

УПРАВЛЕНИЕ И ЭКОНОМИКА В XXI ВЕКЕ

1 /2017

научно-практический журнал

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

ЯКОВЛЕВА-ЧЕРНЫШЕВА А.Ю.

К вопросу обеспечения устойчивого развития предпринимательства
на основе взаимодействия механизмов управления и самоорганизации.....4

ОТРАСЛЕВАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

БЕЛОВА Н. Н.

Особенности политики
импортозамещения в фармацевтической отрасли.....8

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

СТЕПАНЬЯН В.В.

Финансово-экономическое планирование как инструмент оптимизации
экономической эффективности малых предприятий в сфере сервиса.....14

НАЛОГИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

ЛЯЩЕНКО Н.А.

Налог на доходы физических лиц - торжество социальной справедливости.....20

ФИЛОНОВА Э.А., ЮХНОВЕЦ Л.Ю., ГЛАДУША Б.В.

Налоговое стимулирование малого
и среднего предпринимательства: зарубежный опыт.....24

ФИНАНСЫ И КРЕДИТ

ФЕДОРЕНКОВ В.В.

Обязательное страхование гражданской ответственности

УПРАВЛЕНИЕ И
ЭКОНОМИКА В XXI ВЕКЕ
ISSN 2312-9778

Главный редактор
**А.Ю. Яковлева-
Чернышева**

Компьютерная верстка
С.К. Вейкуть

Технический редактор
Н.А. Разливинская

Корректор
И.Ю. Якунина

Адрес редакции:
Россия, 354000, г. Сочи,
ул. Орджоникидзе, 10а,
e-mail:
economika-i-upravlenie@mail.ru

Подписано в печать
01.02.2017 года
Усл. п.л. 11. Тираж 500 экз.
Отпечатано в типографии
Международного
инновационного университета
Заказ № 49

© Международный инновационный
университет, 2017

www.econommanagement.ru

владельцев транспортных средств:
система извлечения дохода.....30

РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОЙ СФЕРЫ

ГЛОЯН Р.Р.

Основные направления развития рынка
ипотечного кредитования в России.....40

**ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО
МАРКЕТИНГА**

ЛИСИН Д.А., ПОНОМАРЕВ Ю.В.

Управление маркетинговой стратегией компании.....48

МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНИЗАЦИИ

МОГУЕВ Б.Д., ЮРОВА К.И.

Анализ опыта проведения форсайта
компанией «FINPRO».....52

**ГОСУДАРСТВЕННОЕ И
МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ**

ХУБУЛАВА Н.М.

Россия как великая держава.....55

ПАНЧЕНКО Е.Л.

Анализ и направления совершенствования
параметров бюджета муниципального образования
город-курорт Сочи Краснодарского края.....63

АННОТАЦИИ.....70

ОБ АВТОРАХ.....82

CONTENTS

ECONOMICS THEORY

YAKOVLEVA-CHERNYSHEVA A.Y. On the issue of entrepreneurship sustainable development based on cooperation mechanisms of management and self-organization. Pp. 4-7

SECTORAL AND REGIONAL ECONOMICS

BELOVA N.N.

The features of the policy of import substitution in the pharmaceutical industry. Pp. 8-13

ECONOMICS OF ENTERPRISE

STEPANYAN V.V. Financial and economic planning as a tool of optimization economic efficiency of small service industry enterprises. Pp. 14-19

TAXES AND TAXATION

LYASHENKO N.A.

Personal income tax - the triumph of social justice. Pp. 20-24

FILONOVA E.A., YUKHNOVETS L.Y., GLADUSHA B.V. Tax incentives for small and medium-sized entrepreneurship: foreign experience Pp. 24-29

FINANCE AND CREDIT

FEDORENKOV V.V. Compulsory civil liability insurance of vehicles owners: the system of getting profit. Pp. 30-39

DEVELOPMENT OF BANK SPHERE

GLOYAN R.R.

The main trends of mortgage market development in Russia. Pp. 40-47

THE PROBLEMS OF MODERN MARKETING

LISIN D.A., PONOMAREV Y.V.

Management of marketing strategy of the company. Pp. 48-52

CORPORATE MANAGEMENT

MOGUYEV B.D., YUROVA K.I.

Analysis of the experience of the foresight experience by the company «FINPRO». Pp. 52-55

STATE AND MUNICIPAL MANAGEMENT

HUBULAVA N.M.

Russia as a great country. Pp. 55-63

PANCHENKO E.L. Analysis and ways of improving parameters of the budget municipal education of the city-resort of Sochi in the Krasnodar region. Pp. 63-69

SUMMARY. Pp. 70-81

OUR AUTHORS. Pp. 82-83

Яковлева-Чернышева А.Ю.

**К ВОПРОСУ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА ОСНОВЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ
МЕХАНИЗМОВ УПРАВЛЕНИЯ И САМООРГАНИЗАЦИИ**

Устойчивое развитие системы предпринимательства является одним из важных условий обеспечения стабильного социально-экономического развития страны в целом. Однако существующие механизмы институционального обеспечения функционирования системы предпринимательства, формирования благоприятной предпринимательской среды лишь отчасти решают задачу стимулирования предпринимательской активности и достижения сбалансированности между стремлением к повышению уровня экономической эффективности и решением социально значимых проблем. В связи с этим, особую актуальность приобретает исследование механизмов управления и самоорганизации системы предпринимательства во взаимосвязи.

Ранее в наших исследованиях обосновано, что предпринимательство представляет собой открытую социально-экономическую систему, целенаправленное функционирование которой определяется осуществлением взаимосвязанной и взаимообусловленной совокупности инновационных, экономических, социальных, управленческих и ресурсно-экологических функций в процессе предпринимательской деятельности [6]. Предложенный подход к исследованию социально-экономической системы предпринимательства предполагает необходимость ее совместного рассмотрения со средой функционирования [5].

Среда функционирования предпринимательства включает множество условий и факторов. В зависимости от того, какой признак мы принимаем в качестве критерия классификации, указанные условия и факторы могут быть разделены на внутренние и внешние, объективные и субъективные, оказывающие позитивное и негативное воздействие на предпринимательские структуры. Как было подробно рассмотрено в [7], среди наиболее значимых составляющих среды функционирования предпринимательства можно выделить экономические ресурсы, социальные нормы и интересы групп влияния. При этом подчеркивается, что необходимо различать понятия «среда функционирования предпринимательства» и «предпри-

нимательская среда». Последняя, по нашему мнению, объединяет совокупность социально-экономических контактов, устанавливаемых и воспроизводимых предпринимателями внутри системы и в среде ее функционирования, в связи с осуществлением предпринимательской деятельности, процессы регулирования и саморегулирования предпринимательства, а также предпринимательские риски, возникающие вследствие ее неопределенности и неустойчивости [там же].

В научной литературе отмечается, что развитие предпринимательской среды является одной из ключевых задач социально-экономической политики государства и направлено на формирование условий, способствующих эффективному раскрытию социального потенциала предпринимательства [3]. Вместе с тем для развития предпринимательской среды необходима система институтов, способствующая установлению эффективных коммуникаций между представителями различных групп влияния, трансформации социокультурных доминант предпринимательской деятельности, изменению установок в общественном мнении, формированию благоприятного предпринимательского климата [там же].

Важнейшими средствами создания благоприятного предпринимательского климата являются механизмы государственного регулирования и поддержка предпринимательства на основе формирования инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности. Существование развитой инфраструктуры предпринимательства – это один из основных факторов его устойчивого функционирования и развития, что, в свою очередь, необходимо для повышения конкурентоспособности национальной экономики. Для успешного развития системы предпринимательства необходимо четкое функционирование всех элементов системы инфраструктурной поддержки предпринимательской деятельности, включающих финансовое, информационное, консультационное, внешнеэкономическое и иные направления [4]. Вместе с тем, эффективная поддержка развития предпринимательской деятельности возможна при условии сочетания механизмов государственного регулирования и процессов саморегулирования, самоорганизации системы предпринимательства. Поэтому в настоящее время для обеспечения устойчивого функционирования и развития предпринимательства в России необходимо совершенствование общественной инфраструктуры, обеспечивающей, в первую очередь, его социальную поддержку.

На сегодняшний день функционируют различные ассоциации, союзы и иные объединения предпринимателей. Предпринимателей объединяют действующие на федеральном, региональном и муниципальном уровне торгово-промышленные палаты, Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ», Российская ассоциация развития малого и среднего предпринимательства и др. Деятельность указанных организаций обеспечивает функционирование механизма саморегулирования системы предпринимательства. Кроме того, она создает дополнительные возможности для воздействия на процессы целеполагания и мотивации предпринимателей в контексте функционирования не только отдельных субъектов, но и системы предпринимательства в целом, повышения социальной ответственности предпринимателей [2].

Процессы регулирования и саморегулирования предпринимательства неразрывно связаны с реализацией ценностных установок предпринимателей и других участников социально-экономической деятельности, рассматриваемых во взаимосвязи с выработанными обществом нормами социально-экономического поведения. Учитывая это, мы предлагаем рассматривать экономические, социальные и системные аспекты ценностных ориентаций субъектов предпринимательской деятельности. Экономические аспекты ценностных ориентаций, как правило, преобладают в деятельности отдельных предпринимательских структур, которые максимизируют добавленную стоимость, ставя конкретные цели, связанные с извлечением максимальной прибыли, и выбирая оптимальные варианты их достижения. Для системы предпринимательства становятся более значимыми социальные аспекты ценностных ориентаций, что связано отчасти со смещением акцентов при осуществлении управления в сторону интересов, формирующихся на региональном и макроэкономическом уровне. Системные аспекты ценностных ориентаций обусловлены тем, что наличие ценностной ориентированности обеспечивает поддержание на должном уровне качественных характеристик функционирования системы предпринимательства наряду с обеспечением достижения целевых уровней количественных параметров, устанавливаемых субъектами управления [7].

При сопоставлении значимости различных аспектов ценностных ориентаций предпринимательства следует учитывать их особенности не только во взаимосвязи с уровнями системы предпринимательства (от микро- до макроуровня), но и то, что ценностные ориентации предпринимателей существенно зависят конкретно-исторических факторов. То есть они по-разному формируются в условиях устойчиво развивающейся экономики, стабильного состояния общества и в критических, кризисных ситуациях, когда происходит трансформация, радикальное изменение социально-экономических условий [1]. В периоды экономических трансформаций возможны существенные изменения ценностных ориентаций предпринимательства. Чем более динамичными и принципиальными являются социально-экономические преобразования в обществе, тем сильнее изменяются ценностные ориентации предпринимателей, тем более противоречивым и менее предсказуемым становится процесс их формирования.

Таким образом, действие механизма государственного управления, включающего средства регулирования и поддержки предпринимательской деятельности в социально-экономической системе общества, сочетается с действием механизма саморегулирования системы предпринимательства. При этом функционирование системы предпринимательства во многом определяется ценностными ориентациями предпринимателей, формирующихся в зависимости от различных факторов, включающих, в том числе, конкретные социально-экономические условия предпринимательской деятельности. Механизмы самоорганизации системы предпринимательства позволяют, с одной стороны, усилить социальную поддержку предпринимательской деятельности, а, с другой стороны, - повысить уровень социальной ответственности предпринимателей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Журавлёва Н.А. Ценностные ориентации предпринимателей в изменяющемся российском обществе // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Психология и педагогика. – 2008. – №1. – С. 46-49.
2. Машегов П.Н., Соболева Т.С. Региональная система предпринимательства: структура и ключевые элементы // Среднерусский вестник общественных наук. – 2012. – №2. – С. 198-203.
3. Носенко Н.А. Формирование предпринимательской среды региона в условиях социально-экономических изменений // Вестник Поволжского института управления. – 2014. – №2. – С. 99-104.
4. Трибунская У.Г. Система инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности: сущность, структура, основные элементы // Социально-экономические явления и процессы. – 2013. – №12. – С. 115-118.
5. Яковлева-Чернышева А.Ю. Концептуальные основы управления устойчивым развитием предпринимательских структур / А.Ю. Яковлева-Чернышева, А.В. Дружинина, А.В. Кузнецов // Социально-экономические и правовые основы развития экономики. – Уфа: ОМЕГА САЙНС, 2015. – С. 239-250.
6. Яковлева-Чернышева А.Ю. Формирование методологических подходов к управлению социально-экономической системой предпринимательства // Транспортное дело России. – 2012. – №2. – С. 19-21.
7. Яковлева-Чернышева А.Ю. Управление предпринимательством в рекреационном кластере: диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук. – СПб, 2012. – 252 с.

Белова Н.Н.

ОСОБЕННОСТИ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

Фармацевтическая отрасль относится к числу приоритетных направлений развития национальной экономики, по которым необходима и постоянная и эффективная модернизация, с целью завоевания и удержания конкурентных преимуществ ее продукции на внутреннем и внешнем рынках. Это та сфера, где в целях обеспечения национальной безопасности необходимо не допускать, или срочно ликвидировать уже сложившуюся существенную импортную зависимость. Особенности государственной политики импортозамещения в фармацевтической отрасли обусловлены, прежде всего, спецификой производимой продукции: лекарственных препаратов, включающих в себя фармацевтические субстанции и лекарственные препараты. Если фармацевтические субстанции - это лекарственные средства в виде действующих веществ биологического, биотехнологического, минерального или химического происхождения, обладающие фармакологической активностью, предназначенные для производства, изготовления лекарственных препаратов и определяющие их эффективность, то лекарственные препараты представляют собой лекарственные средства в виде лекарственных форм, применяемых для профилактики, диагностики, лечения заболевания, реабилитации, для сохранения, предотвращения или прерывания беременности. Различают также понятие лекарственной формы - состояния лекарственного препарата, соответствующее способам его введения и применения и обеспечивающее достижение необходимого лечебного эффекта [3].

При реализации стратегии импортозамещения необходимо учитывать, что качество лекарственных препаратов, медицинских материалов и медицинской техники напрямую влияют на здоровье населения, что делает невозможным при принятии управленческих решений ориентацию на чисто экономические индикаторы. В ряде случаев, влияние формирования потребительских предпочтений на основании сочетания цена - качество может иметь отрицательный эффект на состояние здоровья нации в целом. Не следует считать импортозамещающей исключительно фармакологическую продукцию отечественных производителей. С

нашей точки зрения продукция иностранных компаний также может быть признана импортозамещающей, при условии, что она разработана и произведена на территории страны, а также превосходит аналогичную продукцию, разработанную и произведенную за рубежом. Таким образом, исходя из анализа имеющихся научных и практических наработок, а также с учетом специфики исследуемого сегмента экономики мы можем предложить следующее определение импортозамещения в фармацевтической отрасли: под импортозамещением понимается процесс замены на внутреннем рынке фармацевтической продукции, производимой вне границ Российской Федерации, конкурентоспособной и не уступающей по параметрам качества и ценовым характеристикам мирового рынка, фармацевтической продукцией, производимой в границах Российской Федерации [7].

Вместе с тем, необходимо отметить, что в структуре фармацевтических рынков стран ЕС, в том числе и у крупных мировых производителей лекарственных препаратов, в процентном выражении импорт превышает объем продукции внутреннего производства. Так, удельный вес продукции внутреннего производства на фармацевтическом рынке Германии, которая является мировым лидером по объемам экспорта, составляет 44%; во Франции – 18%; в Великобритании - 31%. При этом, Великобритания и Франция входят в «Топ-10» крупнейших экспортеров лекарственных средств. Таким образом, большая часть произведенной продукции фармацевтической отрасли направляется на экспорт. Это подтверждает приоритет рыночных механизмов, в рамках которых «фармацевтические компании сделали выбор в пользу удешевления продукции за счет увеличения масштабов производства и оптимального использования местных ресурсов».

Самым крупным мировым экспортером и импортером фармацевтической продукции является Европейский Союз. Многие страны ЕС сохраняют положительное сальдо торгового баланса в фармацевтическом сегменте, например, Бельгия, Великобритания, Германия, Франция, Ирландия. В то же время, для новых членов ЕС (Польша, Румыния, Словакия) имеет место значительное превышение импорта над экспортом. Наряду с Европейским Союзом, к числу крупнейших мировых импортеров продукции фармацевтической отрасли относятся США, Канада, Китай, Япония. В этих странах значительный объем импорта сочетается с развитым экспортным производством лекарственных препаратов, хотя сальдо торгового баланса по ним также отрицательный.

Согласно докладу Ассоциации производителей дженерических препаратов (Generic Pharmaceutical Association), применение дженериков позволило снизить за последние 10 лет расходы США на здравоохранение более чем на 1 млрд. долл., а по итогам 2015 года этот показатель составил 193 млрд. долл. В 2015 году почти 80% из 4 млрд. рецептов, выписанных в США, содержали препараты-дженерики. Расходы на их приобретение составили только 27% общих затрат на рецептурные лекарственные препараты. Экономия средств, связанная с использованием дженериков, в 2015 году увеличилась по сравнению с 2012 годом на 22% и стала самой большой, начиная с 2000 года.[4]

Существует богатый опыт развития фармацевтической отрасли на основе

механизмов импортозамещения и в ряде развивающихся стран. Так, политику импортозамещения в фармацевтической отрасли до 1990 года реализовывала Индия. Решение об изменении торговой политики в этой сфере было принято после кризиса, который был вызван значительными долгами страны по внешнеэкономическим обязательствам. В стране были предприняты шаги по улучшению условий деятельности иностранных компаний. Были созданы условия для стимулирования притока иностранных инвестиций, проведена девальвация национальной валюты, понижен уровень участия государства в экономике, подверглась либерализации импортная и экспортная политика, оптимизирована законодательная база, уменьшено регуляторное давление государства, проведены реформы по вопросам налогообложения. Помимо решения задачи удовлетворения внутренних потребностей, перед фармацевтической промышленностью Индии была поставлена задача наращивания объемов экспорта. Так, в 2005 году этот показатель впервые превысил отметку 1,5 млрд. долл. Вступая во Всемирную торговую организацию в 1995 году, Индия подписала соглашения, в соответствии с которыми страна вносит до 2008 года изменения в патентное законодательство. В частности была предусмотрена возможность патентования лекарственных средств на срок более 20 лет.

Политика импортозамещения в фармацевтической сфере в настоящее время реализуется в ряде стран СНГ (Казахстан, Белоруссия, Россия). Положение фармацевтических отраслей в этих странах в настоящее время во многом определено произошедшими изменениями, связанными с распадом СССР. [2]

Фармацевтический блок отраслей народного хозяйства СССР к концу 1980-х годов представлял собой сбалансированную систему, базирующуюся на плановом разделении труда между странами-участниками Совета экономической взаимопомощи (СЭВ). Производство лекарственных средств осуществлялось, в основном, в восточноевропейских странах, а в РСФСР производилась крупнотоннажная продукция химической отрасли, в том числе и лекарственные субстанции. Такое производство было целесообразно в связи с большим энергетическим потенциалом России. После распада СССР, быстрый переход России к политике импортозамещения в фармацевтической сфере был практически невозможным, поскольку представлял бы собой непосильно дорогостоящую радикальную реструктуризацию отрасли, с созданием новых производств жизненно необходимых лекарственных препаратов. В настоящее время технология сопровождения нового лекарственного препарата хорошо отработана и активно используется зарубежными фармацевтическими производителями. Однако она не всегда может быть осуществлена национальными производителями, так как требует весьма существенных дополнительных финансовых затрат.

В рамках планового ведения хозяйства в странах СЭВ лекарственные препараты внедрялись административными методами, без какого-либо обсуждения в средствах массовой информации или с общественными организациями пациентов. В настоящее время эффективность импортозамещения лекарственных препаратов не возможна без информационной поддержки внедрения нового препарата. Одним из факторов, определяющих рекламную активность производителя, является

схема реализации препарата. Существует три основные схемы: лекарства, приобретаемые больным в свободной продаже, без рецепта врача; лекарства, которые покупают в аптеке за свой счет по рецепту врача; льготные лекарства, которые пациент получает бесплатно по рецепту врача.

Наибольшей информационной поддержкой со стороны производителя пользуются безрецептурные препараты, поскольку в этом случае прямым потребителем продукции является пациент. В таком случае необходимо обеспечить спрос, достаточный для получения производителем необходимой прибыли. У государства есть возможность даже в этом случае способствовать развитию отечественного производства. Для этого можно воспользоваться опытом США, где был введен высокий налог на аналогичный местному зарубежный товар, что затрудняло реализацию последнего.

Что касается информационной поддержки нового препарата местным производителем, то она может включать следующие формы работы:

- организация лекций для врачей или пациентов, в которых характеризуются особенности лечения новым препаратом;
- финансирование издания методических рекомендаций по применению нового препарата;
- организация тематических лекций, курсов переподготовки в рамках повышения квалификации врачей;
- организация рекламных выступлений в государственных и местных средствах массовой информации (газеты, радио, телевидение), посвященных новому препарату;
- организация конференций на разных уровнях от лечебного учреждения, города, района до конференций с международным участием, посвященных новому препарату;
- публикация статей в научных журналах по лечению новым препаратом;
- снабжение информацией общественных организаций пациентов;
- издание монографий и руководств, где отражена информация о новом препарате, как для врачей, так и пациентов;
- научные доклады на российских и международных форумах, отражающих опыт применения нового препарата, и др.
- организация лекций для врачей или пациентов, в которых характеризуются особенности лечения новым препаратом;
- финансирование издания методических рекомендаций по применению нового препарата;
- организация тематических лекций, курсов переподготовки в рамках повышения квалификации врачей;
- организация рекламных выступлений в государственных и местных средствах массовой информации (газеты, радио, телевидение), посвященных новому препарату;
- организация конференций на разных уровнях от лечебного учреждения, города, района до конференций с международным участием, посвященных но-

вому препарату;

- публикация статей в научных журналах по лечению новым препаратом;
- снабжение информацией общественных организаций пациентов;
- издание монографий и руководств, где отражена информация о новом препарате, как для врачей, так и пациентов;
- научные доклады на российских и международных форумах, отражающих опыт применения нового препарата, и др. [6]

Поскольку все вышеуказанные мероприятия требуют существенных затрат, то при оптовой закупке государством нового лекарственного препарата должны быть учтены и траты производителя на внедрение его препарата в клиническую практику. Выбор поставщика нового отечественного препарата должен основываться не только на предлагаемой им оптовой цене (в России так делается по действующему законодательству до настоящего времени). Производитель нового фармацевтического препарата должен предоставлять конкурсной комиссии по закупке программу информационного сопровождения нового препарата. Предпочтительнее должен быть тот препарат, у которого при сопоставимой цене, более масштабное сопровождение препарата в широкой клинической практике. Во многих развитых зарубежных странах большой популярностью у местного производителя лекарств пользуются исследования по сравнительной эффективности производимых ими дженериков и оригинальных лекарств. Такие научные исследования охотно финансируются местным производителем, поскольку позволяют доказать, что местные препараты дешевле, и не уступают импортным препаратам по качественным характеристикам. К сожалению, во многих странах работы такого плана пока не нашли широкого распространения. При отсутствии существенной всесторонней государственной поддержки, местный фармацевтический производитель не сможет вступить в борьбу с представителями транснационального фармацевтического бизнеса за завоевание позиций на внутреннем рынке. Проведение сравнительных клинических исследований местных и зарубежных препаратов - очень важный шаг в этой борьбе.

Местные производители фармацевтической продукции чаще всего имеют существенно меньший экономический потенциал, чем зарубежный. Поэтому они не смогут оказывать равноценную зарубежным фирмам поддержку разного рода научных и образовательных проектов для врачей и пациентов. В результате, не только фармацевтические производители, но и научные группы могут не проявлять особого интереса к сравнительным исследованиям, опасаясь потерять финансовую поддержку проектов, которые спонсируются зарубежными фармацевтическими фирмами в рамках продвижения своих оригинальных лекарственных препаратов.

Как подтверждает практика осуществления национальных программ импортозамещения, наиболее целесообразные направления развития местного фармацевтического производства - это переход к стандартам «надлежащей производственной практики» (GMP), локализация производства: Словенская KтKa, венгерский Gedeon Richter, норвежский Nyscomed, польская Polpharm и др.

Одна из важных задач, которую решает локализация производства, - опера-

тивная реакция на потребность внутреннего рынка в том или ином лекарственном препарате. Понятно, что если производство находится внутри страны, государство может оперативно организовать выпуск препарата, в соответствии с запросами рынка. Необходимо изучение положительного отечественного и зарубежного опыта государственного регулирования, как фармацевтического рынка, так и локального производства лекарственных средств [5].

ЛИТЕРАТУРА

1. Балашов А.И. Формирование механизма устойчивого развития фармацевтической отрасли: теория и методология. – СПб: Изд-во СПбГУЭФ, 2012. – 160 с. ISBN 978-5-7310-2755-7.
2. Гетьман М.А. Большая Фарма. – М.: АВС, 2008. С. 45.
3. Дорофеева В.В., Косова И.В., Лоскутова Е.Е. Управление и экономика фармации. Том 1. Фармацевтическая деятельность. Организация и регулирование. – М.: Academia, 2008. – 387 с. ISBN: 978-5-7695-2799-9.
4. Линдерт П. Х. Экономика мирохозяйственных связей: пер. с англ. – М.: Прогресс. Универс, 1992. – 514 с.
5. Лопатин П.В., Максимкина Е.А., Глембоцкая Г.Т., Управление и экономика фармации. – М.: МЕДИЦИНА +, 2015. – 720 с. ISBN: 5-225-04120-5.
6. Лукьянчук Е. Импортзамещение: зарубежный опыт. - [http:// apteka.ua](http://apteka.ua) 786 (15) 18.04.2011.
7. Лукьянчук Е. Импортзамещение: зарубежный опыт. - [http://www. apteka. ua](http://www.apteka.ua) 786 (15) - 18.04.2011.

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Степаньян В.В.

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ОПТИМИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СФЕРЕ СЕРВИСА

Финансово-экономическое планирование – это одна из важнейших функций управления малым предприятием. Его использование способствует решению задачи оптимизации экономической эффективности малого предприятия. В свою очередь, оптимизации экономической эффективности малого предприятия означает, что внутренние факторы его деятельности являются основой для обеспечения устойчивого развития в предстоящем периоде.

Проблема обеспечения устойчивого развития предприятий в сфере малого бизнеса особенно актуальна, поскольку они в наибольшей степени подвержены неблагоприятным воздействиям в значительной степени непредсказуемой предпринимательской среды. Исходя из этого, внедрение финансово-экономического планирования в деятельность малого предприятия сферы сервиса – это необходимое условие оптимизации его экономической эффективности и обеспечения стабильного функционирования и развития.

Финансово-экономическое планирование на малом предприятии сферы сервиса включает в себя три основных вида:

- стратегическое (перспективное) планирование, осуществляемое на временной период от одного года до трех (реже пяти) лет;
- текущее планирование, осуществляемое на один год;
- оперативное планирование, временные рамки которого ограничены декадой, месяцем, кварталом.

Каждому из этих видов присущи определенные формы разрабатываемых планов и границы периода, на который эти планы разрабатываются.

В условиях экономической нестабильности, которая сейчас присуща России, говорить о долговременном планировании представляется чрезвычайно сложным. Но система финансово-экономического планирования в данных условиях должна основываться не столько на количественном анализе и постановке жестких времен-

ных количественно заданных целях, сколько на осмыслении и взаимоувязке имеющихся ресурсов с открывающимися возможностями. Наиболее рациональным в условиях нестабильной экономической обстановки будет являться планомерный подход и текущая корректировка, когда используется сочетание достаточно общих направлений развития со сроком на 3-5 лет и конкретных планов на срок до 1 года.

Все виды планирования находятся в тесной взаимосвязи и выполняются в определенной последовательности. Исходным этапом планирования является разработка финансового стратегического плана, определяющего основные направления и параметры деятельности предприятия путем разработки его общей стратегии. На основе перспективного планирования путем конкретизации и детализации стратегического финансового плана разрабатываются текущие финансовые планы. В свою очередь, текущие финансовые планы служат основой для разработки оперативных финансовых планов.

Рассмотрим более подробно каждый из видов финансового планирования.

Процесс стратегического (перспективного) финансового планирования включает в себя разработку финансовой стратегии и прогнозирование финансовой деятельности малого предприятия сферы сервиса.

Разработка финансовой стратегии представляет собой особую область финансового планирования, так как, являясь составной частью общей стратегии экономического развития предприятия, она должна согласовываться с целями, и направлениями, сформулированными общей стратегией. Вместе с тем финансовая стратегия сама оказывает значительное влияние на формирование общей стратегии экономического развития предприятия. Происходит это в силу того, что изменение ситуации на финансовом рынке влечет за собой корректировку финансовой, а затем, как правило, и общей стратегии развития предприятия. В целом финансовая стратегия представляет собой определение долгосрочных целей финансовой деятельности предприятия и выбор наиболее эффективных способов и путей их достижения.

Разработка финансовой стратегии предприятия включает в себя следующие этапы:

1. Определение периода реализации стратегии, который зависит от различных факторов: динамики макроэкономических процессов, отраслевой принадлежности и специфики деятельности предприятия.

2. Анализ факторов внешней и внутренней среды предприятия, кроме того, особое внимание отводится учету факторов риска.

3. Формирование стратегических целей финансовой деятельности предприятия, отражаемых в виде конкретных показателей - нормативов (среднегодовой темп роста собственных финансовых ресурсов, минимальная доля собственного капитала, коэффициент рентабельности и т.д.).

4. Разработка финансовой политики предприятия по конкретным направлениям финансовой деятельности (налоговой, амортизационной, эмиссионной, дивидендной, политики управления активами, политики управления капиталом и т.д.).

5. Разработка системы мероприятий по обеспечению реализации финансовой стратегии.

6. Оценка эффективности разработанной финансовой стратегии, которая осуществляется по нескольким параметрам:

- во-первых, оценивается, насколько разработанная финансовая стратегия согласовывается с общей стратегией предприятия, путем выявления степени согласованности целей, направлений и этапов реализации этих стратегий.

- во-вторых, оценивается согласованность финансовой стратегии предприятия с прогнозируемыми изменениями во внешней предпринимательской среде.

- в-третьих, оценивается реализуемость разработанной финансовой стратегии, т.е. рассматриваются возможности предприятия в формировании собственных и привлечении внешних финансовых ресурсов.

7. Оценка результативности финансовой стратегии, которая в свою очередь может быть основана на прогнозных расчетах различных финансовых показателей, а также на основе прогноза динамики нефинансовых результатов реализации разработанной стратегии, таких, как рост деловой репутации предприятия, повышение уровня управляемости финансовой деятельностью его структурных подразделений и т.п.

Основу перспективного планирования составляет прогнозирование финансовой деятельности, которое является воплощением стратегии предприятия на рынке. Прогнозирование состоит в изучении возможного финансового состояния предприятия на длительную перспективу. Прогнозирование базируется на обобщении и анализе имеющейся информации с последующим моделированием возможных вариантов финансовых показателей с учетом развития различных ситуаций. Результатом перспективного финансового планирования является разработка: плана объема продаж; прогноза прибыли (убытка) предприятия; прогноза движения денежных средств; прогноза баланса доходов и расходов (финансового плана).

Исходным моментом прогнозирования финансовой деятельности служит определение объема продаж. Следует отметить, что прогноз объема продаж при финансовом планировании целесообразно осуществлять не только в стоимостном, но и в натуральном выражении на весь период прогнозирования с детальной разбивкой по годам, кварталам, месяцам. Для определения влияния инфляции на изменение объема продаж необходимо учитывать индекс цен и осуществлять прогнозирование оборота как в действующих, так и в сопоставимых ценах.

Прогноз по прибыли и убыткам позволяет определить величину предполагаемой прибыли в планируемом периоде.

Прогноз движения денежных средств является финансовым документом, в котором отражается движение денежных потоков по текущей, финансовой и инвестиционной деятельности. Прогноз движения денежных средств позволяет определить, сколько денежных средств необходимо для осуществления финансово-хозяйственной деятельности предприятия в будущем периоде, каковы синхронность поступления и расходования денежных средств, основные направления их использования.

Прогнозный баланс заключается в разработке сводной таблицы, отражающей источники капитала и финансовых ресурсов (пассив) и средства его реализации (актив). Баланс позволяет определить, в какие виды активов предприятие планирует направить денежные средства в соответствии с выбранной стратегией деятельности на потребительском рынке и за счет каких источников планируется осуществлять финансирование определенных видов активов.

Текущее финансовое планирование основано на результатах стратегического планирования и заключается в разработке конкретных текущих финансовых планов: план отчета о прибылях и убытках; план движения денежных средств; план баланса доходов и расходов. Текущие финансовые планы составляются на один год с разбивкой по кварталам, так как такая периодизация соответствует законодательным требованиям к отчетности. Основной целью построения этих документов является оценка финансового положения предприятия на конец планируемого периода. Кроме того текущие финансовые планы дают возможность предприятию определить на предстоящий период все источники финансирования его развития, сформировать структуру его доходов и затрат, обеспечить его постоянную платежеспособность, а также определить структуру активов и капитала предприятия на конец года.

План по прибылям и убыткам осуществляется по аналогичной форме прогноза отчета о прибылях и убытках, разрабатываемого в стратегическом финансовом планировании.

План движения денежных потоков, представляющий собой план финансирования деятельности малого предприятия сферы сервиса, составляется на год с разбивкой по кварталам и (или) ежемесячно.

Необходимость составления плана движения денежных средств обусловлена тем, что доходы и расходы в плане отчета о прибылях не отражают напрямую идеального движения денежных средств. Кроме того, в плане отчета о прибылях и убытках показываются доходы и расходы без учета направлений деятельности малого предприятия (основной, инвестиционной, финансовой).

Важным этапом текущего финансового планирования является разработка плана баланса доходов и расходов малого предприятия сферы сервиса, осуществляемого по аналогичной стратегическому планированию форме. Разработке этого плана предшествует составление:

- расчета прироста устойчивых пассивов предприятия;
- плана потребности предприятия в собственных оборотных средствах;
- расчета плановой суммы амортизационных отчислений по малому предприятию на будущий год.

Для конкретной увязки каждого вида вложений в активы и их источники финансирования целесообразно составление проверочной (шахматной) таблицы, в которой по горизонтали приводятся источники финансирования (финансовые ресурсы и приравненные к ним средства), а по вертикали указываются направления использования финансовых ресурсов и приравненных к ним средств. Шахматная таблица позволяет выявить сбалансированность доходов и расходов по отдельным

статьям баланса и определить резервы формирования фондов денежных средств.

Заключительным этапом текущего финансового планирования является составление планового баланса активов и пассивов по установленной форме на конец планируемого периода. План баланса предприятия позволяет:

- определить планируемый прирост активов по отдельным видам;
- сформировать оптимальную структуру капитала, которая бы обеспечила более высокую финансовую устойчивость предприятия в будущем периоде;
- отразить все изменения как в активах, так и в пассивах в результате осуществления планируемых мероприятий в соответствии с разработанной стратегией
- оценить состояние имущества и источников его формирования.

Оперативное финансовое планирование дополняет текущее планирование в целях контроля за поступлением денежных средств и расходом наличных финансовых ресурсов малого предприятия сферы сервиса. Заключается в составлении трех документов: платежного календаря, кассового плана и кредитного плана.

Платежный календарь представляет собой финансовый документ, который отражает оперативный денежный оборот малого предприятия сферы сервиса, проходящий через расчетные и другие счета предприятия. Платежный календарь составляется на квартал с разбивкой по месяцам, декадам и т.д. и позволяет малому предприятию:

- формировать информационную базу о денежном обороте предприятия;
- обеспечивать контроль за оперативным финансированием, выполнением расчетов и платежных обязательств;
- максимально синхронизировать положительный и отрицательный денежный потоки, повысив при этом эффективность денежного оборота;
- отслеживать состояние собственных финансовых ресурсов;
- определить необходимость привлечения средств в виде денежного и другого привлеченного капитала;
- организовать учет временной стыковки денежных поступлений и расходования средств;
- осуществлять анализ возникших неплатежей и определять меры по их преодолению;
- контролировать расходование средств на неотложные нужды;
- в максимальной степени обеспечить необходимую ликвидность и т.д.

Предприятие может разрабатывать платежный календарь не только в целом по предприятию, но и по отдельным видам движения денежных средств: платежный календарь по обслуживанию долга, налоговый платежный календарь, платежный календарь по расчетам с поставщиками и т.д.

При превышении планируемых расходов над доходами, предприятие имеет недостаток денежных средств для осуществления своей финансово-хозяйственной деятельности, что может быть признаком ухудшения финансового состояния предприятия. Обратная ситуация указывает на образование излишка денежных средств, что свидетельствует о повышении финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия.

Таким образом, платежный календарь позволяет не только анализировать и конкретизировать текущий финансовый план, но и выявить резервы повышения экономической эффективности малого предприятия сферы сервиса, ее оптимизации путем тщательного контроля за состоянием платежей и расчетов. Кассовый план представляет собой план оборота наличных денежных средств через кассу предприятия. Если платежный календарь позволяет осуществить контроль за поступлением, и расходованием безналичных денежных средств, то посредством кассового плана контролируются поступления и выплаты наличных денег. Кассовый план характеризует финансовые отношения между предприятием и его работниками в части выполнения обязательств по заработной плате и другим выплатам.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ефимова О.В. Финансовый анализ: учебник. М.: Бухгалтерский учет – 2013. – 301с.
2. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. – М.: Финансы и статистика, 2014.– 432 с.
3. Павлова Л.Н. Финансы предприятий: учебник. – М.: Финансы и статистика, 2014 – 452с.
4. Романовский М.Н. Финансы предприятий: учебник. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 579 с.
5. Финансовый менеджмент: учебник для вузов / под ред. Г.Б.Поляка.– М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 527 с.
6. Финансы: учебник / А.И.Балабанов, И.Т.Балабанов. – СПб: Питер, 2012. – 192с.
7. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Финансы предприятий. – М.: ИНФРА-М, 2012.
8. Яковлева-Чернышева А.Ю. Концептуальные основы управления устойчивым развитием предпринимательских структур / А.Ю. Яковлева-Чернышева, А.В. Дружинина, А.В. Кузнецов // Социально-экономические и правовые основы развития экономики. – Уфа: ОМЕГА САЙНС, 2015. – С. 239-250.
9. Яковлева-Чернышева А.Ю. Теоретические основы управления устойчивым развитием коммерческой организации / А.Ю. Яковлева-Чернышева // Управление и экономика в XXI веке. – 2015. – №2. – С. 5-11.

НАЛОГИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

Лященко Н.А.

НАЛОГ НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ – ТОРЖЕСТВО СОЦИАЛЬНОЙ СПРАВЕДЛИВОСТИ

Налоги – неотъемлемый атрибут и органическая часть государства, без них немислима реализация задач и функций института государства. Финансово-экономический фундамент этой взаимосвязи остается неизменным и состоит в необходимости изъятия части дохода, извлекаемого из потребления факторов производства в пользу государства для формирования его централизованных ресурсов, а проще говоря, бюджета. «Налоги для государства то же, что парус для корабля. Они служат тому, чтобы скорее ввести его в гавань, а не тому, чтобы завалить его своим бременем или держать всегда в открытом море и чтоб, наконец, потопить его» (Екатерина II, российская императрица). Налоги – это цена, которую мы платим за возможность жить в цивилизованном обществе. Налоги и сборы являются сердцевинной существования любого государства. В рыночной экономике налоги – один из важнейших рычагов государственного влияния на экономические процессы, они являются важнейшим инструментом проведения экономической политики любого государства.

В ст.57 Конституции РФ за гражданами закреплена обязанность уплаты законодательно установленных налогов и сборов. Налог на доходы физических лиц является одним из основных налогов, так как он распространяется на все работающее и получающее иные доходы население страны.

В СССР подоходный налог с населения был введен на основании Указа Президиума Верховного Совета СССР от 30 апреля 1943 г. Техника взимания налога сохранялась неизменной вплоть до конца восьмидесятых годов. Платили его все и со всех доходов, налоговую базу исчисляли ежемесячно (кроме кустарей и ремесленников, а также частнопрактикующих граждан), ставки были прогрессивными, но разграничены по социальным группам (рабочие, служащие, работники свободных профессий (артисты, писатели), кустари и др. Существование прогрессивной ставки подоходного налога объяснялось необходимостью выравнивания доходов граждан для обеспечения большей социальной справедливости, что достигалось также установленным необлагаемым минимумом и слабо прогрессивной шкалой

налогообложения. Практически все доходы граждан прямо контролировались государством.

Основы современного налогообложения доходов физических лиц были заложены в России с принятием Закона РФ « О подоходном налоге с физических лиц» от 7 декабря 1991 г. № 1998-1, а затем существенные изменения законодательства о подоходном налоге происходили практически ежегодно и до 2001г. законодательство подверглось изменениям более 10 раз. Однако, несмотря на все вносимые изменения, налог оставался прогрессивным. Частые изменения законодательства о подоходном налогообложении, довольно жесткая прогрессивная шкала, нестабильность экономики и ряд других причин, привели к тому, что поступления в бюджет от подоходного налога в 2000 г. составили лишь 18,9%. Несоразмерная нагрузка на бизнес привела к тому, что бизнес начал находить способы как избежать лишних расходов и стал выводить огромные средства из под контроля налогообложения. В результате, в 2001 году Россия ввела плоскую шкалу подоходного налога, с достаточно низкой ставкой-13%, которая действует и до настоящего времени. Проведенная реформа налогообложения предполагала снижение налогового бремени с целью сокращения масштаба уклонения от уплаты налога. Важнейшим принципом действующего в настоящее время НДФЛ, вступившего в силу в 2001 году, стало равенство налогоплательщиков перед законом вне зависимости от социальной или иной принадлежности. Принцип ежегодного обложения доходов, вне зависимости от совокупного годового дохода, действовавший в СССР, был заменен обложением совокупного годового дохода. Это дало возможность к 2005 году увеличить поступление в бюджет от данного налога до 31.8% частично за счет вышедшего из «тени» бизнеса, частично за счет усиления администрирования налога на доходы физических лиц. Однако, наряду с фискальными задачами, система подоходного налогообложения граждан должна выполнять ряд социальных задач, одной из которых является принцип социальной справедливости. Время показало, что ожидания не оправдались и желаемые результаты не были достигнуты. Выполнение плана наполнения бюджета происходит не столько за счет высоких доходов состоятельных граждан, сколько за счет оплаты труда бюджетников, военнослужащих, (особенно после отмены им льгот), административных органов, государственных предприятий, т.е. там, где налоговые агенты собирают налог у источника выплаты и сами перечисляют в бюджет.

Принцип экономической сбалансированности интересов налогоплательщиков и государственной казны, сформулированный А. Лаффером, говорит о том, что «оптимальная прогрессивная шкала ставок налога к налоговой базе является движущей силой экономической инициативы граждан в получении прибыли». Построенная им кривая зависимости между прогрессивным налогообложением и доходами бюджета показывает, что «если ставки налога устанавливаются выше оптимального уровня, то часть налогоплательщиков уходит в тень, в так называемый, «серый» сектор экономики, то есть все это приводит к нелегальному сокрытию доходов от налогообложения». Оптимальная система подоходного обложения должна выполнять четыре функции – фискальную, социальную, эффективного

функционирования и организационно-техническую. Мерилом эффективности налогообложения выступает его нейтральность по отношению к различным видам экономической активности и создание условий для устойчивого развития предпринимательства и предпринимательских структур в экономике страны.

Мы разделяем точку зрения Т.Н. Богославец, что «чем сильнее выражена прогрессия налога, тем больше будут потери в благосостоянии, т.е. тем менее эффективным будет налог». Вся история замены прогрессивного налогообложения плоской шкалой НДФЛ, говорит о сохраняющемся неравенстве доходов граждан до и после налогообложения. Принятие плоской шкалы позволило снизить налоговое бремя на тех, кто имел более высокий доход и увеличить его для лиц с низкими доходами. Все последующие изменения, вносимые Федеральными законами, кардинально не меняли систему налогообложения личных доходов, а лишь вносили изменения в уже существующее законодательство. Следовательно, можно констатировать, что задачи справедливости и эффективности налогообложения доходов физических лиц так и не решены, и для их решения требуются существенные преобразования.

Основные проблемы НДФЛ, в настоящее время можно определить следующими факторами:

1. Несоблюдением основополагающих принципов налогообложения, разработанных еще А. Смитом и А. Вагнером:

- принципа справедливости;
- принципа эффективности;
- принципа соразмерности;

2. Применением вычетов по НДФЛ, которые носят лишь явочный характер, достаточно жестко ограничивают круг плательщиков, которые могут ими воспользоваться и практически не выполняют свою регулирующую функцию, так как абсолютная величина этих вычетов много меньше даже минимального прожиточного минимума (на детей) или зависит от дохода граждан, облагаемых по ставке 13%.

3. Закон по НДФЛ не предусматривает систему необлагаемого минимума, который бы обеспечивал простое биологическое существование граждан. Прожиточный минимум, который совершенно не учитывает структуру цивилизованного потребления товаров и услуг, никак не привязан к минимальному размеру оплаты труда.

4. Отсутствием системы должного контроля за сверхдоходами физических лиц, что порождает возможность ухода от налогообложения и сокрытия доходов.

Таким образом, для решения задач, связанных с эффективным и справедливым налогообложением личных доходов граждан, необходимы определенные преобразования:

- введение прогрессивной шкалы налогообложения, для которой основополагающими факторами должны быть следующие элементы: налогооблагаемый минимум, скидки, увязанные с суммой фактических расходов, произведенные на те, или иные, оговоренные в налоговом законодательстве цели, а также про-

грессивная система налоговых ставок по возрастающей шкале, не нарушающей принцип соразмерности и имеющей оптимальный характер;

-введение необлагаемого минимума, который является основной льготой и не должен затрагивать ту часть дохода, которая обеспечивает поддержание минимального жизненного уровня плательщика и его семьи. Необлагаемый минимум должен соответствовать прожиточному минимуму, исчисленному исходя из цивилизованного потребления товаров и услуг;

-ужесточение мер по администрированию налога на доходы физических лиц, в особенности лиц, доходы которых значительно превышают средний уровень. Ввести повышенную шкалу ставок на сверхдоходы.

Процесс реформирования НДФЛ должен идти постепенно и плавно. Введение прогрессивной шкалы налогообложения может вызвать недовольство со стороны населения, которая будет уплачивать больший налог, чем раньше, но думать о том, что бизнес не доверяет институтам власти и уйдет в «тень», а последствия для бюджетов будут отрицательными, нет никаких оснований. По нашему мнению плоская шкала налогообложения выполнила свои функции, и ее дальнейшее применение не целесообразно. В настоящее время единая ставка НДФЛ создает ситуацию для неравномерного распределения налоговых обязательств, не учитывает реальную платежеспособность различных слоев населения. Все больше увеличивается разрыв между богатыми и бедными, возрастает социальная дифференциация. Необходимо учитывать, что «в России практически отсутствует средний класс, поэтому применение плоской шкалы не соответствует структуре нашего общества, и нарушает социальную справедливость. Тяжесть налогового бремени должна приходиться на тех лиц, чей уровень дохода превышает доходы среднего класса» (А.Бунич). Введение прогрессивной шкалы НДФЛ в настоящее время стало вполне вероятным. НДФЛ называют и «торжеством социальной справедливости» и «эффективным способ пополнения бюджета». Кроме того, есть множество позитивных примеров успешных стран, в которых введена прогрессивная шкала, а уход от налогообложения крайне затруднен; он не только карается законом, но и сурово осуждается обществом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Налоговый кодекс РФ (часть вторая) принят ГД ФС РФ 19.07.2000 г с последующими изменениями и дополнениями // СПС «Консультант Плюс»
2. Богославец Т. Необходимость реформирования налога на доходы физических лиц // Вестник Омского университета. Серия: Экономика. – 2009. – №4. – С. 143-147.
3. Бунич А. Прогрессивный подоходный налог должен служить средством обеспечения социальной справедливости / А. Бунич // Информационно-ана-

литический портал. - [Электронный ресурс] - Режим доступа. - URL: <http://bunich.ru/press/>

4. Коротаева О.А., Кувалдина Е.В. Недостатки и тенденции развития налога на доходы физических лиц в России //Сборник материалов XXVI Международной научно-практической конференции «Научное сообщество студентов XXI столетия. Гуманитарные науки» (Россия, г. Новосибирск, 06 ноября 2014 г.).

5. Майбуров И.А. Налоги и налогообложение: учебник. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.

6. Яковлева-Чернышева А.Ю. Концептуальные основы управления устойчивым развитием предпринимательских структур / А.Ю. Яковлева-Чернышева, А.В. Дружинина, А.В. Кузнецов // Социально-экономические и правовые основы развития экономики. – Уфа: ОМЕГА САЙНС, 2015. – С. 239-250.

Филонова Э.А., Юхновец Л.Ю., Гладуша Б.В.

НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

В настоящее время доля малого и среднего предпринимательства в ВВП развитых стран очень велика [1, С.187]. В США доля малого и среднего бизнеса в ВВП составляет 52 % (5,6 трлн. долл.), в общем количестве действующих предприятий — 97,6 %, в общей численности экономически активного населения — 50,6 %, что выводит США в число бесспорных лидеров по развитию малого и среднего предпринимательства [2, С. 554].

Необходимо отметить, что развитие малого и среднего предпринимательства в нашей стране шло очень медленно, а соответственно, и мер поддержки этого сектора бизнеса, в том числе налогообложение [3, С.55]. Россия пережила много потрясений и, когда стала осознаваться проблемность налогообложения нашей страны, стали приниматься соответствующие нормативно-правовые акты, которые были направлены на создание стимулов и льгот в сфере налогообложения [4, С.167].

Конкретные преобразования налогообложения малого и среднего предпринимательства стали меняться в 90-х гг. прошлого века. В этот период, в 1996 г. был

принят закон «Об упрощённой системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства», в 1998 г. «О едином налоге на вменённый доход для определённых видов деятельности», а в 2013 г. «О патентной системе налогообложения», в 2015 г. вступили в действие «налоговые каникулы» для вновь зарегистрированных предпринимателей, а в 2016 г. вступил в силу мораторий на плановые проверки для субъектов малого и среднего бизнеса, откорректировано уголовное законодательство [5, С.43]. Таким образом, в области налогового законодательства государство сделало большой шаг навстречу предпринимательству.

Кроме вышеперечисленного, в 2001 г. в Налоговом Кодексе РФ появился раздел о «Специальных налоговых режимах» [6]. Это те самые режимы, о которых говорилось ранее: единый сельскохозяйственный налог, упрощенная система налогообложения, единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности, патентная система налогообложения.

Необходимо отметить тот факт, что эти режимы, а также иные льготы – налоговые каникулы и мораторий на плановые проверки - стимулируют, как и призваны это делать, представителей малого и среднего бизнеса на ведение своей деятельности и дают соответствующие возможности развиваться, а государственный бюджет, в свою очередь, получает значительные поступления [7, С.168].

Соответственно, данный факт является доказательством того, что в данных странах более благоприятная налоговая политика и в целом условия ведения бизнеса. И данный опыт стоит учитывать при разработке концепций поддержки малого и среднего бизнеса в нашей стране.

Стоит начать с критериев отнесения предприятий к малым в зарубежной стране. Напомним, что в нашей стране малым бизнесом считается организация, ограниченная численностью работников (до 100 чел.) и оборотом средств (до 800 млн. руб.).

В Великобритании малое предпринимательство по численности составляет до 49 сотрудников, объем годового оборота 5,3 млн. долларов. В США имеет иные критерии: в зависимости от вида деятельности численность предприятия может составлять 100, 500, 750, 1000, 1500 сотрудников, объем годового дохода также зависит от вида деятельности и может варьироваться от 0,75 до 20 млн. долларов [8, С.88].

Несколько иное видение малых предприятий у Азиатских стран. В Японии численность малых предприятий в сфере услуг ограничивается 100 сотрудниками, в розничной торговле численность сотрудников не должна превышать 50 человек, в оптовой торговле не более 100 человек, а объем уставного капитала должен быть не более 2844 тыс. долларов, ограничения по средствам также зависят от вида деятельности.

В Индии численность сотрудников для малого бизнеса не ограничена, но стоимость активной части основных фондов должна быть не более 22 тыс. (мелкие) и 55 тыс. долларов (малые) [9].

В первую очередь необходимо отметить, что в большинстве западных стран система налогообложения носит целостный характер, вследствие чего налоговая

база для всех субъектов малого предпринимательства определяется одинаково, ни при каких обстоятельствах не теряет своей целостности.

Рассматривая мировой опыт, прежде всего, следует отметить такую особенность поддержки МСП за рубежом как дифференцирование налоговых ставок для разных видов бизнеса.

В большинстве стран снижение ставок налога на прибыль распространяется как на малое, так и на среднее предпринимательство. Обычно эта мера открыто не подкрепляется налоговой льготой, а используется как элемент налоговой политики. Так, в США на федеральном уровне для мелких и средних предприятий используются пониженные ставки (соответственно 15 и 25%). В Великобритании при основной ставке в 35% установлена специальная пониженная ставка корпоративного налога на малое предпринимательство в 25%. В Италии в отдельных регионах с апреля 1986 года созданные фирмы освобождаются от корпоративного и местного налога на 10 лет. В Бельгии стимулирование малых венчурных фирм, создающих высокие технологии, поддерживается освобождением от налога также на 10 лет. Во Франции с октября 1988 года вновь созданные фирмы в первые два года полностью освобождаются от корпоративного налога, а в последующие три года они платят 75%, 50% и 25% от его величины [10, С.85].

Кроме этого, в развитых странах принята прогрессивная шкала налогообложения, которая, как показывает практика, благоприятно сказывается на развитии и активности малого бизнеса. Такая система налогообложения оценивается общественным мнением как справедливая и экономически обоснованная. Причем в некоторых странах разницы выплачиваемого налога малым бизнесом и крупными предприятиями весьма существенна (см. Рисунок 1).

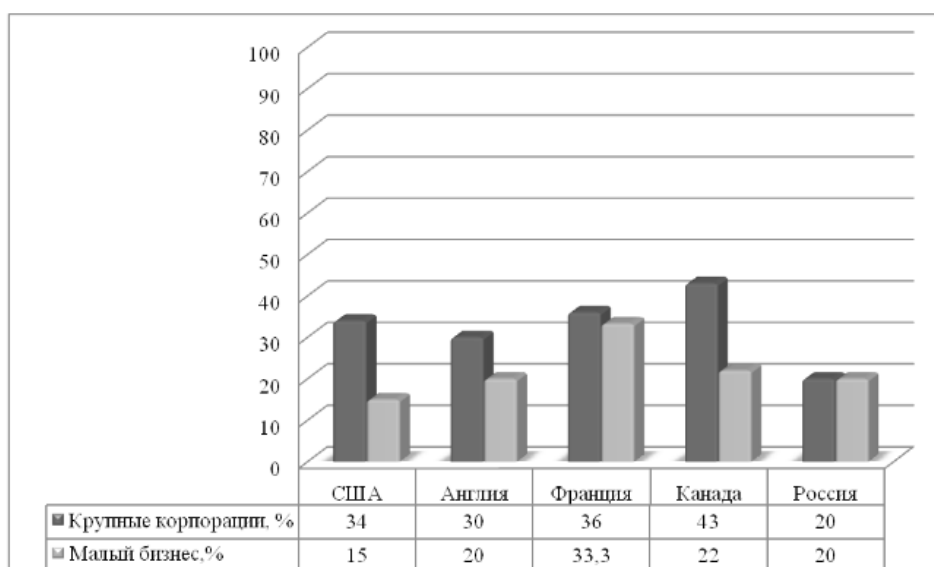


Рисунок 1 - Ставки налога на прибыль для малых и крупных предприятий в РФ и за рубежом (2012 г) [11, С.134]

В США, кроме пониженных налоговых ставок для малого бизнеса, для субъектов данного бизнеса существует возможность приобретения лицензии на определенный вид деятельности по сниженной стоимости и она заменяет местные налоги и сборы. Но, при всех льготах, предоставляемых Соединенными Штатами малому бизнесу, все предприятия обязаны вести полную бухгалтерскую отчетность.

Упрощенная бухгалтерская отчетность предусмотрена в ведущих европейских странах: Великобритании, Франции, Германии.

При этом самый интересный опыт демонстрирует Франция, Правительство, которой предусмотрело скидки и освобождения от уплаты налогов в социальные фонды, если малый бизнес хочет начать свою деятельность в экономически слабых районах [12]. В этих же экономически слабых районах начинающим предпринимателям предоставляются льготные кредиты. Также субъектам малого бизнеса как налогоплательщикам предоставляются на бесплатной основе консультации по бухгалтерскому учету, налогообложению, юридическим вопросам. К сожалению, в России не так распространена подобная практика, но, тем не менее, государство развивает Центры инноваций социальной сферы, занимается продвижением популярности и распространенности бизнес-инкубаторов.

Что же касается программ по повышению квалификации для малого и среднего бизнеса, во Франции и Германии данный вопрос стоит достаточно остро. Государственный бюджет выделяет необходимые средства для того, чтобы проводить специальные тренинги, семинары, мастер-классы и так далее для субъектов МСП. Именно подобная практика позволяет начинающим предпринимателям легче вступить на рынок, избежать возможных проблем с трудовым законодательством, налоговыми отчислениями и так далее [13].

Великобритания демонстрирует самую высокую налоговую нагрузку, поскольку налог на имущество, выплачиваемый предпринимателями, исчисляется не с балансовой, а с рыночной стоимости имущества. Кроме этого, в данной стране нет четкого определения малого или среднего бизнеса. Небольшие компании, как правило, руководствуются теми же правилами исчисления и декларирования дохода, как крупные компании - налогоплательщики, но с учетом некоторых послаблений (облегчение налогового администрирования).

Исследование принципов налогообложения малого бизнеса в разных мегаполисах мира, которое пошло по глобальной сети PwC, также показало, что специальные налоговые режимы, кроме нашей страны, применяются также в таких столицах как Мехико, Сантьяго, Рио-де-Жанейро. Кроме этого в ряде мегаполисов отсутствует транспортный налог – Вашингтон, Тбилиси, Бангкок [14].

Кроме всего этого, за рубежом распространена такая практика как инвестиционный налоговый кредит, которая представлена и в нашей стране.

Подводя итог, можно выделить следующие основные налоговые стимулы для малого бизнеса в зарубежных странах:

а) Более низкие процентные ставки в сравнении с более крупными предприятиями;

- б) Освобождение/снижение выплат в страховые, социальные фонды;
- в) Упрощенный порядок бухгалтерского учета;
- г) Инвестиционные налоговые кредиты;
- д) Налоговые льготы для только что созданных предприятий;

Конечно, не во всех западных странах условия ведения бизнеса для малых предприятий благоприятны. В некоторых столицах отсутствуют льготы для малого бизнеса, а налоговые ставки велики. При этом, доля малого бизнеса в этих странах все же велика, в чем же заключаются недостатки российской налоговой системы малого бизнеса:

- а) Сравнительно небольшое количество налоговых льгот для малого бизнеса;
- б) Усложненная процедура бухгалтерского учета;
- в) Сложности в трактовках некоторых положений налогового законодательства.
- г) Ограничение видов деятельности для применения специальных налоговых режимов.

Подводя итог, нужно отметить, что развитие мер поддержки и стимулирования деятельности малого и среднего бизнеса за рубежом началось существенно раньше, чем в России, что выражается в более развитой системе стимулирования предпринимательства за рубежом. Мировой опыт стимулирования малого и среднего предпринимательства отличается дифференцированием налоговых ставок в зависимости от дохода, упрощенным налоговым администрированием, а также предусмотрены льготы выплат в социальные фонды и при получении кредитов для тех предпринимателей, которые ведут свою деятельность в экономически неблагоприятных районах страны. Кроме того субъектам малого бизнеса предоставляются консультации по налогообложению и бухгалтерскому учету, предусмотрены программы по повышению квалификации. Организация последних мер осуществляется органами власти. Кроме того, за рубежом предусмотрены налоговые льготы для только что созданных предприятий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Величко Н. Ю., Лисин Д. А., Кузнецова М. А. Малый бизнес как ресурс развития экономической безопасности // Научно-методический электронный журнал «Концепт». - 2016. - Т. 11. - С. 186-190. - URL: <http://e-koncept.ru/2016/86041.htm>
2. Тлисов А.Б. Корпоративный анализ налогового стимулирования малого и среднего бизнеса в России и за рубежом // Молодой ученый. - №2, 2014. С. 554.
3. Величко Н.Ю., Подурец А.С. Тенденции развития стратегического инвестирования в России // Экономическое развитие России: тенденции, перспек-

тивы: сборник статей по материалам I Международной научно -практической студенческой конференции: в 4 томах. Нижегородский государственный педагогический университет имени Козьмы Минина. 2015. С. 54 -57.

4. Величко Н.Ю., Юхновец Л.Ю., Варданян А.А. Стимулирующая налоговая политика как основа поддержки малых инновационных предприятий // Экономика и социум. -2015. -№ 4 (17). -С.166 -170.

5. Величко Н.Ю., Завольская Н.Б.Актуальные проблемы реализации уголовной ответственности за уклонение от уплаты налогов // Государство и право в XXI веке. 2015. № 1. С. 43-48.

6. Налоговый кодекс РФ (часть первая). Статья 18 Специальные налоговые режимы [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/de10ae8c3bbec326635e411c7df345c1ce715ce5/ (дата обращения: 15.02.2017).

7. Лященко Н.А., Мартиросян А.А., Юхновец Л.Ю. Механизмы налогового стимулирования малых инновационных предприятий // Фундаментальные и прикладные науки сегодня: материалы VII международной научно-практической конференции . 2016. С. 167-169.

8. Лященко Н.А., Юхновец Л.Ю. Особенности налогообложения инновационных предприятий в разных странах //Современные проблемы управления и регулирования: теория, методология, практика: сборник статей II Международной научно-практической конференции. Под общей редакцией Г.Ю. Гуляева. 2017. С. 87-89.

9. Васильев А.А. Зарубежный опыт малого предпринимательства [Электронный ресурс] URL: www.edit.muh.ru/content/mag/trudy/07_2011/12.pdf (дата обращения: 26.01.2017).

10. Морозов В.А. Зарубежный опыт поддержки малого предпринимательства // Российское предпринимательство.- №8, 2002, С. 85.

11. Митрофанова И. А., Эрентраут А. А. Налогообложение малого предпринимательства в России и за рубежом: реалии и прогнозы // Молодой ученый. - №1, 2012. С. 134.

12. Белкина Ю.С. Анализ налогообложения малого бизнеса в России и зарубежных странах [Электронный ресурс] URL:<http://sibac.info/studconf/econom/hxvi/39868> (дата обращения: 02.02.2017).

13. Кречетов Р.И. Государственные меры поддержки малого и среднего предпринимательства в России за рубежом [Электронный ресурс] URL:<http://www.eduherald.ru/ru/article/view?id=13422> (дата обращения: 02.02.2017).

14. Налогообложение малого бизнеса в условиях глобального рынка. Москва и мегаполисы мира [Электронный ресурс] URL:www.pwc.ru/ru/private-companies (дата обращения: 03.02.2017).

Федоренков В.В.

**ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ ГРАЖДАНСКОЙ
ОТВЕТСТВЕННОСТИ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ТРАНСПОРТНЫХ
СРЕДСТВ: СИСТЕМА ИЗВЛЕЧЕНИЯ ДОХОДА**

Попытки проведения радикальной реформы всей системы обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств (далее в тексте – ОСАГО) вызывают острые дискуссии в современном российском обществе. Эта проблема носит ярко выраженную социальную направленность, поскольку напрямую затрагивает интересы миллионов автовладельцев страны. В общественном сознании противостоят две непримиримые позиции. Одну из них представляют страховые организации, которые считают ОСАГО чуть ли не убыточным видом страхования, экономически не выгодным, слишком затратным. Выход из создавшейся ситуации они видят в повышении тарифов страхования, перевод урегулирования страховых событий в «натуральную» форму и внедрение обязательной процедуры досудебного урегулирования претензий, отказ от применения положений Закона РФ «О защите прав потребителей» к страховой деятельности и т. п. На другой позиции настаивают автолюбители, их союзы и объединения, представители организаций, защищающих права потребителей, юристы. Они в свою очередь полагают, что страховщики незаконно и незаслуженно наживаются на этом виде обязательного страхования, дезинформируют государственные органы и общественность о реальном положении дел в ОСАГО, пытаются шантажировать государство возможными отказами от лицензий и прекращением осуществлять этот вид страхования, создают искусственный ажиотаж при продаже полисов. Попытки законодателей и регулятора – Центрального Банка России - примирить обе стороны, найти компромисс и наиболее верный выход из создавшегося положения пока не приводят к желаемым результатам.

Между тем, за годы реализации Закона об ОСАГО сложилась устойчивая и не всегда легальная система получения доходов (а, зачастую, и сверхдоходов) страховыми организациями, а также другими участниками процесса реализации этой услуги.

Рассмотрим сложившуюся систему извлечения дохода участниками процесса оказания услуги обязательного страхования гражданской ответственности

владельцев транспортных средств (рис. 1). Реализация ОСАГО может быть представлена комплексом следующих последовательных технологических действий:

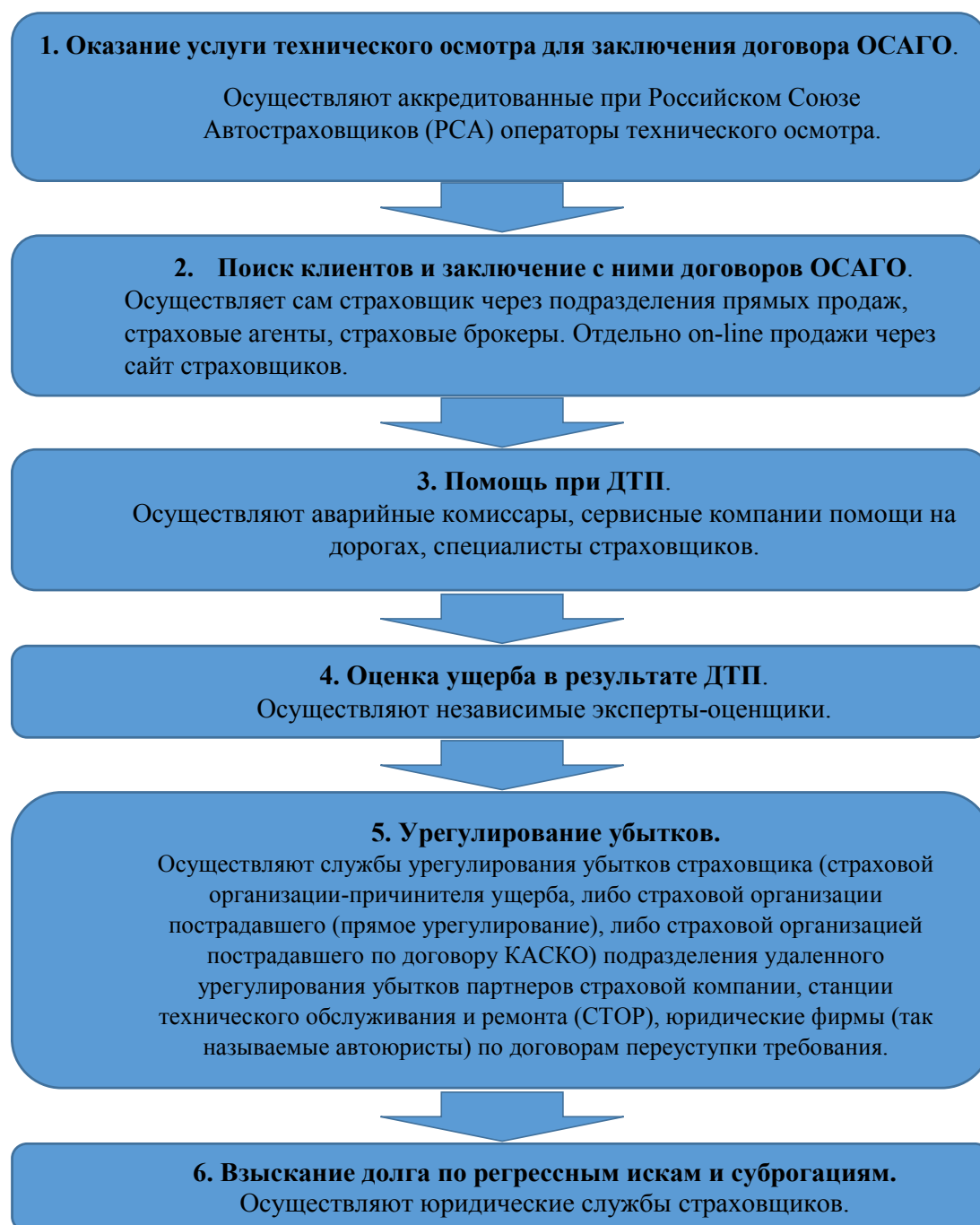


Рис. 1. Система извлечения дохода участниками процесса оказания услуги ОСАГО владельцами транспортных средств

Как видно из приведенной схемы в процессе реализации услуги обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств принимает участие достаточно большое количество взаимосвязанных и взаимозависимых субъектов и каждый из них не только имеет, но и реализует на практике свой экономический интерес в получении дохода и прибыли. Доходы важнейшего участника этого процесса – страховой организации складываются, прежде всего, из легальной составляющей, т.е., доходов от страховых операций по ОСАГО, доходов от инвестиционной деятельности и прочих доходов. Конечно, наибольший удельный вес в структуре доходов страховой компании, осуществляющей обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств, занимают страховые премии по ОСАГО. Это первый и важнейший способ получения дохода от реализации услуги ОСАГО. Как известно, обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств было введено в действие с 1 июля 2003 года на основании Федерального Закона 25.04.2002 N 40-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств». Результаты рассмотрения показателей реальной убыточности данного вида страхования, полученные нами ранее с использованием метода ретроспективного макроэкономического анализа в период устойчивого развития ОСАГО (2003-2014 г.г.), позволили сделать выводы о большом запасе прочности (примерно 30%) страховых тарифов по ОСАГО с самого начала действия системы ОСАГО, что дало возможность получать прибыль от операций страхования в среднем не менее 20-21% [15, с.28]. Такой уровень доходности от операций ОСАГО в рассматриваемом периоде должен квалифицироваться как «сверхдоходы» и, в соответствии с действующим законодательством, разница между доходами и расходами страховщика, превышающая 5% от указанных доходов, должна направляться страховщиком на формирование страхового резерва [1].

Сформированный таким образом стабилизационный резерв должен был использоваться на компенсации расходов на осуществление выплат в последующие годы. Макроэкономические расчеты доходов страховых организаций от реализации услуги ОСАГО за все время существования обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств показывают следующие цифры. В период с 2003 года по 2014 год совокупный доход страховщиков ОСАГО составил более 210 млрд. руб., из них совокупный стабилизационный резерв – более 150 млрд. руб. В 2015 и 2016 г.г. страховщиками получено еще не менее 30-35 млрд. руб. прибыли. В целом, за период действия Закона РФ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» страховщиками получено не менее 240 млрд. руб. дохода. Следует особо подчеркнуть, что, вопреки навязываемому страховщиками мифу об убыточности ОСАГО, этот вид страхования всегда был и остается весьма прибыльным, о чем, в частности, было заявлено руководителем ЦБ России. «Надо сказать, что в целом ОСАГО – это не убыточный вид деятельности для страховых компаний, достаточно прибыльный», – подчеркнула Э. Набиуллина [11].

В системе доходов от страховой деятельности страховщиков ОСАГО к необоснованным дополнительным доходам необходимо отнести страховые премии, полученные в результате умышленного завышения коэффициента бонус-малус (КБМ). Практика реализации Закона об ОСАГО изобилует случаями неправильного применения этого коэффициента, что приводит к завышению премии по договорам. Следует подчеркнуть, что страховое сообщество в лице профессионального объединения автостраховщиков - Российского Союза Страховщиков, мягко говоря, не спешило создавать единую информационную базу договоров и убытков, которая предполагалась еще первыми редакциями Закона «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» [1]. Более 10 лет после начала действия системы ОСАГО коэффициент бонус-малус определялся либо со слов страхователя, либо по недолгой водительской истории в рамках одной страховой организации, или на основании нерегулярных ответов на запросы в адрес предыдущих страховщиков. Кроме того, история убытков страхователя была привязана к конкретному автомобилю, а не автовладельцу и заканчивалась после продажи или утраты транспортного средства. Фактически система водительской истории носила профанационный характер, не служила объективной основой определения реального КБМ, не выступала мотивом для безаварийной езды, как это планировалось авторами Закона [12]. Даже после начала создания единой информационной базы РСА в 2013 году, страховщики под разными предлогами искажали в свою пользу КБМ, получая дополнительные, по сути, незаконные доходы от ОСАГО. Определить объемы таких поступлений даже экспертно практически невозможно. Однако, учитывая многочисленные жалобы страхователей в надзорные органы, можно определенно сказать, что случаи неправильного расчета КБМ носили массовый характер, а доходы были весьма значительными. Только спустя 14 лет после начала действия обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств в стране РСА совместно с Центральным Банком России вводит новую систему расчета скидок и надбавок для окончательного расчета стоимости полиса ОСАГО. Новый КБМ, который начал применяться с 2017 года, в первую очередь, будет привязан к водителю, а не к автомобилю. Кроме того, страховые компании лишатся права самостоятельно рассчитывать коэффициент бонус-малус, что, возможно, позволит избежать многочисленных злоупотреблений страховыми компаниями и получения ими дополнительного незаконного дохода от реализации полисов ОСАГО.

Вторым способом получения дохода от операций по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств является инвестирование временно свободных средств страховщиками в установленные действующим законодательством инвестиционные инструменты. Учитывая, что на протяжении всех лет действия системы ОСАГО этот вид был прибыльным, можно говорить о большом инвестиционном потенциале этого вида страхования. Конечно, на макроэкономическом уровне довольно затруднительно рассчитать совокупные результаты инвестиционной деятельности операторов ОСАГО. Однако, совершенно очевидно, что вкладывая временно свободные средства от страховых

премий по ОСАГО в наиболее консервативный канал инвестиций – банковские депозиты, страховщики вполне могли получить дополнительный инвестиционный доход в размере 10-12% годовых в среднем. Если направлять на депозиты банков только чистый доход от страховых операций по ОСАГО, то с начала реализации услуги ОСАГО можно было бы заработать дополнительно не менее 25 млрд. руб. или в среднем, примерно, по 2 млрд. руб. в год.

Третьим и достаточно существенным способом получения доходов страховой компании от ОСАГО является поступление премий от незаконных кросс-продаж полисов других видов страхования при заключении договора страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств. На российском страховом рынке в последние годы широкое распространение приобрела практика навязывания дополнительных услуг при продаже полисов ОСАГО. По данным одного из исследований, проведенного в 35 субъектах РФ, в котором приняли участие 1,2 тысячи автолюбителей, «практически половине респондентов приходилось сталкиваться с навязыванием или предложением дополнительных услуг в период приобретения полиса. 45% говорят о своем собственном опыте. Еще 20% говорят о том, что они слышали данную информацию от друзей, знакомых, коллег». При этом «23% все же приобрели полис с допуслугами, ссылаясь на то, что у них не было другого выбора» [13]. По сути страховщики массово и грубо нарушали права потребителей страховой услуги, навязывая дополнительные услуги при заключении договоров обязательного страхования, а отказавшимся приобретать полисы других видов страхования необоснованно отказывали в заключении публичного договора страхования, что квалифицируется действующим законодательством как административное правонарушение. Агрессивное навязывание дополнительных страховых услуг даже вынудило Российский Союз Автостраховщиков в октябре 2015 года ввести так называемый «период охлаждения» по добровольным страховым продуктам, продаваемым вместе с ОСАГО. Тогда же после согласования ЦБ России изменений в правила профессиональной деятельности союза «период охлаждения» вступил в силу. Согласно этой системе, в случае одновременной продажи полиса добровольного страхования при заключении договора ОСАГО, клиент имеет право в течение пяти дней расторгнуть договор по добровольному страхованию и вернуть свои деньги.

Как правило, в качестве дополнительных видов страхования страховщики ОСАГО предлагают заключить договор страхования от несчастных случаев, страхование личного имущества граждан, квартир и домов. Эти виды страхования относятся к мало убыточным видам страхования, а премии по ним, зачатую, являются доходом в чистом виде. Кроме того, эти виды страхования становятся практически безубыточными и в силу того, что они навязываются страхователю ОСАГО, а потому к ним относятся как к нагрузке, которую надо оплатить, не понимая, для чего она нужна, и, соответственно, забывают сразу же после приобретения полиса ОСАГО. Поэтому, даже в случае реализации риска, к страховщику, чаще всего, никто не обращается. Поскольку официальной статистики навязанных услуг не существует, объем такого страхования можно оценить лишь экспертно.

Так, по сообщениям прессы и самих автовладельцев, доля навязанного страхования оценивается от 20 до 50% от стоимости собственно полиса ОСАГО. Используя результаты уже упомянутого выше социологического исследования, можно примерно рассчитать дополнительный «чистый» доход от продаж навязанных услуг страховщиками. Для этого необходимо количество заключенных договоров ОСАГО с физическими лицами в год умножить на процент страхователей, приобретших полис с «нагрузкой» (23%), далее полученный результат умножить на среднюю сумму премии по договору с физическими лицами в году, уменьшив ее на долю навязанного страхования от суммы полиса (примерно 35%). Результаты расчетов отражены в таблице 1.

Таблица 1. Примерный расчет страховой премии по дополнительным видам страхования, навязанным к договорам ОСАГО, тыс. руб.

Год	Кол-во договоров ОСАГО с физ. лицами, всего	Кол-во договоров с "нагрузкой" (23%)	Страховая премия ОСАГО, физ. лица	Средняя премия на один договор	Средняя премия на один договор по навязанному страхованию (35%)	Страховая премия по дополнительным видам, всего
2013	38064421	8 754 817	112 727 251,20	2,96	1,04	9 105 010
2014	36 777 948	8 458 928	121 823 580,20	3,3	1,16	9 916 756
2015	35 440 397	8 151 291	188 863 473,50	5,3	1,9	15 487 453
2016, 9 мес.	28 154 927	6 475 633	173 091 754	6,1	2,14	13 857 855
Всего:	138 437 693	31 840 669	596 506 058,90			48 367 074

Примечание: поскольку официальной статистики ОСАГО за 2016 год на момент подготовки материала еще не опубликовано, цифры за 9 месяцев 2016 года приведены без разбивки на договоры по физическим и юридическим лицам.

Таким образом, сумма незаконных кросс-продаж к полисам ОСАГО за последние 4 года оценочно может достигать 45-50 млрд. руб., что является практически чистым доходом страховщиков ОСАГО.

Четвертый способ получения доходов страховой компании от участия в системе ОСАГО является вполне легальный доход от реализации представительских услуг по урегулированию убытков других страховщиков. Дело в том, что Законом РФ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» предусмотрена обязанность страховщиков ОСА-

ГО иметь представительства страховщика во всех субъектах федерации. Только несколько страховщиков имеют свои штатные подразделения в виде филиалов и представительств во всех регионах страны, остальные вынуждены пользоваться услугами других страховщиков на договорных основах в регионах не присутствия. Практика реализации этой схемы предполагает наличие депозита на счету исполнителя услуги (перечисляется и постоянно возобновляется заказчиком услуги), а также фиксированной суммы представительских услуг. Эта услуга, как правило, оказывается крупными федеральными компаниями, имеющими разветвленную региональную филиальную сеть. Доход от этого вида деятельности складывается из непосредственных доходов от оплаты услуги по урегулированию убытков, а также возможного инвестиционного дохода от депозитов, предоставленных страховщиками - пользователями услуги.

Пятым способом получения страховщиками дохода от ОСАГО выступают легальные доходы от реализации перешедшего к страховщику в соответствии с действующим законодательством права требования страхователя (выгодоприобретателя) к лицам, ответственным за причиненный ущерб.

Шестым способом получения доходов страховщика от операций ОСАГО являются косвенные, скрытые доходы от различного рода мероприятий и целенаправленных действий страховщика по сомнительной оптимизации затрат по урегулированию страховых претензий.

В данном разделе речь идет не о плановой и постоянной работе по оптимизации бизнес-процессов и затрат страховщиков, как условия нормального функционирования страхового предприятия. Зачастую страховые компании прибегают к незаконным или полузаконным методам оптимизации издержек по обслуживанию договоров ОСАГО. Так, например, страховщиками нередко практикуются необоснованные отказы в страховых выплатах, значительное уменьшение величины реального ущерба, отказы под различными предлогами в заключении договоров с определенными сегментами страхователей (такси, общественный транспорт, молодые неопытные автовладельцы, автомобили с двигателем малой мощности), искусственные затруднения процесса урегулирования убытков и т. д.

Среди многообразных форм уклонения страховщиками от исполнения в срок и в полном объеме обязательств по договорам обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств есть и совершенно экзотические. Так, один из ведущих операторов этого вида страхования – Росгосстрах - неожиданно для клиентов несколько лет назад стал переводить офисы урегулирования убытков в регионах подальше от областных центров, в труднодоступные для автолюбителей места, явно рассчитывая на то, что далеко не каждый пострадавший, особенно с мелкими убытками, доедет до страховщика. Локация одного на целый регион центра урегулирования убытков страховщика явно контрастировала с многочисленными подразделениями и пунктами продаж полисов ОСАГО, расположенными в местах регистрации транспорта, станциях техобслуживания, салонах продаж автомобилей, авторынках и в других местах массового скопления автолюбителей. Практика показала, что из-за создания

искусственных преград в процессе урегулирования убытков примерно 20-25% пострадавших преимущественно в мелких ДТП предпочли формализму и волоките сотрудников подразделений урегулирования убытков страховщиков самостоятельно решить вопросы восстановления аварийного транспортного средства. Выделение этой группы опосредованного дохода продиктовано прямым влиянием мероприятий страховщика по незаконной или полужаконной оптимизации процесса урегулирования убытков на конечный финансовый результат деятельности страховой организации. Конечно, сомнительная активность страховщиков по оптимизации издержек в ОСАГО часто приводит к обратному результату - потребители взыскивают в судебном порядке суммы, гораздо большие за счет пени, штрафов и неустоек.

В последнее время широкое распространение получила практика взыскания страхового возмещения через так называемых «автоюристов». Феномен «автоюристов» и его влияние на убыточность ОСАГО требует отдельного исследования. Однако, в значительной степени появлению и распространению этого, в целом, негативного явления способствовали незаконные действия страховщиков, описанные в настоящем разделе.

Мы рассмотрели лишь наиболее существенные способы получения дохода страховщиками от участия в системе ОСАГО. Однако, спектр получения дополнительных доходов от этого вида страхования весьма широкий. Так, например, к ним можно отнести способ получения искусственного дохода от целенаправленной сегментации убытков при прямом урегулировании с фиксированной ставкой возмещения за один убыток, от формирования и использования денежного депозита за счет средств страховых посредников при передаче им бланков строгой отчетности по фиксированной цене за каждый бланк, от незаконного получения конкурентного преимущества в продажах за счет предоставления страхователям диагностических карт технического осмотра (ТО) без фактического прохождения процедуры ТО, от фактического отказа страхователей от урегулирования убытков страховщиками после обращения в страховую компанию и в связи с истечением срока исковой давности, и т.д. Однако, все они требуют отдельного исследования.

Подводя итог, подчеркнем, что система извлечения страховщиками доходов от участия в обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств состоит как из легальных способов, так и незаконных и полуправильных способов.

Эта система намного шире и разнообразнее, чем традиционные для страхового дела способы получения доходов от определенного вида страхования. Поэтому макроэкономический анализ показателей финансовых результатов страховщиков-операторов ОСАГО будет не полным и не корректным без максимального учета различных, порой латентных, способов получения извлечения ими доходов от этого вида обязательного страхования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон Российской Федерации от 25.04.2002 N 40-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств».
2. Закон Российской Федерации от 25.04.2002 N 40-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» (действующая редакция, 2016).
3. Постановление Правительства РФ № 739 от 8 декабря 2005 г. «Об утверждении страховых тарифов по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств, их структуры и порядка применения страховщиками при определении страховой премии»
4. Официальный сайт Центрального Банка РФ. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.cbr.ru>
5. Агеев Ш.Р., Федоренков В.В. Страхование гражданской ответственности (Федеральный Закон «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств». Комментарий): Учебное пособие. М.: Изд-во Гос. Университета управления. - 2002. - 128 с.
6. Величко Н.Ю., Осадчая Н.Н. К вопросу об управлении рисками в страховании // Science Time. 2015. № 4 (16).- С. 102-109.
7. Величко Н.Ю., Осадчая Н.М. Методы оптимизации рисков в страховании// Управление и экономика в XXI веке. - 2014. - №2. - С.49 -53.
8. Величко Н.Ю., Подурец А.С. Тенденции развития стратегического инвестирования в России//Экономическое развитие России: тенденции, перспективы: сборник статей по материалам I Международной научно-практической студенческой конференции: в 4 томах. Нижегородский государственный педагогический университет имени Козьмы Минина. 2015.- С. 54-57.
9. Кайгородова Г.Н. Исследование российского рынка автострахования // Стратегия развития страховой деятельности в РФ: первые итоги, проблемы, перспективы. Материалы XVI Международной научно-практической конференции. - Ярославль, - 2015. - С. 60-64.
10. Кайгородова Г.Н. Повышение эффективности системы управления инвестиционной деятельностью страховщика // Казанский экономический вестник. – Казань, КФУ, 2013. - №6(8). – С.44-49.
11. ОСАГО в целом не убыточно для страховщиков, заявили в Центробанке// РИА Новости.- 28 дек. 2016. URL:<https://ria.ru/society/20161228/1484858453.html>
12. О совершенствовании законодательного регулирования обязательного страхования// Стенограмма парламентских слушаний на тему «О совершенствовании законодательного регулирования обязательного страхования» 17 декабря 2007 года. Выступление В.В.Федоренкова. URL: <http://rudocs.exdat.com/docs/index-320745.html?page=3>
13. «Ромир»: половине покупателей ОСАГО пытаются предложить допслуги// РИА Новости.- 15 ноября 2016. URL: <https://ria.ru/society/20161115/1481415618>.

html).

14. Федоренков В.В. Реальная убыточность обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств с точки зрения макроэкономической ретроспективы // Вестник Университета Российской академии образования. - 2016.- №4. - С.94 – 97

15. Федоренков В.В. Уровень выплат как показатель реальной убыточности обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств// Потенциал современной науки. Сборник научных трудов издан по итогам XXIX -ой Международной научной конференции «Потенциал современной науки» (Российская Федерация, г. Липецк, 28 декабря 2016г.). / Под ред. М. Ю. Левина.- №9(26). – Липецк: ООО «Максимал информационные технологии». - 2016. – С. 25-32.

16. Федоренков В.В. Шесть мифов страхования // Современные страховые технологии. №02 (43), март-апрель 2014. С.51-54

17. Яковлева-Чернышева А.Ю. Теоретические основы управления устойчивым развитием коммерческой организации// Управление и экономика в XXI веке. – 2015. - №2. – С. 5-11.

18. Яковлева-Чернышева А.Ю. Формирование методологических подходов к управлению социально-экономической системой предпринимательства// Транспортное дело России. – 2012. – №2. – С. 19-21.

РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОЙ СФЕРЫ

Глоян Р.Р.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ РЫНКА ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

Одной из ключевых социально-экономических задач, решаемых в настоящий момент в России, является формирование рынка доступного жилья как за счет увеличения объемов жилищного строительства, так и за счет создания условий для увеличения платежеспособного спроса на жилье путем развития системы ипотечного жилищного кредитования.

В 2014 году экономика страны находилась под влиянием внешних негативных факторов – санкций, снижения цен на нефть, ограничений на рынках капитала. После трехлетнего периода стабилизации на отметке в 100+ долл. за баррель, в августе началось ее падение, которое остановилось в конце года на уровне 50-60 долл. за баррель сорта Urals. Более чем двукратное падение стоимости основного экспортного ресурса России в сочетании с ростом волатильности на финансовых рынках, введением санкций и торговых ограничений, ускорило отток капитала из России. По итогам 2014 года, по данным Банка России, он составил рекордные с 2009 г. 151,5 млрд долл., что почти в 2,5 раза больше, чем в предшествующем 2013 году. [7]

Для обеспечения торгового баланса в сложившихся условиях Банк России с середины ноября отказался от поддержки курса рубля внутри границ плавающего коридора и перешёл к политике плавающего курса, в рамках которой основной задачей Банка России являлось таргетирование инфляции. Однако девальвация рубля (за год рубль подешевел к доллару в 1,7 раза, а к евро – в 1,5 раза), четверть которой пришлась на декабрь, вызвала инфляционный шок: рост цен в декабре стал рекордным для этого месяца за последние 16 лет (+2,6% к предыдущему месяцу), а инфляция по итогам года достигла 11,4% (к декабрю 2013 г.).

В сложившихся условиях среди населения, желающего сохранить сбереже-

ния, резко вырос спрос на наличную валюту и товары длительного пользования, в том числе на жилую недвижимость, автомобили, земельные участки. В декабре оборот розничной торговли вырос на 5% (по отношению к декабрю 2013 г.) при том, что с июня 2014 г. темпы роста не превышали 2% (в годовом выражении).

Активный потребительский спрос и импортозамещение способствовали сохранению темпов роста ВВП, пусть и на минимальных значениях. По оценке Росстата, за 2014 г. российская экономика выросла на 0,6% (годом ранее – на 1,3%). При этом деловая активность сохраняется на низком уровне: инвестиции в основной капитал сократились на 2,5%, а индекс потребительской уверенности снизился до рекордных с конца 2009 года значений.

Рост цен и замедление экономического роста оказывают негативное влияние на доходы и уровень жизни населения. По итогам 2014 г. располагаемые денежные доходы населения снизились на 1%, хотя за счет индексации заработных плат работников бюджетной сферы реальная заработная плата по итогам 2014 года увеличилась (+1,3%).

В 2015 году продолжилось сокращение реальных доходов населения, прежде всего, по причине высокой инфляции, а также возможного роста безработицы, в том числе в скрытой форме. Об ожиданиях ухудшения уровня жизни свидетельствует и падение в IV квартале 2014 года индекса потребительской уверенности (по оценкам Росстата) до значений в период кризиса 2009 г. [7]

Реализация этих рисков в условиях высокой закредитованности населения может привести к существенному росту дефолтов по кредитам и, как следствие, к значительным убыткам банков. Такая ситуация наблюдается уже сейчас в сфере потребительского необеспеченного кредитования: по данным Банка России, доля необеспеченных потребительских ссуд, непогашенных вовремя, выросла до 17,8%. В результате, лидеры потребительского кредитования в разы увеличили резервы на возможные потери по выданным кредитам, что вместе со снижением темпов роста кредитного портфеля привело к снижению прибыли и росту убытков ряда банков.

Кроме того, росту кредитных рисков способствует и сокращение возможностей заемщиков рефинансировать ранее взятые кредиты. По исследованию Банка России крупнейших розничных банков, существенная доля кредитов предоставляется заемщикам, уже имеющим непогашенную ссудную задолженность перед банком: в I квартале 2014 года доля таких заемщиков составила 41% по количеству предоставленных кредитов и 44% по объему выданных ссуд.

В результате, темпы роста кредитования физических лиц замедлились, при этом ипотечное кредитование являлось одним из основных источников роста кредитного портфеля банков. Объемы выдачи потребительских (не ипотечных) кредитов за 2014 год снизились на 7,6% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, в то время как объемы выдачи ипотечных кредитов выросли на 30%. Доля выдачи ипотечных кредитов в общем объеме кредитования физических лиц по итогам 2014 года выросла на 5 п.п. (по сравнению с 2013 годом) и достигла рекордных 20,4%

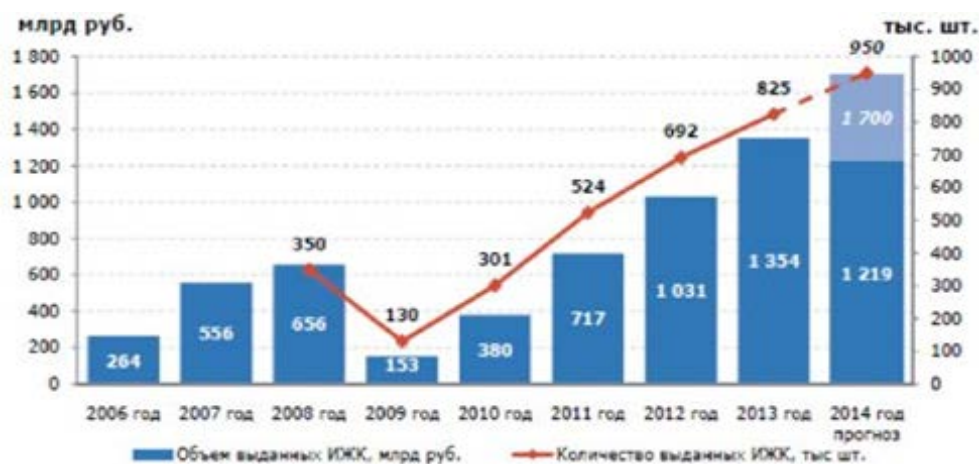


Рисунок 1. Динамика объёма и количества выдачи ипотечных кредитов в 2006-2014 году

В условиях напряженности на финансовых и валютных рынках недвижимость стала популярным объектом для инвестиций. Анализ банковской статистики говорит о том, что вложения в жилье стали восприниматься как альтернатива банковским депозитам. [4]

Вторым фактором роста ипотечного рынка стал реализовавшийся спрос будущих периодов. Многие граждане, собиравшиеся приобрести жилье для собственных нужд, но выжидавшие удобного момента для сделки, поняли, что в краткосрочной перспективе ожидать улучшения условий не стоит, и решили не затягивать с покупкой жилья с помощью ипотечного кредита.

На протяжении 2014 года месячные темпы роста выдачи снижались – от 52% в январе до 13% в ноябре в результате роста ставок по ипотеке и ужесточения банками требований к заемщикам. В декабре спрос на ипотечные кредиты и жилье был подогрет в результате девальвации рубля в середине месяца и опасений резкого роста ставок по ипотеке вследствие повышения ключевой ставки до 17%. В таких условиях потенциальные заемщики, имевшие на руках одобрение кредита, поспешили воспользоваться возможностью получить кредит по одобренным ставкам.

Большинство участников пересмотрело в конце 2014 года основные условия выдачи ипотечных кредитов: повысило минимальный первоначальный взнос, отменило возможность получения кредита по двум документам или со справкой о доходах в свободной форме. Ряд участников приостановили в декабре выдачу ипотечных кредитов или установили запретительные ставки в 30% и более. В январе 2015 года минимальные ставки по ипотечным программам уже выросли до 14,5 – 16% (за исключением отдельных совместных акций с застройщиками на приобретение жилья в конкретных жилых комплексах). Эти действия в сочетании с ростом ставок по кредитам привели к охлаждению рынка. Вместе

с тем, разработанная Правительством Российской Федерации программа субсидирования процентных ставок по ипотечным кредитам на приобретение у юридического лица строящегося жилья или жилья в новостройке позволила поддержать как рынок ипотеки, так и отрасль жилищного строительства. [3]

В 2014 году средняя ставка выдачи по ипотечным кредитам в рублях составила 12,5%, что примерно соответствует уровню 2013 года. Вместе с тем, в декабре ипотечные кредиты выдавались в среднем по ставке 13,2%, а в январе 2015 г. – уже по ставке 14,2%, что является максимумом с конца 2010 года.

В целом можно констатировать, что банки в 2014 году старались удерживать ставки по ипотечным кредитам на достаточно низких уровнях, при этом проводили разнонаправленную ценовую политику в зависимости от маркетинговой стратегии и возможности доступа к разным источникам фондирования и неохотно шли на их повышение. Основным способом конкурентной борьбы в этих условиях стало снижение требований к ипотечным заемщикам, начавшееся еще в 2013 году. По данным Банка России, с начала 2013 года и до IV квартала 2014 года отмечалось существенное увеличение объема выдачи кредитов с первоначальным взносом 10 – 20% и, напротив, сокращение объемов выдачи кредитов с первоначальным взносом более 60%, что может свидетельствовать о смягчении банками в этот период стандартов ипотечного кредитования и об увеличении объемов выдачи ипотеки с повышенным кредитным риском. По данным Банка России, в ипотечном портфеле банков доля кредитов с первоначальным взносом менее 30% составляет 47,5%, а с первоначальным взносом менее 20% – 27,7%, что может в перспективе стать источником системных рисков. [5]

В то же время качество ипотечного портфеля пока находится на высоком уровне. Доля ипотечных ссуд со сроком задержки платежей более 90 дней составляет 2,1%, а общий объем ипотечных ссуд без единого просроченного платежа – 95,5%.

Однако такая стабильность во многом обеспечивается высокими темпами роста ипотечного портфеля (+33% за 2014 год). В абсолютном выражении проблемные кредиты (с просрочкой более 90 дней) выросли за 2014 год почти на 39% - до 75 млрд рублей. Уже в начале 2015 года вместе с вероятным сокращением выдачи ипотечных кредитов наблюдается тенденция к росту не только объема, но и доли просроченной ипотечной задолженности.

В целом, в 2014 году ипотека оставалась самым благополучным сегментом кредитования населения и основным драйвером его роста. Так, объемы выдачи потребительских (не ипотечных) кредитов за 2014 г. снизились на 7,6% по сравнению с предыдущим годом, в то время как объемы выдачи ипотечных кредитов выросли на 30%. Задолженность по потребительским (не ипотечным) кредитам с просроченными платежами свыше 90 дней составила 10,7% от всей задолженности по потребительским кредитам (увеличившись с начала года в 1,5 раза). Такая ситуация уже привела к тому, что лидеры потребительского кредитования в разы увеличили резервы на возможные потери по выданным кредитам и сократили прибыль (или показали убыток) по итогам 2014 года. При этом их возмож-

ности по увеличению процентных доходов за счет роста кредитного портфеля в текущих условиях ограничены из-за невысоких значений достаточности собственных средств (12,5%, что является минимальным значением с 2004 года) и снижением спроса на кредитные продукты.

Несмотря на общее ухудшение макроэкономической ситуации и замедление темпов роста рынка ипотеки, ипотечное жилищное кредитование остается одним из основных источников роста рынка жилья. Доля сделок с ипотекой выросла до очередного рекордного уровня: по данным Росреестра, 26,7% всех прав собственности, зарегистрированных в сделках с жильем в 2014 г., приобретались с использованием ипотечного кредита. В целом, рынок жилья по итогам 2014 вырос на 10%, причем во многом этому способствовал декабрьский ажиотажный спрос: если в III квартале рынок жилья продемонстрировал нулевые темпы роста, то в IV квартале они составили +10%. [7]

Устойчивый рост выдачи ипотечных кредитов на протяжении пяти лет привел к росту объемов строительства нового жилья. Ввод жилья по итогам 2014 года составил 1,089 млн квартир общей площадью 81,9 млн кв. м¹⁰, что стало абсолютным рекордом за всю историю наблюдений в России (включая РСФСР в составе СССР). Однако по объемам строительства индустриального жилья Россия еще не достигла максимального уровня 1987 г. в 68,6 млн кв. м: в 2014 г. было введено 46,4 млн кв. м. индустриального жилья, что соответствует уровню 1991 г. С учетом того, что не менее 40-50% сделок с жильем на первичном рынке совершалось при помощи ипотеки, ее развитие становится одним из определяющих факторов для сектора жилищного строительства и вносит ощутимый вклад в рост ВВП.

Динамичное развитие ипотеки (а с ее помощью на первичном рынке жилья совершалось не менее 40-50% сделок) становится одним из определяющих факторов для сектора жилищного строительства и вносит ощутимый вклад в рост ВВП. В этих условиях замедление темпов роста рынка ипотеки может оказать сейчас гораздо более ощутимое влияние на экономику по сравнению с ситуацией 2008-2009 гг. Важно отметить, что одновременное увеличение объемов ипотечного кредитования и жилищного строительства удерживало в 2014 году рынок жилья на сбалансированной траектории развития – дополнительный платежеспособный спрос населения, поддерживаемый ипотекой, абсорбировал первичный рынок жилья.

В 2015 году экономика России адаптировалась к новым условиям на финансовые рынки и к их высокой волатильности. Колебания цен на нефть (от 45 до 65 долларов за баррель) отражались на динамике курса рубля и вносили существенный вклад в увеличение инфляции.

Данные Банка России говорят о том, что худшие прогнозы по падению рынка ипотеки не оправдались (в 2009 году рынок ипотеки сократился почти в 3,5 раза). По мере снижения стоимости фондирования и запуска в марте-апреле 2015 года государственной программы субсидирования ипотечных кредитов на новостройки темпы снижения рынка ипотечного жилищного кредитования

стали замедляться. Если в марте и апреле 2015 года объем выданных кредитов снизился на 50% по сравнению с соответствующим периодом 2014 года, то в сентябре 2015 года снижение составило 27%.

В I полугодии 2016 года введено в эксплуатацию 442,2 тыс. квартир общей площадью 31,5 млн кв. метров (-9,2% к I полугодию 2015 г.), снижение объемов жилищного строительства связано исключительно с падением объемов строительства индивидуальных домов (-18%). Объемы многоквартирного жилищного строительства сохраняются на уровне прошлого года благодаря государственной программе субсидирования, в июне, впервые за год, зафиксирован годовой рост темпов строительства жилья (+6,8% к июню 2015 года). Это произошло из-за роста объема индивидуального жилищного строительства по сравнению с июнем 2015 года. Резко выросла доля договоров долевого участия, заключаемых с помощью ипотеки (+52%). Количество договоров долевого участия без ипотеки упало на 11%. Рынок ипотеки стал драйвером роста спроса на жилье на первичном рынке. В сочетании с наличием финансовых ресурсов у населения, это формирует задел для будущего увеличения объемов жилищного строительства. [7]

Рынок ипотеки вырос на 44%, но еще не достиг объемов 2014 года. Высокие темпы роста объясняются: эффектом низкой базы (в I полугодии 2015 выдача ипотеки упала на 40% по сравнению с I полугодием 2014 года), поддержкой со стороны программы субсидирования (40% от общего объема выдачи ипотеки, 145 тыс. кредитов на 262 млрд рублей).

Выдача ипотеки в I полугодии, млрд рублей

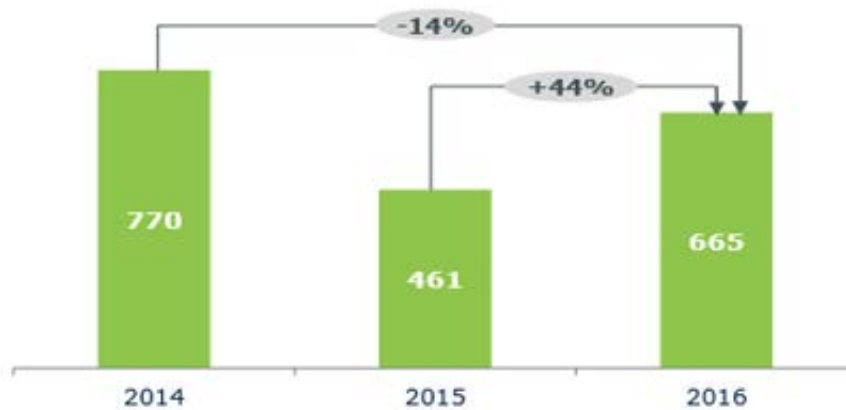


Рисунок 2. Выдача ипотеки в I полугодии, млрд рублей

390 тыс. семей улучшили жилищные условия за счет ипотечного кредитования, средневзвешенная ставка выдачи составила около 12,7% и будет снижаться. По мере достижения ориентира Банка России по инфляции (4%), ставки по ипотеке могут упасть ниже 10%. Снижение стоимости фондирования способствует снижению спреда между ставками на первичном и вторичном рынке (1-

1,5 п.п. по сравнению с 3 п.п. на начало года) и росту рыночного сегмента

Динамика изменения средних месячных ставок по кредитам в рублях, %



Рисунок 3. Динамика изменения средних месячных ставок по кредитам в рублях, %

Половина всего объема ипотечного жилищного кредитования приходится на 2 федеральных округа: Центральный и Приволжский (47% населения). Наиболее активно (в расчете на 1000 жителей) ипотечное кредитование развивается в Северо-западном федеральном округе, Уральском федеральном округе и Приволжском федеральном округе. В 10 регионах выдается 40% всех ипотечных кредитов, которые составляют 48% всего объема рынка ипотеки. Это – регионы, в которых также активно развивается и жилищное строительство. В Московской агломерации выдается каждый девятый кредит (11%), а ее доля по объему составляет 21%. Несмотря на это, в центральных регионах существует дополнительный потенциал роста ипотеки.

Наличие собственного жилья вносит в жизнь людей элемент благополучия и стабильности, и очень важно, по мнению социологов, чтобы жилье появлялось как можно раньше, а не после десятилетних ожиданий. В этом отношении альтернативы ипотечному кредитованию не существует.

Приобретение жилья в кредит является распространенной практикой во многих странах мира. Это как раз то, что делают 98% американцев, когда приобретают новое жилье. Выплаты по кредиту, отложенные на много лет, включаются в текущие расходы, что дает возможность эффективно планировать семейный бюджет и направлять часть средств на другие долгосрочные цели: крупные по-

купки, образование детей, путешествия [4].

Несмотря на обилие программ по развитию жилищного комплекса, экономические реалии таковы, что без принятия дополнительных мер решение указанной задачи не обеспечить. Чтобы убедиться в этом, достаточно сопоставить размеры платежеспособного спроса основной массы населения и действующие цены на жилье и условия получения кредитов на приобретение квартиры или строительство собственного дома.

Система кредитования в США давно перешагнула отметку 90% от общего числа сделок с недвижимостью, чего нельзя сказать о рынке недвижимости в России, в которой доля купленных квартир в ипотеку составляет лишь 10%. Исходя из этого, следует, что американская модель работает намного эффективнее российского аналога.

Между США и Россией в плане ипотечного кредитования есть масса сходств. Согласно этого специалисты рынка недвижимости считают, что в России следует подкорректировать условия ипотечного кредитования и приблизить их к системе кредитования США для привлечения большего количества граждан РФ в ипотеку.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 16 июля 1998 г. № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)».
2. Федеральный закон от 2 декабря 1990 г. № 395-1-ФЗ «О банках и банковской деятельности».
3. Постановление Правительства РФ № 1010 от 26 августа 1996 г. «Об агентстве по ипотечному жилищному кредитованию».
4. Афонина, А. В. Ипотека. Как правильно оформить? Как просчитать все риски? – М.: Эксмо, 2011. – 157 с.
5. Горемыкин В.А. Ипотечное кредитование: Учебник. – М.: МГИУ, 2014. – 300 с.
6. Яковлева-Чернышева А.Ю. Основные направления совершенствования кредитной системы Российской Федерации // Экономика и управление в современной России: теория и практика. – Сочи: Международный инновационный университет, 2015. – С. 81-96.
7. <http://www.ipomama.ru/> - Агентство по ипотечному жилищному кредитованию.

ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО МАРКЕТИНГА

Лисин Д.А., Пономарев Ю.В.

УПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИЕЙ КОМПАНИИ

Опыт работы передовых компаний свидетельствует о том, что для развития и оптимизации бизнеса требуются значительные затраты интеллектуального труда и вовлеченности многих специалистов [1, С.27]. Одним из факторов оптимизации плановой работы фирмы является соблюдение последовательности этапов процесса маркетингового планирования. Можно выделить следующие этапы:



Рисунок 1. Процесс стратегического планирования.

На первом этапе стратегического планирования маркетинга на основе прогнозов формулируется перспективное видение предприятия в будущем, его роль в экономике, а также пути достижения этого нового места в производственно-хозяйственной жизни страны [2, С.51].

На втором этапе формируется миссия предприятия, которая определяет предназначение компании и основные направления ее деятельности, как себя позиционирует, кем видит по отношению к другим участникам, в особенности по отношению к потребителям [3, С.167]. При этом важным аспектом является потребительская ценность, под которой понимается совокупность свойств, качеств товаров или услуг, имеющих особенное значение для потребителей.

Потребительская ценность – это полученные от товара выгоды минус издержки на его приобретение. К выгодам он относит сам товар, сопроводительный сервис, опыт, полученный в процессе потребления товара и личные впечатления от товара. Издержки – это деньги, потраченные на покупку, затраты времени и усилий, а также моральные издержки (ассоциируемый с товаром риск).

На третьем этапе необходимо рассмотреть текущую ситуацию, в которой находится организация. Это можно осуществить посредством анализа внешней и внутренней среды, то есть систематического и постоянно продолжающегося сбора и интерпретации данных о внутренних и внешних факторах [4, С.198]. Для изучения ситуации внутри и вне организации используется внутренний и внешний аудит. Внутренний аудит охватывает заявление о миссии, ресурсах и потенциале организации, предыдущие результаты деятельности, деловые связи и ключевые проблемы. Эти внутренние факторы по отдельности и в сочетании друг с другом влияют на то, как организация выполняет свою миссию, обслуживает своих потребителей и конкурирует на рынке. Именно они влияют на сильные и слабые стороны организации и помогают использовать возможности и справляться с угрозами.

Внешний аудит охватывает экономические, социокультурные, технологические, политические, правовые и экологические факторы, которые могут представлять собой возможности или угрозы. Их оценка осуществляется на основе PESTEL – анализа. Определение степени воздействия всех этих факторов на предприятие поможет получить реальное представление о той среде, в рамках которой оно функционирует.

Источники информации для внешнего аудита включают внутреннюю информацию о потребителях, поставщиках, партнерах, рыночной доле, технических стандартах; обратную связь от потребителей, получаемую путем проведения опросов, сбора предложений и жалоб; государственные, научные или заказанные производителями исследования рынка, отрасли и конкурентов; публикации в средствах массовой информации; специальные группы интересов. Вся необходимая информация собирается, оценивается и перерабатывается в документ, отражающий сильные и слабые стороны организации, возможности и угрозы, известный как SWOT-анализ. Многие специалисты по маркетингу проводят SWOT-анализ нынешних и потенциальных соперников, чтобы иметь более четкое представление о конкурентной ситуации. Это помогает составить маркетинговый план, позволяющий усилить сильные и уменьшить слабые стороны организации, воспользоваться слабостями конкурентов и защититься от сильных сторон соперников [5, С. 30].

Ситуационный анализ дает возможность оценить внутренние резервы и ресурсы предприятия, его сильные и слабые стороны, определить тенденции изменения внешней среды и степень адаптации предприятия к этим изменениям.

Применение SWOT-анализа на предприятии позволяет ответить на следующие вопросы: в каком состоянии находится продукция предприятия и какое положение она занимает на рынках; как удовлетворяются потребности

покупателей; как могут изменяться эти потребности в перспективе и т.д. [6, С.153].

На четвертом этапе стратегического планирования маркетинга осуществляется формулирование целей предприятия. Формулирование целей, устанавливаемых предприятием в процессе стратегического маркетингового планирования, целесообразно проводить с точки зрения предъявляемых к ним требований. Цели должны быть: конкретные, измеримые, достижимые, реалистичные, определенные по времени. На предприятиях разрабатываются средне- и краткосрочные цели. Цели должны быть взаимоувязаны и не противоречить друг другу.

На пятом этапе для реализации поставленных целей формируется маркетинговая стратегия. Маркетинговая стратегия – это направления маркетинговых действий, связанных с разработкой стратегических нормативов конкурентоспособности управляемых объектов на основе прогнозирования потребностей, стратегической сегментацией рынка, позиционированием товаров и организации, анализа параметров конкуренции на рынках продавцов и покупателей, управления конкурентными преимуществами объектов.

Базовая стратегия не является чем-то единожды заданным и неизменным. Она должна регулярно корректироваться и уточняться в зависимости от изменений, происходящих на рынке, и результатов деятельности предприятия. В рамках общей стратегии разрабатываются более конкретные частные стратегии. Стратегии охватывают широкие направления деятельности предприятия и требуют конкретизации посредством планирования маркетинга. Как и на предыдущем этапе, на планирование влияют результаты ситуационного анализа, а также специфические внутренние и внешние условия. На данном этапе необходимо осуществить разработку маркетинговых решений в рамках комплекса маркетинга («4Р» или «4С»), а также о распределении бюджета маркетинга [7, С.15].

Далее маркетинговая стратегия конкретизируется посредством разработки плана и бюджета маркетинга. В маркетинговом плане устанавливаются рыночные цели предприятия и методы их осуществления. Он соединяет все элементы маркетинга в согласованный план действий, где подробно расписано, кто, что, когда, и как делает для достижения поставленных целей. Бюджет маркетинга отражает все расходы на маркетинг, прогнозируемые величины прибыли и основывается на приоритетных целях и стратегиях маркетинга [8, С.42].

На следующем этапе осуществляется реализация плана маркетинга. Она является важным процессом, поскольку во многом от нее зависит успех предприятия. Успешной реализации плана маркетинга способствует соблюдение следующих требований: цели, мероприятия должны быть хорошо структурированы, доведены до работников и восприняты ими; определение ответственных за выполнение плана маркетинга; обеспечение всеми необходимыми ресурсами. На заключительном этапе осуществляются контроль за выполнением плана, включающий в себя установление определенных

стандартов мониторинга и измерения как происходит стратегическое планирование маркетинга, анализ достижений и корректировку действий, если результаты не будут соответствовать ожиданиям. Итоговые результаты этого этапа служат основой для нового цикла процесса стратегического планирования маркетинга.

Таким образом, стратегическое планирование маркетинга является основой, на которой базируется вся система управления и ключевой составляющей рыночного успеха предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Величко Н.Ю. Управление маркетингом в сфере гостинично -туристских услуг: монография /Издательство: Международный инновационный университет (Сочи). Сочи. 2014. - 88 с.

2. Величко Н.Ю. Необходимость управления маркетингом на предприятиях гостинично-туристского комплекса // Управление и экономика в XXI веке. 2015. № 2. С.49-62.

3. Величко Н.Ю., Юхновец Л.Ю., Варданян А.А. Стимулирующая налоговая политика как основа поддержки малых инновационных предприятий // Экономика и социум. -2015. -№ 4 (17). -С.166 -170.

4. Тординава И.К., Симержидина Г.Ю., Котлярова А.С. Анализ финансового состояния и пути повышения финансовой устойчивости предприятия // Институциональный и инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем: сборник статей Международной научно - практической конференции (10 октября 2016 г., г. Нижний Новгород) Уфа: АЭТЕРНА, 2016.- С.198-200.

5. Величко Н.Ю., Лукоянова Ю.Н. Маркетинг в туризме // Проблемы устойчивого развития регионов рекреационной специализации. Материалы научно-практической конференции. - Сочи РИО СНИЦ РАН, 2007. – С.29-34 с.

6. Глоян Р.Р. Формирование маркетинговой политики предприятия // Современные научные достижения и инновационные технологии в гуманитарной и технической сферах: материалы внутривузовской научно-практической конференции для преподавателей и аспирантов. Международный инновационный университет. 2016. С. 151-155.

7. Белова Н.Н., Пономарев Ю.В., Назарова Д.С. Продвижение товара в современных условиях//Институциональный и инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем: сборник статей Международной научно -практической конференции (10 октября 2016 г., г. Нижний Новгород) Уфа: АЭТЕРНА, 2016. - С.14-16.

8. Величко Н.Ю. Модели измерения удовлетворенности потребителей в современных условиях // Вестник Северо-Кавказского федерального

университета. 2016. №5 (56). С.40-45.

9. Яковлева-Чернышева А.Ю. Управление маркетингом в предпринимательской деятельности на основе системного подхода / А.Ю. Яковлева-Чернышева, З.И. Шалашаа // Вестник Университета Российской академии образования. - 2016. - № 3. - С. 94-99.

10. Яковлева-Чернышева А.Ю. Механизм управления маркетингом в предпринимательских структурах / А.Ю. Яковлева-Чернышева // Управление и экономика в XXI веке. - 2014. - № 1. - С. 43-47.

МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНИЗАЦИИ

Мозуев Б.Д., Юрова К.И.

АНАЛИЗ ОПЫТА ПРОВЕДЕНИЯ ФОРСАЙТА КОМПАНИЕЙ «FINPRO»

Одним из показательных примеров проведения форсайта является опыт компании «Finpro», которая была основана в 1919 г. в целях поддержания финской экономики и первоначально состояла из двух частей финского Экспортного Совета и финской Ассоциации Внешней торговли. В настоящее время целью компании «Finpro» является обеспечение успешного функционирования финских компаний в условиях современного рынка и использования ими передовых технологий в своей деятельности.

Компания «Finpro» является партнером всех финских компаний, однако большая часть ее ресурсов предназначена для малых и средних компаний (SMEs). В число компаний, с которыми работает «Finpro», входят также и ключевые машиностроительные предприятия Финляндии, в том числе: «PonssePlc.», специализирующееся на продажах, производстве и обслуживании лесозаготовительных машин, работающих по сортиментной технологии; «WärtsiläOyjAbp'», которое производит машинное и прочее оборудование для электростанций, работающих на газе, нефти и другом сырье. При этом целью компании «Finpro» является обеспечение функционирования и роста конкурентоспособности указанных предприятий. Деятельность компании «Finpro» финансируется частично финским правительством и частично

посредством взимания налогов на услуги и членских взносов. [1]

Несмотря на небольшой размер (компания включает 375 экспертов, работающих в 40 торговых центрах в более чем в 53 странах), деятельность компании «Finpro» достаточно глобальна.

В настоящее время технология форсайт принята как одна из основных стратегий компании. Успех деятельности компании определяет понимание предстоящих изменений как внутри компании, так и на различных рынках, где она осуществляет свою деятельность, состоящих из некоторых сигналов, которые в течение определенного времени переходят в экономические явления (например, предпосылки кризиса рынка). В результате форсайт был включен в стратегию компании «Finpro» и методологию клиента фирмы.

Компания «Finpro» является одной из немногих организаций, которая использует краудсорсинг в качестве оплота своего форсайта. Краудсорсинг представляет собой передачу отдельных производственных функций некоторому кругу лиц, а также решение общественно важных задач силами волонтеров краудсорсерс, осуществляющих координацию собственной деятельности с помощью сети Интернет. Организация использует слабые сигналы краудсорсинг как инструмент под названием TrendWiki, предлагаемый финскими программистами. Этот инструмент позволяет легко получать краудсорсерс сигналы об изменениях в какой-либо области (или организации), а также их группировать в явления. Инструмент включает простую к использованию «кнопку» сигнала отчета, которая была установлена на электронном интернет-браузере компании «Finpro». Данная кнопка позволяет осуществлять вход в систему и автоматически посылать какой-либо сигнал. Сигнал представляет собой какое-либо новое событие, которое привлекает внимание отправителя. Это может быть сообщение о новом научном факте, например, сообщение интересного высказывания в блоге о новой идее, интересный факт, услышанный на научной конференции. Данные сообщения добавлены к базе данных TrendWiki в компании «Finpro», где совокупные результаты разделены, прокомментированы, уточнены или расширены и затем преобразованы в образцы и явления.[2]

База данных сигнала TrendWiki компании «Finpro» включает сигналы, посланные Finproners из всех точек мира. Эта база данных открыта для всех сотрудников, что означает, что у всех Finproners есть возможность добавления, комментария и редактирования сигналов и дальнейшей очистки и усиления базы данных. В 2010 г. более чем 7 000 сигналов были собраны глобальной сетью компании «Finpro». Большое количество сигналов объяснено двумя фактами:

- все Finproners занимаются тем, что собирают информацию и взаимодействуют между собой по поводу наличия новых сигналов;

- все служащие Finpro пришли к тому, чтобы признать ценность сбора сигналов и преобразования их в явления для компании «Finpro» для того, чтобы использовать их в работе с клиентами. Цель данного метода состоит в том, чтобы собирать определенное целевое число слабых сигналов каждый месяц, обработать их и прогнозировать новые явления благодаря TrendWiki.

В то время как коллекция сигналов является продолжающимся процессом, команды форсайта в компании «Finpro» в настоящее время встречаются два раза в год на специальных научных конференциях, чтобы сгруппировать сигналы. Цель научных конференций состоит в том, чтобы идентифицировать интересные явления и вынести их на общественное обсуждение в Финляндии. Этот материал также используется при работе с клиентами финских компаний, которые нанимают компанию «Finpro», чтобы обеспечить развитие бизнеса или коммерциализировать их технологии. Это особое обслуживание предвидения называют TrendPulse, которое является продвинутым и интерактивным методом обработки сигнала [4].

TrendPulseFinpro работает с клиентами и позволяет затронуть специфические вопросы или проблемы, которые приводят к стратегическому решению задач. Все Finproers собирают сигналы в течение года по блокам, которые анализируются и группируются в явления.

Самой важной проблемой является мотивация людей. Ввиду высокой занятости сотрудников новая задача, такая как поиск сигнала, может оказаться либо непонятной персоналу, либо неправильно интерпретированной. Таким образом, новая информация может привести к сопротивлению или отклонению от поставленной задачи. Побуждение к решению поставленной задачи может быть увеличено, если предвидеть возможные реакции и подготовиться к ним. Разъясняя важность форсайта в организации и выдвигая на первый план эту проблему, необходимо отмечать, что от решения данной задачи будет зависеть будущее всего бизнеса. Например, в компании «Finpro» форсайт является оплотом корпоративной стратегии и миссии, помогающим показать ее важность.

Другой важный элемент краудсорсинг – это простота пользовательского интерфейса данного инструмента. Главным постулатом при этом является привлекательность использования. В компании «Finpro» данная проблема была решена в результате использования TrendWiki, который характеризуется наличием некоторых автоматических функций для легкого сообщения сигнала.

Обучение представляет собой третий важный компонент в краудсорсинг. Без надлежащего и продолжающегося обучения не могут произойти никакие события, связанные с форсайтом. Поэтому без обучения сотрудников не может быть получено успешных результатов в краудсорсинг.

Четвертый важный элемент в краудсорсинг – это обратная связь. Если сотрудники не получают обратной связи относительно сигналов, они не будут долгое время применять данную технологию. TrendWikiFinpro был разработан с платформой обсуждения, встроенной в программное обеспечение. Форум обсуждения позволяет любому комментировать, совершенствовать, повторно создавать или даже подвергать критике полученный сигнал. Часто результат обсуждений гарантирует не только принятие сигнала, но и, что еще более важно, способ, как применить его. Сотрудники могут голосовать по сигналам и определять его ценность и полезность.

ЛИТЕРАТУРА

1. Соколов А.В. Взгляд в будущее \\\Форсайт, №1 (1) 2007.
2. Перспективы Форсайта в России безграничны \\\Форсайт», № 1 (1) 2007.
3. Руфф В. Кризис роста и «погоня за улучшениями»: Вызовы для инноваций и маркетинга \\\Форсайт, №2 (2) 2007.
4. Китова Г.А, Кузнецова Т.Е., Самоволева С.А. Государство в инновационных проектах: возможности и ограничения \\\Форсайт №1 (1) 2007.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Хубулава Н.М.

РОССИЯ КАК ВЕЛИКАЯ ДЕРЖАВА

Россия — не просто государство, это целый континент с несметными богатствами, огромнейшим людским потенциалом, собственным богатейшим опытом. Народу России нечего занимать. В великой российской многонациональной нации вновь и вновь будут пробуждаться сознание гордости и стремление использовать свои собственные силы в сохранении и приумножении достоинства нашей державы.

Минувший век был подлинно веком России: ее социалистическая революция и опыт построения нового справедливого общества на основах упразднения частной собственности, спасение всего мира от нацистского рабства, несправедливая «холодная война» неблагодарных спасенных государств с СССР и мировой системой социализма, короткий период мирного сосуществования, крушение колониальной системы, полет человека в космос, война в Афганистане, перестройка, развал СССР и контрреволюция в странах Восточной Европы, кровавые всплески национальных конфликтов, «большой скачок» и расцвет Китая, торжество «демократии» и прав человека, частного капитала, рыночные отношения, голод и болезни, разрастание пропасти между бедными и богатыми. А как тут не вспомнить об автомобильной революции, развитии авиации, телевидения, электроники, компьютеризации, трагедии Чернобыля... Сколько сделано великого и одновременно страшного, недостойного человека.

За минувшее столетие Россия трижды меняла тип своей государственной

организации. При этом из самых лучших побуждений совершены такие многочисленные роковые ошибки, что, в конце концов, мы пришли к весьма печальным результатам, противоположным ожиданиям. В итоге Россия оказалась отброшенной на задворки истории. Фактически стала третьеразрядной слаборазвитой страной, правда, с ядерной кнопкой. По существу, в конце XX века Россия постепенно становится колонией западных государств, теряет свою былую политическую и экономическую самостоятельность.

ТЕПЕРЬ ВАЖНО придать нашей стране не только новый экономический облик, повысить качество и уровень жизни народов, ее населяющих, но, прежде всего, укрепить их доверие к власти и взаимопонимание, поднять международный авторитет некогда великой державы. Нужны упорный труд, продолжительная черная работа. Все это можно сделать лишь совместными усилиями всех народов страны, как единой нации, только тогда, когда процесс коренного реформирования российского демократического общества, осуществления социально-ориентированной политики станет необратимым, когда будет обеспечено поступательное движение по пути прогресса и процветания, когда в стране будут расти и воспитываться патриоты, настоящие граждане России, болеющие за ее прошлое, настоящее и будущее, желающие ей добра и счастья.

Тем не менее, мы наблюдаем, что, казалось бы, совершенно неожиданно XXI век оказался веком неслыханно обострившегося национализма. В странах, столетия живших в мире, то тут, то там вспыхивают национальная рознь, вражда, которые порой достигают неслыханной раньше степени взаимного озлобления. В то же время все более проявляют себя обе тенденции: ко все большей взаимозависимости стран и континентов под лозунгом глобализации и к распаду крупных полиэтнических государств, руководимых национальной идеей, раздроблению человечества на мелкие национальные единицы. Данные процессы не обошли стороной и нашу страну, даже с ее уникальным и в основном позитивным историческим опытом национальных отношений.

Еще и предшествовавшая Советскому Союзу Российская империя применяла весьма успешные способы и формы государственного устройства своих многочисленных народов. Более того, сущность «имперства» России вообще мало походила на колониальные империи. Расовые и этнические особенности многих этносов не помешали вовлечению их разноукладных социальных и культурных обществ в новую общность, сложившуюся в результате добровольного, вынужденного или насильственного присоединения этих народов к Российскому государству. К тому же за многовековую историю России и СССР ни один народ, как окраин, так и центра не исчез с лица земли. Это уникальный случай в мировой цивилизации. Казалось бы, одним из завоеваний нынешней новой, не полностью еще сформировавшейся демократии стали признание важности национального интереса в системе российских общегосударственных ценностей, открывшаяся возможность нового национального развития народов. Однако не всем это по душе. В результате мы сталкиваемся порой с проявлениями неприязни, подозрительности во взаимоотношениях недавних братских

народов, и даже доходим до войны и крови. Мы сами, своими необдуманными действиями, порой некомпетентным вмешательством растаптываем желанные ростки демократии, не сумев их любовно и сообща выпестовать. Деятельность национальных «героев» будет оценена по достоинству лишь тогда, когда в помыслах о национальном суверенитете превыше всего будут поставлены права человека, причем не абстрактные, а с бережным учетом национально-исторических особенностей, и когда это на деле станет проявлением чести, уважения, а не личных амбиций.

Смело можно утверждать, что в отношениях между народами зарождаются и складываются как доброта и взаимоподдержка, так и зло, нетерпимость. История хранит немало Фактов сострадательной участливости к народам, подвергшимся стихийным бедствиям или губительным эпидемиям. Но она знает и целый ряд примеров, когда недоверие и подозрительность между людьми перерастали в разрушительные войны. Впрочем, это не только история, но и горькая быль наших дней. Национальные вопросы являются сложными и деликатными. Они охватывают различные сферы человеческих отношений: экономическую, социально-политическую, культурную.

ОСОБОЕ МЕСТО в формировании общероссийского национального сознания занимает правильный взгляд на историю страны, ее народов, начиная с самого многочисленного и цементирующего нашу общность — русского народа. В целом представляется, что на нынешнем этапе одной из важных в сфере национальных отношений у нас является проблема именно его национально-культурного развития. Русский народ сыграл основополагающую роль в создании российского государства, в деле социально-экономического и национально-культурного развития других народов Российской империи и бывшего СССР, и продолжает оставаться стеновым хребтом нашей государственности. Благодаря ему в стране сохраняются уникальное единство и многообразие, духовная общность и союз различных народов.

Философ Н.А.Бердяев отмечал: «Россия — самая не шовинистическая страна в мире. Национализм у нас производит впечатление чего-то нерусского, наносного... Русские почти стыдятся того, что они русские; им чужда национальная гордость и часто даже — увы! — чуждо национальное достоинство. Русскому народу совсем не свойственен агрессивный национализм, склонности насильственной русификации. Русский не выдвигается, не выставляется, не презирает других. В русской стихии поистине есть какое-то национальное бескорыстие, жертвенность... Русская интеллигенция всегда с отвращением относилась к национализму, гнушалась им, как нечистью. Она исповедовала исключительно национальные идеалы».

Ф.М.Достоевский завещал: «Судите наш народ не по тому, чем он есть, а по тому, чем желал бы стать. А идеалы его сильны и святы, и они-то и спасли его в века мучений; срослись с душой его искони и наградили ее навеки простодушием и честностью, искренностью и широким всеоткрытым умом, и все это в самом привлекательном гармоническом соединении. А если притом и так много грязи,

то русский человек и тоскует от нее всего более сам, и верит, что все это — лишь наносное и временное, наваждение диавольское, что кончится тьма и что непременно воссияет когда-нибудь вечный свет».

В настоящее время русский народ сам нуждается в осуществлении комплекса мер по социально-экономической и национально-культурной поддержке. К концу XX века он подошел во многом утратившим свою целостность, разделенным на части государственными границами, катастрофически сокращающимся по своей численности, ущемленным в ряде случаев, как в самой России, так и за ее пределами. Из-за глубокого экономического кризиса государство не в состоянии обеспечить сносные условия жизни граждан, в том числе и русским, переехавшим из стран СНГ и Балтии. Между тем межнациональные отношения в России и в будущем во многом, как представляется, будут определяться национальным самочувствием именно русского народа. Понятно, что его национально-культурное развитие не может быть направлено на ущемление национальных интересов других этносов, а наоборот, вместе с ними должно способствовать дальнейшему укреплению Российского государства и, в конечном счете, является задачей не узконациональной, а в полном смысле слова общегосударственной.

Определенные меры по реализации задач национально-культурного развития русского народа в последние годы уже предпринимались. Это и федеральная целевая программа «Русский язык», и разработка ряда федеральных законов, в частности, «О государственном языке Российской Федерации», «О мерах предупреждения и разрешения межнациональных конфликтов в Российской Федерации». Подготовлена Концепция государственной политики Российской Федерации в отношении зарубежных соотечественников. «Русская» тема неоднократно обсуждалась на парламентских слушаниях в Госдуме. Важно теперь ускорить принятие и реализацию этих решений, что благотворно скажется на межнациональных отношениях в России, где русский вопрос всегда объединял, объединяет и будет только объединять, а не разъединять все народы страны. Когда мы слышим, а гораздо реже и наблюдаем, проявления собственно русского национального самосознания, то должны рассматривать их как закономерный и в целом позитивный процесс. К тому же нужно отметить, что русское самосознание не несет национальной ограниченности, которая вообще не присуща русскому человеку. Оно и не может быть «чисто русским». Ведь в России этот этнос локально не обособлен, как многие другие. Он не имеет сугубо определенного компактного ареала размещения. Уже в силу этого у нас нет условий для зарождения чисто русского ограниченного, переходящего в национализм сознания.

Как замечает Ф.М.Достоевский, «русская душа, гений народа русского, может быть, наиболее способны из всех народов, вместить в себя идею всечеловеческого единения, братской любви, трезвого взгляда, прощающего враждебное и извиняющего несходное, снимающего все различия. И это не экономическая черта и не какая другая, это лишь нравственная черта, и может

ли кто отрицать и оспорить, что ее нет в народе русском?.. Народ же наш именно заключает в душе своей эту склонность к всемирной отзывчивости и к всепримирению, и уже проявил ее во все двухсотлетие с петровской реформы не раз. Лишь одному только русскому духу дана всемирность, дано назначение в будущем постигнуть и объединить все многообразие национальностей и снять все противоречия их».

Русским якобы агрессивным, переходящим в национализм сознанием ныне постоянно стращают нас разные русофобствующие элементы, приклеивая всяческие ярлыки, доходя даже до обвинений в «фашизме». Это, конечно, явно провокационные действия, оскорбительные для русского народа, столько вынесшего горя от подлинного фашизма. Такие сознательно навязываемые передержки ведут в итоге к натравливанию народов нашей страны друг на друга. Причем «забота» этих русофобов лицемерна, ибо главное для них разыграть «национальную карту», разрушить Россию.

Русский народ разбросан на огромной территории, перемешан с другими этносами, народами. В большом количестве он и сейчас проживает в государствах бывшего СССР. И, разумеется, русские — не кочевой народ и не захватчики жизненного пространства. Им своего вполне достаточно, даже с избытком. И разве не в таком уж далеком советском прошлом со стороны русского народа не оказывалась другим народам безвозмездная помощь, нередко сопряженная для самих русских с определенными жертвами? Иначе в небольшой исторический срок невозможно было бы вырвать из хозяйственной отсталости многие народы Советского Союза. И разве теперь в свою очередь сам русский народ в свою нелегкую пору не вправе рассчитывать на ответную помощь, чтобы созданные им отношения содружества и взаимопомощи, несмотря на нынешние сложности бытия, сохранились на благо всех народов России?

ПЕРЕОСМЫСЛЕНИЕ ХАРАКТЕРА отношений между русским и другими народами страны, безусловно, предполагает и преодоление среди отдельных слоев населения негативного отношения к «неблагодарным инородцам», якобы живущим за счет других. Как будто в годы войны те же таджики и узбеки, казахи и другие жители тыловых регионов СССР не делили хлеб и кров с беженцами и эвакуированными жителями России? Равным образом не оправданы и какие-либо претензии на верховенство одного народа над другим. В то же время разве историческая совесть и справедливость не требует признать, что и в прошлом, и особенно сейчас жизненный уровень русского народа во многих регионах был ниже, чем у других народов?

Можно даже вести разговор о «колониализме» русского типа, когда «колонизаторы» заботились о себе меньше, чем о «колонизируемых»! Вряд ли кто-либо сможет доказать, что, например, в период коллективизации, русские не гораздо больше пострадали, чем другие народы. И когда именно они сейчас обвиняются демократами и националистами всех мастей в «великодержавном шовинизме», то стоит напомнить, что подавление русской национальной культуры и в Российской империи, и в СССР было почти непрерывным, тогда

как, когда любое проявление национальной самобытности других народов почти всегда активно поддерживалось. Еще с конца позапрошлого века либеральное общественное мнение объявило русский патриотизм реакционным, для русских — позорным, для всех — опасным. Как пишет И.Р.Шафаревич, так до сих пор русское национальное сознание и живет под неусыпным враждебным присмотром, как преступник, сосланный под надзор полиции.

Народы нашей страны именно благодаря русскому народу на самом деле спаяны общей историей, практикой совместного труда, мирного сожительства. Все это наделило нас уникальным опытом, которым не обладают другие. И здесь мы находимся неизмеримо дальше и выше на историческом пути, чем иные народы, которые мы привыкли только «догонять». Выстраданный нами трудный опыт накладывает на русских, другие нации России и особые моральные обязательства. Мы сейчас способны видеть и сказать миру то, что никто не в состоянии: указать выход из национального лабиринта, в котором сейчас заблудились и мы, и человечество. В этом наша историческая миссия, и только на пути ее выполнения воспрянет Россия.

Преобразующие ветры реформ освободили россиян от многих потерявших жизненное наполнение условностей. Но этим вот духовным пробуждением, к сожалению, воспользовались националистические проповедники, которые под флагом национального самосознания и суверенности начали сеять ядовитые семена вражды и ненависти к другим народам. Появились экстремистские группки, подстрекающие к сведению запутанных и в большинстве своем недостоверных исторических счетов, к раздорам в понимании современных реальностей.

НАШИ СРЕДСТВА МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ, особенно «супер-демократические», то ли от бескультурья, то ли по злонамеренному заказу, систематически рассуждают об «изначальных преступных» качествах тех или иных народов. С экранов телевизоров слетают ежедневно с подтекстом слова «черный», «хачик», «хохол», «кавказец»... Отдельные политики на митингах, демонстрациях, в Госдуме не стесняются озвучивать такое, что нормальный человек никогда себе не позволит, что можно было раньше, в советское время, услышать разве что в пьяной драке или прочитать на заборе. Под прикрытием свободы слова в центре и на местах распространяется информация и тиражируется литература и другие печатные издания, разрушающие фундаментальные основы российской многонациональной государственности, задевающие наиболее сокровенные чувства людей, народов. Можно привести еще примеры разжигания национальной розни. Мы их эпизодически слышим по радио, видим и слышим по телевидению. Выступая по радио, постоянно хихикая, иные авторы прибегают к откровенно антироссийским и антирусским выпадам. Вроде того, что Россия — «обреченная и не нужная миру страна», а нынешний русский человек «работать не хочет, но при этом все время рот у него раскрывается, хлеба и зрелищ хочет». Или вот такой перл: «Они (русские) так собой любят, до сих пор восхищаются своим балетом и своей классической литературой XIX

века, что не в состоянии ничего нового сделать». Разве это не прямое и крайне отвратительное русофобство?

На одной из встреч с корреспондентами известному писателю Валентину Распутину был задан явно провокационный вопрос:

— Как вы относитесь к русскому фашизму?

— Как я могу относиться к тому, чего нет? — ответил он.

Действительно, нет ничего более кощунственного, чем возлагать ответственность за сегодняшнюю необъявленную войну против России, самую тяжелую и разорительную по своим последствиям, на русских, ограбленных, доведенных до сумы, оклеветанных, несущих огромные жертвы, убиваемых, которые якобы несут в себе «коричневую чуму», опасную для всего цивилизованного человечества. Заявления об угрозе «русского фашизма», звучащие с экранов телевизоров, со страниц газет и журналов — это грубая и примитивная, организованная ложь тех, кто хочет очередного шабаша, кто творит зло.

Тревожит и антисемитизм, нетерпимость к еврейскому народу, публично высказываемая с высоких трибун. Сколько можно разыгрывать «еврейский вопрос», ставя на карту то позитивное, что достигнуто в межнациональных отношениях? Почему-то кому-то очень хочется восстановить русских против евреев, а евреев против русских, достав старые запыленные лозунги «черной сотни». Не потому ли, что многие смуты в России начинались с еврейских погромов? Надо сказать решительное «нет» любым проявлениям фашистской идеологии, в которой политика антисемитизма ставилась во главу угла. Не допустимы высказывания, сеющие национальную рознь между народами, унижающие нации. Неужели история национальных отношений в России нас так ничему и не научила? Неужели мракобесие одержит победу над разумом? Неужели политические амбиции и партийная конъюнктура, как отдельных политических деятелей, так и экстремистских партий возьмут верх над конституцией и законностью? Верится, что этого не будет. Политическому экстремизму и дискриминации по национальному признаку, торжествующему антипатриотизму нет места в нашей многонациональной стране.

Сейчас Российская Федерация переживает нелегкие времена. Государство предпринимает большие усилия, чтобы выйти из кризиса, поразившего прежде всего экономику, болезненно ударившего по благосостоянию основной массы населения. Это возможно лишь при условии усиления государства, общегражданского согласия относительно тех мер, которые позволят вывести нас на путь социально ориентированной рыночной экономики, возрождения России как великой державы. Вот почему столь вредны любые действия, направленные на подрыв межнационального согласия и солидарности наших народов, затрагивающие их национальные чувства, особенно если они исходят от политиков, как действующих, так и уже отстраненных или отошедших от власти.

Оскорбление народов, больших или малых, — дело-то, конечно, нехитрое,

особенно в условиях свободы слова. Но трудно, очень трудно сгладить, минимизировать негативные последствия дремучего национализма или нагловатого антипатриотизма тех, кто, пользуясь безнаказанностью властей, позволяет себе попирать наши основополагающие ценности: доброжелательность, взаимоуважение и терпимость в межнациональных отношениях. А ведь это именно то, без чего невозможно возрождение былого величия и могущества государства российского.

Удивляет, что даже те политические партии, которые провозгласили в своих программах «верность интернационализму и дружбе народов», не могут найти в себе достаточно моральных сил, чтобы резко и однозначно осудить тех, у кого «пещерные» инстинкты агрессивного национализма, будь то в форме шовинизма, русофобии, или антисемитизма, национал-сепаратизма, национал-шовинизма и национал-фашизма, берут верх над самым элементарным гражданским благоразумием. Долг ответственных партий, движений, их лидеров сделать все, чтобы антагонизм, политический и национальный экстремизм ни в коем случае не использовались для нагнетания этнополитической напряженности, раздувания старых и создания новых очагов межнациональной розни, чреватых тяжелыми последствиями. Нет таких разумных политических целей, ради которых могла бы разыгрываться «национальная карта». Эта истина должна стать обязательным элементом общероссийской политической культуры.

Национальная идеология — не прерогатива какой-либо социальной группы, узурпировавшей право на том или ином этапе ее формулировать и насаждать силой. Это то, что добровольно принимается большинством народа. Она вырабатывается теми государственными и общественными структурами, которые по самому своему статусу призваны осуществлять национальное представительство. Лишь совместными усилиями можно выработать и сформулировать в рамках национальной идеологии устойчивые цели национального развития своего народа и всего многонационального народа России, пути их достижения в современных условиях, которые будут отвечать народным чаяниям, и положительно восприняты обществом.

Вот почему кажется опасным тот почти повсеместно торжествующий примитивный антикоммунизм в форме антисоветизма, который иные злонамеренные политические движения разной ориентации пытаются навязать чуть ли не в качестве основы российской национальной идеологии. И ведь мало того, что подобная тенденция начисто игнорирует, казалось бы, тот бесспорный и трагический опыт некоторых либеральных демократий прошлого века, которые своей недальновидной борьбой с коммунистами проложили дорогу к власти нацистским режимам Италии, Испании и Германии, от агрессии которых пришлось спасать Европу и весь мир именно коммунистам этих стран во главе с СССР.

Не менее опасно, что тотальный антисоветизм не позволяет использовать тот бесценный позитивный опыт СССР, в частности его национальной политики, который только и может послужить прочной основой для лучшего будущего

России и всего постсоветского пространства. Ведь древние недаром учили, что высоко подняться можно только на плечах предшественников, а не на их груди...

ЛИТЕРАТУРА

1. Основы политической социологии. Ученик. Ред. Изд-во В.П.Пермичева и РАГС при Президенте РФ. 1998. Под ред. член-корр. РАЭН, с. 249.
2. Политическая социология: Курс лекций. М., Луч, 1993.
3. Амелин В.Н. Социология политики. М., 1992.
4. Политическая социология. Учебник. Ростов-на-Дону, 1996.
5. Lipset S.M. Agrarian socialism. A study in political socio (ogy. — Ottawa), 1950.
6. Арон Р. Этапы развития социологической мысли. М., 1993.
7. Аверьянов А.Я. Искусство задавать вопросы. М., 1993.
8. Гречихин В.Г. Лекции по методике и технике социологических исследований. М., 1988.
9. Х. Боков. О России с любовью болью. М., 2016, 371.

Панченко Е.Л.

АНАЛИЗ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПАРАМЕТРОВ БЮДЖЕТА МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ГОРОД-КУРОРТ СОЧИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Объектом анализа данного исследования являются показатели динамики бюджетных параметров муниципального образования «Город Сочи Краснодарского края» за 2013 – 2015 г.г. как инструмента развития территории и исполнения основных функций органов МСУ. В целом за исследуемый период размер доходов бюджета возрос на 8,7% вследствие увеличения налоговых и безвозмездных поступлений (таблица 1).

Таблица 1

Состав и структура доходов и расходов бюджета муниципального образования «Город Сочи», млн. руб.

Статьи доходов и расходов	2013		2014		2015		2015 в % к 2013
	абс.	%%	абс..	%%	абс..	%%	
ДОХОДЫ БЮДЖЕТА	24926,5	100	20173,2	100	27086,4	100	108,7
Налоговые доходы	6186,3	24,8	6467,9	32,1	8200,0	30,3	в 1,32 р.
Неналоговые доходы	139,1	0,6	59,5	0,3	75,5	0,3	54,3
Безвозмездные перечисления	18601,1	74,6	13764,8	68,2	18810,9	69,4	101,1
Структура налоговых и неналоговых доходов, безвозмездных перечислений							
Структура налоговых доходов	6186,3	100	6467,9	100	8200,0	100	132,6
Налог на доходы физических лиц	2466,1	39,9	2668,6	41,3	2500,0	30,5	101,4
Единый сельскохозяйственный налог	279,0	4,5	-	-	-	-	-
Налог на имущество физических лиц	491,9	8,0	760,3	11,8	1010,8	12,3	205,5
Земельный налог	2946,8	47,6	2680,8	41,4	4016,6	49,0	в 1,36
Транспортный налог	-	-	355,8	5,5	672,6	8,2	-
Задолженность по отмененным налогам	2,5	-	2,4	-	-	-	-
Структура неналоговых доходов	139,1	100	-59,5	100	75,5	100	54,3
Аренда имущества	-	-	119,0	-200	-	-	-
Аренда земли	109,4	78,6	109,9	-185	70,0	92,7	64,0
Штрафы, санкции, возмещение ущерба	-	-	0,4	-0,7	-	-	-
Доходы от продажи земли	29,7	21,4	17,7	-30	5,5	7,3	18,5
Прочие неналоговые доходы	-	-	-306,5	515,0	-	-	-
Структура безвозмездных поступлений	18601,1	100	13764,8	100	188910,9	100	101,1
Дотации	15865,8	85,3	13270,2	96,4	12650,5	67,3	79,7
Субвенции	159,8	0,9	283,6	2,1	291,2	1,6	182,2
по ЗАГС	48,2	0,3	64,7	0,5	81,5	0,4	169,1
по ВУС	111,6	0,6	221,9	1,6	209,7	1,2	187,9
Субсидии	575,0	3,1	176,4	1,3	1272,9	6,8	221,4
Иные межбюджетные трансферты	2000,5	10,7	31,6	0,2	4596,3	24,3	229,8
РАСХОДЫ БЮДЖЕТА	26523,1	100	20816,0	100	29151,7	100	109,9
Общегосударственные вопросы	6434,8	24,3	5785,1	27,8	5945,8	20,4	92,4
Национальная оборона	98,8	0,4	221,9	1,1	226,3	0,8	229,1
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	189,7	0,7	267,7	1,3	265,6	0,9	140,0

Национальная экономика	78,2	0,3	255,0	1,2	498,6	1,7	637,6
Жилищно-коммунальное хозяйство	4903,3	18,5	3948,3	19,0	6504,1	22,3	132,7
Культура, кинематография, СМИ	4980,9	18,8	6037,8	29,0	6755,7	23,2	135,6
Здравоохранение и спорт	75,0	0,3	81,0	0,4	81,0	0,3	108,0
Социальная политика	151,2	0,6	0	0	456,6	1,6	302,0
Межбюджетные трансферты	9611,2	36,1	4219,2	20,2	8418,0	28,8	87,6

Значительной статьей доходов бюджета являлись безвозмездные поступления, доля которых в 2013, 2014 и 2015 годах составляла соответственно 74,6%, 68,2% и 69,4%, но их доля в 2013 – 2015 г.г. в структуре доходов снизилась на 5,2% - с 74,6% до 69,4%. Также значительна доля налоговых поступлений - 24,8%, 32,1% и 30,3% соответственно в 2013, 2014 и 2015 годах. Доходы в форме неналоговых поступлений от аренды и продажи земли снизились практически на 45,7% или на 63,6 млн. руб., их доля за исследуемый период была незначительна и варьировалась от 0,6% до 0,3%.

Анализ структуры налоговых доходов бюджета показал, что основу налоговых доходов составляют налог на доходы физических лиц, удельный вес которого в общей сумме налоговых доходов бюджета варьировался в пределах 30,5 - 39,9%, и земельный налог – 47,9% - 49,0%. Налог на имущество физических лиц демонстрирует стабильную положительную динамику (рост 105,5% или 518,9 млн. руб.), а поступления от земельного налога увеличились на 36,3% с 2946,8 млн. руб. до 4016,6 млн. руб. Сбор задолженностей по отмененным налогам, как и поступления единого сельскохозяйственного налога (ЕСХН) в 2014 и 2015 году вообще отсутствовали. Размер транспортного налога вырос с 355,8 млн. руб. в 2014 г. до 672,6 млн руб. в 2015 г., а его доля составила 5,5% и 8,2% соответственно.

В 2013 году сумма неналоговых доходов составила 139,1 млн. руб., в 2014 году – 59,5 млн. руб., а в 2015 году – 75,5 млн. руб., их доля в общем объеме доходов бюджета города Сочи незначительна и имеет тенденцию к снижению как в целом, так и по видам. Основными источниками оставались доходы от продажи и аренды земли, но и их размер снизился.

Таким образом, доля собственных доходов бюджета за анализируемый период была незначительна, однако позитивным является то, что ее размер вырос в структуре доходов с 25,4 до 30,6%.

В период с 2013 по 2015 год поступления из вышестоящего бюджета увеличились на 1,1% и в 2015 году составили 18810,9 млн. руб. Основная статья безвозмездных доходов – это дотации, доля которых в составе безвозмездных поступлений снизилась с 85,3 до 67,3% за исследуемый период. Обязательства вышестоящего бюджета по финансовой помощи за весь период исследования исполнялись в полном объеме.

Бюджетные расходы муниципального образования город Сочи возросли с 2013 по 2015 год на 2628,6 млн. руб. или на 9,9% и в 2015 году составили 29151,7

млн. руб. (приложения, таблица 1). Структура расходов бюджета муниципального образования города Сочи на протяжении последних трех лет практически однородна.

Значительную долю в расходах занимают межбюджетные трансферты, объем которых, однако, снизился с 36,1 до 28,8%. Другой существенной статьёй являются расходы, связанные с решением общегосударственных вопросов, доля которых в анализируемом периоде снизилась с 24,3 до 20,4%. Третьей по величине статьёй расходов является финансирование объектов культурного значения, кинематографии, средств массовой информации. Четвертая по величине статья расходов - финансирование жилищно-коммунального хозяйства (от 18,5 до 23,2% доходов). Доля расходов на финансирование остальных направлений незначительна: 2,3% - 5,3%.

Можно отметить, что в течение всех трех лет анализируемого периода бюджет г. Сочи принимался в 2013 году как профицитный, а в 2014 и 2015 годах – сбалансированный (таблица 2).

Таблица 2

Оценка плановых и фактических показателей доходных и расходных частей бюджета муниципального образования «Город Сочи»

Год	План, млн. руб		Отклонение: (-) «дефицит» (+) профицит	Факт, млн руб.		Отклонение 2015 от 2013 (+, -)	Факт, млн руб.		Отклонение	
	Доходы	Расходы		Доходы	Исполнение		Расходы	Исполнение	«-» дефицит, «+» профицит	2015 от 2013 (+, -)
2013	25459,50	25410,50	+49,0	24926,5	-533,0	+2159,9	26523,1	+1112,6	-1596,6	+2628,6
2014	20185,00	20185,00	-	20173,2	-11,8	-4242,2	20816,0	+631	-642,8	-4193,2
2015	21217,25	21217,25	-	27086,4	+5869,1	+5336,1	29151,7	+7934,4	-2065,3	+6821,8

Следует также отметить, что расходы муниципального образования города Сочи растут большими темпами, чем доходы. В 2013 и 2014 годах недополучение доходов бюджета составило соответственно 533,0 и 11,8 млн. руб., в 2015 г. поступления превышены в основном за счет роста неналоговых и безвозмездных поступлений.

Имеет место превышение фактических расходов бюджета над плановыми показателями. Наибольшее превышение фактических расходов над запланированными имело место в 2015 г. (+ 7934,4 млн. руб.). Это связано с кризисными явлениями в экономике и нехваткой ресурсов на разных уровнях бюджетной системы.

Коэффициент бюджетной результативности муниципального образования за анализируемый период вырос на 6,2%, в 2013 году он составлял 59,37 тыс. руб. на 1 человека, в 2014 году 47,37 тыс. руб. на 1 человека, в 2014 году тыс. 63,05 руб. на 1 человека (таблица 3 приложений).

Таблица 3

Оценка эффективности бюджета муниципального образования «Город.Сочи»

№ п.п.	Показатели	2013	2014	2015	2015 к 2013 в %
1	Коэффициент бюджетной результативности	59,37	47,37	63,05	106,20
2	Коэффициент бюджетной обеспеченности населения	63,18	48,88	67,86	107,41
3	Коэффициент покрытия расходов	0,94	0,97	0,93	98,87
4	Коэффициент бюджетной устойчивости	0,25	0,32	0,31	120,40

Коэффициент бюджетной обеспеченности населения, так же как и предыдущий показатель, вырос. Его значение в 2013 году составляло 63,18 тыс. руб. на 1 человека, в 2014 году 48,88 тыс. руб. на 1 человека, в 2015 году 67,86 тыс. руб. на 1 человека. Коэффициент покрытия расходов свидетельствует о дефицитности бюджета. Так, в 2013 году расходы бюджета составляли 106% от доходов, то есть был дефицит бюджета, а в 2014 и 2015 годах – 103 и 108% соответственно, что свидетельствует о том, что доходы муниципального образования ни разу не покрыли все его расходы. Коэффициент бюджетной устойчивости в 2013 году составил 0,25, в 2014 году 0,32, а в 2015 году 0,31. Это означает, что собственными доходами местный бюджет обеспечен в 2013 году на 25% и на 75% дотациями, в 2014 году собственными доходами на 32% и дополнительными денежными средствами на 68%, в 2014 году соответственно 31% и 69%, что говорит о дотационности бюджета.

Таким образом, отмечаем, что бюджет г. Сочи является неустойчивым и во многом зависит от трансфертов из вышестоящего бюджета.

На исполнение доходной части бюджета г. Сочи повлиял ряд разнонаправленных финансово-экономических факторов.

1. В 2015 году в большинстве отраслей экономики города Сочи сохранялась положительная динамика развития розничной торговли, деятельности санаторно-курортных учреждений, гостиниц и ресторанов, производства и распределения электроэнергии, газа и воды, что влечет увеличение поступления налогов на совокупный доход. Сокращение льгот по объектам социально-культурной сферы и инженерной инфраструктуры ЖКХ, повлекло за собой рост налога на имущество.

2. Негативная динамика имела место в отраслях строительства, связи, обрабатывающих производствах, добыче полезных ископаемых.

При этом, учитывая сильные стороны и преимущества МО «Город Сочи Краснодарского края»: удобное географическое положение; всесезонный курорт международного уровня с развитой гостиничной инфраструктурой, привлекательность для рекреации и жизни; профессиональный состав трудоспособного населения - можно предположить, что они же являются и возможностями для развития экономики и бюджета города Сочи в части увеличения налоговых поступлений, тенденция роста которых отмечалась в анализе.

С целью совершенствования бюджетных параметров в части увеличения доходных статей бюджета города Сочи считаем необходимым:

1) обеспечение продвижения позитивного имиджа круглогодичного города-курорта Сочи в других регионах РФ и за рубежом и дальнейшее развитие рекреационных кластеров и туризма на территории «Большого Сочи»;

2) создание системы поддержки и развития альтернативных направлений сельского хозяйства и личного подсобного хозяйства населения: выращивание овощей и цветов в теплицах; садоводство; пчеловодство; рыбоводство и развитие «зеленых технологий» строительства тепличных комбинатов (ОАО Совхоз «Восход», ООО СХФ «Верлиока»). Это позволит обеспечить приемлемый уровень цен на продукты, оптимизацию стоимости туристических услуг, стабилизацию экономики муниципального образования и, как следствие, рост платежей в бюджет. В целях сдерживания цен и расширения ассортимента плодоовощной продукции следует также расширить практику проведения ярмарок по реализации сельскохозяйственной продукции.

3) развитие государственно-частного партнерства на основе оптимизации использования олимпийской инфраструктуры города;

4) осуществление ряда мероприятий в сфере управления бюджетными отношениями:

- пересмотр действующих льгот по местным налогам; совершенствование методики кадастровой оценки, инвентаризации и межевания земельных участков в общедолевой собственности;

- оптимизация налога на имущество физических лиц в части включения в состав налогооблагаемой базы объектов незавершенного строительства;

- расширение налоговых функций и полномочий органов местного самоуправления;

- закрепление основных доходных источников за местными бюджетами на постоянной (долгосрочной) основе;

- обеспечение уплаты налогов, в местные бюджеты по месту фактической деятельности предприятий;

- компенсации выпадающих доходов местных бюджетов в случае предоставления льгот по местным налогам и сборам из вышестоящих бюджетов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гришин В.А. Критерии состояния бюджета региона Всероссийская научно-техническая конференция «Наука и образование», 2002. http://www.mstu.edu.ru/science/conferences/anniversary_ntk/materials/section5/section5_17.html
2. Преображенский Б.Г. Разграничение полномочий и компетенций в сфере отношений «регион-муниципалитет». Теоретический контекст децентрализации управления / Б.Г. Преображенский // Регион: системы, экономика, управление. - 2013. - № 3 (22). - С. 34-41.
3. Краснодарский край в цифрах. 2015: Стат. сб. / Краснодарстат – Краснодар, 2016. – 307 с.
4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики, [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru/> (30.05.2016).
5. «Сочинский регион после Олимпиады: социально-экономическое развитие, туризм, экология». Режим доступа: <http://greenconsumption.org/sochinskij-region-posle-olimpiady-sotsialno-ehkonomicheskoe-razvitie-turizm-ehkologija>.

АННОТАЦИИ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Яковлева-Чернышева А.Ю.

К ВОПРОСУ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА ОСНОВЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МЕХАНИЗМОВ УПРАВЛЕНИЯ И САМООРГАНИЗАЦИИ

В статье рассматривается действие механизма государственного управления, включающего средства регулирования и поддержки предпринимательской деятельности в социально-экономической системе общества, во взаимосвязи с действием механизма саморегулирования системы предпринимательства. При этом обосновывается, что функционирование системы предпринимательства во многом определяется ценностными ориентациями предпринимателей, формирующихся в зависимости от различных факторов, включающих, в том числе, конкретные социально-экономические условия предпринимательской деятельности.

Ключевые слова: устойчивое развитие, система предпринимательства, управление, самоорганизация, ценностные ориентации, социальная ответственность.

ОТРАСЛЕВАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Белова Н.Н.

ОСОБЕННОСТИ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

Для экономики любой промышленно развитой страны в целом и отдельных ее отраслей и производств, в частности, применение селективных мер политики импортозамещения остается актуальным и востребованным. По мнению большинства экономистов, импортозамещение должно являться составным элементом государственной политики повышения конкурентоспособности отечественной экономики, но не столько на макроуровне, сколько на уровне групп предприятий. Как было отмечено выше, для повышения эффективности поли-

тики импортозамещения, необходимо наличие целого ряда институциональных механизмов.

Ключевые слова: импортозамещение, стратегия, отрасль, локальное производство, фармацевтический рынок, лекарственный препарат.

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Степаньян В.В.

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ОПТИМИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СФЕРЕ СЕРВИСА

В статье рассматриваются различные аспекты финансово-экономического планирования в деятельности малого предприятия сферы сервиса. Проблема обеспечения устойчивого развития предприятий в сфере малого бизнеса особенно актуальна, поскольку они в наибольшей степени подвержены неблагоприятным воздействиям непредсказуемой предпринимательской среды. Исходя из этого, обосновывается, что внедрение финансово-экономического планирования в деятельность малого предприятия сферы сервиса является необходимым условием оптимизации его экономической эффективности и обеспечения стабильного функционирования и развития.

Ключевые слова: финансово-экономическое планирование, малое предприятие, сфера сервиса, оптимизация, экономическая эффективность, устойчивое развитие.

НАЛОГИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

Лященко Н.А.

НАЛОГ НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ - ТОРЖЕСТВО СОЦИАЛЬНОЙ СПРАВЕДЛИВОСТИ

В статье рассмотрены вопросы реформирования НДФЛ, недостатки и тенденции развития налога на доходы физических лиц. Рассмотрены и предложены возможные пути совершенствования налоговой политики НДФЛ в РФ для достижения положительных результатов по снижению уровня социального неравенства и поддержки незащищенных слоев населения.

Ключевые слова: налоговая политика, социальное неравенство, налог на доходы физических лиц, незащищённые слои населения.

Филонова Э.А., Юхновец Л.Ю., Гладуша Б.В.

НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

В проводимом нами исследовании рассматривается процесс налогового стимулирования деятельности малого и среднего бизнеса на примере зарубежных стран, говорится о специфике развития налоговых отношений между государством и налогоплательщиками, дается оценка сделанных достижений в этой сфере и выявляются недостатки, рассматривается опыт России и обосновывается необходимость и важность налогового стимулирования.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, субъекты малого предпринимательства, малое предприятие, среднее предприятие, налоговые стимулы, налоговые льготы, государственная поддержка.

ФИНАНСЫ И КРЕДИТ

Федоренков В.В.

ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ ГРАЖДАНСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ: СИСТЕМА ИЗВЛЕЧЕНИЯ ДОХОДА

В статье рассматривается система извлечения дохода страховщиками ОСАГО. Анализируются как традиционные способы (страховые премии, инвестиционный доход, прочие доходы), так и незаконные и полуполюгальные способы. Приводятся экспертные расчеты макроэкономических показателей дохода от страховых премий, от кросс-продаж навязанных дополнительных видов страхования, инвестиционного дохода. Отмечается необходимость всестороннего учета всей системы получения дохода страховщиками ОСАГО при оценке эффективности, доходности, убыточности этого вида страхования.

Ключевые слова: Обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств, ОСАГО, система получения дохода страховщиками ОСАГО, легальные, незаконные и полуполюгальные способы получения дохода в ОСАГО.

РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОЙ СФЕРЫ

Глоян Р.Р.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ РЫНКА ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

В статье представлен обзор развития рынка ипотечного кредитования в России. Рассматриваются основные показатели развития ипотеки, рынка жилья и жилищного строительства, влияние девальвации рубля на рынок ипотечного кредитования. Анализируется роль ипотеки как основного драйвера для развития ВВП. Определяются итоги реализации программы субсидирования, развития рынка жилья и ипотеки в регионах.

Ключевые слова: ипотека, ипотечное кредитование, жилищное строительство, рынок жилья, недвижимость.

ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО МАРКЕТИНГА

Лисин Д.А., Пономарев Ю.В.

УПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИЕЙ КОМПАНИИ

В условиях современного мира наблюдается устойчивая тенденция роста и развития предприятий в совершенно разных сферах. Следовательно, уровень конкуренции также растет. Для развития и оптимизации бизнеса нужно приложить максимальные усилия, провести разработку эффективного плана по реализации желаемых задач. В данной статье рассматриваются вопросы управления маркетинговой стратегией компаний в современных условиях.

Ключевые слова: маркетинг, маркетинговая стратегия, бизнес, маркетинговое планирование, ситуационный анализ.

МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНИЗАЦИИ

Мозуев Б.Д., Юрова К.И.

АНАЛИЗ ОПЫТА ПРОВЕДЕНИЯ ФОРСАЙТА КОМПАНИЕЙ «FINPRO»

Данная статья посвящена успешному опыту проведения форсайта компанией «Finpro». Эта компания является одним из лидеров промышленности в Финляндии, имеет собственное научно исследовательское подразделение. Успешный опыт в применении инновационных механизмов может быть полезен отечественным компаниям.

Ключевые слова: «Finpro», форсайт, инновационная экономика, опыт, будущее.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Хубулава Н.М.

РОССИЯ КАК ВЕЛИКАЯ ДЕРЖАВА

Рассматриваются актуальные вопросы становления России как многонациональной, великой державы, чтобы Россия стала лидером в странах не только Центральной, Восточной Европы, но и на Западе. Россия на самом деле целый континент с огромным людским потенциалом, богатейшим опытом. В статье цитируются высказывания известных деятелей культуры и искусства: Н.А.Бердяева, Ф.М.Достоевского и других. Отмечено, что Россия формировалась как многонациональное государство. Теперь, когда в России формируется новый рыночный облик немало проблем, но «национальная карта» не должна разыгрываться на российском политическом поле. Сегодня положение в экономике не удачное. Но как отмечает автор статьи, важно придать нашей стране не только новый экономический облик, но и повысить качество и уровень жизни народов. Самое главное укрепить их доверие к власти, поднять международный авторитет великой державы. Важным, по мнению автора, является формирование национального сознания, правильного взгляда власти на историю. Русский народ

сыграл основополагающую роль в создании российского государства. Как упоминает автор статьи, благодаря этому в стране сохранилось уникальное единство и многообразная духовная общность и союз различных народов.

Ключевые слова: национальная идеология, новый экономический облик, уровень жизни, государственный язык Российской Федерации, межнациональные конфликты, русская душа, гении народа русского, переосмысление характера отношений между русскими и другими народами страны, социально-ориентированная экономика.

Панченко Е.Л.

АНАЛИЗ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПАРАМЕТРОВ БЮДЖЕТА МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ГОРОД-КУРОРТ СОЧИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

В статье проведен анализ показателей динамики бюджетных параметров муниципального образования город-курорт Сочи за 2013–2015 г.г.: структуры налоговых и неналоговых доходов, поступлений из вышестоящего бюджета; состава бюджетных расходов: межбюджетных трансфертов, расходов, связанных с решением общегосударственных вопросов, финансированием объектов культурного значения, жилищно-коммунального хозяйства. Обследовано общее состояние бюджета города и исчислены бюджетные коэффициенты. Выявлены сильные стороны и преимущества города-курорта Сочи и факторы, влияющие на исполнение доходной части бюджета, а также разработаны предложения по совершенствованию бюджетных параметров.

Ключевые слова: бюджет, налог, город-курорт Сочи, бюджетные коэффициенты, муниципальное образование.

SUMMARY

ECONOMICS THEORY

Yakovleva-Chernysheva A.Y.

ON THE ISSUE OF ENTREPRENEURSHIP SUSTAINABLE DEVELOPMENT BASED ON COOPERATION MECHANISMS OF MANAGEMENT AND SELF-ORGANIZATION

The article discusses the governance management mechanisms, including control means and support of entrepreneurial activity in the socio-economic system of the society, in conjunction with the impact of the entrepreneurial system itself: its self-regulation mechanism. It substantiates that the functioning of the entrepreneurial system is largely determined by the value orientations of entrepreneurs formed depending on various factors, including, inter alia, the specific socio-economic conditions of enterprise activity.

Keywords: sustainable development, enterprise system management, self-organization, values, social responsibility.

SECTORAL AND REGIONAL ECONOMICS

Belova N.N.

THE FEATURES OF THE POLICY OF IMPORT SUBSTITUTION IN THE PHARMACEUTICAL INDUSTRY

For the economy of any industrialized country in the whole unity and its separate sectors, in particular, the use of selective measures of the import substitution policy remains relevant and in-demand. According to most economists, the import substitution should be an integral element of state policy to increase the competitiveness of the domestic economy, not so much on the macro level but on the level of groups of enterprises. For the aforementioned issue, thus to improve the efficiency of the import

substitution policy, one must ensure a range of institutional mechanisms.

Keywords: import substitution, strategy, industry, local production, pharmaceutical market, drug.

ECONOMICS OF ENTERPRISE

Stepanyan V.V.

FINANCIAL AND ECONOMIC PLANNING AS A TOOL OF OPTIMIZATION ECONOMIC EFFICIENCY OF SMALL SERVICE INDUSTRY ENTERPRISES

This article discusses the various aspects of financial and economic planning in the activity of small enterprises of service industry. The problem of sustainable development of enterprises in the sphere of small business is particularly relevant, as they are most susceptible to the adverse effects of an unpredictable business environment. On this basis, it justifies that the implementation of financial and economic planning in the activity of small enterprises of service industry is a prerequisite for optimization its economic efficiency and to ensure a stable functioning and development.

Keywords: financial and economic planning, small business, service sphere, optimization, economic efficiency, sustainable development.

TAXES AND TAXATION

Lyashenko N.A.

PERSONAL INCOME TAX- THE TRIUMPH OF SOCIAL JUSTICE

The paper deals with the reform of personal income tax, disadvantages and trends of the PTI. It considers possible ways of improving the tax policy of personal income tax in the Russian Federation in order to achieve positive results to reduce social inequality and support for the underprivileged.

Keywords: Tax policy, social inequality, personal income tax, the underprivileged.

Filonova E.A., Yukhnovets L.Y., Gladusha B.V.

TAX INCENTIVES FOR SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTREPRENEURSHIP: FOREIGN EXPERIENCE

In our study, the process of tax stimulation of the activities of small and medium-sized enterprises is discussed on the example of foreign countries. It studies the specifics of the development of tax relations between the state and taxpayers, assesses the achievements in this sphere, identifies the shortcomings, examines the experience of Russia and the necessity and importance of tax incentives is justified.

Keywords: Small and medium business, subjects of small entrepreneurship, small enterprise, medium enterprise, tax incentives, tax privileges, state support.

FINANCE AND CREDIT

Fedorenkov V.V.

COMPULSORY CIVIL LIABILITY INSURANCE OF VEHICLES OWNERS: THE SYSTEM OF GETTING PROFIT

The article deals with the profit extraction system MTPL insurers. It analyzes both traditional methods (insurance premiums, investment income, other income) and illegal and lawless ways. We give expert estimations of macroeconomic indicators of profit from insurance premiums from cross-selling imposed on other types of insurance, the investment income. It stresses out the necessity of a comprehensive accounting of all income produced by MTPL system insurers in assessing the effectiveness, profitability, loss of this type of insurance.

Keywords: Compulsory insurance of civil liability of vehicle owners, MTPL, income-generating system MTPL insurers, legal, illegal and grey ways to get profit in the MTPL.

DEVELOPMENT OF BANK SPHERE

Gloyan R.R.

THE MAIN TRENDS OF MORTGAGE MARKET DEVELOPMENT IN RUSSIA

The article provides an overview of the development of the mortgage market in Russia. The basic indicators of development of the mortgage, housing market and housing construction, the impact of the devaluation of the rouble in the mortgage market. The paper analyses the role of the mortgage as the main driver for the development of GDP (gross domestic product). It determines the results of the subsidizing programmes, housing and mortgage market development in the regions.

Keywords: mortgage, mortgage loans, house constructions, housing market, real estate.

THE PROBLEMS OF MODERN MARKETING

Lisin D.A., Ponomarev Y.V.

MANAGEMENT OF MARKETING STRATEGY OF THE COMPANY

In today's world there is a steady trend of growth and development of enterprises in completely different areas. Consequently, the level of competition is also increasing. For the development and optimization of business we need to make every effort to carry out the development plan for the effective implementation of the desired objectives. This article deals with the management of the marketing strategy of companies in the current conditions.

Keywords: Marketing, marketing strategy, business, marketing planning, situational analysis.

CORPORATE MANAGEMENT

Moguyev B.D., Yurova K.I.

ANALYSIS OF THE EXPERIENCE OF THE FORESIGHT EXPERIENCE BY THE COMPANY «FINPRO»

The article is devoted to successful experience of carrying out foresight company «Finpro». This company is one of leaders of the industry in Finland, has its own research department. Successful experience in application of innovative mechanisms can be useful to the national companies.

Keywords: «Finpro», foresight, innovative economy, experience, future.

STATE AND MUNICIPAL MANAGEMENT

Hubulava N.M.

RUSSIA AS A GREAT COUNTRY

The article deals with important issues of Russian establishment as a multinational, great country, for Russia becoming a leader in the countries not only in Central and Eastern Europe, but also in the West. Russia is actually a continent with enormous human potential, wealth of experience. The article quotes the statements of famous people of culture and art: N.A. Berdyaev, Fyodor Dostoevsky and others. It notes that Russia was initially formed as a multinational state. Now that a new market economic image is developing: a number of problems occurring in Russia, but the «national question» should not be drawn to the Russian political scene. Today, the economic situation is not encouraging. But, as the author of this article points out, it is important to give our country not only a new economic form, but also improve the quality and standard of life of the peoples. The most important thing is to strengthen their confidence in the government, to raise the international prestige of a great power. A special importance, according to the author, must be given to the formation of national consciousness, the correct authority perspective of History. The Russian people have played a fundamental role in the creation of the Russian state. As the author mentions,

thanks to the country's unity, a unique and diverse spiritual community and the union of different peoples remained in the state.

Keywords: national ideology, a new economic form, standard of living, on the state language of the Russian Federation, international conflicts, the Russian soul, the genius of the Russian people, rethinking the nature of relations between the Russian and other peoples of the country, social-oriented economy.

Panchenko E.L.

**ANALYSIS AND WAYS OF IMPROVING PARAMETERS
OF THE BUDGET MUNICIPAL EDUCATION OF THE
CITY-RESORT OF SOCHI IN THE KRASNODAR REGION**

The article analyzes the indicators of the budgetary parameters of the municipal education of the Sochi city in 2013-2015: the structure of tax and non-tax revenue, revenues from a higher budget; constituents of budgetary expenditures: interbudgetary transfers, expenditures related to the solution of national issues, financing of cultural objects, housing and communal services. It analyses the general condition of the city budget and calculates the budget coefficients. The strengths and advantages of the resort city of Sochi and factors influencing the implementation of the revenue part of the budget have been identified, and proposals for improving budget parameters have been developed.

Keywords: Budget, tax, resort city of Sochi, budgetary coefficients, municipal education.

ОБ АВТОРАХ

Яковлева-Чернышева Анна Юрьевна - доктор экономических наук, Международный инновационный университет (г. Сочи), e-mail: nauka.miu@mail.ru

Белова Наталья Николаевна - кандидат экономических наук, доцент, Международный инновационный университет (г. Сочи), e-mail: Nataly-aushev@yandex.ru

Степаньян Владимир Владимирович - магистрант, Международный инновационный университет (г. Сочи), e-mail: fondro@mail.ru

Лященко Наталья Алексеевна - кандидат экономических наук, доцент, Международный инновационный университет (г. Сочи), e-mail: 2syryk@mail.ru

Филонова Энза Александровна - старший преподаватель, Международный инновационный университет (г. Сочи), e-mail: yuchnovets@mail.ru

Юхновец Лиана Юрьевна - магистрант, Международный инновационный университет (г. Сочи), e-mail: fondro@mail.ru

Гладуша Богдан Вацлавович - студент, Международный инновационный университет (г. Сочи), e-mail: gladusha1996@mail.ru

Федоренков Виталий Владимирович - кандидат философских наук, Международный инновационный университет (г. Сочи), e-mail: fondro@mail.ru

Глоян Роман Размикевич - старший преподаватель, Международный инновационный университет (г. Сочи), e-mail: fondro@mail.ru

Лисин Дмитрий Алексеевич - магистрант, Международный инновационный университет (г. Сочи), e-mail: fondro@mail.ru

Пономарев Юрий Валерьевич - магистрант, Международный инновационный университет (г. Сочи), e-mail: ponomarev93@mail.ru

Могуев Борис Дмитриевич - кандидат экономических наук, Московский инновационный университет (г. Москва), e-mail: fondro@mail.ru

Юрова Ксения Игоревна - кандидат исторических наук, Московский инновационный университет (г. Москва), e-mail: dekan-urio@mail.ru

Хубулава Ное Михайлович - доктор экономических наук, Московский инновационный университет (г. Москва), e-mail: nmhubulava@mail.ru

Панченко Елена Леонидовна - кандидат экономических наук, Международный инновационный университет (г. Сочи), e-mail: fondro@mail.ru

OUR AUTHORS

Yakovleva-Chernysheva Anna Yurievna - Doctor of Economics, Professor, The International Innovative University (Sochi), e-mail: nauka.miu@mail.ru

Belova Natalia Nikolaevna - Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, International Innovative University (г. Сочи), e-mail: Nataly-aushev@yandex.ru

Stepanyan Vladimir Vladimirovich - Master student, International Innovative University (Sochi), e-mail: fondro@mail.ru

Lyashenko Natalya Alekseevna - Candidate of Economical Sciences, Associate Professor, International Innovative University (Sochi), e-mail: 2syryk@mail.ru

Filonova Enza Aleksandrovna - Senior lecturer, International Innovative University, (Sochi), e-mail: yuchnovets@mail.ru

Yukhnovets Liana Yuryevna - Master student, International Innovative University (Sochi), e-mail: fondro@mail.ru

Gladusha Bogdan Vatslavovich - Student, International Innovative University (Sochi), e-mail: gladusha1996@mail.ru

Fedorenkov Vitaliy Vladimirovich - Candidate of Philosophy Sciences, International Innovative University (Sochi), e-mail: fondro@mail.ru

Gloyan Roman Razmikovich - Senior lecturer, International Innovative University, (Sochi), e-mail: yuchnovets@mail.ru

Lisin Dmitriy Alekseevich - Master student, International Innovative University (Sochi), e-mail: fondro@mail.ru

Ponomarev Yuriy Valerievich - Master student, International Innovative University (Sochi), e-mail: ponomarev93@mail.ru

Moguyev Boris Dmitrievich - Candidate of Economic Sciences, Moscow Innovative University (Moscow), e-mail: fondro@mail.ru

Yurova Kseniya Igorevna - Candidate of Historical Sciences, Moscow Innovative University (Moscow), e-mail: dekan-urio@mail.ru

Hubulava Noe Mikhailovich - Doctor of Economical Sciences, Professor, Moscow Innovative University (Moscow), e-mail: nmhubulava@mail.ru

Panchenko Elena Leonidovna - Candidate of Economical Sciences, Associate Professor, International Innovative University (Sochi), e-mail: fondro@mail.ru

Условия публикации для авторов научно-практического журнала “Управление и экономика в XXI веке”

Для публикации оригинальной статьи авторы должны соблюдать следующие требования подачи материалов в редакцию:

1. Статья, информация об авторе (авторах), подписанный автором (авторами) лицензионный договор в двух экземплярах, копия квитанции об оплате должны быть представлены лично или присланы по почте заказным письмом на почтовый адрес редакции. Статья подписывается автором на каждой странице. В конце статьи подпись автора заверяется печатью отдела кадров. Статья предоставляется также в электронном виде по адресу: economika-i-upravlenie@mail.ru

2. Аннотация, отражающая основное содержание статьи должна быть изложена на русском и английском языках, содержать не более 200 слов (5-8 строк) и быть структурированной.

3. Ключевые слова должны быть на русском и английском языках (5-7 слов).

4. Статья представляется в виде файла, подготовленного в редакторе MS Word, размер шрифта - 11 п, гарнитура шрифта - Times New Roman, междустрочный интервал - одинарный.

5. Поля: левое - 3,2, правое - 3,2, нижнее - 4, верхнее - 4 см.

6. Объем статьи (включая библиографию) от 5 до 8 страниц машинописного текста. В объем статьи не включаются аннотация и ключевые слова.

7. Информация об авторе (авторах) на русском и английском языках должна быть представлена на отдельном листе (и в электронном варианте) в следующем виде: 1) фамилия, имя и отчество полностью; 2) ученая степень; 3) ученое звание; 4) должность; 5) место работы; 6) место учебы или соискательства; 7) для докторантов и аспирантов - название научной специальности;

8) домашний адрес; 9) контактные телефоны; 10) адрес электронной почты. Коллективная статья должна иметь подписи всех авторов.

8. Для аспирантов - справка о том, что автор статьи является аспирантом, заверенная печатью образовательного учреждения.

9. Рецензия доктора наук (для лиц без ученой степени и кандидатов наук) должна быть заверена личной подписью рецензента и печатью отдела кадров.

10. Ссылки на литературные или иные источники по тексту оформляются числами, заключенными в квадратные скобки (например, [1]). На все цитаты должны быть ссылки. Ссылки должны быть последовательно пронумерованы. Библиографические ссылки на неопубликованные работы не допускаются.

Автор статьи несет полную ответственность за точное воспроизведение цитирования, за точность данных, приведенных в списке литературы. Оформление ссылок регламентировано ГОСТ Р 7.0.5.-2008.

11. Библиографический список в алфавитном порядке, озаглавленный «Литература», приводится в конце статьи и входит в общий объем. Описание источников, включенных в список, выполняется в соответствии с существующими библиографическими правилами, Государственным стандартом (ГОСТ 7.1-2003) «Библиографическая запись. Библиографическое описание. Общие требования и практика составления». При оформлении списка литературы обязательно указываются следующие данные:

- для книг - фамилия и инициалы автора, полное название книги, место издания, издательство, год издания, том или выпуск и общее количество страниц;

- для статей в периодических изданиях - фамилия и инициалы автора, название статьи, полное название журнала (сборника), год издания (для сборника - также место издания и издательство, том, номер (выпуск), первая и последняя страницы статьи;

- для статей в неперидических изданиях (книгах) - фамилия и инициалы автора, название статьи, полное название книги (сборника), место издания, издательство, год издания, первая и последняя страницы статьи;

- для тезисов и текстов докладов на конференциях (семинарах, симпозиумах) - фамилия и инициалы автора, название доклада, полное название сборника тезисов или трудов конференции, дата и место проведения конференции, том, номер (выпуск), первая и последняя страницы тезисов или текста доклада;

- для препринтов - фамилия и инициалы автора, название работы, место (город), год издания, количество страниц (номер препринта/название научного учреждения или учебного заведения);

- для патентов и авторских свидетельств - вид патентного документа, его номер, название страны, выдавшей документ, индекс МКИ, название изобретения, автор(ы), дата подачи заявки, дата публикации и сведения об официальном издании, где опубликованы сведения о патентном документе, сведения о приоритете;

- для депонированных рукописей - фамилия и инициалы автора, полное название рукописи, наименование организации, год издания, общее количество страниц, место депонирования;

- для диссертаций - фамилия и инициалы автора, полное название, шифр специальности, дата защиты и утверждения, место защиты.

Примеры библиографических записей:

1. Гиндин, И.Ф. Требования дворянства и финансов-экономическая политика царского правительства в 1880-1890-х годах [Текст] / И.Ф. Гиндин, М.Я. Гефтер // Исторические заметки. - 1957. - № 4. - С. 34-64.

12. В тексте статьи все сокращения используются только после упоминания полного термина. Должны использоваться только стандартные сокращения (аббревиатуры). При использовании терминов следует, как правило, придерживаться соответствующей международной номенклатуры.

13. Оригиналы статей автору не возвращаются. Редколлегия оставляет за собой право отклонения статей, не соответствующих настоящим требованиям. В случае отклонения статьи автору направляется соответствующее уведомление.

Редакция просит обратить особое внимание на необходимость строгого следования приведенным образцам. Статью необходимо отправить по электронному адресу economika-i-upravlenie@mail.ru и по почте: 354000, г. Сочи, ул. Орджоникидзе, 10а. Научно-практический журнал “Управление и экономика в XXI веке”.

Основные тематические рубрики журнала

- Экономическая теория;
- Отраслевая и региональная экономика;
- Экономика предприятия;
- Математические методы в экономике;
- Информационные технологии в экономике;
- Бухгалтерский учет;
- Экономический анализ;
- Аудит;
- Налоги и налогообложение;
- Финансы и кредит;
- Развитие банковской сферы
- Менеджмент в образовании
- Проблемы современного маркетинга
- Мировая экономика и международные экономические отношения;
- История экономики;
- Менеджмент организации;
- Государственное и муниципальное управление;
- Организация научных исследований
- Особенности подготовки специалистов экономического профиля
- Управление персоналом;
- Научная жизнь.

Main topical rubrics of the journal

- Economics Theory;
- Sectoral and Regional Economics;
- Economics of Enterprise;
- Mathematical Methods in Economics;
- Information Technology in Economics;
- Accounting;
- Economic Analysis;
- Audit;
- Taxes and Taxation;
- Finance and Credit;
- Development of Bank Sphere;
- Management in Education
- The problems of Modern Marketing
- Global Economics and International Economic Relations;
- The History of Economics;
- Corporate Management;
- State and Municipal Management;
- Organization of Scientific Researches
- The peculiarities of Preparation of Specialists in Economics
- Human Resource Management;
- Scientific Life.

УПРАВЛЕНИЕ И ЭКОНОМИКА В XXI ВЕКЕ
научно-практический журнал

РЕДКОЛЛЕГИЯ ЖУРНАЛА:

ЯКОВЛЕВА-ЧЕРНЫШЕВА А.Ю., доктор экономических наук (главный редактор);

ВАСИЛЬЧУК О.И., доктор экономических наук;

ВЕЛИЧКО Н.Ю., кандидат экономических наук (зам. глав. ред.);

ВЕРШИНИН В.П., доктор экономических наук;

КЛЕВЛИН А.И., доктор экономических наук;

ЛЯЩЕНКО Н.А. кандидат экономических наук (зам. глав. ред.);

НИКИТИН М.В., доктор экономических наук;

ТУМАНЯН Ю.Р., доктор экономических наук;

ХУБУЛАВА Н.М., доктор экономических наук;

ШУРЕМОВ Е.Л., доктор экономических наук;

ЯЗЫДЖАН А.З., доктор экономических наук.

EDITORIAL BOARD:

YAKOVLEVA-CHERNYSHEVA A.Y., Doctor of Economic Sciences,
(Editor-in-chief);

VASILCHUK O.I., Doctor of Economic Sciences;

VELICHKO N.Y., Candidate of Economic Sciences (Deputy Chief Editor);

VERSHININ V.P., Doctor of Economic Sciences;

KLEVLIN A.I., Doctor of Economic Sciences;

LYASCHENKO N.A., Candidate of Economic Sciences (Deputy Chief Editor);

NIKITIN M.V., Doctor of Economic Sciences;

TUMANYAN Y.R., Doctor of Economic Sciences;

HUBULAVA N.M., Doctor of Economic Sciences;

SHUREMOV E.L., Doctor of Economic Sciences;

YAZYDZHAN A.Z., Doctor of Economic Sciences.