теми же партнерами» [4]. Маркетинг отношений – основа долгосрочных связей и их результативности, при которой отношения являются весомым и ценным ресурсом, наряду с материальными, осязаемыми активами. Зарубежные ученые полагают, что он должен рассматриваться как концепция формирования стратегии региональной конкурентоспособности, маркетинга мест и идей, проектов и инвестиций [5].

Каковы же основные вопросы, которые следует рассматривать при формировании ИДП в процессе принятия стратегических управленческих решений, связанных с указанным подходом? Первая группа про-

блем связана с методологией выбора формы ИДП, планирования и обоснования ее эффективности. И вторая группа существенно важных вопросов – как вписываются эти формы в общий механизм управления региональной системой, как влияют на его развитие и конкурентоспособность региона?

Что касается первой группы проблем, то выделим базовые позиции, от решения которых зависит дальнейший порядок и процедуры действий, а также – в конечном счете – эффективность инновационного партнерства, в том числе, и межрегионального, и международного.

Во-первых, компании необходимо принять решение о выборе партнера по ИДП, для чего следует иметь критерии отбора и условия, которым должен удовлетворять такой партнер.

Этот выбор базируется на четком понимании:

- а) своих стратегических целей,
- б) оценке возможностей роста инновационной деятельности,
- в) надежности и потенциала будущего партнера по ИДП.

Это, в свою очередь, требует оценить состояние и проанализировать, с одной стороны, состояние рынка (спроса и предложения) инноваций в интересующей нас сфере, а с другой – развитие инновационной деятельности в потенциальных субъектах ИДП как фактора развития будущего партнерства ее участников для реализации совместных целей.

Во-вторых, требуется выбор и разработка структурно-логической схем ИДП, а для этого следует определить понятие и содержание стратегического партнерства участников инновационно-инвестиционной деятельности; разработать базовую модель формирования инновационной системы участников инновационного партнерства в связи с развитием региона, отраслей и сфер деятельности; наметить

конкретные формы, технологии и схемы его реализации.

В-третьих, необходимо формирование кредитно-финансового механизма ИДП, мотивирующего и стимулирующего инновационную деятельность путем справедливого экономического вознаграждения.

В-четвертых, необходимо предложить конкретные методические рекомендации по развитию регламентации и защиты интеллектуальной собственности как существенного фактора развития инновационного партнерства. С этим тесно связан вопрос оценки результатов инновационной деятельности и выгоды партнеров, то есть, оценки ее стоимости и рыночной цены, а, следовательно, доходности от участия в ИДП.

На наш взгляд, управляя инновационными процессами и структурами, нельзя обойтись без такого понятия, как потенциал. Известно, что это совокупность необходимых ресурсов и возможностей для осуществления какой-либо деятельности. В.Барбашин указывает, что, «оценивая инновационный потенциал предпринимателей любой формы собственности, нужно четко разграничивать; стимулы, побуждающие предпринимателей становиться на рискованый путь инноваций; возможности для предпринимателей осуществлять инновации; ограничения, которые сдерживают инновационную деятельность предпринимателей» [6].

Помимо категории инновационного потенциала, как мы полагаем, следует использовать и другие показатели. В частности, представляется, что более ёмкий по значению термин – «потенциал изменений» - имеет методологически важное значение для управления инновациями в кооперирующихся или даже интегрированных структурах на базе ИДП, и особенно для обоснования целесообразности таких структур и проектов. Априорно,

этот потенциал – потенциал изменений – должен быть выше в случае объединения структур, предприятий и организаций. Причин тому несколько: повышение доступности информации и знаний и снижение их входной стоимости, как и прочих сопутствующих услуг; интенсификация контактов и обменов, возникновение атмосферы воодушевления, творчества, синергия, ускорение процесса продвижения и коммерциализации нового продукта или идеи.

Однако данный тезис – о приросте потенциала изменений в процессе ИДП - нуждается в подтверждении в каждом конкретном случае, при той или иной форме ИДП. Иными словами, необходима методика, позволяющая рассчитывать:

- потенциал изменений каждого участника ИДП (Пизм. 1-п);
- потенциал изменений при ИДП (Пизм. инт.);
- коэффициент реализации потенциала изменений (Кр.п.) – до и после реализации ИДП.

Последний коэффициент позволяет оценивать степень достижения эффекта от ИДП.

Можно сформулировать также общее условие для предварительного обоснования целесообразности реализации ИДП:

$$P_{\text{изм. инт.}} \geq \sum P_{\text{изм. 1-п}} \quad (1)$$

В случае равенства потенциалов (первой и второй частей уравнения) целесообразность ИДП может быть обоснована ростом коэффициента реализации потенциала изменений при осуществлении данной формы отношений или интеграции.

Потенциал изменений отражает, прежде всего, возможности системы мобилизовать и приводить в активное состояние творческую энергию персонала, а посредством неё – привлекать информационные, инвестиционно-финансовые и прочие ресурсы для решения приори-

тетной задачи. И в этой связи представляется неопределимым использование философских и методических положений и подходов маркетинга отношений, на которые мы ссылались выше и дающих адекватный инструментальный партнерско-

го поведения в системе заинтересованных групп.

В целом эффект реализации ИДП на региональном уровне включает ряд результатов (см. табл. 2).

Таблица 2

Виды эффектов от инновационного делового партнерства (ИДП)
Types of Effects of innovative business partnerships

Виды эффектов	Описание результатов
<i>Структурные</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Развитие систем стратегического и тактического управления, рост управляемости компаний и региональной системы в целом 2. Укрепление взаимодействия между предприятиями, в том числе различных отраслей, и другими участниками социально-экономических отношений 3. Устранение дублирования управленческих функций, четкость в идентификации и описании бизнес-процессов, составляющих бизнес-план региона 4. Развитие систем мотивации и профессионального обучения кадров, возникновения новых профессий 5. Повышение инновационной активности населения и организаций 6. Рост доли инновационного продукта в валовом региональном продукте (ВРП)
<i>Рыночные</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Гибкость рыночного поведения на уровне региона 2. Скорость продвижения инноваций, более эффективный маркетинг, включая ко-брендинг, положительная репутация 3. Сниженный процент по кредиту и другие льготы для участников ИДП 4. Преимущество в тендерах, рост числа полученных заказов 5. Расширение возможностей рыночной капитализации, рост инвестиционной привлекательности участников ИДП и региона
<i>Рисковые</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Распределение рисков между участниками ИДП 2. Укрепление деловой репутации региона
<i>Ресурсные</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Укрепление потенциала участников ИДП (ресурсного, кадрового, инновационного, инвестиционного, информационного) и регионального потенциала 2. Рост прибыли, в том числе капитализированной, влияющей на рост ВРП и доходы населения 3. Повышение стабильности деятельности участников ИДП и региональной экономики
<i>Социальные и экологические</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Создание новых рабочих мест 2. Снижение отрицательных внешних эффектов 3. Материальная и моральная удовлетворенность

При рассмотрении связи ИДП и региональной конкурентоспособности следует исходить из содержательного значения потенциала как возможности, резерва. Согласимся с такими авторами, как Л.Шеховцова, а также А. Когут и В.Рохчин, считающими, что понятие «региональный социально-экономический потенциал, в сущности, равнозначно понятию конкурентоспособности региона и может быть охарактеризовано в общем случае резервами, возможностями территории при задействовании всего комплекса разного вида ресурсов, имеющихся в регионе, использовании особенностей существующей и перспективной структуры его хозяйства, географического положения, социально-институциональных факторов в интересах повышения качества жизни населения региона, увеличения вклада его в решение межтерриториальных и федеральных проблем» [7].

В этой связи укажем на пример оригинальной формы ИДП, реализуемой в Белгородской области на основе ко-брендинга. Этот проект нацелен на активизацию инноваций в энергокомпаниях, чему способствует совместная деятельность по созданию единого бренда. Не случайно, зарубежные авторы подчеркивают, что «ко-брендинг сегодня выступает одним из эффективных форм кооперации и драйвером инноваций» [8], и при правильном подходе он обеспечивает ряд весьма положительных моментов. Среди них: разработка общей нормативной и статистической базы, быстрый обмен опытом и информацией между разработчиками, самими энергокомпаниями, потребителями и их сообществами, например, такими участ-

никами, как «Альтэнерго», НП «ИНВ-ЭЛ», УВЕ рекламно-информационное агентство «Новый Берег» и комьюнити; сокращение издержек как временных, так и материальных на продвижение фирмы-инноватора и ее продукта. При этом совершенствуется кадровый потенциал, растет его мотивация и приверженность бренду, укрепляется связь с клиентами через личный кабинет и путем постоянно внедряемых прочих новшеств, расширяется использование новых видов источников энергии и т.д. [9]. Немаловажно, что при этом формируется привлекательный, прогрессивный образ работодателя, а также в целом того региона, где находится ко-брендинговая структура. Это пример системного решения многоцелевой задачи.

Таким образом, влияние ИДП на региональную конкурентоспособность и ее укрепление трудно переоценить. Однако масштаб этого партнерства в РФ, а также в Белгородской области, хотя и не являющейся отстающей в данной сфере, пока явно недостаточен для существенного сдвига в указанных процессах. Лидером здесь можно назвать, в частности, г.Казань (Татарстан), где создается наибольшее число разнообразных инновационно-партнерских структур, весомо поддерживаемых региональным правительством и дающих высокую экономическую отдачу для региона (ассоциация «Идея», «IT-парк», консорциум «Татинногрупп» и др.).

Казань попала в рейтинг Cities Global Index 2014 (162 показателя) впервые и сразу же заняла ведущее место среди российских конкурентов, выше оказались лишь Москва, Санкт-Петербург и Екатеринбург (табл.3).

Таблица 3

Результаты рейтинга инновационности городов России
Rating results innovativeness of Russian cities

Sub Region Rank	Global Rank	Classification	City	State	Country	Index Score
1	63	2 HUB	Moscow		Russia	48
2	81	2 HUB	St Petersburg		Russia	47
3	213	3 NODE	Yekaterinburg	Sverdlovsk Oblast	Russia	43
4	222	3 NODE	Kazan	Tatarstan	Russia	42
5	253	3 NODE	Novosibirsk	Novosibirsk Oblast	Russia	41
6	266	3 NODE	Samara	Samara Oblast	Russia	41
7	282	3 NODE	Nizhny Novgorod		Russia	40
8	303	3 NODE	Krasnoyarsk	Krasnoyarsk Krai	Russia	40
9	314	4 INFLUENCER	Kaliningrad	Kaliningrad Oblast	Russia	39
10	317	4 INFLUENCER	Rostov-ns-Donu		Russia	39
11	343	4 INFLUENCER	Tomsk	Tomsk Oblast	Russia	38
12	354	4 INFLUENCER	Perm	Perm Krai	Russia	38
13	355	4 INFLUENCER	Saratov	Saratov Oblast	Russia	38
14	371	4 INFLUENCER	Omsk	Omsk Oblast	Russia	37
15	378	4 INFLUENCER	Volgograd	Volgograd Oblast	Russia	36
16	381	4 INFLUENCER	Vladivostok	Primorsky Krai	Russia	36
17	394	4 INFLUENCER	Izhevsk	Udmurt Republir	Russia	35
18	405	5 UPSTART	Barnaul	Altai Krai	Russia	34
19	407	5 UPSTART	Orenburg	Orenburg Oblast	Russia	34
20	408	5 UPSTART	Tolyatti	Samara Oblast	Russia	34

Источник: The Innovation Cities™ Index 2014 [10].

**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ
РЕГИОНАЛЬНЫМ РАЗВИТИЕМ НА ОСНОВЕ КОНЦЕПЦИЙ
ДЕЛОВОГО ПАРТНЕРСТВА И МАРКЕТИНГА ОТНОШЕНИЙ**

По словам Рустама Минниханова, в вопросах инноваций Татарстан равняется на Китай, тогда как еще год назад "мировым шефом" по инновациям в республике считался Сингапур. Большая часть фирм-инноваторов все шире использует потенциал молодежи, студенчества, делая ставку на эту категорию экономически активного населения.

Введение

Вызовы нашего динамичного, крайне непростого времени, новейшие процессы, протекающие на мировом уровне, включая глобализацию, информатизацию, переход к экономике знаний, назревшие требования смены парадигмы цивилизационного развития ставят экономическую теорию, отраслевую экономику, концепции менеджмента, маркетинга, а также регионалистику как науку перед необходимостью научно-практического обоснования инновационных способов организации социально-экономической жизни, социализации и гуманизации рыночных отношений и методологии управления этими процессами. Об этом свидетельствует растущее число публикаций по данной проблеме, указывающих на то, что для инновационного прорыва необходимо не только инвестиционное обеспечение, но высвобождение творческого потенциала личности, находящейся в социально-приемлемых условиях жизни и труда.

По оценкам Global Innovation Index (2013), Россия заняла 62 место в списке из 142 стран, что на 11 позиций ниже, чем в 2012г. [1]. Исследование проводится с 2007 г. и на данный момент представляет наиболее полный комплекс показателей инновационного развития по странам мира. В 2013 г. оно охватило 142 страны (99,5% мирового ВВП и 95% населения планеты). Глобальный индекс инноваций составлен из 80 переменных, характеризующих инновационное развитие стран, находящихся на разных уровнях эконо-

мического развития. Авторы исследования исходят из того, что успешность экономики связана, как с наличием инновационного потенциала, так и условий для его воплощения. Поэтому Индекс рассчитывается как взвешенная сумма оценок двух групп показателей: располагаемые ресурсы и условия для проведения инноваций (Innovation Input); достигнутые практические результаты осуществления инноваций (Innovation Output). Итоговый Индекс является собой соотношением затрат и эффекта, что позволяет объективно оценить эффективность усилий по развитию инноваций в той или иной стране. В 2013г. году список 10 мировых лидеров в области инноваций практически не изменился. В рейтинге стран мира по уровню инновационных возможностей и результатов по-прежнему лидирует Швейцария. За ней следуют Швеция, Великобритания, Нидерланды, Соединенные Штаты, Финляндия, Гонконг, Сингапур, Дания.

Это сложившееся не в пользу России положение выдвигает неотложную задачу трансформации региональной системы поддержки и развития инноваций на базе диверсификации форм партнерства для генерирования, инвестиционного обеспечения, разработки, реализации инновационных продуктов и технологий, а также создания соответствующей социальной и коммуникативной атмосферы.

Цель работы: разработка теоретических и методических положений, позволяющих формировать прогрессивную систему управления инновационной деятельностью региона на основе синтеза концепций делового партнерства и маркетинга отношений, включая ко-брендинг.

**Материалы и методы
исследования**

Материалы, использованные для решения поставленной задачи, содержали результаты исследований зарубежных и

отечественных ученых и специалистов, статистические и рейтинговые данные, бизнес-обзоры, отчетность предприятий. Методический инструментарий включал следующее: метод научной абстракции, синтез теоретических и концептуальных подходов, дескриптивный метод, компаративный анализ релевантных проблеме параметров и конкретных форм делового инновационного партнерства, метод обобщения и систематизации тенденций развития инновационных процессов, метод факторного анализа.

Методология решения задачи регионального управления инновационной деятельностью базировалась на использовании самых современных концепций и их сочетания – как в гносеологическом их аспекте, так и на уровне практического маркетинг-менеджмента и его технологий, а также учитывала фактор региональной специфики и его потенциала. В процессе разработки и исследования проблемы автором сосредоточено внимание на двух концепциях:

- делового партнерства и его новейших форм;
- маркетинга отношений как системы управления ресурсом связей и коммуникаций между производителями, потребителями, инвесторами и прочими участниками рынка и социума (комьюнити), релевантными этому процессу, а также ко-брендинга. Несмотря на большой интерес к проблеме, многие вопросы управления инновационной деятельности исследованы не в полной мере. Особенно это касается теоретико-методических аспектов управления инновационным деловым партнерством (ИДП) всех участников этого процесса на основе мобилизации инновационного потенциала как актуального фактора развития региональной социально-экономической системы.

Результаты исследования и их обсуждение

В результате исследования обобщены и сформулированы условия роста инновационной активности на уровне региона, способы и формы инновационного партнерства; обоснованы методические подходы к их выбору, обоснованию и оценке по характеру влияния на уровень региональной конкурентоспособности. Выделены виды эффектов от инновационного делового партнерства. Отдельные результаты и выводы исследования апробированы и обсуждены на круглых столах, клубе «Маркетолог» (Белгородский технологический университет им.В.Г.Шухова), международных конференциях (Харьков, Белгород).

Заключение

В статье подтверждена гипотеза о том, что переход к инновационному типу развития следует осуществлять посредством трансформации регионального управления и, в частности, с разворачивания самых разнообразных форм партнерства в области инноватики и предпринимательства, как прибыльного, так и бесприбыльного, как частного, так и некоммерческого, с участием государства, административных и образовательных учреждений. Сравнительная оценка этих форм необходима для того, чтобы осуществить выбор наиболее эффективной формы ИДП, обладающей наибольшим потенциалом изменений, а также оказывающих позитивное влияние на уровень конкурентоспособности региона и рост его экономики. Стратегическое управление региональной инновационно-инвестиционной деятельностью должно использовать концепцию маркетинга отношений, дающего необходимый инструментарий и технологии по формированию системы ИДП. Практика показывает, что конкурентоспособность региона напрямую зависит от числа и разнообразия форм ИДП в данном регионе.

Одним из интересных и перспективных подходов представляется активизация инноваций на основе ко-брендинга, давая ряд эффектов от синергии и общей информационной базы, сокращая издержки временные и материальные на продвижение фирмы-инноватора и ее продукта. Деловые партнерства могут носить не формальный характер, главное – создать как можно более широкую и инициативную сеть рождающую инновации самого различного плана, в том числе и социокультурного.

Литература:

www/ EuroOswita. net. gtmarket.ru (обращение к ресурсу 3.06.14)

1. Развитие форм инновационного делового партнёрства: концептуальные проблемы. Е.Д. Щетинина, Е.А. Шатохина // Белгородский экономический вестник. – Белгород. – №3, 2012.

2. Consulting in the Management of Strategic Development / Shchetinina С., Mikalut S., Starikova M., Ponomareva T. // Middle-East Journal of Scientific Research 17 (8): 1149-1168, 2013. (ISSN 1990-9233, Scopus)

3. Алиева З.М. К проблеме развития теории маркетинга отношений // Современные подходы к модернизации экономики, образования и кооперации отношений: Мат-лы междуна. научно-практич. конференции. – Ч.3. – Белгород: Изд-во БУКЭП, 2012.

4. Philip Cotler, Koster Asplund and Irving Rein. 2007. Market of Places. Attraction of investments, enterprises, inhabitants into cities the communes of the region and countries of Europ. St.Petersburg Stockholm Scool of Economics.

5. Барбашин Я.В. Формирование системы стратегического партнерства субъектов инновационной деятельности на основе приоритетных способов и форм мобилизации инновационного потенциала: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 Орел, 2006).

6. Шеховцова Л.С. Конкурентоспособность региона: факторы и метод создания//Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – №4, С.11-17.

7. Helming В., Huber J., Leeflang P., Co-branding: the state of the art// Schmalenbach Business Review: ZFBF.- 2008.- Vol.60.- P. 25-32

8. Мурмыло Ю.Д. Инновационно-интеграционный бренд-менеджмент в сфере крупного предпринимательства // Проблемы и перспективы развития предпринимательства: Материалы VII Международной научно-практ. Конференции (Харьков, 22 ноября 2013). – Харьков: ФОРМ Павлов М.Ю. – 2013. – С.95-96.

media@2thinknow.com (обращение к ресурсу 2.06.14)

References

1. www/ EuroOswita/ ney/ gtmarket.ru (accessed June 3,14)

2. *Razvitie form innovatsionnogo delovogo partnerstva: kontseptual'nye problem* [Development of Forms of Innovation Business Partnership]. E.D. Shchetinina, E.A. Shatokhina // Belgorodskiy ekonomicheskij vestnik. – Belgorod. №3. 2012.

3. Consulting in the Management of Strategic Development / Shchetinina С., Mikalut S., Starikova M., Ponomareva T. // Middle-East Journal of Scientific Research 17 (8): 1149-1168, 2013. (ISSN 1990-9233, Scopus)

4. Philip Cotler, Koster Asplund and Irving Rein. 2007. Market of Places. Attraction of investments, enterprises, inhabitants into cities the communes of the region and countries of Europ. St.Petersburg Stockholm Scool of Economics.

5. Alieva Z.M. *K probleme razvitiya teorii marketinga otnosheniy // Sovremennye podkhody k modernizatsii ekonomiki, obrazovaniya i kooperatsii otnosheniy: Mat-ly mezhdun. nauchno-praktich. konferentsii* [On the Problem of Development of the Theory of Marketing Relations // Modern

Approaches to Modernization of Economy, Education, and Cooperation of Relations: Proceedings of the International Scientific and Practical Conference]. Ch.3. Belgorod: Izd-vo BUKER, 2012.

6. Barbashin Ya.V. *Formirovanie sistemy strategicheskogo partnerstva sub'ektov innovatsionnoy deyatel'nosti na osnove prioritnykh sposobov i form mobilizatsii innovatsionnogo potentsiala: dis. ... kand. ekon. nauk: 08.00.05* [Developing a System of Strategic Partnership of Subjects of Innovation Activities Based on Priority Means and Forms of Innovation Potential Mobilization: PhD Thesis in Economics: 08.00.05]. Orel, 2006).

7. Shekhovtsova L.S. *Konkurentosposobnost' regiona: faktory i metod sozdaniya // Marketing v Rossii i za rubezhom* [Competitiveness of the Region: The Factors and Method of Development]. 2001. №4, pp.11-17.

8. Helming B., Huber J., Leeflang P., *Co-branding: the state of the art // Schmalenbach Business Review: ZFBF*.

2008. Vol.60. pp. 25-32

9. Moormylo Yu.D. *Innovatsionno-integratsionniy brend-menedzhment v sfere krupnogo predprinimatelstva // Problemi i perspektivy razvitiya predprinimatelstva: Materialy VII Mezhdunarodnoy nauchno-prakt. konferentsii (Kharkov, 22 noyabrya 2013)* [Innovation and Integration Brand Management in Large Business // Problems and Prospects of Entrepreneurship: Materials of the VII International Scientific and Practical Conference (Kharkiv, November 22, 2013)]. Kharkov: FOP Pavlov M. 2013. pp. 95-96.

10. media@2thinknow.com (accessed June 2, 2014)

ДАнные ОБ АВТОРЕ

Щетинина Екатерина Даниловна,
заведующая кафедрой маркетинга
д.э.н., проф.,
Белгородский государственный
технологический университет
им.В.Г.Шухова,
ул. Костюкова, 46, г. Белгород, 308012,
Россия
schetinina@inbox.ru

DATA ABOUT THE AUTHOR

Shchetinina Ekaterina Danilovna
Doctor of Economics, Professor
Head of the Marketing Department
V.G. Shuhov Belgorod State
Technological University
46 Kostyukova St., Belgorod, 308012,
Russia
schetinina@inbox.ru

Рецензент:

Роздольская И. В.,
заведующая кафедрой менеджмента
и маркетинга, д.э.н., проф.
Белгородский университет кооперации,
экономики и права

УДК 331

Иванов М. А.

Ivanov M.A.

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ
ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРУДА**

*THEORETICAL ASPECTS
OF LABOUR EVALUATION EFFECTIVENESS*

Аннотация

В статье рассматриваются определения ориентира для построения системы оплаты и финансовых стимулов в сельскохозяйственном секторе. Автор теоретически обосновывает необходимость такой меры как категория "эффективность труда" и дает теоретическое обоснование для использования этой категории. В этой статье предлагается метод расчета показателей эффективности труда с помощью коэффициентов качества работы.

Ключевые слова: эффективность; производительность труда; организация заработной платы; финансовые стимулы; качество.

Abstract

The article deals with determination of the benchmark for building a system of payment and financial incentives in the agricultural sector. The author theoretically justifies the need for such a measure as a category of "labor efficiency" and gives a theoretical rationale for the use of this category. A method for calculating performance indicators of labor using the coefficients of the quality of work is offered in this article.

Keywords: efficiency; labor productivity; organization of wages; financial incentives; quality.

One of the challenges of the modern economy of labor in the agrarian sector is the main indicator of choice for the construction of the organization of wages and material incentives.

In this connection it is relevant to consider the issues of valuation of human resources.

In the study of the categories of «economic efficiency», production and «effective labor» must be understood in a way that they have different contents and different interpretations. Correct understanding of them allows you to:

- Adequately define these categories;
- Identify features that distinguish them from other economic categories;
- Identify the range of outstanding issues in the emerging multicultural market economy.

The most important economic categories include the category of «efficiency» which is both an indicator of the success of economic processes and means of ensuring the process of expanded reproduction. The literature uses different definitions to reveal the essence of this category. Some economists [1] narrow the understanding of the effectiveness to profitability. Of course, the profitability of industrial activity indicates the presence of economic effect, but though this figure reveals the degree of efficiency of production capacity, it does not fully take into account the quality of work and the influence of external factors (increased demand as a result of adverse climatic events and similar events).

“Individual scientists” means that the economic efficiency is the ratio of the achieved results and production costs; impact of resources; productivity of social labor; the magnitude of the effect obtained per unit cost [2].

Also, there is an opinion that the economic category of «efficiency» is an attitude or useful result (effect) to the cost (resources) [3, 4]. With this approach, the physical vol-

ume of manufactured products is identified with the result. Thus, its cost with a difference calculated as value-added, the effect is perceived, and an increased amount of product produced from a given amount of cost efficiency means.

In our opinion, the disadvantage of this approach is its retrospective nature and fragmentation, as in this case the comparison of the results obtained and the accumulated cost and system analysis of the impact of the results for further development is not carried out. In addition, it may be difficult with concrete resolution of maximum results.

A possible solution to these problems may be carrying along with quantitative «cost-resource» characteristic assessing the quality of the development of physical, financial and human capital, when performance is meant to ensure the expanded reproduction of products, labor, environment, and industrial relations.

In assessing the economic efficiency under modern conditions, there have been developed three approaches to efficiency: cost-resource, reproductive and target. Each of these approaches has its own characteristics, advantages and disadvantages. The use of multiple approaches seems to be the most rational.

Thus, we can conclude that production efficiency is the ratio of useful effect to the cost of its preparation, defining opportunity to lead the expanded reproduction and achieve their goals of economic entities.

E. Kapustin and V. Rybin identified economic, social, national economic, self-supporting, generalizing, activities, and local activities of individual regions and business units, private-individual factors of production, the activity of the individual phases of reproduction-production, distribution, exchange and consumption [5]. This treatment of efficiency and detailing species suggests the incompleteness of knowledge process of efficiency, and achieve the disclosure ambiguity in its interpretation. In our opinion, it is possible to allocate a number of basic types of efficiency, playing a crucial role in obtaining a useful effect and to create conditions for expanded reproduction.

The interests of the entire national economy provided with the national

economic perspective in the definition and evaluation of the efficiency of production. At this level of production efficiency is expressed in a variety of product range, improving the quality and quantity of consumer values and growth in national income.

Self-supporting level characterizes the economic interests of relatively isolated entities. At the enterprise level, efficiency is expressed in the rational use of material and human resources to maximize quality production and improve working conditions in the enterprise.

Effectiveness is a qualitative assumption used by a commodity producer to identify alternative options when choosing resources for determining production reserves to evaluate the functioning of production structures as a whole and separately for each unit.

In the analysis of the use of labor potential, the leading role belongs to social and economic efficiency. The social effects are very important in terms of interpretation of certain aspects of the efficiency of labor: some economists agree with his performance, but others do not. Proponents of the latter view, emphasize the qualitative aspects of employment, social utility of its results, as well as the impact of that factors of the circulation on the performance indicators. The individual authors examine the efficiency of labor as a narrower category than the performance [4].

In our opinion, the term *efficiency* is close to the notion of productivity, but broader in content. Laborefficiency – the ratio of «useful» result of work and the value of labor costs for its production, which characterizes the level of use of the development of productive forces and relations of production. Labor efficiency characterizes the level of utilization of labor resources based on the volume and quality of labor input. The determination of not only the amount of work performed by the employee for the time unit is important, but the study of the costs of labor aimed to achieve a result, which is very important too.

Also a hallmark of the effectiveness of labor productivity is a reflection of the fullness of the costs and the need for more economical use of resources. Labor efficiency will be higher while the higher productivity is and labor costs

are lower in the same amount of work. When performing the same work, unskilled workers under favorable conditions can reach a maximum for a measure of labor productivity, but this level will never reach the maximum performance level of skilled workers doing the same job. Efficiency of skilled workers will be higher at the same performance.

Work efficiency also characterizes the efficiency of material costs associated with production and eventually the effectiveness of the production process. At the same time, labor productivity – a measure that characterizes the level of use of human labor. It is the amount of average annual production work for a certain period of time.

The impact of scientific and technological progress and innovation performance is manifested through an increase in production volumes and lower costs of labor, and in the case of efficiency – also by improving the quality of labor and the quality of work. However, the category of «efficiency» describes not only the quantity of produced products, but also compliance with social needs.

In the study of socio-economic nature of the process of growth of labor productivity, the study of social forms of labor is also important. The productivity analysis suggests its consideration as an economic category, reflecting the relations of production people about achieving this or that employee performance. Consequently, the factors and conditions of supply and demand of certain goods, objects and forms of organization of the market have a significant impact on the amount involved in the production of labor and its results.

The selection of categories «productive power of labor» and «productivity» is necessary too. However, among the scientists working on this issue, there are numerous points of view and ways of reasoning. It seems that the category of «productive power of labor» describes the performance of the same quantity of labor. Therefore, increasing productivity may be due to improving the use of each unit of labor and by the use of greater amount of labor per unit of time through the use of more complex work, sealing and strengthening its tension.

The productivity can be expressed by the following formulas:

$$Pl = V / t \quad (1)$$

where Pl – labor productivity, V – volume of production (numeric expression of the work performed), t – time period ;

or

$$Fr = V / h \quad (2)$$

where Fr – labor productivity, V – volume of production (numeric expression of the work performed), h – number of employees.

Labor efficiency reflects another addition to quantitative and qualitative results of labor. We propose the following formula of performance evaluation:

$$El = V / h * Q \quad (3)$$

where Et – labor efficiency, V – volume of production (a numerical expression of the work performed), h – number of employees Q – an indicator of quality of work (quality of work).

The most difficult use of this formula is the calculation of Q indicator, because it is not equally applicable to various categories of employees. In particular, it is difficult to apply that formula to the categories of workers who are engaged in unproductive labour or labour not subject to quantification. At the same time, employees productive work performance evaluation seems a fundamental indicator for the construction of the wages system and material incentives, as more fully characterizes a specific employee. It is appropriate to consider the method of calculation of Q on the example of a tractor driver.

The first step is to select the most important parameters describing the specifics of tractor-driver. These include:

- The cost of fuel products;
- The cost of maintenance, repair and spare parts;
- Observance of technological processes (good tilling, etc.);
- The level of wear and tear.

In the second phase for the selected indicators, we need to develop a methodology of calculation. We should count the difference between the actual consumption of petroleum products in the framework of the regulatory process and indicator set based on planning or technical characteristics of the agricultural machine.

Table 1

Calculation of the efficiency of fuel products normative

Normative (fuel by per ga, l)	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
Fact	0,9	0,92	0,95	0,97	1,0	1,02	1,05	1,07	1,1
Cfuel	1,1	1,08	1,05	1,03	1	0,98	0,95	0,93	0,9

The second measure – the coefficient of operating costs (C_{oc}) is calculated as the ratio of actual costs incurred to regulatory costs, which is based on the standards for technical operation management taking into account annual inflation coefficient multiplication.

We should compile a table with the planned values for each technological process for calculating the third measure – the coefficient of manufacturability (C_m). The deviations from the standards may be less than 30 %.

The fourth indicator – the wear coefficient (C_w) is proposed as a correction to the second indicator. Its calculation is based on the useful life of farm machinery.

Thus, the aggregate quality factor suggested for calculation is as follows:

$$Q = C_{fuel} * C_{oc} * C_m * C_w \quad (4)$$

The main difficulty of using this technique is the need for a significant amount of standard indicators that seem to be a tedious process. In relation to the proposal, it is necessary to develop a system of standard indicators for each type of agricultural machines in a particular organization.

At the same time, one of the significant advantages of the technique is the possibility of building a universal system of organization of payment and financial incentives based on active collaboration of various categories of workers and scoring these relationships through quality factors.

The increase of economic efficiency results from increased productivity and cost-recurring costs embodied in productive assets. Therefore, its growth should be assessed to save labour costs and increase the use of resources attracted in the form of capital investments in productive assets to ensure productivity growth economy and on this basis, increasing productivity. The economic efficiency of production will be higher while the same rate of growth in labor productivity than is expended additional investment in productive assets.

Therefore, if we want to increase the economic efficiency of agricultural production, we have to grow resource efficiency, increase the volume of production per unit of resources or save production's costs during the period of the fund.

References

1. Andriichuk VL Efficiency of Utilization of Productive capacity in Agriculture. Moscow: Economics, 1983.
2. Borisov AB Big Dictionary of Economics. Moscow: World of Books, 2003.
3. Novoselov AF Efficiency of Agricultural Labor Organization, Management, Quality. Publ URAL 1997.
4. Smirnova EA Economic Efficiency of the Workforce at the Plant with Various Forms of Management: Abstract of PhD Thesis in Economics. M., 1997.
5. Kapustin, E., Rybin V. Criteria and performance indicators // *Economicheskaya Gazeta*. 1980. № 4.

ДААННЫЕ ОБ АВТОРЕ

Иванов Максим Александрович
кандидат экономических наук, доцент
Курская государственная сельскохозяйственная академия им. И.И. Иванова
305021, г. Курск, ул. Карла Маркса 70
fanatalkmara@rambler.ru

DATA ABOUT THE AUTHOR

Ivanov Maksim Aleksandrovich
PhD in Economics, Associate Professor
I.I. Ivanov Kursk State Agricultural Academy
70, K. Marx St., Kursk, Russia
fanatalkmara@rambler.ru

Рецензент: Воробьев Ю. Н.

кандидат экономических наук, доцент
кафедры «Налоги, налогообложение и финансовый менеджмент»,
Курская государственная сельскохозяйственная академия им. И.И. Иванова

**СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА КЛАССИФИКАЦИИ
И ОЦЕНКИ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ В СИСТЕМАХ
РОССИЙСКИХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ**

УДК 657(075.8)

УЧЕТ, АНАЛИЗ И КОНТРОЛЬ**REGIONAL ECONOMICS****Семыкина Л. Н.**

Semykina L. N.

**СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА
КЛАССИФИКАЦИИ И ОЦЕНКИ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ,
ИСПОЛЬЗУЕМЫХ В СИСТЕМАХ
РОССИЙСКИХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ***THE COMPARATIVE CHARACTERISTIC OF CLASSIFICATION
AND VALUATION OF OBLIGATIONS USED IN THE SYSTEMS
OF RUSSIAN AND INTERNATIONAL STANDARDS***Аннотация**

В работе рассмотрены вопросы классификации и оценки обязательств, используемых в системах российских и международных стандартов учета. В российской системе учета используется термин «обязательство», объединяющий понятия «дебиторская и кредиторская задолженности». В международной системе учета используется термин «финансовое обязательство», как составляющая финансовых инструментов в виде дебиторской и кредиторской задолженностей. В российской системе учета для оценки обязательств используется принцип номинализма, аналогичный оценке финансовых обязательств по фактической стоимости, применяемый в международной системе учета. При этом, в российской системе учета возможно изменение оценки в отношении суммы дебиторской задолженности на величину резерва по сомнительным долгам. Остальные методы оценки обязательств, используемые в международной системе учета: восстановительная стоимость, возможная цена погашения и дисконтированная стоимость погашения, - не применяются в российской системе учета. Выявленные различия в классификации и оценке обязательств приводят к неадекватному толкованию финансовой отчетности предприятий, составленных в соответствии с российскими и международными стандартами учета.

Ключевые слова: обязательства; классификация; оценка; дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, российские и международные стандарты учета.

Abstract

The paper covers the problems of classification and valuation of liabilities used in the systems of Russian and international accounting standards. In the Russian accounting system, the term «obligation» includes the concept of «receivables and payables». The international accounting system operates with the term «financial liability» as a component of financial instruments in the form of receivables and payables. In the Russian accounting system, the valuation of commitments is based on the principle of nominalism which is similar to valuation of financial commitments by their true value in the international accounting system. However, the Russian accounting system allows certain changes in the valuation of the amount of the accounts receivable to the amount of reserves for doubtful debts. Other methods of obligation valuation used in the international accounting system include: replacement cost, possible redemption price, and discounted redemption price – the methods which are not applicable in the Russian accounting system. The identified differences

in the classification and valuation of obligations may result in misunderstanding of financial statements of enterprises made in accordance with Russian and international accounting standards.

Keywords: liabilities; classification; valuation; receivables; accounts payable; Russian and international accounting standards.

Актуальность проблемы. Начиная с 1998 года, российская система бухгалтерского учета и финансовой отчетности находится в состоянии реформирования национальных учетных принципов, концепций и методик в соответствии с требованиями Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). Для отечественных экономистов и практических работников такой процесс носит инновационный характер, поскольку российская теория и практика основана на принципиально иных методологических подходах. В настоящее время не наблюдается безоговорочного слияния отечественной учетной системы с МСФО. Это обусловлено рядом проблем и неоднозначностью экономических трактовок, прежде всего в отношении принципов классификации и оценки обязательств, которые оказывают непосредственное влияние на механизмы обеспечения развития предприятия посредством представления информации о его финансовом состоянии в бухгалтерской отчетности.

Анализ последних научных исследований. Вопросам оценки и классификации обязательств посвящены работы многих российских и зарубежных ученых экономистов, таких как Кутер М.И., Палий В.Ф., Пятов М.Л., Соколов Я.В., Андерсон Х., Колдуэлл Д., Мэтьюс М.Р., Нидлз Б., Перера М., Райан Б., Ричард Ж., Саватье Р. и др. Следует отметить, что в данных работах не затрагивались вопросы сравнительной характеристики принципов классификации и оценки

обязательств, используемых в российских и международных стандартах бухгалтерского учета.

Цель работы. Представить сравнительную характеристику принципов классификации и оценки обязательств, используемых в российских и международных стандартах бухгалтерского учета.

Основной материал исследования. В РФ понятие «обязательство» может быть рассмотрено с трех позиций: юридической, экономической и бухгалтерской (см. табл. 1). В рамках каждой позиции можно выделить различные подходы к классификации и оценке обязательств (см. табл. 1, 2). В общем случае под обязательствами понимаются свободно заключенные соглашения между двумя или более сторонами для осуществления определенной деятельности, имеющей экономическую целесообразность [10].

Юридическая трактовка обязательства приведена в Гражданском кодексе РФ. С юридической точки зрения под обязательством понимают взаимоотношение, в силу которого «одно лицо (должник) обязано совершить в пользу другого лица (кредитора) определенное действие, как то: передать имущество, выполнить работу, уплатить деньги и т.п., либо воздержаться от определенного действия, а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязанности» [1].

Традиционно в юриспруденции, точно так же, как в экономике и бухгалтерском учете, выделяют три источника возникновения обязательств: договор, закон и деликт, то есть причинение вреда. В качестве примера договорных обязательств выступают обязательства, возникающие перед поставщиками и подрядчиками, покупателями и заказчиками в процессе ведения расчетов за товары, работы и услуги. К обязательствам, основанием которых выступает закон, относятся обязательства по уплате налогов и обязатель-

**СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА КЛАССИФИКАЦИИ
И ОЦЕНКИ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ В СИСТЕМАХ
РОССИЙСКИХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ**

ства государства перед предприятием по возмещению сумм налоговых платежей. Примером обязательствам, основанием

которых является деликт, относятся обязательства по возмещению материального ущерба.

Таблица 1

Трактовки категории «обязательство» в РФ

Показатели	Точка зрения		
	юридическая	экономическая	бухгалтерская
Определение обязательства	Взаимоотношение, в силу которого одно лицо (должник) обязано совершить в пользу другого лица (кредитора) определенное действие, либо воздержаться от определенного действия, а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязанности	Будущие потоки средств, обусловленные кредитами, предоставленные и полученные хозяйствующими субъектами	Дебиторская и кредиторская задолженность
Причина возникновения	Договор, закон, деликт		
Принцип оценки	Номинализм	Временная ценность денег	Номинализм
Изменение оценки с течением времени	Не производится	Обесценение	Создание резерва по сомнительным долгам по дебиторской задолженности

С точки зрения юридического подхода обязательства можно классифицировать по способам прекращения. Прекращением обязательства является его аннулирование. В ГК РФ определен перечень фактов хозяйственной жизни, с совершением которых связано прекращение обязательств. К таким фактам относятся: исполнение обязательства; предоставление отступного; зачет обязательств; совпадение должника и кредитора в одном лице; новация обязательств; прощение долга;

а также прекращение обязательства в результате невозможности исполнения, акта государственного органа, смерти гражданина или ликвидации юридического лица [1].

Исполнение обязательств представляет собой фактическое выполнение действий, служащих предметом обязательства или воздержание от определенных действий должником.

Обязательство может быть прекращено предоставлением взамен исполнения

отступного (уплатой денег, передачей имущества и т.д.). Размер, сроки и порядок предоставления отступного устанавливаются сторонами. Экономический смысл предоставления отступного состоит в том, что должник по обязательству, отказываясь от его исполнения, возмещает связанные с таким отказом убытки кредитора.

Обязательство может быть прекращено полностью или частично зачетом встречного однородного требования, при этом для зачета достаточно заявления одной из сторон.

Обязательство прекращается совпадением должника и кредитора в одном лице. Примером такой ситуации может служить случай выкупа организацией собственного векселя.

Обязательство может быть прекращено соглашением сторон о замене первоначального обязательства, существовавшего между ними, другим обязательством между теми же лицами, предусматривающими иной предмет способа исполнения (новация). Например, вместо уплаты денежных средств, предусмотренной договором поставки, покупатель обязуется оказать услуги на ту же сумму.

Прекращение обязательства прощением долга заключается в освобождении кредитором должника от лежащих на нем обязанностей, если это не нарушает прав других лиц в отношении имущества кредитора, например, в рамках благотворительной деятельности.

Обязательство прекращается невозможностью исполнения, если этот факт вызван обстоятельством, за которое ни одна из сторон не отвечает. Если в результате издания акта государственного органа исполнение обязательства становится невозможным полностью или частично, обязательство прекращается. Обязательство прекращается смертью должника, если оно не может быть исполнено без личного участия должника либо обязательство иным образом неразрывно связано с личностью должника. Обязательство прекращается ликвидацией юриди-

ческого лица (должника или кредитора), кроме случаев, когда законом или иными правовыми актами исполнение обязательства ликвидируемого юридического лица возлагается на другое лицо. ГК РФ установлена очередность удовлетворения требований кредиторов ликвидируемого юридического лица.

Юридическая оценка обязательств основана на принципе номинализма: оценка обязательства выражается либо в сумме цены сделки, определенной сторонами; либо в суммах определяемых законом; либо в суммах возмещения ущерба, присужденных судом. Следует отметить, что сумма оценки обязательства в промежуток времени с момента возникновения до погашения может измениться только в силу вышеуказанных факторов.

С экономической точки зрения [10] обязательства отражают будущие потоки денежных средств, обусловленные кредитами, предоставленными (дебиторская задолженность) и полученными (кредиторская задолженность) предприятием. Экономическая трактовка не принимает в расчет обязательства по договорам, не начатым исполнением. В этой связи экономическая трактовка обязательств является уже юридической трактовки. Сумма дебиторской задолженности, отражаемая в бухгалтерском учете, фактически показывает величину средств, изъятых из оборота предприятия и должна рассматриваться как статья его расходов. Сумма кредиторской задолженности, представленная в бухгалтерском балансе, показывает величину бесплатного кредита, полученного предприятием, и должна рассматриваться как статья его доходов.

В основу экономической оценки обязательств положен принцип временной ценности денег. В соответствии с данным принципом исчисление «сегодняшней» суммы может осуществляться в «завтрашних» деньгах, или же расчет «завтрашней» суммы будет произведен в «сегодняшних» деньгах. Такой подход позволяет определить, насколько обесценится причитающаяся к получению

**СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА КЛАССИФИКАЦИИ
И ОЦЕНКИ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ В СИСТЕМАХ
РОССИЙСКИХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ**

сумма за промежуток времени с момента возникновения обязательства до момента его погашения.

С бухгалтерской точки зрения источником возникновения обязательств являются расчетные отношения предприятия с контрагентами по конкретным фактам хозяйственной жизни. В российской системе бухгалтерского учета отсутствует специальный нормативный документ, определяющий учет обязательств. ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» предопределяет отражение в учете обязательств, которые входят в категории активов и пассивов, то есть составляют дебиторскую и кредиторскую задолженность. При этом под дебиторской задолженностью понимаются суммы денежных средств или суммы денежной оценки иных активов, причитающихся к получению предприятием [9], а под кредиторской задолженностью – суммы денежных средств или суммы денежной оценки иных активов, причитающихся к выплате предприятием [8].

В бухгалтерском балансе любого предприятия всегда присутствует определенный минимум дебиторской и кредиторской задолженности, который можно отнести к устойчивым активам или устойчи-

вым пассивам.

В настоящее время бухгалтерские нормативные документы ПБУ 9/99 «Доходы организации» и ПБУ 10/99 «Расходы организации» регламентируют исключительно вопросы оценки обязательств, возникающих в процессе ведения расчетов с контрагентами за товары (работы, услуги) и определяют в качестве основы их учетной оценки юридический принцип номинализма. Это означает, что дебиторская и кредиторская задолженность должна отражаться в бухгалтерской отчетности в суммах, причитающихся к получению или платежу на отчетную дату согласно договору, закону или оценке деликта. Оценка дебиторской задолженности может быть скорректирована поправкой, учитывающей вероятность погашения обязательства не в полном объеме. Это предусматривает создание резерва по сомнительным долгам.

С бухгалтерской точки зрения обязательства предприятия можно классифицировать по нескольким основаниям [2]: по варианту участия в них предприятия; по продолжительности влияния на финансовое положение организации; по срокам; по отношению к лицам, с которыми организация вступает в сделки (см. табл. 2).

Таблица 2

Классификация обязательств в зависимости от понятийной трактовки

Понятийная трактовка категории «обязательство»	Литературный источник	Признак классификации	Вид обязательства
Юридическая	[1]	Источник возникновения	договорные
			по уплате налогов
			по возмещению ущерба
		Способ прекращения	исполнение
			предоставление отступного
			зачет
			новация
			прощение долга

Экономическая	[10]	Отношение к будущим потокам денежных средств	доходы в виде кредиторской задолженности
			расходы в виде дебиторской задолженности
Бухгалтерская	[6-9]	Вариант участия в них предприятия	источники собственных средств
			источники привлеченных средств
		Продолжительность влияния на финансовое положение организации	постоянно присутствующий минимум (устойчивые активы, пассивы)
			суммы превышения постоянно присутствующего минимума
		Срок погашения	краткосрочные
			долгосрочные
		Отношение к лицам, с которыми организация вступает в сделки	обязательства агентов
			обязательства корреспондентов
		Бухгалтерская методология	вид контрагентов
			характер обязательств
срок погашения			

В бухгалтерском учете обязательства интерпретируются через категорию «расчеты». В Плана счетов для учета состояния и динамики расчетов предприятия выделяется специальная группа счетов – расчетные счета, или счета учета расчетов. В действующем Плана счетов это раздел VI «Расчеты». Согласно Инструкции по применению Плана счетов «счета этого раздела предназначены для обобщения информации обо всех видах расчетов организации с различными юридическими и физическими лицами, а также внутрихозяйственных расчетов» [6]. В плане счетов бухгалтерского учета счета расчетов делятся по трем основаниям: виду контрагентов, характеру обязательств и срокам погашения.

Несколько иной смысл вкладывается в понятие «обязательство» в соответствии с МСФО 1 «Представление финан-

совой отчетности» [3]. В этом документе обязательства рассматриваются как один из элементов финансовой отчетности, составляющий бухгалтерский баланс. Обязательства представляют собой кредиторскую или иную задолженность, возникшую в отчетном или предыдущих периодах, по которой имеется уверенность в том, что ее погашение приведет к уменьшению экономической выгоды, то есть к уменьшению реальных активов. К обязательствам относятся долгосрочные и краткосрочные займы и кредиты, кредиторская задолженность поставщикам, физическим и юридическим лицам, резервы предполагаемых ассигнований, планируемые пенсионные выплаты.

В МСФО 32 «Финансовые инструменты: раскрытие и представление информации» и МСФО 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка» вводится по-

**СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА КЛАССИФИКАЦИИ
И ОЦЕНКИ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ В СИСТЕМАХ
РОССИЙСКИХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ**

нятие финансовых обязательств, как составляющих финансовых инструментов. Финансовыми инструментами называются договорные отношения двух юридических лиц, в результате которых у одной компании возникает финансовый актив, а у другой – финансовые обязательства. К финансовым инструментам относится дебиторская и кредиторская задолженность в традиционных формах.

Финансовые обязательства возникают в результате договорных отношений и требуют уплаты денежных средств или передачи иных финансовых активов другим компаниям и организациям, а также обмен финансовых инструментов на невыгодных условиях. К финансовым обязательствам относятся кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам, по договорам займа и кредитования, включая задолженность по выданным гарантиям, и другим условным обязательствам [4, 11]. Не относятся к финансовым обязательствам: доходы будущих пери-

одов; резервы; кредиторская задолженность по налогам; долевые инструменты. Признание финансовых обязательств в соответствии с МСФО 39 является обязательным в отчетном бухгалтерском балансе только в том случае, если организация принимает на себя обязательства по договору в отношении финансового инструмента по факту отгрузки товара или оказания услуги. Первоначальное признание финансовых инструментов производится по фактической сумме поступающего возмещения для оценки финансового обязательства (см. табл. 3). Прекращение признания финансовых обязательств осуществляется после их погашения, аннулирования, истечения срока выполнения или замене другим обязательством с существенно отличающимися условиями. При этом, существенно отличающимися являются условия, которые вызывают изменения дисконтированных текущих денежных потоков по обязательствам не менее чем на 10%.

Таблица 3

**Экономическое содержание методов оценки обязательств
в соответствии с МСФО**

<i>Метод оценки</i>	<i>Экономическое содержание</i>
Фактическая стоимость обязательства	Стоимость экономических выгод, полученных организацией взамен долгового обязательства в момент его возникновения, или сумма начислений, в результате которых образовалось обязательство.
Восстановительная стоимость погашения обязательства	Переоцененная стоимость погашения ранее возникшего долгового обязательства в настоящий момент.
Возможная цена погашения обязательства	Предполагаемая стоимость погашения долгового обязательства при нормальном ходе дел в настоящий момент.
Дисконтированная стоимость погашения обязательства	Предполагаемая стоимость погашения долгового обязательства при нормальном ходе дел в будущем.

В соответствии с МСФО обязательства учитываются по фактической стоимости их приобретения, то есть сумме экономических выгод, полученных организацией в результате образования долгового обязательства или «по суммам денежных средств или их эквивалентов, уплата которых ожидается при нормальном ходе дел» [3]. Общеизвестные принципы бухгалтерского учета [3], кроме фактической стоимости приобретения обязательств, допускают их учет по восстановительной стоимости, возможной цене погашения и дисконтированной стоимости погашения (см. табл. 3).

Выводы и перспективы дальнейших научных разработок. Таким образом, сопоставление классификации и оценки обязательств, используемые в российской и международной системах учета позволяет сделать следующие выводы. В российской системе учета используется термин «обязательство», объединяющий понятия «дебиторская и кредиторская задолженности». В международной системе учета используется термин «финансовое обязательство», как составляющая финансовых инструментов в виде дебиторской и кредиторской задолженностей, за исключением кредиторской задолженности по налогам. В российской системе учета для оценки обязательств используется принцип номинализма, аналогичный оценке финансовых обязательств по фактической стоимости, применяемый в международной системе учета. При этом, в российской системе учета возможно изменение оценки в отношении суммы дебиторской задолженности на величину резерва по сомнительным долгам. Остальные методы оценки обязательств, используемые в международной системе учета: восстановительная стоимость, возможная цена погашения и дисконтированная стоимость погашения, – не применяются в российской системе учета. Выявленные различия в классификации и оценке обязательств приводят к неадекватному толкованию финансовой отчетности предприятий, составленных в

соответствии с российскими и международными стандартами учета. Мероприятия по устранению выявленных различий станут перспективой для дальнейшего исследования, поскольку сопоставимость классификационных признаков и оценки обеспечат полное освещение информации об обязательствах для целей управления механизмами эффективного развития предприятия.

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч. 1. URL: <http://www.consultant.ru/popular/gkrf1/> (дата обращения: 10.02.2014).
2. Дружиловская Т.Ю., Игонина Т.В. Бухгалтерский учет обязательств организаций в системах российских и международных стандартов: теоретический аспект // Международный бухгалтерский учет. 2012. № 45. С. 2-13.
3. Международные стандарты финансовой отчетности 2010. М.: Аскери-АС-СА, 2010. 960с.
4. Нидлз Б. Принципы бухгалтерского учета [Пер. с англ.] М.: Финансы и статистика, 2006. 496 с.
5. Петренко Н.И. Усовершенствование классификации текущих обязательств для целей бухгалтерского учета // Вестник СевНТУ. 2012. № 130. С. 166-171.
6. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций. Инструкция по применению. Новосибирск: Сиб. унив. изд-во, 2010. 96 с.
7. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_107971/?frame=1(дата обращения: 10.02.2014).
8. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99). URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=131606> (дата обращения: 10.02.2014).
9. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99). URL: <http://base.consultant.ru/cons/>

**СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА КЛАССИФИКАЦИИ
И ОЦЕНКИ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ, ИСПОЛЪЗУЕМЫХ В СИСТЕМАХ
РОССИЙСКИХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ**

- cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;
n=131604 (дата обращения: 10.02.2014).
10. Соколов Я.В., Пятов М.Л. Бухгалтерская природа обязательств // Бухгалтерский учет. 2002. № 9. С. 63-68.
 11. Dove R. Current/ non- current liabilities // Accountancy. 2000. Т. 125. № 1279. С. 87.

References

1. *Grazhdanskij kodeks Rossijskoj Federacii. Ch. 1.* [The Civil Code of the Russian Federation. Ch. 1]. URL: <http://www.consultant.ru/popular/gkrfi> (accessed February 10, 2014).
2. Druzhilovskaja T.Yu., Igonina T.V. *Bukhgalterskij uchet objazatel'stv organizacij v sistemah rossijskih i mezhdunarodnyh standartov: teoreticheskij aspekt // Mezhdunarodnyj bukhgalterskij uchet* [Accounting of Obligations of Enterprises in the Systems of Russian and International Standards: Theoretical Aspect // International Accounting]. 2012. № 45. pp. 2-13.
3. *Mezhdunarodnye standarty finansovoj otchetnosti 2010* [International Standards of Accounting Statements]. М.: Askeri-ASSA, 2010. 960 p.
4. Nidlz B. *Principy bukhgalterskogo ucheta / Per. s angl.* [Accounting Principles / Tr. From English] М.: Finansy i statistika, 2006. 496 p.
5. Petrenko N.I. *Usovershenstvovanie klassifikacii tekushchih objazatel'stv dlja celej bukhgalterskogo ucheta // Visnik SevNTU* [Improving the Classification of Current Obligations for Accounting Purposes // SevNTU Bulletin]. 2012. №130. pp. 166-171.
6. *Plan shchetov bukhgalterskogo ucheta fina_nsovo-hozjajstvennoj dejatel'nosti organizacij. Instrukcija po primeneniju* [Book of Accounts in Financial and Business Activities of Enterprises. Manual]. Novosibirsk: Sib. univ. Publishing, 2010. 96 p.
7. *Polozhenie po bukhgalterskomu uchetu «Bukhgalterskaja otchetnost' organizacii» (PBU 4/99)* [Provision on Accounting "Accounting Documentation"] URL: <http://www.consultant.ru/document/>

- cons_doc_ LAW_107971/?frame=1 (accessed February 10, 2014).
8. *Polozhenie po bukhgalterskomu uchetu «Dokhody organizacii» (PBU 9/99)* [Provision on Accounting "Business Revenue"]. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=131606> (accessed February 10, 2014).
 9. *Polozhenie po bukhgalterskomu uchetu «Rashody organizacii» (PBU 10/99)* [Provision on Accounting "Business Expenditures"]. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=131604> (accessed February 10, 2014).
 10. Sokolov Ya.V., Pjatov M.L. *Bukhgalterskaja priroda objazatel'stv // Bukhgalterskij uchet* [Accounting Nature of Obligations // Accounting]. 2002. № 9. pp. 63-68.
 11. Dove R. *Current/ non- current liabilities // Accountancy*. 2000. Vol. 125. № 1279. 87 p.

ДААННЫЕ ОБ АВТОРЕ

Семькина Лариса Николаевна,
заведующая кафедрой «Бухгалтерский
учет и аудит», к.т.н., доцент.
Белгородский государственный
национальный исследовательский
университет,
ул. Победы, д.85, г. Белгород, 308015,
Россия.
LSemykina@bsu.edu.ru

DATA ABOUT THE AUTHOR

Semykina Larisa Nikolaevna
PhD in Technical Sciences,
Associate Professor
Belgorod State National Research University
85, Pobeda St., Belgorod, 308015, Russia.
E-mail: LSemykina@bsu.edu.ru

Рецензент:

Флигинских Т. Н., и.о. заведующей
кафедрой «Финансы и кредит»,
д.э.н., профессор, Белгородский
государственный национальный
исследовательский университет

УДК 338.27

Давнис В.В., Сивцова Н.Ф.

Davnis V.V., Sivtsova N.F.

**ТРЕКИНГ-АНАЛИЗ
И ПЛАНЫ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ РЕШЕНИЙ
В ПОСТРОЕНИИ КАРТЫ КОММЕРЧЕСКИХ РИСКОВ****TTRACKING-ANALYSIS
AND PLANS OF ALTERNATIVE DECISIONS
IN THE DEVELOPMENT OF THE COMMERCIAL RISKS MAP****Аннотация**

В статье рассматривается механизм построения карты коммерческих рисков металлургических предприятий на базе ресурсного подхода. Приводится описание расчетов вербальных значений метрик идентифицированных рисков и их использование в трекинг-анализе и планах альтернативных решений.

Ключевые слова: коммерческий риск, план альтернативных решений, трекинг-анализ, процедура трекинг-анализ, карта рисков, метрики рисков, вербальные оценки метрик, инструментарий построения карты рисков.

Abstract

The article considers the mechanism of developing a map of commercial risks of iron and still works on the basis of the resource approach. The author describes calculations of verbal values of identified risks metrics and their use in tracking-analysis and plans of alternative decisions.

Keywords: commercial risk; the plan of alternative decisions; tracking-analysis; procedure of tracking-analysis; a card of risks; metrics of risks; verbal estimations of metrics; toolkit of developing the map of risks.

Анализ современных систем риск-менеджмента предприятий металлургического производства показал, что в основном они включают комплекс мероприятий по устранению, упреждению и/или снижению показателей производствен-

ных рисков. При этом коммерческий риск рассматривается в рамках рыночного или финансового риска и его не воспринимают как самостоятельный вид. Однако в условиях современного рынка он играет доминирующую роль.

Отметим, что под коммерческим риском следует, понимаем не только величину возможных потерь коммерческой деятельности, но и величину своевременно недополученной прибыли. Исходя из этого, оценку коммерческих рисков необходимо проводить на качественно новом уровне путем построения предиктора.

Необходимость применения предикторных оценок, во-первых, связано с отсутствием в анализе коммерческих рисков классических подходов, основанных на прогнозных расчетах, а во-вторых, предполагает разработку модели со свойствами, предусмотренными в концепции «риск-ресурс» [1, 2].

Ресурсной подход к оценке коммерческих рисков, предполагает отказаться от традиционного представления о прогнозе как результате прямой экстраполяции и получении одновариантной точечной оценки, а одновременно определять сразу несколько вариантов развития будущей ситуации. Следовательно, в предикторной оценке, построенной с учетом теории рациональных ожиданий на базе прогнозного образа, будут учтены все действующие тренды экономической конъюнктуры, что позволит идентифицировать наиболее вероятностные варианты развития риск-ситуации. Наличие альтернатив в прогнозной оценке коммерческого риска позволит не только воспринимать

**ТРЕКИНГ-АНАЛИЗ И ПЛАНЫ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ РЕШЕНИЙ
В ПОСТРОЕНИИ КАРТЫ КОММЕРЧЕСКИХ РИСКОВ**

его исходя из базовых идей концепции «риск-ресурс», но сочетать процессы планирования и прогнозирования коммерческой деятельности. При этом целесообразно прогнозные оценки составляющих коммерческого риска использоваться в коммерческой деятельности в качестве плановых ориентиров при замене долгосрочных оптимальных планов на планы альтернативных решений, позволяющих обоснованно извлекать пользу из возникающих риск-ситуаций.

На практике процесс оценки коммерческих рисков, основанный на применении концепции «риск-ресурс» и постро-

ении планов альтернативных решений происходит в несколько этапов. Первый этап совпадает с конечным этапом процесса качественного анализа и опирается на его результаты [5]. А последний этап, на котором учитывают итоги сделанной оценки, является первым этапом процесса управления и принятия решения. Поскольку данные процессы взаимосвязаны и взаимозависимы, то в реальности довольно трудно провести четкую грань между ними. Логически данная взаимосвязь может быть представлена следующим образом (рис. 1).

	Качественный анализ и идентификация коммерческого риска	⇒	Количественная оценка и планирование коммерческого риска	⇒	Управление коммерческим риском
Содержание этапа	качественная оценка сферы проявления коммерческих рисков		определение показателя количественной оценки риска и диапазона изменений его значений		организация управления рисками
	структуризация факторов рисков и выявление ключевых индикаторов		определение нормативов приемлемых и граничных значений рисков		мониторинг внешней и внутренней среды
	идентификация и классификация рисков		планирование и прогнозирование рисков		организация корректировки управления рисками
Результат	карта коммерческих рисков	⇒	план альтернативных решений	⇒	трекинг-анализ

Рис. 1. Схема взаимосвязи этапов анализа, оценки и управления риском

Источник: [составлено автором]

Согласно рисунку 1, исследование коммерческих рисков начинается с качественного анализа проводимого с целью определения основных приоритетов, которым в дальнейшем необходимо будет уделять особое внимание. Он включает в себя процессы структуризации, идентификации и описания рисков. Качественный анализ коммерческих рисков требует определенной формализации происходящих процессов.

В результате качественной оценки определяется профиль (природа) возможных рисков и составляется карта

коммерческих рисков. Разработка карты коммерческих рисков заключается в формировании единой терминологии по их выявлению и управлению. Она строится на основе регистра рисков и их количественных характеристик, полученных в процессе измерения.

Карта рисков как бы материализует риск-ситуации, делает их очевидными, позволяя не только оценить реальность обстановки, но и сделать оптимальный выбор при принятии управленческих решений. Кроме того, являясь основой разработки управленческих решений, она

позволяет дать взвешенную оценку выделенным рискам и обосновать приоритетность мероприятий по их снижению. Следовательно, картографирование рисков является необходимым условием применения планов альтернативных решений.

В ходе построения карты рисков основным является этап идентификации коммерческих рисков. В процессе его проведения выявляются потенциальные события, которые оказывают влияние на коммерческую деятельность, независимо от того предоставляют они дополнительные возможности или приводят к негативным последствиям. Данные события нами рассматриваются как ситуации проявления коммерческих рисков, которые требуют не только количественной оценки, но и выбора мер оптимального реагирования.

При идентификации этих событий исследованию подвергаются различные факторы внутренней и внешней среды, приводящие к возникновению коммерческих рисков. Как правило, рисковые события идентифицируются с точки зрения прошлого опыта и с позиции будущих возможностей.

В процессе идентификации рисков проводится их структуризация с целью распределения их по выделенным категориям. Категоризация рисков помогает четко выявить не только причины и источники их возникновения, но и ключевые индикаторы рисков.

Индикаторы рисков используются для отслеживания, выявления и прогнозирования риск-ситуации. Они дополняют процесс качественной оценки рисков постоянным мониторингом и контролем. Их измерение может происходить так часто, как это требуется. Правильно подобранные ключевые индикаторы сопровождают конкретный тип риска на протяжении долгого времени, при этом они могут либо ослаблять, либо усиливать свое воздействие.

Основной целью использования ключевых индикаторов в построении карты рисков на основе построения планов аль-

тернативных решений является прогнозирование возникновения конкретной риск-ситуации с формированием для нее рациональных управленческих решений. Возникающие при этом трудности заключаются в четком понимании сущности ключевых индикаторов, которые будут являться достаточно чувствительными и реально смогут отражать конкретный тип риска.

По своей природе происхождения индикаторы коммерческих рисков могут характеризовать как исторический период, так и прогнозный. Исторический период связан с уже реализованными процессами, поэтому полученные средние оценки рисков, как правило, служат базой для оценки уровня ожидаемых потерь в будущем.

На практике эффективное использование индикаторов предусматривает одновременное использование индикаторов исторического и прогнозного периода. Чем они специфичны и чем точнее отражается профиль соответствующего риска, тем более грамотно в дальнейшем будут приниматься управленческие решения.

Для коммерческих рисков металлургических предприятий, на наш взгляд, наиболее значимыми индикаторами являются [4]:

– *стабильность спроса*. Если спрос на продукцию или услуги предприятия стабилен, то стабилен объем реализованной продукции и доход от реализации. При прочих равных условиях, чем стабильнее спрос, тем меньше колеблется реализационный доход и чистая прибыль — меньше коммерческий риск;

– *стабильность цен на выпускаемую продукцию*. Чем больше нестабильность цены, тем больше возможные отклонения реализационного дохода и соответственно чистой прибыли и больше коммерческий риск;

– *стабильность цен на сырье и материалы*. Деятельность предприятий, у которых высока доля материалов с нестабильными ценами, характеризуются более высокой степенью коммерческого риска;

**ТРЕКИНГ-АНАЛИЗ И ПЛАНЫ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ РЕШЕНИЙ
В ПОСТРОЕНИИ КАРТЫ КОММЕРЧЕСКИХ РИСКОВ**

– *эластичность спроса по цене.* Чем более неэластичен спрос, тем больше возможностей повышать цену на выпускаемую продукцию в ответ на повышение цен на сырье. Чем больше возможность изменением цен влиять на конечный результат деятельности (прибыль), тем меньше коммерческий риск. Этот фактор имеет принципиальное значение в периоды высокой инфляции;

– *операционный рычаг* (соотношение постоянных и переменных издержек). Если в издержках предприятия высока

доля постоянных затрат, то при снижении реализационного дохода эти издержки будут значительно снижать (делать неустойчивой) значение чистой прибыли, следовательно, коммерческий риск будет высок.

Опираясь на внутреннее содержание категории «коммерческий риск» и характеристику его ключевых индикаторов, для металлургических предприятий можно определить следующие типы и формы его проявления (табл. 1).

Таблица 1

**Ключевые индикаторы, типы и формы коммерческих рисков
металлургических предприятий**

№ п/п	Ключевой индикатор	Формы коммерческих рисков	Тип риска
	Стабильность и эластичность спроса	<ol style="list-style-type: none"> 1. риск связанные с цикличностью спроса на продукцию металлургии; 2. риск невостребованности произведенной продукции; 3. риск заключения контрактов на объемы текущего снабжения производства, не обеспеченные сбытом готовой продукции; 4. риск, связанный с организацией производственного процесса и его остановками 	Риски поставок готовой продукции
	Стабильность цен на сырье и материалы	<ol style="list-style-type: none"> 1. риск срыва поставок сырья; 2. риск задержки выполнения партнерами текущих договорных обязательств; 3. риск, связанный с уменьшением количества поставщиков, из которых производственная фирма может выбирать наиболее экономичных; 4. риск вхождения в договорные отношения с недееспособными и неплатежеспособными клиентами; 5. риск, связанный с инфляционными ожиданиями и динамикой цен на рынке энергоресурсов; 6. риск наступления ошибок в анализе и прогнозировании конъюнктуры на рынках ресурсов. 	Риски неисполнения хозяйственных договоров (контрактов)
	Стабильность цен на выпускаемую продукцию	<ol style="list-style-type: none"> 1. риск наступления нестабильной экономической ситуации (рост инфляции); 2. риск, связанный с изменением политики ценообразования продукцию металлургии; 3. риск волатильности цен на продукции металлургии на мировом и внутренних рынках; 4. риск введения квот и других торговых ограничений на продукции металлургии на основных экспортных рынках. 	Риски усиления конкуренции
	Операционный рычаг	<ol style="list-style-type: none"> 1. макроэкономические риски на внешнем и внутреннем рынках; 2. риск, связанный с замедлением внедрения нововведений по сравнению с конкурентами; 3. риск, связанный с несовершенной маркетинговой политикой предприятия. 	Риски изменения экономической конъюнктуры рынка

Источник: [составлено автором]

После того как потенциальные риски идентифицированы их необходимо про-ранжировать, на основе вероятности наступления каждой риск-ситуации и величины проявления коммерческого риска (оценки последствий возможного ущерба или выигрыша). Сравнение рисков только по одному параметру ничего не дает с точки зрения риск-менеджмента.

Отметим, что вероятность и значимость риска, как правило, оцениваются

количественно. Однако при ранжировании выявленных рисков целесообразно использовать метрики, представляющие собой произведение вербальных оценок величины и вероятности их проявления. Для этого необходимо количественные оценки величины и вероятности проявления каждого риска, полученные в ходе построения планов альтернативных решений, перевести в вербальные в соответствии со шкалой (табл. 2).

Таблица 2

Шкала вербальных оценок

№ п/п	Вербальная мера проявления величины (вероятности) риска	Обозначение меры проявления величины (вероятности) риска
1	низкая	Н
2	приемлемая	П
3	средняя	С
4	высокая	В
5	очень высокая	ОВ

Процедура перевода количественных оценок в вербальные требует более детального описания, поскольку для каждой выделенной группы необходимо определить не только механизм перевода, но и граничные значения.

Практическая реализация данной задачи, прежде всего, связана с построением предикторной оценки величины коммерческого риска и получение прогнозного образа [6].

С этой целью в рамках концепции «риск-ресурс» в работе [4] рекомендовалось использовать эконометрическую авторегрессию модель первого порядка прогнозного образа величины спроса, в которую были введены фиктивные переменные, позволяющие проводить расщепление траектории прогноза.

Эконометрическая модель величины спроса с двумя фиктивными переменными обеспечивает получение пяти траекторий скачкообразного состояния развития, записывается в виде:

$$Q_t^D = a_0 + a_1 Q_{t-1}^D + d_1 x_{1t} + d_2 x_{2t} + \zeta_t \quad (1)$$

где Q_t^D – величина спроса на рынке в момент времени t ; a_0, a_1 – оцениваемые параметры той части модели, которая отвечает за тренд уровня рассматриваемой величины; d_1, d_2 – оцениваемые параметры стохастической составляющей модели, характеризующие средний уровень возможного отклонения фактически наблюдаемого расхождения от тренда и интерпретируемые как величины, по которым определяются риски; x_{1t}, x_{2t} – ненаблюдаемые дискретные независимые переменные, принимающие случайным образом два значения: 1 или -1; ζ_t – ненаблюдаемая случайная величина, характеризующая ту часть вариации моделируемой переменной, которая не объясняется включенными в модель регрессорами.

Коэффициенты модели оцениваются с помощью обычного метода наименьших квадратов, а значимость коэффициентов при фиктивных переменных d_i проверяется на основе t-критерия Стьюдента. Подробное описание данного процесса представлено в работе [4].

Оцененная эконометрическая мульти-трендовая модель спроса имеет вид:

**ТРЕКИНГ-АНАЛИЗ И ПЛАНЫ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ РЕШЕНИЙ
В ПОСТРОЕНИИ КАРТЫ КОММЕРЧЕСКИХ РИСКОВ**

$$\hat{Q}_t^D = \hat{a}_0 + \hat{a}_1 Q_{t-1}^D + \hat{d}_1 x_{1t} + \hat{d}_2 x_{2t} \quad (2)$$

Число вариантов, которое рассчитывается с помощью этой модели, определяется количеством комбинаций коэффициентов модели стоящих перед дискретными переменными и их значениями.

Так на основе модели (2) для любого текущего уровня величины спроса определяется пять прогнозных варианта [4]:

$$\hat{Q}_{t+1}^D = \hat{a}_0 + \hat{a}_1 Q_t^D - \hat{d}_1 - \hat{d}_2 \quad (3)$$

$$\hat{Q}_{t+1}^D = \hat{a}_0 + \hat{a}_1 Q_t^D - \hat{d}_1 + \hat{d}_2 \quad (4)$$

$$\hat{Q}_{t+1}^D = \hat{a}_0 + \hat{a}_1 Q_t^D + 0 + 0 \quad (5)$$

$$\hat{Q}_{t+1}^D = \hat{a}_0 + \hat{a}_1 Q_t^D + \hat{d}_1 - \hat{d}_2 \quad (6)$$

$$\hat{Q}_{t+1}^D = \hat{a}_0 + \hat{a}_1 Q_t^D + \hat{d}_1 + \hat{d}_2 \quad (7)$$

Варианты траекторий прогнозного образа (3) – (7), определенные на базе предлагаемой модели (2) позволяют следующим образом перейти к вербальной оценке коммерческих рисков (табл. 2):

Таблица 2

Взаимосвязь вербальной оценки и варианты прогнозного образа

<i>Классификационная группа прогнозного образа</i>	<i>Характеристика группы</i>	<i>Вербальная мера оценки</i>
$+d_1+d_2$	достаточно благоприятная ситуация на рынке	Н
$+d_1-d_2$	благоприятная ситуация на рынке	П
$+0+0$	нейтральное состояние на рынке	С
$-d_1+d_2$	неблагоприятная ситуация на рынке	В
$-d_1-d_2$	весьма неблагоприятная ситуация на рынке	ОВ

При оценке вероятности реальности выделенных вариант прогнозного образа необходимо ввести лингвистическую переменную y_i , которую в дальнейшем будем использовать в качестве зависимой

переменной регрессионной мультиномиальной модели множественного выбора. Лингвистическая переменная y_i будет иметь следующие терм-множеством значений (табл. 3):

Таблица 3

Взаимосвязь вербальной оценки и вероятности реальности варианты прогнозного образа

<i>Классификационная группа прогнозного образа</i>	<i>Значения лингвистической переменной</i>	<i>Вербальная мера оценки</i>
$+d_1+d_2$	$y_4 = 4 \Leftrightarrow \mu_3 < y^*$	Н
$+d_1-d_2$	$y_3 = 3 \Leftrightarrow \mu_2 < y^* \leq \mu_3$	П
$+0+0$	$y_2 = 2 \Leftrightarrow \mu_1 < y^* \leq \mu_2$	С
$-d_1+d_2$	$y_1 = 1 \Leftrightarrow 0 < y^* \leq \mu_1$	В
$-d_1-d_2$	$y_0 = 0 \Leftrightarrow y^* \leq 0$	ОВ

В общем виде логит-модель модель множественного выбора можно записать в следующем виде:

$$y_i = j | z_i) = \frac{e^{z_i b_j}}{1 + \sum_{k=0}^k e^{z_i b_k}}, \quad j = 0, 1, \dots, k-1, \quad (8)$$

$$P(y_i = k | z_i) = \frac{1}{1 + \sum_{j=0}^k e^{z_i b_j}} \quad (9)$$

где y_i – зависимая дискретная переменная регрессионной модели, вероятность возможных значений которой оценивается; z_i – вектор-строка независимых переменных регрессионной модели; b_j – вектор-столбец оценок коэффициентов регрессионной модели, задействованных при расчете вероятности того, что зависимая переменная примет значение, равное j .

Данная модель не линейна, ее параметры оцениваются с помощью метода максимального правдоподобия, а интерпретация вероятностей рассчитанных на основе модели (8) – (9) становится понятной из следующих выражений:

$$\begin{aligned} P(y = 0) &= F(-xb); \\ P(y = 1) &= F(\mu_1 - xb) - F(-xb); \\ P(y = 2) &= F(\mu_2 - xb) - F(\mu_1 - xb); \\ P(y = 3) &= F(\mu_3 - xb) - F(\mu_2 - xb); \\ P(y = 4) &= 1 - F(\mu_3 - xb). \end{aligned} \quad (10)$$

		Н	П	С	В	ОВ
вербальная оценка вероятности проявления риска	ОВ	С	В	В	ОВ	ОВ
	В	С	С	В	В	ОВ
	С	П	С	С	В	В
	П	П	П	С	С	В
	Н	Н	П	П	С	С

вербальная оценка величины проявления риска

Рис. 2. Таблица «умножения» вербальных оценок

Теперь на основе рассчитанных значений метрик риска можно проранжировать начиная с «ОВ» и заканчивая «Н». Графическое представление проранжированных метрик вербальных

Рассмотренный алгоритм построения предикторной оценки коммерческого риска на основе формирования плана альтернативных решений с идентификацией пяти возможных вариантов траекторий прогнозного образа величины спроса позволяет определить вербальные оценки, как для величины коммерческого риска, так и для вероятности выделенных вариантов.

Итоговые результаты такого перевода в дальнейшем будут использоваться при вычислении значений метрик коммерческих рисков путем применения таблицы «умножения» вербальных оценок (рис 2).

оценок рисков на основе их значимости и существенности воздействия на коммерческую деятельность представлено на рисунке 3.

**ТРЕКИНГ-АНАЛИЗ И ПЛАНЫ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ РЕШЕНИЙ
В ПОСТРОЕНИИ КАРТЫ КОММЕРЧЕСКИХ РИСКОВ**

	Н	П	С	В	ОВ
ОВ	II	II	II	III	III
В	II	II	II	II	III
С	I	II	II	II	II
П	I	I	II	II	II
Н	I	I	I	II	II

вербальная оценка величины проявления риска

Рис. 3. Графическое представление карты рисков

Таким образом, карта рисков представляет собой график, где на одной оси отмечен возможный ущерб от реализации риска, а на другой – вероятность возникновения данного риска. Оси могут быть названы разными словами, но суть одна – вверху справа находятся те риски, которые наиболее опасны – большой ущерб при большей вероятности реализации. Это риски, способные создать наибольшие трудности для предприятия и требующие немедленного вмешательства. Внизу слева, то есть ближе к нулю, расположены риски, которые со временем могут обостриться, поэтому также должны быть на контроле. А в промежуточном положении между этими двумя зонами находятся те риски, что могут перейти в разряд критических.

Риски первой зоны (белая область карты) либо имеют низкую вероятность наступления, либо не оказывают существенного влияния на коммерческую деятельность.

Риски второй зоны (светло-серая область карты) имеют среднюю вероятность проявления и потенциально оказывают среднее воздействие на коммерческую деятельность.

Риски третьей зоны (темно-серая область карты) для коммерческой деятельности являются критическими по причине высокой вероятности их наступления

или серьезности ущерба.

Графическое представление карты рисков позволяет определить их приоритетность в соответствии с позицией выделенных областей:

- I группа – низкие риски, которые находятся в пределах нормы и позволяют удерживать показатели коммерческой деятельности на допустимом уровне;
- II группа – средние риски – вторые по приоритетности, нуждаются в постоянном мониторинге и контроле;
- III группа – катастрофические риски имеют наиболее высокий приоритет и требуют повышенного внимания.

Внутри каждой выделенной групп приоритетность рисков устанавливается исходя из количественных оценок вероятности и величины проявления риска. Количественная оценка необходима не только для понимания значимости конкретного риска, но и для оценки эффективности затрат на управление этим риском.

Основным результатом данного этапа формирования карты коммерческих рисков является определение наиболее весомых и значимых типов рисков с целью разработки рациональных методов управления (табл. 4).

Таблица 4

**Основные инструменты управления коммерческими рисками
на металлургических предприятиях**

<i>№</i>	<i>Тип риска</i>	<i>Компоненты рисков, подлежащие управлению</i>	<i>Инструментарий управления</i>
	Риски поставок готовой продукции	Соответствие объемов производства и заключения контрактов с оценкой чувствительности неостребованности произведенной продукции	Контроль соблюдения производственной политики предприятия
	Риски неисполнения хозяйственных договоров (контрактов)	Минимизация убытков, связанных с задержками выполнения партнерами текущих договорных обязательств	Контроль расчета графика поставок сырья на этапе заключения договорных обязательств
	Риски усиления конкуренции	Соответствие маркетинговой политики предприятия требованиям рынка и чувствительность к внедрению нововведений	Контроль за оценкой конкурентоспособности предприятия
	Риски изменения экономической конъюнктуры рынка	Чувствительность к проявлению нестабильности экономической ситуации	Контроль за возникновением макроэкономических рисков на внешнем и внутреннем рынках

Источник: [составлено автором]

Таким образом, выяснив необходимую информацию для систематизации и обобщения при построении карты рисков, мы получаем внушительную базу данных, в которой риски структурируются по категориям (типам), дальше выделенные категории разветвляются на факторы риска и индикаторы, и только потом приводятся формулировки конкретных форм проявления рисков путем построения их регистра.

Подобрав первоначально ключевые индикаторы соответствующего профиля риска, в дальнейшем, по мере необходимости, проводят их корректировку, изменяя не только пороговые значения, но и заменяя устаревшие, которые утратили свою значимость. В результате карта рисков может дополняться в процессе мониторинга и способна меняться с развитием предприятия. Поэтому, являясь основой идентификации, анализа и планирования рискованных ситуаций, она представляет собой динамический объект, который необходимо совершенствовать и изменять в соответствии с процессами окружающей среды.

Литература:

1. Бублик Н.Д. Риск-ресурс: проблемы венчурно-стохастической деятельности [текст] / Н.Д. Бублик, В.Б.Силантьев. – Уфа: БТИПБ, 1999. – 376с.
2. Грачевой М.В. Риск-менеджмент инвестиционного проекта [текст]: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / под ред. М.В. Грачевой. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2009. – 544 с.
3. Давнис, В.В. Прогнозные модели экспертных предпочтений [текст]: монография / В.В. Давнис, В.И. Тинякова. – Воронеж: Изд-во Воронеж. гос. ун-та, 2005. – 248 с.
4. Давнис В.В., Сивцова Н.Ф. План альтернативных решений и ресурсный подход к оценке коммерческих рисков [текст] / В.В. Давнис, Н.Ф. Сивцова // Стратегическое планирование и развитие предприятий. Секция 5 / Материалы Четырнадцатого всероссийского симпозиума. Москва, 9 – 10 апреля 2013г.
5. Давнис В.В., Сивцова Н.Ф. Трекинг-анализ и план альтернативных решений [текст] / В.В.Давнис, Н.Ф.Сивцова // Воронежский государственный универ-

**ТРЕКИНГ-АНАЛИЗ И ПЛАНЫ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ РЕШЕНИЙ
В ПОСТРОЕНИИ КАРТЫ КОММЕРЧЕСКИХ РИСКОВ**

ситет. – Научно-практический журнал «Современная экономика: проблемы и решения», №7, 2013.

6. Сивцова Н.Ф. Трекинг-анализ и планы альтернативных решений в построении карты коммерческих рисков [текст] / Н.Ф.Сивцова // Воронежский государственный университет. – Научно-практический журнал «Современная экономика: проблемы и решения», №11, 2013.

References

1. Bublik N.D., Silantiev V.B. *Risk-resurs: problemi venchurno-stokhasticheskoy deyatelnosti* [Risk-resource: The Problems of Venture and Stochastic Activities]. Ufa: ВТИРБ, 1999. 367 p.
2. Grachevoi M.V. *Risk-menedzhment investitsionnogo proekta: uchebnik dlya studentov vuzov, obuchayushchikhsya po ekonomicheskim spetsialnostyam* [Risk-Management of Investment Project: Textbook for Students Studying Economics]. M.: UNITY – DANA. 2009. 544 p.
3. Davnis V.V., Tinyakova V.V. *Prognoznie modeli ekspertnih predpochteniy: monografiya* [Forecast Models of Expert Preferences: Monograph]. Voronezh: Voronezh State University Publishing. 2005. 248 p.
4. Davnis V.V., Sivtsova N.F. *Plan alternativnyh resheniy i resursniy podkhod k otsenke kommercheskih riskov // Strategicheskoe planirovanie i razvitie predpriyatiy. Sektsiya 5 / Materialy Chetirnadtsatogo userossiyskogo simpoziuma* [The Plan of Alternative Decisions and Resource Approach to Commercial Risks Assessment // Strategic Planning and Business Development. Section 5 / Proceedings of the 14th Russian Symposium]. Moscow, April 9-10, 2013.
5. Davnis V.V., Sivtsova N.F. *Treking-analiz i plan alternativnih resheniy // Nauchno-prakticheskiy zhurnal "Sovremennaya ekonomika: problemi i resheniya"* [The Tracking-Analysis and Plan of Alternative Decisions // "Modern Economics: Problems and Decisions" Academic Journal]. Voronezh State University. №7. 2013.

6. Sivtsova N.F. *Treking-analiz i plan alternativnih resheniy v postroenii karty kommercheskih riskov // Nauchno-prakticheskiy zhurnal "Sovremennaya ekonomika: problemi i resheniya"* [The Tracking-Analysis and Plans of Alternative Decisions in Developing a Map of Commercial Risks // "Modern Economics: Problems and Decisions" Academic Journal]. Voronezh State University. №11. 2013.

ДАННЫЕ ОБ АВТОРАХ

Давнис Валерий Владимирович,
доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой информационных
технологий и математических методов
в экономике Воронежского государственного
университета;
vdavnis@mail.ru

Сивцова Надежда Федоровна,
аспирант кафедры экономики
и управления на предприятии (в городском
хозяйстве) Белгородского государственного
национального исследовательского
университета;
sivtsova@bsu.edu.ru

DATA ABOUT THE AUTHOR

Davnis Valeriy Vladimirovich
Doctor of Economics, Professor
Voronezh State University
1 Universitetskaya Sq., Voronezh, 394006,
Russia
E-mail: vdavnis@mail.ru

Sivtsova Nadezhda Fedorovna
PhD Student
Belgorod State National Research University
85 Pobedy Street, Belgorod, 308015, Russia
E-mail: sivtsova@bsu.edu.ru

Рецензент:

Зимакова Л.А., профессор кафедры
бухгалтерского учета и аудита,
доктор экономических наук,
НИУ «БелГУ»

УДК 338.27

**Цыгулева С. Н.,
Кулигина С. В.**

Tsiguleva S. N., Kuligina S.V.

**ФОРМИРОВАНИЕ АНАЛИТИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ
ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ
В ХЛЕБОПЕКАРНОЙ ОТРАСЛИ ЭКОНОМИКИ***BUILDING AN ANALYTICAL CASH FLOW MODEL
IN BAKERY INDUSTRIES***Аннотация**

В Практически все хозяйственные процессы в хлебопекарном производстве так или иначе затрагивают денежные потоки. В данной связи статья представляет организацию аналитического обеспечения принятия управленческих решений в хлебопекарных предприятиях. Авторами рассматривается диагностика денежных потоков и приводятся методические рекомендации по оптимизации структуры денежных потоков, в рамках учетно-аналитического обеспечения функционирования операционных процессов.

Ключевые слова: денежные потоки; управленческие решения; управление денежными потоками; хлебопекарное предприятие.

Abstract

Almost all business processes in bread-baking industries directly or indirectly affect the cash flows. In this connection, the article represents the organization of analytical support of management decisions in bakery businesses. The authors consider the diagnostics of cash flows and provide guidelines on optimization of the structure of current assets within the framework of accounting and analytical support of operational processes.

Key words: cash flows; management decisions; cash flow management; bakery business.

Введение. В методическом аспекте управления денежными потоками существует достаточно высокий потенциал с точки зрения совершенствования отдельных подходов для выработки информации. При этом многие специалисты отмечают, что на определенной стадии жизненного цикла хозяйствующего субъекта генерирование положительного денежного потока является даже более приоритетной задачей, нежели получение прибыли. На этапе экономического роста хозяйствующего субъекта предприятие априори получает приращение операционной прибыли, при этом на этапе спада генерирование денежных средств является более актуальной и сложной задачей.

Основная часть. Усиление учетно-аналитической компоненты системы управленческого учета должно строиться на детальном изучении и совершенствовании областей повышения эффективности, в качестве которых рассматриваются: оптимизация структуры оборотных активов хлебопекарных предприятий; усиление учетных функций в рамках синтетического и аналитического учета; совершенствование учетной политики и повышение ее информационной полезности для разных категорий пользователей [1].

В качестве объектов планирования и контроля в рамках анализа денежных средств чаще всего выступают:

1. Управление потоками операционной деятельности хозяйствующего субъекта, в рамках которого генерируются по-



Рисунок 1 – Аналитическая модель принятия управленческих решений в рамках диагностики состояния денежных потоков хлебопекарных предприятий

токи денежных ресурсов за счет поступлений и платежей по основной деятельности (покупатели, поставщики, запасы);

2. Выбор направлений долгосрочного развития хозяйствующего субъекта, то есть инвестирование средств в иммобилизованные активы;

3. Решения о поиске источников финансирования и направлениях его обслуживания. Это могут быть собственные источники финансирования деятельности (акционеры) и заемные (кредиты), получаемые и возвращаемые, запланированные на перспективу;

4. Планирование и контроль совокупных денежных ресурсов, остатков свободных денежных средств, ликвидности и платежеспособности [2, 3, 4].

Следует отметить, что управление денежными потоками влияет не только на ликвидность и платежеспособность хозяйствующего субъекта, но и на доходность и эффективность основной деятельности предпринимательской структуры [5, 6]. В данной связи предлагаемая аналитическая модель принятия управленческих решений в рамках диагностики денежных потоков хлебопекарных предприятий базируется на трех основополагающих аналитических уровнях (рисунок 1).

При этом в качестве аналитических уровней выбраны: 1. анализ достаточности операционных денежных потоков для очередного операционного цикла; 2. анализ инвестиционных возможностей; 3. анализ возможностей вложения средств.

На каждом из этих этапов, в соответствии с предложенным алгоритмом, принимается соответствующее управленческое решение, которое идентифицируется в зависимости от уровня достаточности средств его реализации. В случае если диагностируется недостаточность средств, выделяются «области повышения эффективности» устранение которых необходимо для реализации стратегических и операционных решений.

Таким образом, разработана аналитическая модель принятия управленческих решений, базирующаяся на выделении

«областей повышения эффективности», дифференцированных по пяти признакам на сферы стратегических и операционных решений, реализация которых способствует повышению деловой активности и расширению масштабов основной деятельности хлебопекарных предприятий.

К областям стратегических решений целесообразно отнести: оптимизация структуры иммобилизованных средств и поиск дополнительных источников финансирования.

В свою очередь к области операционных решений относятся: оптимизация структуры мобильных средств; привлечение заемных средств; поиск путей снижения себестоимости продукции.

Дифференциация аналитических действий на сферы стратегических и операционных решений производится, ввиду нескольких признаков:

1. различной этиологии решаемых задач;
2. периодичности проведения аналитических действий для принятия соответствующих решений;
3. субъектов принятия решений;
4. степени влияния специфики производства;
5. влияния принимаемых решений на структуру и динамику денежных потоков [7].

Таким образом, произведенная в ходе исследования дифференциация аналитических мероприятий в рамках диагностики состояния оборотных активов и денежных потоков хлебопекарных предприятий свидетельствует о необходимости проработки вопроса инструментально-методического обеспечения принятия соответствующих управленческих решений.

В качестве сферы принятия стратегических решений (по направлениям А и В (рисунок 1) следует выделить выделены: выбор модели формирования основного капитала и источников их пополнения с целью последующего осуществления инвестиций. При этом по данным направлениям сформировано соответствующее инструментально-методическое обеспечение,

под которым понимается совокупность приемов и способов принятия эффективного решения, в рамках управляющих бизнес-процессов, основанного на выборе одной из нескольких альтернатив. Такое решение принимается в условиях максимальной релевантности информации относительно приоритетов и сценариев дальнейшего развития хозяйствующего субъекта.

Заключение. Главной целью деятельности хозяйствующих субъектов в условиях рыночной экономики является извлечение операционной прибыли, при этом очевидно, что данная целевая установка должна соответствовать необходимости генерирования положительного денежного потока, в особенности от операционной деятельности, что свидетельствует об эффективности менеджмента хозяйствующего субъекта [8].

Таким образом, в условиях, когда организация имеет операционную прибыль, но текущие операционные денежные потоки отрицательны, можно говорить о недостаточно эффективном управлении предпринимательской структурой.

Вывод. Оптимизация структуры денежных потоков заключается в достижении максимальной их сбалансированности, которая выявляется в процессе проведения соответствующих аналитических действий. В данной связи в статье даны методические рекомендации по оптимизации структуры оборотных активов, в рамках учетно-аналитического обеспечения функционирования операционных процессов [9]. Кроме того, в контексте рассмотрения аналитической модели принятия управленческих решений в рамках диагностики состояния оборотных активов и денежных потоков хлебопекарных предприятий раскрыта совокупность приемов и способов поиска путей снижения себестоимости и привлечения заемных средств.

Литература:

1. Абрютин М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. М.: «ЮНИТИ», 2009. – 289 с.
2. Кузнецова И.Д. Управление денежными потоками предприятия // под ред. А.Н. Ильченко. Иван. гос. хим.-технол. ун-т. – Иваново, 2008. – 193 с.
3. Савицкая, Г.В.. Экономический анализ 11-е изд., испр. и доп. М.: Новое знание, 2005 – 651 с.
4. Сорокина Е.М. Анализ денежных потоков предприятия: теория и практика в условиях реформирования российской экономики. М.: Финансы и статистика, 2003. – 176 с.
5. Продченко, И.А. Теоретические основы финансового менеджмента. М.: МИЭМиП, 2007. - 112 с.
6. Бромвич М. Стратегический управленческий учет: роль бухгалтерской информации по стратегии в конкурентных рынках // Бухгалтерский учет, организация и общества, 1990, 1. П. 27-46
7. Ческлей К. Стратегическое управление денежными потоками. Издательство: Capstone, 2002.
8. Геллиндер Г. Основы финансов. Интегрированный подход. Prentice-Hall, 1995.
9. Хассей Р. Оксфордский словарь бухгалтерского учета, 1999, 366 с.
10. Симмондс К. Стратегический управленческий учет // Управленческий учет, 1981.59(4). Р. 206-214

References

1. Abryutina M.S. *Analiz finansovo-ekonomicheskoy deyatel'nosti predpriyatiya* [Analysis of Financial and Economic Activity of the Enterprise]. М: "UNITY", 2009. 289 p.
2. Kuznetsova I.D *Upravlenie denezhnimi potokami predpriyatiya*// pod. red. A.N. Ilchenko. Ivan. gos. khim.-tekhmol. un-t [Cash Flow Management of the Enterprise // Ed. Ilchenko A.N..

- Ivanovo State University of Chemical Technologies]. Ivanovo, 2008. 193 p.
3. Savitskaya G.V. *Ekonomicheskii analiz. 11-e izd. ispr.i dop.* [Economic Analysis. Issue 11, ed. and upd.]. M: New Knowledge, 2005. 651 p.
 4. Sorokina E.M *Analiz denezhnyh potokov predpriyatiya: teoriya I praktika v usloviyah reformirovaniya rossijskoy ekonomiki* [Analysis of Cash Flows of Enterprises: Theory and Practice in Terms of Reforming the Russian Economy]. M: Finance and Statistics, 2003. 176 p.
 5. Prodchenko I.A. *Teoreticheskie osnovy finansovogo menedzhmenta* [Theoretical Foundations of Financial Management]. M: MIEMiP, 2007. 112 p.
 6. Bromwich M. *Strategicheskii upravlencheskiy uchet: rol' bukhalterskoy informatsii po strategii v konkurentnyh rynkah // Bukhalterskiy uchet, organizatsiya i obshchestvo* [Strategic Management Accounting: the Role of Accounting Information in Developing Strategies in Competitive Markets // Accounting, Organisation and Society]. 1990. 1. pp. 27-46
 7. Checkley K. *Strategicheskoe upravlenie denezhnimi potokami* [Strategic Cash Flow Management]. Capstone Publishing, 2002.
 8. Gallinger G. W., Poe J. B. *Essentials of Finance. An Integrated Approach*. Prentice-Hall, 1995.
 9. Hussey R. *Oxford Dictionary of Accounting*, 1999. 366 p.
 10. Simmonds K. *Strategic management accounting // Management Accounting*, 1981.59(4). pp. 206-214.

ДАННЫЕ ОБ АВТОРАХ

Цыгулева Светлана Николаевна,

доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита,
к.э.н., доцент

Кулигина Светлана Викторовна,

доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита, к.э.н.

Белгородский государственный национальный
исследовательский университет

85 ул. Победы, г. Белгород, 308015, Россия

Tsiguleva@bsu.edu.ru

Kholodenko@bsu.edu.ru

DATA ABOUT THE AUTHORS

Tsiguleva Svetlana Nikolaevna

PhD in Economics, Associate Professor

Belgorod State National Research University

85 Pobedy St., Belgorod, 308015, Russia

E-mail: Tsiguleva@bsu.edu.ru

Kuligina Svetlana Viktorovna

PhD in Economics, Associate Professor

Belgorod State National Research University

85 Pobedy St., Belgorod, 308015, Russia

E-mail: Kholodenko@bsu.edu.ru

Рецензент: Семькина Л. Н., заведующая кафедрой
«Бухгалтерский учет и аудит», к.т.н., доцент,
Белгородский государственный национальный
исследовательский университет