

ISSN 2072-5574

Вопросы экономики и права

№3 (117)

2018

Редакционный совет

А.П. Торшин — кандидат юридических наук, заместитель Председателя Банка России (председатель редакционного совета журнала «Вопросы экономики и права»)

Е.М. Ашмарина — доктор юридических наук, профессор, зав. кафедрой правового обеспечения экономической деятельности Российского государственного университета правосудия (главный редактор журнала «Вопросы экономики и права»)

А.Г. Лисицын-Светланов — доктор юридических наук, профессор, член-корреспондент РАН, директор Института государства и права Российской академии наук

В.Н. Викторов — доктор экономических наук, профессор

Ю.В. Голик — доктор юридических наук, профессор

С.Н. Сильвестров — доктор экономических наук, профессор Финансового университета при Правительстве РФ

А.В. Мещеров — доктор экономических наук, профессор, главный редактор журнала «Экономические науки»

А.А. Ливеровский — доктор юридических наук, профессор, декан юридического факультета Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов (ФИНЭК)

Главный редактор

доктор юридических наук, профессор *Е.М. Ашмарина*

Ответственный секретарь редакции

доктор юридических наук, профессор *В.В. Болгова*

Компьютерная правка и верстка

А.С. Голубев

Редакционная коллегия

Е.М. Ашмарина — доктор юридических наук, профессор, зав. кафедрой правового обеспечения экономической деятельности Российского государственного университета правосудия (главный редактор журнала «Вопросы экономики и права»)

О.Ю. Бакаева — доктор юридических наук, профессор кафедры финансового, банковского и таможенного права Саратовской государственной юридической академии

В.В. Болгова — доктор юридических наук, профессор, зав. кафедрой теории и истории государства и права Самарского государственного экономического университета (ответственный секретарь редакции)

А.А. Павлушина — доктор юридических наук, профессор, директор института права Самарского государственного экономического университета

А.А. Алексеев — доктор экономических наук, профессор, директор Центра инновационного развития, профессор кафедры экономики и управления предприятиями Санкт-Петербургского государственного экономического университета

С.А. Махосева — доктор экономических наук, зав. отделом «Региональный менеджмент» Института информатики и проблем регионального управления Кабардино-Балкарского научного центра Российской академии наук

А.М. Михайлов — доктор экономических наук, профессор Самарского государственного экономического университета

В.В. Симонов — доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой истории Церкви Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова

И.А. Шулятьев — кандидат юридических наук, доцент кафедры международного права Финансового университета при Правительстве РФ

Журнал включен в Перечень ВАК при Министерстве образования и науки Российской Федерации рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук

Учредитель: ООО «Экономические науки»
Адрес: 125057, г. Москва, Чапаевский пер., 3–775
E-mail: info@ecsn.ru
Сайт: http://ecsn.ru

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС 77-31419 от 6 марта 2008 г.

Подписной индекс 20387 (Агентство «Роспечать»)

ISSN 2072-5574

Дата выхода издания 31.03.2018 г.

Формат 60x84/8

Усл. печ. л. 9.53

Тираж 500 экз.

Отпечатано в типографии ООО «24 Принт»

СОДЕРЖАНИЕ

ГОСУДАРСТВО И ПРАВО. ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

ТЕОРИЯ И ИСТОРИЯ ПРАВА И ГОСУДАРСТВА; ИСТОРИЯ УЧЕНИЙ О ПРАВЕ И ГОСУДАРСТВЕ

- Финогентова О.Е., Ваулин И.А.** Справедливость актов судебной практики: в развитие темы источников процессуального права 7

ФИНАНСОВОЕ ПРАВО; НАЛОГОВОЕ ПРАВО; БЮДЖЕТНОЕ ПРАВО

- Бехер В.В.** Бюджетная грамотность как системная категория: вопросы правового закрепления 15
- Бурдонова О.В.** Система принципов института финансового контроля, осуществляемого в рамках контрактной системы: правовая природа и нормативное закрепление 20

МЕЖДУНАРОДНОЕ ПРАВО; ЕВРОПЕЙСКОЕ ПРАВО

- Миронова М.А., Шахматъев А.А.** Международно-правовая основа противодействия недобросовестной налоговой конкуренции 27

ЭКОНОМИКА. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

- Михайлов А.М., Радченко А.А.** Субъективистский подход в исследовании сущности капитала 37
- Вишневер В.Я., Миронова Е.В.** Сущность и основные типы конкурентных стратегий коммерческих банков на российском рынке обслуживания физических лиц 41
- Осипова Е.С., Вишневер В.Я.** Резервы роста конкурентоспособности Банка ВТБ на российском рынке 45
- Шебалина Н.М.** Развитие теории управленческого учета в дореволюционной России 49

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

- Воропаева Л.Н.** Практические аспекты повышения эффективности деятельности авиакомпании 57
- Блинов С.В., Блинова В.Ю.** Бизнес-планирование в деятельности учреждения здравоохранения 67

ГОСУДАРСТВО И ПРАВО. ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

**ТЕОРИЯ И ИСТОРИЯ ПРАВА И ГОСУДАРСТВА;
ИСТОРИЯ УЧЕНИЙ О ПРАВЕ И ГОСУДАРСТВЕ**

СПРАВЕДЛИВОСТЬ АКТОВ СУДЕБНОЙ ПРАКТИКИ: В РАЗВИТИЕ ТЕМЫ ИСТОЧНИКОВ ПРОЦЕССУАЛЬНОГО ПРАВА

© 2018 **Финогентова Ольга Евгеньевна**

доктор юридических наук, профессор кафедры теории и истории государства и права

© 2018 **Ваулин Иван Александрович**

соискатель кафедры теории и истории государства и права

Балтийский федеральный университет им. Иммануила Канта

236016, Россия, г. Калининград, ул. А. Невского, д. 14

E-mail: finogentovaoe@mail.ru; vaulin-vanya@mail.ru

Настоящая статья посвящена проблеме справедливости актов судебной практики. Авторами предопределяется отношение, что акты судебной практики — источники процессуального права, ведь с практической позиции, это правовой результат, который получен в области сферы судебных процессов. Указывается, что это правовые акты системы правосудия, именно правосудие и его итог несут в своем содержании требование справедливости.

Ключевые слова: процессуальное право (юридический процесс), судебный процесс, акты судебной практики, источники процессуального права, принцип справедливости, справедливое судебное разбирательство, состязательный процесс, мотивированное судебное решение.

Одной из тенденций развития российской правовой системы сегодня, признается повышение роли органов судебной ветви власти. В качестве ключевых направлений выступает проводимая судебная реформа, а также преобразования в судопроизводственной сфере. Между тем, очевидно, что, не смотря на столь активную модернизацию в этой важной составляющей процессуального блока права и правовой системе, некоторые сделанные предложения в рамках самого проекта остаются «не услышанными». Подобное замечание представляется важным, ведь современная модель судопроизводства должна отвечать самому высокому требованию — стандарту отправления правосудия.

Итак, в Концепции, разработанной в 2014 г. к единому Гражданскому процессуальному кодексу РФ, содержится позиция по законодательному закреплению в тексте нового нормативного правового акта принципа справедливости: «... также необходимым наряду с законностью сформулировать принцип справедливости, к соблюдению которого при судебном разбирательстве настойчиво призывают Конституционный Суд РФ и Европейский Суд по правам человека», говорится в п. 1.3 Концепции [1]. Все положения этого документа выступают основой для нового в гражданско-правовой сфере процессуального источника-регулятора судопроизводственных отношений. При этом правовая идея является важной установкой, а поэтому смысл, который

придается праву на справедливое судебное разбирательство, касается сферы имеющей отношение не только к вопросам по рассмотрению споров гражданско-правового типа, а касается правил по осуществлению различных видов судебных процессов.

Причем рассуждения справедливы как в аспекте реализации судебной реформы, нацеленной на обеспечение действенности и справедливости принимаемых судом решений, так и, с точки зрения, принципов процесса при осуществлении правосудия. Причем с учетом последнего, это неотъемлемая часть теоретической основы права на судебную защиту, права каждого на законное и справедливое разбирательство, на состязательный процесс, права на получение мотивированного судебного решения, его исполнение. Кроме того, на основании и во исполнение принципов права, одним из которых — требование справедливости, осуществляются любые процедуры в правотворческой, правоприменительной, правотолковательной деятельности субъектов. Исходным источником данного требования выступает Конституция РФ, отражающая демократические принципы построения современного общества, высшей ценностью провозгласив права и свободы человека.

Необходимо отметить, что уровень доверия населения к власти среди многих факторов, определяется эффективностью защиты прав и свобод человека и гражданина. Потому стано-

вится понятным, что для любой сферы деятельности и правоотношений, с участием в качестве субъекта органа власти, каждая процедура должна отвечать идеалам справедливости, протекать в процессуальной форме, в соответствии с принципами деятельности, с организационными принципами, общеправовыми принципами: равенства, гуманизма, гласности, уважения личности, справедливости и т.п., которые свидетельствуют о демократичности правовой системы.

Важно также сказать, что именно общие принципы выступают содержательными признаками единства права. Они выступают идейной основой права, причем каждый из них по-своему преломляется и в материальном праве и процессуальном праве, занимая важное место в регулировании юридического процесса. Не секрет, что категория «справедливость» используется различными субъектами, она растворена в правовой материи и содержится в различных источниках российского права.

В свою очередь процессуальное право (юридический процесс) это не только судебный процесс или его виды. Такое понимание свойственно узконаправленному подходу к процессуальному праву, в его лишь только судебном понимании. С учетом «широты» данной части правовой системы, представляется, что по объему судебные процедуры, судопроизводство, лишь часть юридического процесса, системы процессуального права.

В тоже время в настоящей статье процессуальный блок права мы ограничиваем рамками судебного процесса и определяем судопроизводство, как регулируемую процессуальным законодательством деятельность суда, также иных заинтересованных лиц, направленную на рассмотрение и разрешение конкретного юридического вопроса. В связи с этим подчеркиваем, что правовой результат — результат судебных процедур по применению, толкованию и даже созданию норм, это правовой результат юридической деятельности, что облачается в ту или иную форму акта — документа, компонента судебной практики.

Причем все они — акты судебной практики, юрисдикционные акты, это источники процессуального права, ведь с практической позиции, это правовой результат, который получен в области сферы судебных процессов, это правовые акты системы правосудия. Системы, которая,

в свою очередь, учитывая идею демократического правового государства, в полной мере должна обеспечивать фундаментальную защиту прав и свобод человека и гражданина, интересов общества, государства, ограничивать беззаконие в стране, произвол.

Более того, субъекты, в различных правовых ситуациях, не могут обойтись без участия суда, и в этом смысле суд, как орган государственной власти, можно посчитать одной из самых авторитетных ветвей власти. Именно этой ветви власти, Конституция РФ отводит решающую роль в государственной защите прав, свобод, законных интересов.

Кроме того, возложенными на данные государственно-властные органы прерогативами, предопределяется ценность закрепленного в ст. 46 Конституции РФ права на судебную защиту как гарантии всех других прав и свобод человека, гражданина. Предопределяется значение правовых актов правосудия, как государственно-правовых актов системы правосудия, порождающие юридически-значимые последствия, и от которых общество вправе ожидать справедливость.

Председатель Конституционного суда РФ В. Зорькин, в конце 2016 г. на IX Всероссийском съезде судей, подчеркнул, что правосудие выступает основой государства, а в более глубоком смысле, именно справедливость есть основа государства [2]. Конституционный Суд РФ в одном из своих постановлений указал, что правосудие, может признаваться таковым только при условии, если оно отвечает требованиям справедливости, обеспечивая эффективное восстановление в правах. Потому устанавливая порядок его отправления, федеральный законодатель, обязан предусмотреть процедуру, которой гарантировал бы вынесение правосудных, а потому законных, обоснованных и справедливых судебных решений. Государство обязано обеспечить осуществление права на справедливую, компетентную и действенную судебную защиту [3].

Данный позиционный ракурс, за счет имплементации норм, вытекает из международных договоров, которые являются составной частью российской правовой системы. В частности, например, из ст. 8 Всеобщей декларации прав человека [4], ст. 6 Европейской конвенции по правам человека [5], ст. 2 Международного пакта о гражданских и политических правах [6]. Справедливость не является причиной кардинальной

смены представлений о ней. Это системообразующий критерий, который для общества остается неизблемым. Справедливость, является свойством права вообще и правосудия в частности. А потому правовые институты, и, правосудие, должны выступать гарантом реализации принципа справедливости.

Справедливость судебного процесса раскрывается через фундаментальное право на справедливое судебное разбирательство, которое связано с правом на судебную защиту в целом. При этом элемент права на справедливое судебное разбирательство охватывает также критерии, которым непременно должен соответствовать каждый судебный орган в демократической стране, с тем, чтобы в нем можно было усматривать компетентный орган [7]. Орган правосудия, деятельность которого отвечает именно требованиям справедливости.

В тоже время, в российском обществе имеет все же место недоверия к судам, к авторитету судебной власти. Такое порождает потребность в законодательном закреплении сложившиеся категории — принципа «справедливость», в виде перечня гарантии справедливости судебного разбирательства: как условие рассмотрения и разрешения правового спора, конфликта; как важное требование к судебному решению, которым заканчивается рассмотрение дела по существу либо решаются другие юридические вопросы; общего принципа правосудия. Позиция поддерживается российскими правоведами [8].

Судебные органы выступают гарантом возможности защиты прав, свобод, законных интересов; гарантом возможности восстановления нарушенных прав, разрешения правового спора или конфликта. Причем, опираясь на принцип состязательности, у судебных органов возникает объективная необходимость в поиске (проявляя элементы творчества, что указывает на деятельный характер права) скрытых смыслов нормы. Ведь законное, обоснованное и справедливое судебное решение, это не только простое применением норм установленных государством, в свою очередь, нарушение норм права, не является тождественным справедливости судебного разбирательства.

Причем судьи непременно должны обладать специальными юридическими знаниями, доктринальным инструментарием, правосознанием, моралью, ведь, применяя свое право на усмотрение, судья, основываясь на позитивном

праве, использует определенные методы, способы и принципы при толковании норм права, что и отражает процедурную сторону деятельности судебных органов. Также важно конечно сказать, что особое значение имеют процессуальные характеристики данного явления, а также специфика его результатов.

Таким образом, судебное решение, с учетом процессуальных особенностей функции судебного толкования, предполагает точное выявление обстоятельств дела, грамотную, всестороннюю оценку ситуации с учетом ее индивидуальных особенностей и фактических обстоятельств дела. Предполагает выбор, истолкование, оценивание соответствующей нормы, или, учитывая признак системности права, их совокупность.

В свою очередь, оставаясь в рамках закона и реализуя в выносимом решении наибольшую меру справедливости, суды применяют комплекс норм предусмотренных Конституцией РФ [9], нормативными правовыми актами, положениями действующих международных договоров, общепризнанных принципов и норм международного права, действующую судебную практику.

Законодательство, регламентирующее правила поведения судьи при отправлении правосудия, содержит требование справедливости. Это отражается, например, в положении ст. 8 Закона РФ «О статусе судей в Российской Федерации» [10], где для деятельности судей предусмотрена присяга, требование руководствоваться справедливостью в процессе судебного разбирательства. Значит необходимо вести, опираясь на эту категорию, судебное разбирательство, принимать, учитывая принцип справедливости судебные постановления по делу, и т.п.

Также следует отметить, что п. 13 ст. 14 данного Закона РФ, предусматривается в исключительных случаях наложение на судей, на основании решения квалификационной коллегии, дисциплинарного взыскания в виде досрочного прекращения полномочий. Полагаем, конечно, в этой ситуации понимать не только нарушение норм названного Закона, обязанностей при отправлении судьями только правосудия. Данный нормативный акт выступает именно подтверждением об ответственности судебной власти за нарушение либо искажение принципов осуществления правосудия.

Значимость справедливости, ее существование в форме принципа, руководящей идеи

основанной на нравственных ценностях гуманизма, добросовестности, уважения, правды, безусловна. Это основа всей правовой деятельности и это своеобразная юридическая гарантия построения демократического правового государства в нашей стране. Причем квалифицируя справедливость как ценность судебного разбирательства, как качество осуществления правосудия, и конечно как справедливость судебного постановления — справедливость актов судебной практики, выделим еще один важный критерий — право каждого на получение мотивированного судебного решения.

Судебные акты должны быть мотивированы, это также принцип судебного процесса. О понимании недопустимости для правосудия немотивированных судебных решений, говорится например, в Постановлении Пленума Верховного Суда РФ от 31 мая 2007 г. № 27 «О практике рассмотрения судами дел об оспаривании решений квалификационных коллегий судей о привлечении судей судов общей юрисдикции к дисциплинарной ответственности» [11], положение содержится в различных актах законодательства. Это особое требование соблюдения международно-правовых стандартов правосудия.

Правовое требование мотивированного судебного решения, как представление о справедливости актов системы правосудия, обязательно при рассмотрении дел на территории Российской Федерации в системе национальных судов, и международных. Немотивированные акты судебного процесса, выступают нарушением права на справедливый суд, кроме того, это требование уважения достоинства личности.

Размышляя над данной проблемой, хочется высказать опасение в адрес положения нового законопроекта от Пленума Верховного Суда РФ [12], инициативы конца 2017 г., по освобождению судей от обязанности формулировать мотивировочные части в судебных актах. Однако реализация указанного положения законопроекта, разработанного Верховным Судом РФ, может привести к разрушению гарантий и выхолащиванию процесса.

Справедливость данного утверждения в том, что логика интерпретатора (суда) и его словесное выражение — неотделимы. Единого критерия истинности процесса толкования не существует, а судьи толкованием зачастую преобладают имеющиеся пробелы в регулировании. Но, не фиксируя в акте мотивов следующих из

формируемой судом правовой позиции, в процессе толкуемого законодательного предписания и фактических обстоятельств дела, в первую очередь подвергает такой акт к отмене вышестоящей инстанцией.

Между тем, сегодня все еще не исключены ситуации, когда суд, движимый какими-либо индивидуальными побудительными мотивами, осуществляет толкование неправомерно, и выносит судебное решение, злоупотребляя собственным положением. Также следует учитывать фактор, что в нашей стране низкий уровень правовой культуры у населения. А потому установленная законодательным решением норма необязательности мотивировочной части для многих актов судебной практики, в своей основе будет попирает сам принцип справедливости. Здесь также необходимо отметить, что нарушение принципа справедливости, приводит к бесконечным судебным тяжбам, к разочарованности в национальном правосудии, к поиску защиты российских граждан в международных органах [13].

Конституция РФ, нормативные правовые акты, международные договоры гарантируют защиту прав, защиту законных интересов человека (гражданина) как на уровне национальной правовой системы, системы судов Российской Федерации, а также, в случае если исчерпаны все имеющиеся внутригосударственные средства правовой защиты, обращаясь в международные органы по обеспечению прав и свобод человека.

Причем значение мотивированности судебных актов выражает в своих постановлениях Европейский Суд по правам человека. Российское судопроизводство подвержено влиянию его разъяснений, при этом решения Европейского Суда не является правовым актом отменяющим решение национального суда, однако в нем может быть выявлен факт попираания именно принципом справедливости — фундаментального принципа каждого демократического общества.

В качестве примера по факту нарушения права на справедливое судебное разбирательство, можно привести Постановление Европейского Суда по делу акционеров Юкоса [14]. По данному делу был выявлен факт нарушения п. 1 ст. 6 Европейской конвенции во взаимосвязи с пп «b» п. 3 ст. 6 Европейской Конвенции, ввиду задержки изготовления мотивированного постановления суда, что в целом, учитывая сложность дела,

большое количество участников, ограничило право компании-заявителя на защиту.

Еще одним примером по факту нарушения права на справедливое судебное разбирательство, приведем Постановление Европейского Суда по делу «Рякиб Бирюков против России» [15]. Европейским Судом также было установлено нарушение ст. 6 Европейской конвенции, ввиду не оглашения судебного акта (мотивированного судебного решения) в полном объеме публично. По мнению высшей судебной инстанции, цель обеспечения права на справедливое судебное разбирательство в этих делах, не достигнута.

Исходя из сказанного, становится очевидным, что не мотивирование судебного решения может ограничивать право заявителя на защиту, а также противоречит принципу прозрачности судебной власти, понижая возможность для общественности проследить отправление правосудия, видеть отправление правосудия. Это понижает уровень авторитета у судебной власти и рождает недоверие к справедливости актов судебной практики. Между тем, при такой постановке вопроса необходимо отметить, что это только отдельные моменты из практики Европейского суда, раскрывающие право на справед-

ливое судебное разбирательство. По большому счету, это только небольшая часть существующего прецедентного права, сформированного Европейским Судом.

Следует отметить, что в целом по своему содержанию, право на справедливое судебное разбирательство обширно, включает элементы независимости суда, компетентность суда, его беспристрастность, разумный срок, состязательный процесс, обоснованность, мотивированность судебных актов, и т.п.

Все это придает научную актуальность проблемам справедливости актов судебной практики. В то же время судебная практика в праве Российской Федерации, которое относят к романо-германской правовой семье, не может являться источником права. Позиция в отрицание возможности судейского правотворчества, поскольку это противоречит принципу разделения властей. Однако судебная практика в нашей стране выступает в качестве источника, не являясь, тем не менее, прецедентом, в своем классическом понимании. В свою очередь, это также обуславливает необходимость дальнейшей разработки вопросов, связанных с источниками процессуального права.

Библиографический список

1. Концепция единого Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации (одобрена решением Комитета по гражданскому, уголовному, арбитражному и процессуальному законодательству ГД ФС РФ от 08.12.2014 № 124 (1)) // [Электронный ресурс]. Доступ из СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения: 21.12.2017).
2. URL: http://usd.krm.sudrf.ru/modules.php?name=press_dep&op=1&did=319.
3. Постановление Конституционного Суда РФ от 02.07.2013 № 16-П «По делу о проверке конституционности положений части первой статьи 237 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации в связи с жалобой гражданина Республики Узбекистан Б.Т. Гадаева и запросом Курганского областного суда» // СЗ РФ. 2013. № 28. Ст. 3881.
4. Всеобщая декларация прав человека (принята Генеральной Ассамблеей ООН 10.12.1948) // Российская газета. 1995. № 67.
5. Конвенция о защите прав человека и основных свобод» (Заключена в г.Риме 04.11.1950) (с изм. от 13.05.2004) (вместе с «Протоколом [№ 1]» (Подписан в г. Париже 20.03.1952), «Протоколом № 4 об обеспечении некоторых прав и свобод помимо тех, которые уже включены в Конвенцию и первый Протокол к ней» (Подписан в г. Страсбурге 16.09.1963), «Протоколом № 7» (Подписан в г. Страсбурге 22.11.1984)) // СЗ РФ. 2001. № 2. Ст. 163.
6. Международный пакт «О гражданских и политических правах»: принят 16 декабря 1966 г. // Бюллетень Верховного Суда РФ. 1994. № 12.
7. *Афанасьев С. Ф.* Право на справедливое судебное разбирательство: теоретико-практическое исследование влияния Европейской Конвенции о защите прав человека и основных свобод на российское гражданское судопроизводство: автореф. дис. ... д-ра юрид. наук. Саратов, 2010. С. 13.
8. См., например: *Глушкова И.Б.* Реализация права на справедливое судебное разбирательство в арбитражном процессе: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Саратов, 2011; *Воронцова И.В.* Справедливость в российском гражданском процессе // Современное право. 2011. № 4; *Матвеева Т.* Принцип справедливости при осуществлении гражданского правосудия в России // URL: <https://regnum.ru/news/1438190.html> и др.

9. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 31.10.1995 № 8 (ред. от 03.03.2015) «О некоторых вопросах применения судами Конституции Российской Федерации при осуществлении правосудия» // Российская газета. 1995. № 247
10. Закон РФ от 26.06.1992 № 3132-1 (ред. от 05.12.2017) «О статусе судей в Российской Федерации» // [Электронный ресурс]. Доступ из СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения: 28.12.2017).
11. Российская газета. 2007. № 122.
12. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 03.10.2017 № 30 «О внесении в Государственную Думу Федерального Собрания Российской Федерации проекта федерального закона «О внесении изменений в Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации, Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации, Кодекс административного судопроизводства Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» // [Электронный ресурс]. Доступ из СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения: 21.12.2017).
13. *Чекмарева А.В.* Подготовительные процедуры в гражданском процессе: дис. ... д-ра юрид. наук. Саратов, 2015. С. 114.
14. Постановление ЕСПЧ от 20.09.2011 Дело «ОАО «Нефтяная компания Юкос» (ОАО «Neftyanaya kompaniya Yukos») против Российской Федерации» (жалоба N14902/04) // URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70059678/> (дата обращения: 15.11.2017).
15. Постановление ЕСПЧ от 17.01.2008 «Дело «Рякиб Бирюков (Ryakib Biryukov) против Российской Федерации» (жалоба № 14810/02) // URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/12066197/> (дата обращения: 15.11.2017).

Поступила в редакцию 12.02.2018 г.

ГОСУДАРСТВО И ПРАВО. ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

**ФИНАНСОВОЕ ПРАВО; НАЛОГОВОЕ ПРАВО;
БЮДЖЕТНОЕ ПРАВО**

БЮДЖЕТНАЯ ГРАМОТНОСТЬ КАК СИСТЕМНАЯ КАТЕГОРИЯ: ВОПРОСЫ ПРАВОВОГО ЗАКРЕПЛЕНИЯ

© 2018 Бехер Вероника Виссарионовна

кандидат юридических наук, зав. кафедрой публичного права

Саратовский социально-экономический институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова

В целях повышения общего уровня бюджетной грамотности в статье доказано ее значение для развития общества и государства в целом. Анализ соотношения правовой культуры и бюджетной грамотности позволил представить классификацию последней. Предложены изменения в действующее бюджетное законодательство, ориентированные на оптимизацию системы формирования бюджетной грамотности в обществе.

Ключевые слова: бюджет, открытость, бюджетная грамотность, нормативно-правовые акты, образовательная организация, бюджетно-правовая культура, виды бюджетной грамотности.

В современном обществе, ориентированном на создание максимально эффективных условий для развития личности, достижение высокого уровня благосостояния, особое место отводится образовательным информационным мероприятиям, повышающим степень вовлечение отдельного субъекта в процессы управления государством, рост индивидуальной заинтересованности в становлении взаимно доверительных отношений «органы государства — человек».

Открытость и прозрачность действий государства и муниципальных образований в области бюджета можно рассматривать как одно из направлений обозначенных мероприятий. «Бюджетная прозрачность предполагает общедоступность информации о направлениях расходования бюджетных средств, состоянии и перспективах развития бюджетной системы Российской Федерации, открытость деятельности органов государственной власти и местного самоуправления при формировании и исполнении бюджетов бюджетной системы. Участие общественности в вопросах формирования и расходования бюджетных средств основано на возможности взаимодействия с органами государственной власти и местного самоуправления в процессе распределения бюджетных ресурсов и обсуждении параметров бюджетов, анализа отчетности об их исполнении» [4].

Однако способность адекватного и точного восприятия физическими и юридическими лицами действий органов государственной власти в области финансов и бюджета появляется исключительно вследствие наличия базовых экономико-правовых знаний и формирования у них необходимых навыков их практического

применения, то есть в результате прививания им бюджетной грамотности как части финансовой грамотности.

В самом общем смысле под бюджетной грамотностью зачастую понимают умение граждан правильно читать бюджет (текст нормативного правового акта о бюджете) и правильно толковать его. Так, Т.А. Нигматуллина пишет, что бюджетная грамотность — это ситуация, при которой «каждый гражданин может разобраться в бюджетной политике страны, региона или муниципалитета» [6, С. 47]. При этом, думается, что содержание понятия «бюджетная грамотность» намного шире и включает не только возможность информационного познания бюджета различного уровня, но и способность извлекать из полученных знаний конкретных материальных преимуществ.

Для создания эффективного комплекса мероприятий, направленных на повышения уровня бюджетной грамотности субъектов, необходимо представить ее определение как комплексного явления, исследовать основные элементы, составляющие ее внутреннюю элементную структуру.

Учитывая категориальную системность бюджетной грамотности, целесообразно ее рассматривать с трех точек зрения.

1. Бюджетная грамотность как правовая категория. В бюджетном праве как науке и учебной дисциплине все большее число ученых обращает свое внимание на бюджетную грамотность, обозначая ее в качестве необходимого условия оптимизации бюджетных правоотношений в Российской Федерации.

Думается, что бюджетная грамотность долж-

на стать базовым механизмом в целях реализации закрепленного в ст. 36 Бюджетного кодекса Российской Федерации (далее — Бюджетный кодекс РФ) [2] принципа открытости (прозрачности). Указанная статья в настоящее время закрепляет исключительно обязанность по опубликованию проектов бюджетов, законов о бюджете, в том числе и в сети «Интернет».

Однако в статье отсутствует какое-либо указание на обязанность или возможность проведение образовательных мероприятий по популяризации правовых знаний в области бюджета. Следует согласиться с утверждением, что «обилие публикуемых показателей не всегда дает возможность оценить, как формируется бюджет, каких результатов достигают органы власти при расходовании бюджетных средств и насколько эффективно тратятся средства налогоплательщиков» [8, С. 16].

Следовательно, ст. 36 Бюджетного кодекса РФ можно дополнить абзацем следующего содержания: «проведение уполномоченными законодательными (представительными) органами государственной власти, представительными органами муниципальных образований, уполномоченными образовательными организациями мероприятий по распространению информации о доходах и расходах бюджета соответствующих территорий на очередной финансовый год».

Целесообразным видится предложение И.В. Балыгина о привлечении институтов гражданского общества к определению приоритетов бюджетной политики в социальной сфере на средне- и долгосрочную перспективу [5, С. 27].

Ошибочно приравнивать бюджетную грамотность исключительно к информационной осведомленности. Государство должно удостовериться, что заинтересованный субъект проинформирован о предполагаемых и осуществляемых доходах и расходах и осознает их необходимость и значимость.

2. Бюджетная грамотность как элемент социального развития общества в целом. Процесс развития современного государства характеризуется скорой сменой законодательного регулирования экономических трансформаций. Вследствие этого возрастает потребность соответствующей подготовки каждого представителя социума.

Базовое значение в таком случае имеют утилитарные цели бюджетной грамотности, то есть

субъект должен усвоить информацию о бюджете в целях дальнейшего поведения в жизни и ориентации в современном мире. Также при формировании бюджетной грамотности необходимо обращать внимание на воспитательные и культурные цели: развитие и формирование бюджетной культуры, стимулирование способности самостоятельного решения задач, обусловленных бюджетными правоотношениями.

3. Бюджетная грамотность как инструмент, способствующий повышению уровня материального благосостояния отдельного субъекта. В настоящее время для индивида недостаточно только обладать информацией о бюджете. Необходима ее систематизация и качественный анализ, использование для принятия дальнейших решений. Так, например, индивид должен понимать, что налоговые вычеты в материальном смысле — это денежные средства, ранее уплаченные в виде налогов в бюджет им же, а не государственная помощь или поддержка, осуществляемая последним безусловно. Следовательно, логичным является заявительный характер получения налоговых вычетов и становится понятной необходимость предоставления пакета документов.

Проведенный анализ содержания позволяет сделать вывод о том, что бюджетная грамотность — это показатель культурного развития субъекта (индивидуального или коллективного) в области бюджетных отношений, степень владения навыками чтения нормативных правовых актов в области бюджета, их толкования, практической реализации компетенций, регламентированных такими актами, а также умение применять их положения для повышения собственного финансового благосостояния.

Несмотря на проведение ряда мероприятий, направленных на повышения исследуемого явления, до настоящего времени наблюдается низкая степень заинтересованности и вовлечения населения в деятельность, связанную с бюджетом. Комплекс проблем, препятствующих формированию бюджетной грамотности, можно систематизировать следующим образом.

К организационным проблемам прививания бюджетной грамотности можно отнести:

- ошибочность целеполагания, заключающаяся в том, что государство провозглашает необходимость повышения бюджетной грамотности в контексте углубления знаний отдельного субъекта в конкретной сфере. Думается, что

базовой целью этого процесса должна являться цель формирования системы максимальной открытости процесса формирования и расходования бюджетных средств, вовлеченности населения Российской Федерации в различные стадии бюджетного процесса.

Кроме того, в качестве цели мероприятий по повышению бюджетной грамотности можно обозначить соблюдение бюджетных правил и норм бюджетного законодательства всеми субъектами бюджетных правоотношений, участниками и не участниками бюджетного процесса;

- отсутствие системности, которое означает фрагментарность проведения мероприятий, направленных на повышение бюджетной грамотности. В настоящее время проводятся отдельные мероприятия образовательными организациями (средняя школа, ВУЗ). Однако, получение разъяснения отдельных положений нормативно-правовых актов органами исполнительной власти осложнено необходимостью осуществления так называемой «заявительной» процедуры. То есть, субъект может получить необходимый комплекс информации, которая носит неофициальный субъективный характер, и не может быть использована как официальное подтверждение. Следует понимать, что представленная учеными и педагогами позиция может не совпадать со сложившейся правоприменительной практикой. Необходимым видится взаимодействие образовательных организаций и органами исполнительной и законодательной власти при проведении комплекса образовательных мероприятий. Более того, необходимо «дебюрократизировать» процесс обращения граждан в органы власти с запросами о разъяснении положений действующего законодательства.

К правовым проблемам повышения бюджетной грамотности следует отнести:

- сложность текстов нормативно-правовых актов;
- отсутствие в текстах нормативно-правовых актов, регламентирующих бюджет, деятельность в области бюджета и бюджетный процесс определения понятия «бюджетная грамотность», принципов ее повышения;
- отсутствие хотя бы на уровне подзаконного нормативного акта закрепления органов, иницирующих, проводящих и контролирующих проведение мероприятий по повышению бюджетной грамотности населения.

Справедливости ради необходимо отметить

появление учебных пособий, которые можно считать относительно полными для формирования базовых бюджетных знаний у населения [7]. При этом остаются некоторые пробелы в информационных материалах, носящих базовый характер. Преодоление видится здесь в создании определенных словарей терминов и пособий, ориентированных на субъектов, не имеющих даже элементарных экономических и правовых знаний.

Нельзя отрицать взаимосвязь бюджетной грамотности и бюджетной культуры как части правовой культуры в целом. Бюджетно-правовую культуру можно рассматривать как специфическую категорию, характеризующую степень владения субъектом знаниями в области бюджетного права, его поведение в бюджетных отношениях.

На основании обозначенной взаимосвязи можно дифференцировать бюджетную грамотность на индивидуальную и общественную. Индивидуальная бюджетная грамотность — обусловленная сложившейся гражданской позицией совокупность знаний, навыков и умений в области бюджета, которыми оперирует конкретная личность. Такая грамотность может быть дифференцирована на основании возрастного критерия:

- бюджетная грамотность лиц, обучающихся в школе (6–16 лет);
- бюджетная грамотность лиц, обучающихся в образовательных учреждениях среднего профессионального и высшего образования (16–23 года);
- бюджетная грамотность лиц трудоспособного возраста (23–60 лет);
- бюджетная грамотность лиц пенсионного возраста (60 лет и более).

Возраст субъекта, в отношении которого проводятся мероприятия по повышению финансовой грамотности, влияет на объем необходимых им знаний, а также направления их дальнейшего практического применения.

Общественная бюджетная грамотность отражает ее уровень в обществе в целом, заинтересованности и вовлеченности всех субъектов в различные мероприятия в рамках бюджета. В настоящее время законодательство закрепляет возможность участия общественности в различных мероприятиях в области бюджета. Так, в письме Министерства финансов от 23 июня 2017 г. № 02–01–06/39733 отмечается, что меха-

низм «обратной связи» между органами власти и населением в части администрирования и хозяйственной деятельности, формирования доходов и расходов бюджета законодательно предусмотрен и реализуется в регионах Российской Федерации и муниципалитетах [3]. Статья 28 Федерального закона от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» [1] закрепляет возможность проведения публичных слушаний по проекту местного бюджета и отчета о его исполнении. К сожалению, формальный характер практической реализации данного положения сводит на нет усилия законодателя по стимулированию участия общественности в бюджетных отношениях.

Общественная бюджетная грамотность формируется при партисипативном бюджетировании, предполагающем координацию со стороны государства процесса принятия, исполнения бюджета, обеспечение всестороннего обсуждения знаковых вопросов всеми заинтересованными субъектами и социальными группами. Государство не должно в процессе принятия и исполнения бюджета руководствоваться исключительно своей позицией, а принимать решение, поддерживаемое общественностью.

Общая бюджетная грамотность не предполагает наличие специальных знаний, обусловленных осуществлением профессиональной деятельности, но не исключает овладение навыками понимания нормативно-правовых документов, регламентирующих отношения в области бюджета. Под профессиональной бюджетной грамотностью следует понимать способность особых субъектов бюджетных правоотношений обнаруживать информацию о бюджете и исходя из профессиональных задач анализировать и систематизировать ее, извлекая пользу, применять ее на практике. «Особенность» указанных субъек-

тивов обусловлена их бюджетно-правовым статусом, нашедшим закрепление в бюджетном законодательстве. В рамках профессионального сообщества также выделяется несколько целевых аудиторий. «Планомерная работа Минфина России и территориальных финансовых органов по повышению открытости информации о формировании и исполнении бюджета привела к созданию целевых аудиторий, заинтересованных в получении данных о формировании и расходовании бюджетных средств:

- экспертного сообщества;
- представителей законодательной и исполнительной власти;
- студентов профильных специальностей» [8, С. 15].

Соответственно, подход к развитию профессиональной бюджетной грамотности должен отличаться большей степенью практической углубленности в процессы, связанные с бюджетом, ориентированностью на субъектов, имеющих профессиональную или служебную заинтересованность в ее развитии.

Проведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что процесс повышения бюджетной грамотности — это совокупность образовательных, организационных и правовых мероприятий, дифференцированных в зависимости от субъектов, в отношении которых они проводятся, наличия у них профессиональных знаний и заинтересованности, результатом которых будет их правомерное поведение в рамках деятельности, напрямую или опосредованно связанной с бюджетом, а также формирование системы открытого взаимодействия государства и населения в области финансов. При этом правовые мероприятия должны включать в себя реформирование действующего бюджетного законодательства.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ (в ред. от 29 декабря 2017 г.) «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» // СЗ РФ. 2003. № 40. Ст. 3822.
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ (ред. от 28 декабря 2017 г.) // СЗ РФ. 1998. № 31. Ст. 3823.
3. Письмо Министерства финансов от 23 июня 2017 г. № 02–01–06/39733 // Документ опубликован не был. Справочная правовая система «КонсультантПлюс».
4. Бюджетное послание Президента РФ Федеральному собранию от 29 июня 2011 г. «О бюджетной политике в 2012–2014 годах» // Парламентская газета. 2011. № 32.

5. *Балынин И.В.* Участие гражданского общества в реализации социальных функций государства как фактор повышения качества управления расходами бюджета // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2017. № 6. С. 27.
6. *Нигматуллина Т.А.* Бюджетная грамотность детей и молодежи как фактор развития человеческого потенциала и социальной компетентности // Финансы Башкортостана. 2015. № 2 (064). С. 47.
7. *Черников В.А., Ковалевский А.Р.* Бюджетная грамотность. Пособие для родителей / Под ред. М.Л. Аграновича. 2-е изд. испр. и доп. М.: АСТ-ПРЕСС ШКОЛА, 2017. 40 стр.
8. *Чулков А.С.* Опыт и перспективы применения в России инициативного бюджетирования // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2017. № 11. С. 16.

Поступила в редакцию 24.02.2018 г.

СИСТЕМА ПРИНЦИПОВ ИНСТИТУТА ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ, ОСУЩЕСТВЛЯЕМОГО В РАМКАХ КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЫ: ПРАВОВАЯ ПРИРОДА И НОРМАТИВНОЕ ЗАКРЕПЛЕНИЕ

© 2018 Бурдонова Ольга Владимировна

начальник управления правового обеспечения Саратовского филиала ПАО «Ростелеком»

E-mail: 2312.sofya@gmail.com

В статье приводится градация принципов контроля в финансово-бюджетной сфере, объясняется цель исследования принципов. Рассматривается общественный финансовый контроль и участие в этом процессе граждан; принцип участия органов власти в системе контроля. Рассматриваются принципы открытости, совершенствования, целесообразности. Приводится группировка принципов на основные и процессуальные.

Ключевые слова: финансовый контроль, принципы, принципы института финансового контроля, закупки товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд.

Любое явление, действие, отношение либо их группа имеют определенную базу, которую можно рассматривать и в качестве первоисточника, исходного начала, и как ориентир дальнейшего их развития или трансформации. В правовой науке таким базовым элементом принято считать правовые принципы.

Принимая во внимание, что институту финансового контроля в рамках осуществления государственных (муниципальных) закупок, регулируемых Федеральным законом от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ (в ред. от 29 июля 2017 г.) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [1] присущ комплексный характер, можно сделать вывод, что система правовых принципов, лежащих в его основе, будет включать в себя как общеправовые принципы, так и принципы финансового и бюджетного права, институциональные принципы финансового контроля в целом, а также принципы контрактной системы. Естественно, что все они будут преломляться сквозь призму финансово-правовых отношений в рамках закупок товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд.

Отдельные представители науки финансового права уже представляли подобную классификацию принципов контроля финансово-бюджетной сфере, в которую включили:

1. Общеправовые:

- принцип законности;
- принцип равноправия субъектов РФ в правовом регулировании финансовых отношений;
- принцип справедливости.

2. Отраслевые принципы финансового права:

- принцип федерализма;
- принцип гласности;
- принцип плановости;
- принцип социальной направленности деятельности.

3. Институциональные принципы:

- принцип независимости контролирующих органов;
- принцип объективности;
- принцип компетентности контролирующих органов;
- принцип эффективности контроля;
- принцип четкости, ясности и достоверности результатов контроля [7].

Однако представленная классификация видится слишком общей, не отражающей особенностей финансового контроля именно в финансово-бюджетной сфере. Поскольку идентичные принципы могут лечь в основу любых финансово-контрольных отношений с учетом отдельных исключений. Более того, финансовый контроль в рамках контрактной системы должен базироваться еще и на сугубо специализированных принципах, вытекающих из особенностей отношений в области закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных (муниципальных) нужд.

Особо спорным видится в этом перечне наличие принципа справедливости, применение которого можно поставить под сомнение в финансово-контрольных отношениях, которые по природе своей носят императивный характер и всегда будут «несправедливыми». При этом если рассматривать этот принцип в контексте

приоритета справедливого правового закона как основной цели развития Российского государства [9], то в целом он может рассматриваться в качестве идеи финансового контроля в рамках контрактной системы.

Помимо Закона № 44-ФЗ источником закрепления принципиальных базовых установок является Постановление Правительства РФ от 12 декабря 2015 г. № 1367 (в ред. от 20 марта 2017 г.) «О порядке осуществления контроля, предусмотренного частью 5 статьи 99 Федерального закона «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [3] (далее — Постановление № 1367).

Цель исследования принципов финансового контроля в контрактной системе заключается в формировании их научно обоснованной системы, позволяющей оптимизировать процесс их практической реализации в целях создания условий эффективного расходования бюджетных средств. Действительно, «в условиях настоящего времени и при актуальном этапе развития бюджетной системы немаловажное значение получает оценка эффективности производимых бюджетных расходов. Данная оценка заключается в определении дальнейшего развития той или иной модели бюджетного планирования путем анализа материалов, полученных в ходе произведенных проверок. Очевидно, что процесс проверки качества проводимых мероприятий является неотъемлемой частью любой бюджетной деятельности» [6].

Следует обратить внимание, что отдельные ученые приравнивают принципы финансового контроля к условиям его функционирования [10]. Думается, что такая позиция не совсем верна. Принципы есть базовые установки рассматриваемого института, при том, что условия — это внешние характеристики процесса его функционирования. Так, например, для эффективного функционирования финансового контроля необходимо соблюдение всеми его субъектами норм соответствующего законодательства. В указанно ситуации принцип законности — основополагающая идея, а правовая культура (правовая грамотность) — условие.

Одним из принципов финансового права является принцип участия граждан в делах государства, который в рамках обозначенной проблематики с учетом анализа Закона № 44-ФЗ можно трансформировать в *принцип уча-*

стия граждан в финансовом контроле в рамках контрактной системы. Такой вывод следует из анализа ст. 20 Закона № 44-ФЗ, предусматривающей обязательное общественное обсуждение закупок. Так, в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 22 августа 2016 г. № 835 «Об утверждении Правил проведения обязательного общественного обсуждения закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [4], при осуществлении закупки конкурентным способом и начальной максимальной цене контракта свыше 1 млрд., проведение общественного обсуждения является обязательным.

Статьей 102 Закона № 44-ФЗ предусмотрен институт общественного контроля в рамках контрактной системы, где основными субъектами называются граждане, общественные объединения и объединения юридических лиц.

Необходимо обратить внимание, что рассматриваемый общественный финансовый контроль должен учитывать положения Федерального закона от 21 июля 2014 г. № 212-ФЗ (в ред. от 3 июля 2016 г.) «Об основах общественного контроля в Российской Федерации» [2].

В настоящее время значение общественного контроля достаточно велико, поскольку он представляется наиболее независимым, отражающим реальные настроения и потребности общественности. Однако органами власти высказываются сомнения относительно его объективности и профессиональности. Так, в Письме Минэкономразвития России от 24 апреля 2017 г. № Д28и-1795 «Об общественном контроле в сфере закупок» отмечается, что планируемая и допускаемая передача прав субъектам общественного контроля «приостановки процедур определения поставщика (подрядчика, исполнителя) и блокирования возможности заключения контракта по итогам проведения процедуры содержит значительные риски, в том числе злоупотребления предоставленным правом, и может сказаться на результативности всей системы закупок, привести к срыву закупочного процесса. Кроме того, достаточно спорным представляется экономический эффект от предлагаемой системы независимого общественного контроля государственных закупок без конкретных расчетов затрат на организационные мероприятия с учетом различных факторов, влияющих на экономическую эффективность» [5].

Следующий принцип — *принцип участия за-*

конадательной и исполнительной власти в осуществлении финансового контроля в рамках контрактной системы, который вытекает из общепризнанного принципа финансового права распределения функций в области финансовой деятельности на основе разделения законодательной (представительной) и исполнительной власти [11]. Так, в рамках контрольных мероприятий в целом субъектом финансового контроля выступает Федеральное казначейство (ст. 99 Закона № 44-ФЗ), а субъектом аудита закупок — функционирующая в соответствии с Конституцией РФ при высшем законодательном органе государства Счетная палата Российской Федерации, контрольно-счетные органы субъектов Российской Федерации, образованные законодательными (представительными) органами государственной власти субъектов Российской Федерации, и контрольно-счетные органы муниципальных образований (в случае, если такие органы образованы в муниципальных образованиях), образованные представительными органами муниципальных образований (ч. 1 ст. 98 Закона № 44-ФЗ).

В качестве одного из принципов финансового контроля называют *принцип системности*, который в полной мере применим и реализуется в финансово-правовых отношениях в рамках контрактной системы. Если проанализировать ч. 5 ст. 99 Закона № 44-ФЗ, то можно сделать вывод о том, что Федеральное казначейство уполномочено осуществлять контроль в отношении всех этапов закупки. Так, например, оно осуществляет контроль за соответствием информации об идентификационных кодах закупок и об объеме финансового обеспечения для осуществления данных закупок, содержащейся:

- в планах-графиках, информации, содержащейся в планах закупок и в извещениях об осуществлении закупок, в документации о закупках, информации, содержащейся в планах-графиках — этап планирования;
- в протоколах определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей), информации, содержащейся в документации о закупках — этап определения поставщиков;
- в условиях проектов контрактов, направляемых участникам закупок, с которыми заключаются контракты, информации, содержащейся в протоколах определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей) — этап заключения и исполнения контракта.

Кроме того, принцип системности финансового контроля вытекает из закрепленного ст. 11 Закона № 44-ФЗ, закрепляющей принцип единства контрактной системы, в том числе и в рамках единства принципов контроля в сфере закупок.

Далее необходимо рассмотреть *принцип открытости (публичности) финансового контроля в рамках контрактной системы и его результатов*, который логично проистекает из общеправового принципа гласности. Так, в соответствии со ст. 4 Закона № 44-ФЗ в Единой информационной системе в обязательном порядке публикуется реестр жалоб, плановых и внеплановых проверок, их результатов и выданных предписаний, а также результаты контроля в сфере закупок, в том числе и финансового.

Думается, что в качестве принципа финансового контроля, осуществляемого в рамках контрактной системы, можно рассматривать *принцип совершенствования*, реализация которого предполагает внедрение в контрольные мероприятия инновационного инструментария, позволяющего минимизировать затраты человеческого, временного и материального ресурсов. Вывод о наличии подобного принципа в системе государственных (муниципальных) закупок был сделан на основе анализа Постановления № 1367, закрепляющего возможность информационного документа оборота в рамках мероприятий финансового контроля. Например, в рамках п. 9 установлено, что объекты финансового контроля предоставляются на бумажных носителях, а если имеется техническая возможность — и на электронных носителях с учетом положений законодательства о защите государственной тайны.

Следующим аргументом в пользу принципа совершенствования является наличие Единой информационной системы, позволяющей как контролирующим органам, так и иным заинтересованным лицам получать необходимую информацию для инициирования контрольных мероприятий, а также использовать указанный информационный ресурс для публикации их результатов. Более того, обязанность заказчиков размещать всю информацию о закупке в Единой информационной системе позволяет осуществлять контрольные мероприятия дистанционно (удаленно), то есть без выезда к подконтрольному субъекту, и без обязательного предоставления объекта проверки на бумажном носителе. В свя-

зи со значительным объемом информации, по которой стабильно ведется мониторинг с целью быстроты, точности, правильности избираемых решений и выводов, совершенный финансовый контроль существует, видоизменяется высокоэффективной системы управления, основанной на новейших информационных технологиях. «За счет автоматизации процессов управления с применением соответствующих информационных систем обеспечивается высокий уровень оперативного реагирования на изменения, происходящие в значительном массиве объектов контроля» [8].

Следующим принципом финансового контроля в рамках контрактной системе следует считать *принцип целесообразности*, который возможно трактовать как направленность мероприятий финансового контроля в рассматриваемой сфере на достижение определенной цели и конкретных задач. Но особо примечательным выглядит отсутствие в Законе № 44-ФЗ единой цели контроля в сфере закупок. Законодатель определил цель только для внутреннего государственного (муниципального) финансового контроля. В соответствии с ч. 8 ст. 99 Закона № 44-ФЗ это установление законности составления и исполнения бюджетов бюджетной системы Российской Федерации в отношении расходов, связанных с осуществлением закупок, достоверность учета таких расходов и отчетности в со-

ответствии с Законом № 44-ФЗ, Бюджетным кодексом РФ и принимаемыми в соответствии с ними нормативными правовыми актами.

Необходимо рассматриваемый принцип дополнить позицией о том, что целесообразность должна соотноситься с необходимостью финансового контроля. То есть финансовый контроль должен осуществляться только в том случае, если в отношении конкретного заказчика имеется информация о нарушении правовых норм о расходовании бюджетных средств.

Думается, что все выше названные принципы можно сгруппировать следующим образом:

- фундаментальные (основные) принципы, присущие финансовому контролю в рамках контрактной системы в целом;
- процессуальные (оперативные), реализующиеся в процессе непосредственного осуществления мероприятий финансового контроля.

На основании выше изложенного можно сделать вывод о наличии самостоятельной сложноподчиненной системы принципов финансового контроля в рамках контрактной системы, каждый из которых требует детального анализа и практической реализации в целях оптимизации системы финансового контроля, повышения эффективности закупок для государственных и муниципальных нужд и расходования бюджетных средств бюджетов всех уровней бюджетной системы.

Библиографический список:

1. Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ (в ред. от 29 июля 2017 г.) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» // СЗ РФ. 2013. № 14. Ст. 1652.
2. Федеральный закон от 21 июля 2014 г. № 212-ФЗ (в ред. от 3 июля 2016 г.) «Об основах общественного контроля в Российской Федерации» // СЗ РФ. 2014. № 30 (Часть I). Ст. 4213.
3. Постановление Правительства РФ от 12 декабря 2015 г. № 1367 (в ред. от 20 марта 2017 г.) «О порядке осуществления контроля, предусмотренного частью 5 статьи 99 Федерального закона «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» // СЗ РФ. 2015. № 52 (часть I). Ст. 7602.
4. Постановление Правительства РФ от 22 августа 2016 г. № 835 «Об утверждении Правил проведения обязательного общественного обсуждения закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» // СЗ РФ. 2016. № 35. № 5352.
5. Письмо Минэкономразвития России от 24 апреля 2017 г. № Д28и-1795 «Об общественном контроле в сфере закупок» // Документ опубликован не был. Доступ из Справочной правовой системы «КонсультантПлюс».
6. Колесников Ю.А. Государственный аудит эффективности бюджетных расходов: правовое регулирование и способы совершенствования // Административное и муниципальное право. 2015. № 6., с. 550.
7. Контроль в финансово-бюджетной сфере: научно-практическое пособие / И.И. Кучеров, Н.А. Поветкина, Н.Е. Абрамова и др.; отв. ред. И.И. Кучеров, Н.А. Поветкина. М.: ИЗиСП, КОНТРАКТ, 2016. 320 с. Доступ из Справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

8. Контроль в финансово-бюджетной сфере: научно-практическое пособие / И.И. Кучеров, Н.А. Поветкина, Н.Е. Абрамова и др.; отв. ред. И.И. Кучеров, Н.А. Поветкина. М.: ИЗИСП, КОНТРАКТ, 2016. 320 с. Доступ из Справочной правовой системы «КонсультантПлюс».
9. Лайченкова Н.Н. Стимулы в налоговом праве. Саратов: СГСЭУ. 2009., с. 33.
10. Маслова Т.С. Контроль и ревизия в бюджетных учреждениях: учеб. пособие. 2-е изд., перераб. М.: Магистр, ИНФРА-М, 2017. 336 с. Доступ из Справочной правовой системы «КонсультантПлюс».
11. Финансовое право: учебник / отв. ред. Н.И. Химичева. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Норма: ИНФРА-М, 2012., с. 45

Поступила в редакцию 28.02.2018 г

ГОСУДАРСТВО И ПРАВО. ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

**МЕЖДУНАРОДНОЕ ПРАВО;
ЕВРОПЕЙСКОЕ ПРАВО**

МЕЖДУНАРОДНО-ПРАВОВАЯ ОСНОВА ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ НЕДОБРОСОВЕСТНОЙ НАЛОГОВОЙ КОНКУРЕНЦИИ*

© 2018 **Миронова Мария Александровна**

магистрант второго курса программы «Международное финансовое право»

© 2018 **Шахмаметьев Алексей Алимович**

доктор юридических наук, кафедра административного и финансового права
Московский государственный институт международных отношений (университет)
Министерства иностранных дел Российской Федерации».

119454 Москва, пр-т Вернадского, д. 76

E-mail: mironova.maria1994@gmail.com, shaxaa@mail.ru

Расширение внешнеэкономических связей и диверсификация форм международной экономической деятельности создают широкие возможности для ухода от уплаты налогов либо снижения налоговой нагрузки. Актуальным и значимым для большинства государств является вопрос налоговой конкуренции, которая оказывает существенное влияние на развитие международного сотрудничества по налоговым вопросам. Если та или иная налоговая юрисдикция предоставляет налоговые льготы, которые наносят ущерб экономике других стран и мировому благосостоянию в целом, то речь здесь идет о проблеме недобросовестной налоговой конкуренции. Ее решение в современных реалиях необходимо и преимущественно возможно лишь в случае принятия государствами и односторонних, и скоординированных многосторонних мер.

Ключевые слова: международное налоговое сотрудничество, налоги, налоговая юрисдикция, налогообложение, ОЭСР, международное налоговое право, недобросовестная налоговая конкуренция.

Недобросовестная налоговая конкуренция как международная проблема.

Обострение налоговой конкуренции между различными юрисдикциями, возрастание мобильности экономических субъектов и финансовых потоков заставляют государства принимать различные меры по обеспечению своих фискальных интересов. В числе мощных источников нововведений и корректировки правил налогообложения выступают изменения экономических условий, а также международное влияние. Налоги, налогообложение остаются по-прежнему категориями национальных правовых систем. Тем не менее, современный уровень открытой экономики вносит существенные коррективы в формы и способы реализации государствами своего налогового суверенитета, требует более тесного взаимодействия налоговых юрисдикций. Международно-правовое сотрудничество в налоговой сфере достигло весьма высокого уровня. Актуализация и углубление исследований международно-правовых аспектов налогообложения необходимы для выработки научно обоснованной концептуальной пози-

ции в отношении применения международных правил в системе регулирования налоговых платежей в Российской Федерации.

Пределы и формы реализации государством своего налогового суверенитета устанавливаются самим государством по собственной инициативе либо в силу взятых им международных обязательств. Отсутствие априорного императивного ограничения налогового суверенитета усложняет поиск и выработку оптимального взаимодействия налоговых юрисдикций между собой, но позволяет каждой из них предлагать собственный режим налогообложения международной экономической деятельности. В условиях либеральных правил ее ведения, мобильности факторов производства государства фактически вынуждены конкурировать между собой, обеспечивая, наряду с иными элементами регулирования бизнеса, приемлемую для последнего налоговую среду. В случае чрезмерного налогового бремени (выражающегося не только в абсолютных величинах уплачиваемых налогов, но и в несопоставимой с их размером плохой организации экономической инфраструкту-

* Материал подготовлен при информационной поддержке справочной правовой системы «КонсультантПлюс». Если специально не указано иное, в статье использованы электронные версии документов и материалов из указанной системы.

ры) налогоплательщик имеет возможность выбрать устраивающую его налоговую юрисдикцию. Если он не сможет полностью переместить в последнюю весь бизнес, то, по крайней мере, примет меры по уменьшению налоговых платежей в стране с «неудобной» налоговой системой, воспользовавшись многочисленными способами налоговой минимизации посредством включения в организационно-правовую структуру деятельности компаний, находящихся на территориях с благоприятным налоговым климатом [1].

Стремление налогоплательщиков минимизировать фискальную нагрузку активно используется некоторыми налоговыми юрисдикциями с большой выгодой для себя. Так, предлагая низкий уровень налогообложения (либо освобождение от него) и выдвигая минимальный перечень обязательных, но, как правило, весьма необременительных условий, государство может получить значительные конкурентные преимущества в соперничестве за привлечение на свою территорию налогоплательщиков и инвестиций. Данные преимущества позволяют государству посредством специального налогового регулирования аккумулировать дополнительные материальные ресурсы и, соответственно решать свои вполне традиционные задачи.

В таких условиях игнорирование налоговых интересов участников международной экономической деятельности чревато предсказуемыми последствиями: они покинут страну, на территории которой на них возлагается тяжелые фискальные обязанности. Поэтому в настоящее время значительно обострилась проблема международного налогообложения, лежащая в поле конфликтного взаимодействия налоговых юрисдикций и порождаемая отсутствием между государствами согласованности в отношении средств и форм реализации налогового суверенитета. В некоторых случаях ущемление отдельными странами фискальных интересов остальных государств позволяет им фактически паразитировать за счет привлекаемых через налоговые преимущества богатств, созданных в иностранных налоговых юрисдикциях. Это закономерно порождает вопросы о допустимости, критериях и последствиях реализации государством своих суверенных прав в сфере налогообложения в ущерб другим стран, что в специальных исследованиях и документах обычно формулируется как проблема «недобросовест-

ной налоговой конкуренции государств».

Согласованные международные действия, разработка стандартов и обязательных правил могут дать больший эффект в деле устранения недобросовестной налоговой практики, нежели односторонние действия отдельных стран [2]. Речь идет о способах борьбы не только с последствиями такой практики, но и с причинами ее возникновения, основной из которых является отсутствие международно-правового регулирования базовых аспектов международного налогообложения. Потребность в согласованном взаимодействии в сфере суверенных налоговых полномочий государств диктуется, в первую очередь, экономической целесообразностью. Такое взаимодействие, основанное на объективных требованиях обеспечения условий развития экономики, не может осуществляться без признания государством прав и интересов иных субъектов, в том числе налоговых интересов других государств и участников международной экономической деятельности, которые непосредственно затрагиваются при реализации им своего фискального суверенитета.

Влияние международных факторов на условия и формы реализации налогового суверенитета, расширение и интенсификация взаимодействия между национальными налоговыми юрисдикциями создает необходимые предпосылки для разработки (как внутри государственных правовых систем, так и на международном уровне) правовых норм, устанавливающих объем полномочий государств по налогообложению международной экономической деятельности и регулирующих порядок такого налогообложения. Данные нормы также определяют особенности налогового статуса ее участников и исполнения ими налоговых обязанностей в отношении объектов налогообложения, возникающих вследствие совершения операций, связанных с территориями юрисдикцией различных государств.

Стоит обратить внимание, что, несмотря на значительный прогресс в деле межгосударственного сотрудничества в налоговой сфере, налог остается «национальной» категорией, т.е. находит свое формальное юридическое закрепление, необходимое для фактического применения, и «администрируется» в рамках национальных правовых систем. Данная ситуация претерпевает определенные изменения вследствие развития экономической и политической интеграции

в рамках межгосударственных объединений. Особенно отчетливо видны новые международно-правовые черты налогообложения при институционализации экономических объединений, когда государства в целях достижения интеграционных целей договариваются об изъятии некоторых вопросов из своей налоговой юрисдикции и соглашаются на делегирование части своих фискальных полномочий наднациональным структурам.

В условиях финансовой глобализации остро встал вопрос о том, какую налоговую конкуренцию можно считать недобросовестной и какие правовые меры необходимо принимать в целях борьбы с ней. Как правило, недобросовестная налоговая конкуренция приводит к размыванию налогооблагаемой базы и выводу капитала, а зачастую — и к отмыванию денежных средств преступным путем. При этом наличие у государств налогового суверенитета значительно усложняет согласованное противодействие таким негативным тенденциям. Однако уже в конце XX века в данной сфере начало динамично развиваться международное сотрудничество, которое позволяет органично сочетать односторонние и коллективные меры борьбы. В целом как односторонние, так и многосторонние меры направлены на то, чтобы предотвратить возникновение вредоносных налоговых режимов, нейтрализовать те налоговые преимущества, которые ими предусматриваются, а также воспрепятствовать связанной с ними незаконной деятельности.

Международно-правовое сотрудничество против недобросовестной налоговой конкуренции.

Организации экономического сотрудничества и развития [3] (далее — «ОЭСР»). Международное сотрудничество по противодействию недобросовестной налоговой конкуренции прошло сравнительно небольшой период развития (с конца XX века) и на сегодняшний день концентрируется в рамках деятельности ОЭСР, которая координирует основные процессы межгосударственного взаимодействия и выступает главной площадкой по разработке его документальной составляющей. Одним из первых документов стал Доклад ОЭСР «Наносящая ущерб налоговая конкуренция: мировая проблема» 1998 года [4], который был разработан Комитетом ОЭСР по налоговым вопросам в ответ на требования, со-

державшиеся в двух коммюнике министров государств-членов ОЭСР и стран «Большой семерки» от 1996 года и сводившиеся к необходимости определить меры противодействия недобросовестной налоговой конкуренции.

В данном Докладе ОЭСР проанализировала предоставляемые некоторыми юрисдикциями льготные налоговые режимы, на основании которых были сформулированы признаки недобросовестной налоговой конкуренции и 19 Рекомендаций (в частности, по усилению международного сотрудничества), адресованных государствам-членам. Суть Рекомендаций заключалась в следующем:

во-первых, в принятии «Руководящих принципов обращения с наносящими ущерб льготными налоговыми режимами в государствах-членах ОЭСР» («Guidelines for dealing with harmful preferential tax regimes in member countries»), сформулированных в тексте самого Доклада и направленных на то, чтобы государства-члены воздерживались от введения на своей территории таких режимов и ликвидировали уже существующие;

во-вторых, в учреждении вспомогательного специализированного органа при Комитете по налоговым вопросам — Форума ОЭСР по наносящей ущерб налоговой практике, уполномоченного проводить на постоянной основе анализ «вредоносных» льготных налоговых режимов и оценку эффективности применения мер борьбы с ними;

в-третьих, в составлении и регулярной корректировке «черного списка» офшорных юрисдикций;

в-четвертых, в налаживании сотрудничества в данной сфере с третьими странами.

Основная задача Форума по наносящей ущерб налоговой практике на сегодняшний день — определение того, является ли тот или иной льготный налоговый режим проявлением недобросовестной налоговой конкуренции, в соответствии с порядком, установленным в Докладе 1998 года. В случае, если будет установлено, что государство использует вредоносный льготный налоговый режим, то такому государству будет предложено либо скорректировать, либо ликвидировать его. Более того, налоговый режим может быть признан вредоносным даже тогда, когда его экономические последствия оценить затруднительно (например, в связи с отсутствием доступа к необходимым для про-

ведения оценки данным).

Особую роль в рамках ОЭСР играет Мировой форум по вопросам прозрачности и обмена информацией в целях налогообложения (Global Forum on Transparency and Exchange of Information for Tax Purposes), созданный в начале 2000-х годов с целью поддержки и развития конструктивного диалога с государствами, не являющимися членами ОЭСР. При этом число участников Мирового форума постоянно растет и на сегодняшний день составляет 148 членов [5].

Безусловно, Доклад ОЭСР 1998 года послужил толчком к качественно новым тенденциям в сфере налогового планирования. В течение следующего десятилетия в рамках ОЭСР принимались различные промежуточные доклады (в частности, 2000, 2001, 2004, 2006 годов) [6], в которых освещался процесс реализации девятнадцати Рекомендаций, а в 2004 году была разработана консолидированная аналитическая записка по применению критериев недобросовестной налоговой конкуренции [7]. К 2006 году из 47 налоговых режимов, действовавших на территории государств-членов ОЭСР и признанных потенциально вредоносными, 46 режимов были ликвидированы, скорректированы или признаны не вредоносными впоследствии [8].

Следующим важнейшим этапом в деятельности ОЭСР стало принятие в июле 2013 года «Плана мероприятий по противодействию размыванию налогооблагаемой базы и выводу прибыли из-под налогообложения» (далее — «План BEPS») [9], одобренного главами государств «Большой двадцатки». В этом официальном документе закреплены положения о 15 мероприятиях, подлежащих реализации на национальном и международном уровне и направленных на борьбу с агрессивным налоговым планированием, а также установлены параметры и сроки их проведения. Задача Плана BEPS заключается в обеспечении налогообложения прибыли по месту ведения хозяйственной деятельности посредством гармонизации норм национального законодательства, регулирующих международную экономическую деятельность, а также введения более эффективного механизма по обмену информацией в соответствии с принципом прозрачности и нормативных требований о фактическом присутствии.

В рамках реализации мероприятия № 15 Плана BEPS 24.11.2016 ОЭСР представила текст многосторонней Конвенции по внесению в дву-

сторонние налоговые соглашения изменений с целью противодействия размыванию налогооблагаемой базы и выводу прибыли из-под налогообложения [10]. Предполагается, что это позволит одновременно восполнить пробелы в более 2000 налоговых соглашениях и усовершенствовать систему налогообложения (в разработке Конвенции участвовали более 100 государств; церемония ее подписания состоится в июне 2017 года [11]).

Особый интерес в рамках рассматриваемой темы представляет мероприятие № 5 — «Усовершенствование мер по борьбе с наносимой ущерб налоговой политикой с учетом принципов прозрачности информации и фактического присутствия». В финальном отчете по его реализации 2015 года порядок противодействия недобросовестной налоговой конкуренции был скорректирован. Сейчас он преимущественно сконцентрирован на введении требований фактического присутствия и реальности хозяйственной деятельности в качестве основания для получения налоговых льгот, а также на обеспечении обязательного и «безоговорочного» (без ожидания запросов от иностранных государств) обмена информацией по решениям налоговых органов, принимаемым в отношении льготных налоговых режимов, по вопросам трансфертного ценообразования и в некоторых других случаях [12].

При этом внедрение международного стандарта налоговой прозрачности является одним из ключевых инструментов борьбы против недобросовестной налоговой конкуренции в рамках деятельности ОЭСР.

Во-первых, данный стандарт находит выражение в двусторонних международных договорах, заключаемых по двум моделям: на основе Типовой конвенции ОЭСР об избежании двойного налогообложения по налогам на доходы и капитал (далее — «Типовая конвенция» [13], статья 26 которой регулирует обмен налоговой информацией), а также на основе Модельного соглашения ОЭСР об обмене информацией в налоговой сфере от 2002 года [14], которое стало основой для заключения более 800 соглашений об обмене информацией по всему миру [15].

Во-вторых, в 1988 году ОЭСР совместно с Советом Европы разработала Конвенцию о взаимной административной помощи по налоговым делам, дополненную в 2010 году специальным Протоколом [16], в соответствии с которым Конвенция была открыта для подписания третьими

(в том числе развивающимися) государствами и стала, по оценкам ОЭСР, универсальным многосторонним документом, доступным в рамках международного сотрудничества в налоговой сфере.

В-третьих, в последние годы ОЭСР сконцентрировала свою деятельность на переводе обмена информацией в «автоматический режим»: в 2014 году были разработаны Единый стандарт отчетности (Common Reporting Standard, CRS) [17] и Многостороннее соглашение компетентных органов об автоматическом обмене информацией о финансовых счетах (Multilateral Competent Authority Agreement, МСАА) [18], закрепившее Единый стандарт отчетности на международном уровне. В соответствии с Единым стандартом обмен информацией должен осуществляться между компетентными органами государств-членов один раз в год автоматически, в унифицированном электронном формате. При этом компетентные органы должны обмениваться уже не данными об отдельных лицах, а целым массивом подлежащей обмену информации, предоставляемой им соответствующими финансовыми учреждениями. Более того, государства могут предусмотреть автоматический обмен информацией в тексте двусторонних соглашений об обмене информацией в налоговой сфере в соответствии со специально разработанным Модельным протоколом 2015 года [19].

Организация Объединенных Наций (далее — «ООН»). В 1998 году ООН был опубликован доклад «Финансовые гавани, банковская тайна и отмывание преступных доходов». Он был направлен против «несотрудничающих» офшорных юрисдикций и в котором предлагалось составить «белый список» авторитетных офшорных центров с высокими стандартами трансграничного контроля. Ряд конвенций ООН и резолюций Совета Безопасности касаются проблемы отмывания преступных доходов и финансирования терроризма (например, Конвенция ООН против транснациональной преступности 2000 года [20]). В 2000 году начал функционировать Офшорный форум ООН, который установил единые стандарты борьбы с отмыванием денежных средств и обязался оказывать национальным органам власти техническую помощь в их соблюдении [21].

В целом деятельность ООН в рамках противодействия недобросовестной налоговой конкуренции сводится к разработке и редактированию

Типовой конвенции об избежании двойного налогообложения в отношениях между развитыми и развивающимися странами [22], Руководства по трансфертному ценообразованию для развивающихся стран 2013 года [23] и некоторых других документов.

Международный валютный фонд (далее — «МВФ»). В 1996 году МВФ был подготовлен Рабочий документ «Глобализация, налоговая компетенция и будущее налоговых систем», в котором подчеркивалось, что недобросовестная налоговая конкуренция — одно из негативных, но неизбежных последствий постоянно усиливающейся интеграции национальных экономик [24]. В настоящее время в рамках МВФ продолжается разработка различных рабочих документов аналитического характера по вопросам, не получившим широкого рассмотрения в рамках деятельности ОЭСР (например, Рабочий документ МВФ от 2015 года «Размывание налоговой базы, вывод прибыли из-под налогообложения и развивающиеся страны» [25]). Более того, в рабочих документах могут содержаться сведения об отдельных странах или регионах. Наконец, МВФ также ведет «черный список» офшорных юрисдикций.

В целом деятельность МВФ по вопросам международного налогообложения, преимущественно сконцентрированная на практике, сложившейся в развивающихся странах, является своеобразным дополнением к мероприятиям, проводимым ОЭСР. Однако участие МВФ в разрешении актуальных проблем данной области особенно важно, так как непосредственно служит обеспечению макроэкономической стабильности.

Группа по разработке финансовых мер по борьбе с отмыванием денег (Financial Action Task Force (FATF); далее — «ФАТФ»). ФАТФ является межправительственной организацией, создана в 1989 году по решению стран «Большой семерки». Она разрабатывает международные стандарты, направленные на противодействие отмыванию преступных доходов и финансированию терроризма (нашедшими отражение в 40 рекомендациях по борьбе с отмыванием преступных доходов и 9 специальных рекомендаций в сфере противодействия финансированию терроризма [26], которые, в соответствии с Резолюцией Совета Безопасности ООН № 1617 (2005) [27], были признаны обязательными для выполнения государствами-членами ООН). Более

того, на основании проводимых исследований в 2000–2007 годы ФАТФ регулярно составляла перечни («черные списки») стран и территорий, отказывающихся от сотрудничества с ней [28], большинство из которых являлись офшорными юрисдикциями. В целом ФАТФ уделяет особое внимание борьбе с вредоносными льготными налоговыми режимами, поскольку в силу информационной непрозрачности именно они представляют непосредственную угрозу международной экономической безопасности и используются для отмывания средств, полученных преступным путем.

Совет по финансовой стабильности (далее — «СФС») и иные организации. СФС — международная организация, созданная в 2009 году на

базе Форума финансовой стабильности. Основная задача СФС состоит в разработке и применении регулирующей и надзорной политики в области мировой финансовой стабильности. В рамках СФС готовятся доклады, освещающие, в частности, проблемы прозрачности информации и отмывания преступных доходов [29].

В противодействии недобросовестной налоговой конкуренции участвуют и иные международные организации (Группа Всемирного банка, Базельский комитет по банковскому надзору, Международная организация комиссий по ценным бумагам и др.), а также организации на региональном уровне (например, Межамериканский Центр налоговой администрации).

Библиографический список

1. Подробне см.: *Шахматьев А.А.* Международное налоговое право: Учебно-методический комплекс. М.: Травант, 2009. С. 141–151.
2. Подробнее см.: *Toumi M.* Anti-Avoidance and Harmful Tax Competition: From Unilateral to Multilateral Strategies? / *The International Taxation System*. Edited by A. Lymer and J. Hasseldine. Boston/Dordrecht/London, 2002. P. 83–103.
3. Российская Федерация не является членом ОЭСР, что не препятствует ей участвовать в работе некоторых проводимых этой организацией мероприятиях, использовать документы ОЭСР. Подробнее о деятельности ОЭСР в налоговой сфере см.: *Шахматьев А.А.* Международный фактор в правовом регулировании налогов. М.: Юрлитинформ, 2010. С. 109–114.
4. *Concurrence fiscale dommageable: un problème mondial*. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.oecd.org/fr/sites/forummondialsurlatransparenceetlechangederenseignementsadesfinsfiscales/45630364.pdf> (дата обращения: 23.11.2017).
5. См.: *Global Forum on Transparency and Exchange of Information for Tax Purposes*. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.oecd.org/tax/transparency> (дата обращения: 01.03.2018).
6. См., например: *Towards Global Tax Cooperation: Progress in Identifying and Eliminating Harmful Tax Practices*. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264184541-en>; *Projet de l'OCDE sur les pratiques fiscales dommageables: rapport d'étape 2001*. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264034839-fr>; *Pratiques fiscales dommageables: rapport d'étape 2004*. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.oecd.org/fr/ctp/dommageables/30901107.pdf (дата обращения: 12.02.2018).
7. *Note d'application consolidée: Indications pour l'application du Rapport de 1998 aux régimes fiscaux préférentiels*. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.oecd.org/fr/ctp/dommageables/30901141.pdf. (дата обращения: 12.02.2018).
8. См.: *Projet de l'OCDE sur les pratiques fiscales dommageables: mise à jour de 2006 sur les progrès dans les pays membres*. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.oecd.org/fr/ctp/dommageables/37446444.pdf (дата обращения: 12.02.2018).
9. *Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting*. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264202719-en> (дата обращения: 22.02.2018).
10. *Multilateral Convention to Implement Tax Treaty Related Measures to Prevent BEPS*. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.oecd.org/tax/treaties/multilateral-convention-to-implement-tax-treaty-related-measures-to-prevent-BEPS.pdf>. (дата обращения: 10.02.2018).
11. См.: *Remarks at Adoption Ceremony of the BEPS Treaty by Angel Gurría, OECD Secretary-General (as prepared for delivery)*. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.oecd.org/tax/beps/remarks-at-adoption-ceremony-of-the-beps-treaty.htm>. (дата обращения: 12.01.2018).

12. Lutter plus efficacement contre les pratiques fiscales dommageables, en pregnant en compte la transparence et la substance (Action 5): rapport final 2015. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264255203-fr> (дата обращения: 02.02.2018).
13. Model Tax Convention on Income and on Capital 2014 (Full Version). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264239081-en> (дата обращения: 12.12.2017).
14. Agreement on exchange of information on tax matters. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.oecd.org/tax/exchange-of-tax-information/2082215.pdf> (дата обращения: 12.12.2017).
15. См.: Secretary-general report to the G20 finance ministers and central bank governors. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.oecd.org/ctp/exchange-of-tax-information/OECD-tax-report-G20.pdf> (дата обращения: 12.12.2017).
16. The Multilateral Convention on Mutual Administrative Assistance in Tax Matters (amended by the 2010 Protocol). [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.oecd-ilibrary.org/taxation/the-multilateral-convention-on-mutual-administrative-assistance-in-tax-matters_9789264115606-en (дата обращения: 12.12.2017).
17. Standard for Automatic Exchange of Financial Account Information in Tax Matters. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.oecd-ilibrary.org/taxation/standard-for-automatic-exchange-of-financial-account-information-for-tax-matters_9789264216525-en (дата обращения: 12.12.2017).
18. Multilateral Competent Authority Agreement on Automatic Exchange of Financial Account Information. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.oecd.org/tax/automatic-exchange/international-framework-for-the-crs/multilateral-competent-authority-agreement.pdf> (дата обращения: 12.12.2017).
19. Model protocol for the purpose of allowing the automatic and spontaneous exchange of information under a TIEA. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.oecd.org/ctp/exchange-of-tax-information/Model-Protocol-TIEA.pdf> (дата обращения: 12.12.2017).
20. United Nations Convention against transnational organized crime and the protocols thereto. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.unodc.org/documents/middleeastandnorthafrica/organised-crime/united_nations_convention_against_transnational_organized_crime_and_the_protocols_thereeto.pdf (дата обращения: 14.02.2018).
21. См.: Доклад A/55/1 Генерального секретаря о работе Организации / 55-я сессия Генеральной Ассамблеи ООН // Нью-Йорк. 30.08.2000. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://legal.un.org/OLA/media/info_from_lc/A_55_1R.pdf (дата обращения: 02.03.2018).
22. Model Double Taxation Convention between developed and developing countries. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.un.org/esa/ffd/documents/UN_Model_2011_Update.pdf (дата обращения: 14.02.2018).
23. Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.un.org/esa/ffd/documents/UN_Manual_TransferPricing.pdf (дата обращения: 14.02.2018).
24. См.: *Tanzi V.* Globalization, Tax Competition and the Future of Tax System // W.: IMF Working Paper № 96/141, 1996.
25. См.: *Crivelli E., De Mooij R., Keen M.* Base Erosion, Profit Shifting and Developing Countries // W.: IMF Working Paper № 15/118, 2015.
26. International Standards on Combating Money Laundering and the Financing of Terrorism & Proliferation (2016 updated). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.fatf-gafi.org/recommendations.html> (дата обращения: 14.10.2017).
27. См.: Resolution 1617 (2005) Adopted by the Security Council at its 5244th meeting, on 29 July 2005, United Nations. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.un.org/ru/sc/documents/resolutions/2005.shtml> (дата обращения: 24.11.2017).
28. См., например: Annual Review of Non-Cooperative Countries and Territories 2006–2007. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.fatf-gafi.org/media/fatf/documents/reports/2006%202007%20NCCT%20ENG.pdf> (дата обращения: 14.12.2017).
29. См., например: Ongoing and Recent Work Relevant to Sound Financial Systems. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.fsb.org/wp-content/uploads/on_0709.pdf (дата обращения: 01.03.2018).

Поступила в редакцию 21.02.2018 г.

ЭКОНОМИКА. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

СУБЪЕКТИВИСТСКИЙ ПОДХОД В ИССЛЕДОВАНИИ СУЩНОСТИ КАПИТАЛА

© 2018 **Михайлов Александр Михайлович**

доктор экономических наук, профессор

© 2018 **Радченко Александр Александрович**

Самарский государственный экономический университет

443090, г. Самара, ул. Советской Армии, д. 141

E-mail: 2427994@mail.ru, radchenko_sh@mail.ru

В статье рассматриваются особенности субъективистского подхода к исследованию сущности капитала, анализируется возможность применения методологического аппарата маржинализма для уточнения сущности и структуры капитальных благ.

Ключевые слова: маржинализм, экономические блага, капитальные блага, капитал, структура капитала.

Исследование экономической сущности капитала, анализ исторического развития и состава данной категории остается актуальным вопросом в настоящее время, поскольку капитал является главным элементом воспроизводства и эффективного функционирования любой хозяйственной системы, а также двигателем современных преобразований глобального хозяйства.

В своем развитии теория капитала прошла сложный и длительный путь. Научное познание капитала неотделимо от исторической эволюции человечества. Каждая экономическая школа давала свой ответ на вопрос о сущности капитала, его природе, структуре, соответствовала своей эпохе, отражала ее особенности, отвечала ее потребностям. С развитием капиталистической общественно-экономической формации теория капитала получила всестороннее развитие, причем наибольшее внимание уделялось изучению промышленного реального капитала, а сам капитал превратился в одну из важнейших экономических категорий.

В классической политической экономии капитал рассматривается как один из важнейших факторов производства, а понятие «капитал» часто отождествляется с понятием «основной капитал» и рассматривается как совокупность материально-вещественных ценностей, переносящих свою стоимость на вновь изготавливаемую продукцию постепенно, по частям и возвращается владельцу в денежной форме также постепенно по мере износа. Однако в настоящее время к понятию «основной капитал» также можно отнести финансовые вложения (собственные ценные бумаги, вложения в другие предприятия), а также нематериальные активы (патенты,

лицензии, товарные знаки, проекты). Стремительный технологический прогресс также способствует изменению состава капитала и совершенствованию характеристик его действующих элементов. Все чаще выделяют еще один вид капитала — человеческий капитал, образующийся в результате инвестиций в образование и здоровье трудовых ресурсов [1].

Одними из первых, кто рассматривал капитал в широком смысле слова, были представители маржиналистского (австрийского) направления экономической мысли. Они рассматривали капитал как набор благ, которые не потребляются в настоящее время, а используются для получения более высокого уровня потребления в будущем. В данной статье рассмотрим особенности маржиналистского подхода к исследованию капитала.

Основатель австрийской школы К. Менгер в своей работе «Основания политической экономии» разделил экономические блага на порядки, которые определяют особенности использования благ. Блага низшего (первого) порядка могут быть использованы для непосредственного удовлетворения потребностей человека, а блага более отдаленных (высших) порядков должны быть преобразованы в блага низшего порядка и, следовательно, участвуют лишь косвенно в процессе удовлетворения потребностей [2]. Таким образом, блага высшего порядка рассматриваются как средства производства (капитал) и их связь с благами низшего порядка реализуется в производственном процессе, организованном во времени. Определяющим для благ высшего порядка является принцип комплементарности, т.к. обладание единичным благом высшего порядка не позволит получить блага первого

порядка, для этого необходимо обладать остальными (комплементарными) благами высшего порядка. Поэтому блага высшего порядка становятся средствами производства только при наличии комплементарных благ.

Но не все блага высшего порядка предоставлены человеку природой, для получения части благ высшего порядка необходимо инициировать длительный производственный процесс, который требует от экономических агентов определенных сбережений. Для производства средств производства (капитальных благ) необходимо время и ресурсы, от немедленного потребления которых необходимо отказаться в настоящее время. Следовательно, без сбережений (отказа от потребления ресурсов в настоящее время) и без определенного периода времени (отказ от потребления должен длиться определенное время до завершения производственного процесса) капитал не может существовать (т.е. невозможно запустить и завершить процесс преобразования ресурсов).

Также К. Менгер сформулировал характерные черты благ, которые позволяют отличать просто полезные предметы (полезности) и блага. Первые обладают определенным набором качеств, которые могут быть поставлены в причинно-следственную связь с удовлетворением человеческих потребностей, а для вторых такая причинно-следственная связь установлена, и они действительно применяются для удовлетворения человеческих потребностей. Исходя из этого, К. Менгер определил четыре обязательных условия, необходимых для приобретения предметом статуса блага:

1. человеческая потребность;
2. определенные свойства предмета, которые позволяют установить причинно-следственную связь с удовлетворением человеческой потребности;
3. познание человеком такой причинно-следственной связи;
4. возможность использовать предмет для удовлетворения этой потребности.

К. Менгер полагал, что предмет только тогда становится благом, когда одновременно совпадают эти четыре условия. Но данные условия отражают субъективную сущность блага, поскольку возможность предмета удовлетворить потребность человека (стать благом) не является объективной — первоначально происходит осознание того, что данный предмет может быть

использован для удовлетворения определенной потребности. Исходя из этого, первое условие следует рассматривать с учетом ожиданий человека. Под влиянием ожиданий у человека формируются цели (осознается потребность), а также определяются средства для достижения поставленной цели (возможность удовлетворить потребность за счет определенного предмета), т.е. формируется ожидаемая причинно-следственная связь (третье условие в концепции К. Менгера). Выдвигается гипотеза о способности рассматриваемого предмета удовлетворить потребность человека. На следующем этапе происходит исследование данного предмета, в процессе которого изучаются его свойства (второе условие). Исследование свойств предмета (тестирование) позволяет принять или отвергнуть гипотезу о правильности выбора средств для достижения поставленной цели. Поэтому, чтобы предмет стал благом, первоначально он должен быть осознан как подходящий предмет для удовлетворения потребностей, а впоследствии такая гипотеза должна быть проверена на практике. Первоначальное предположение должно найти подтверждение на практике или должно быть отвергнуто. Таким образом, субъективные и объективные стороны должны дополнить друг друга. При этом, если рассматривать процесс тестирования не на определенном временном промежутке, а как бесконечный процесс, то можно сделать вывод о том, что предметы могут потерять или приобрести статус блага под влиянием изменений происходящих во внешней среде.

С учетом данных положений необходимо уточнить различия между потребительскими и капитальными благами. Разделение благ на порядки не позволяет однозначно разделить блага на потребительские и капитальные, поскольку одни и те же блага могут одновременно быть пригодными для непосредственного удовлетворения человеческих потребностей и для участия в производственном процессе благ более низкого порядка. Утверждение о том, что блага первого порядка непосредственно применяются для удовлетворения человеческих потребностей и не могут быть использованы повторно, а блага более отдаленных (высших) порядков могут применяться многократно (их потребление растянуто во времени) также не в состоянии охарактеризовать сущность капитальных благ (средств производства).

Стоит отметить, что последователи К. Менгера в целом придерживались аналогичного подхода в исследовании сущности капитала. Например, для О. Бём-Баверка первоначально капиталом были просто любые орудия труда в их вещественной форме. Пока человек использует только природные ресурсы, которые даны ему природой, он не располагает капиталом, но как только человек затрачивает часть своего времени на переработку природных ресурсов для изготовления средств производства, он становится капиталистом. Впоследствии он доказал, что капитал обладает собственной производительностью. Развивая идею К. Менгера о значимости фактора времени в процессе превращения благ отдаленного порядка в благо первого порядка, О. Бём-Баверк разработал теорию ожидания, согласно которой процент (прибыль) на капитал формируется в процессе ожидания. При этом О. Бём-Баверк исходил из того что ресурс «капитал» не поддается точному денежному измерению, поэтому доход на капитал зависит от размера капитала и продолжительности производственного процесса.

В трудах поздних маржиналистов (например, М. Ротбарда и Х. Уэрта де Сото) капитал рассматривается как абстрактная концепция, как рыночная стоимость (ценность) капитальных благ, которые являются результатом соединения природных ресурсов, труда и времени. Немецкий экономист Л. Лахманн рассматривал капитал, как набор неоднородных благ (производственных элементов), которые не за счет определенных физических свойств, а в силу своих экономических функций считаются капиталом, т.е. которые рассматриваются рынком (консенсусом предпринимательских умов) в качестве способных приносить доход [3]. При определении капитальных благ, в отличие от основоположников маржиналистского (австрийского) направления, для Л. Лахманна ключевым условием было не создание человеком данных благ, а наличие возможности использования данных благ в производственном процессе, из-за чего даже фактор «земля» не рассматривался как отдельный фактор производства, а как часть фактора «капитал». Комбинации элементов капитала (производственных элементов) зависят от индивидуальных производственных планов, а также определяются спекулятивными, индивидуальными и субъективными ожиданиями владельцев данных элементов. Неуспешная реализация инди-

видуального производственного плана, которая выражается в получении убытка предпринимателем, будет стимулировать перегруппировку производственных элементов в структуре капитала. Исходя из этого, Л. Лахманн полагал, что оценить структуру капитала, а также величину капитала в стоимостном выражении возможно только по факту.

Таким образом, рассмотрев выводы ведущих представителей маржиналистского (австрийского) направления экономической мысли стоит отметить, что основное различие между потребительскими и капитальными благами заключается в том, что последние используются в производственном процессе. При этом капитальные блага не могут использоваться в производственном процессе разрозненно, а применяются исключительно в сочетании с другими капитальными благами (средствами производства). Человек должен осознать возможность и целесообразность использования капитальных благ в производственном процессе в сочетании с другими средствами производства для достижения положительного результата. Учитывая вышеизложенное, «капитальные блага» можно охарактеризовать как блага, которые в определенный момент времени рассматриваются предпринимателями в качестве средств производства и которые в сочетании с другими капитальными благами (средствами производства) могут участвовать в производственном процессе, организованном во времени. Исходя из того, что производственный процесс организован во времени (при условии что время в данном случае рассматривается как бесконечный процесс), и только реализация производственного процесса позволит подтвердить или опровергнуть практическую пригодность капитальных благ и их способность опосредованно удовлетворить потребности человека можно выделить два вида капитальных благ: потенциальные капитальные блага и фактические капитальные блага. Определение, предложенное выше, раскрывает сущность потенциальных капитальных благ. В свою очередь фактические капитальные блага — это блага, которые в определенный момент времени, не только рассматриваются предпринимателями в качестве средств производства, которые в сочетании с другими капитальными благами (средствами производства) могут участвовать в производственном процессе, организованном во времени, но и фактически используются в та-

ком производственном процессе. Одна из основных особенностей фактических капитальных благ заключается в том, что срок их использования ограничен: либо они используются в ходе одного или нескольких производственных циклов, либо происходит их моральное устаревание. Это стимулирует непрерывность процесса определения потенциальных капитальных благ.

При определении капитала стоит учитывать различия, существующие между потенциальными и фактическими капитальными благами. Так потенциальный капитал представляет собой набор потенциальных капитальных благ (средств производства), которые будут использованы в производственном процессе, поскольку предприниматель в определенный момент времени рассматривает их как подходящее средство для успешной реализации производственного плана. В свою очередь фактический капитал состоит из совокупности благ, которые в определенный момент представляют собой фактические капитальные блага, объединенные в производственный процесс и способствующие успешной реализации производственного пла-

на. Главное отличие потенциального капитала от фактического связано с моментом его формирования. Потенциальный капитал формируется в момент определения предпринимателем цели и средств для ее достижения, т.е. в момент, когда выдвигается гипотеза о возможности применения потенциальных капитальных благ для успешной реализации производственного плана. Но потенциальный капитал может быть неверно идентифицирован, в результате чего капитальными благами могут быть признаны блага, которые невозможно использовать в производственном процессе, либо которые не способствуют достижению поставленной цели. Это может потребовать от предпринимателя переосмысления первоначально полученных выводов уже в следующий временной отрезок. Таким образом, формирование фактического капитала может произойти только после нескольких процессов осмысления потенциального капитала и проверки его на практике. Поэтому основным связующим звеном между потенциальным и фактическим капиталом является реализация производственного плана.

Библиографический список

1. Михайлов А.М. Органическое строение факторов постиндустриального производства // Проблемы развития предприятий: теория и практика. Материалы 14-й Международной научно-практической конференции 12–13 ноября 2015 года (Часть 1) — Самара: Изд-во Самар. гос. ун-та, 2015. С. 25
2. Менгер К. Основания политической экономии // Австрийская школа в политической экономии. М.: Экономика, 1992. С. 66
3. Lachmann Ludwig M. Capital and its Structure / L. Lachmann (Kansas City: Sheed Andrews and McMeel, 1978. P. 15.

Поступила в редакцию 15.02.2018 г.

СУЩНОСТЬ И ОСНОВНЫЕ ТИПЫ КОНКУРЕНТНЫХ СТРАТЕГИЙ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ОБСЛУЖИВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

© 2018 **Вишневер Вадим Яковлевич**

кандидат экономических наук, доцент

© 2018 **Миронова Елена Владимировна**

Самарский государственный экономический университет

443090, г. Самара, ул. Советской армии, 141

E-mail: ab3535@mail.ru

В статье рассмотрены основные банковские стратегии: минимизация издержек, дифференциация, концентрация. Особое внимание уделено стратегии дифференциации, применяемой ведущими российскими банками

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность банка, банковская конкурентная стратегия, инновационность банка, банковский рынок, интернет-банкинг.

Обслуживание коммерческими банками физических лиц является одним из наиболее привлекательных и прибыльных направлений деятельности, а также высоко конкурентным сегментом современного российского банковского рынка. Одной из стратегических целей банковской деятельности является сохранение и усиление доли на рынке обслуживания физических лиц. Для достижения этой цели в соответствии с теорией М. Портера могут быть применены три конкурентные стратегии:

1. Стратегия минимизации издержек. Во всех российских коммерческих банках осуществляется процесс управления издержками, направленный на уменьшение затрат по сравнению с затратами банков-конкурентов. Оптимизация издержек, их поддержание на минимально возможном уровне является конкурентным преимуществом банка, поскольку более низкие затраты означают, что коммерческий банк может получать доходы и после того, как его ближайшие банки — конкуренты уже истощили свою ресурсную базу в ходе соперничества. Низкие издержки коммерческого банка позволяют также сохранять клиентскую базу в связи с возможностью понижения уровня комиссионного вознаграждения.

Конкурентная стратегия минимальных издержек доступна не всем коммерческим банкам, а только тем, которые контролируют значительные доли различных сегментов российского банковского рынка или обладают конкурентными преимуществами, например, доступом к инсайдерской информации. Банковские продукты

и услуги, предоставляемые физическим лицам должны быть широко востребованными. В этом случае начинает действовать положительный эффект масштаба, проявляющийся в снижении затрат на каждый отдельный продукт(услугу).

Коммерческий банк, добившись лидерства в снижении издержек, будет обеспечивать себе получение экономической прибыли, и в случае ее вложения в модернизацию банковских технологий, повышение квалификации банковского персонала такое лидерство может быть продолжительным.

2. Стратегия дифференциации. В качестве альтернативы лидерству в минимизации издержек коммерческие банки могут использовать стратегию дифференциации предлагаемого физическим лицам банковского продукта. Коммерческие банки, проводящие конкурентную стратегию дифференциации, ставят своей целью достижение в пределах банковских сегментов определенную уникальность предлагаемых банковских продуктов и услуг или особенность банковского обслуживания в отличие от других коммерческих банков.

В отличие от конкурентной стратегии лидерства в минимизации издержек, допускающего наличие единственного коммерческого банка-лидера, конкурентная стратегия дифференциации предполагает функционирование на разных сегментах банковского рынка достаточно большого количества коммерческих банков, имеющих отличительные черты своего банковского продукта или клиентского обслуживания.

Конкурентная стратегия дифференциации

требует от управляющего персонала коммерческого банка определенного увеличения издержек со стороны банка. Коммерческие банки, придерживающиеся этой конкурентной стратегии, должны осуществлять больше инвестиций в исследование и разработку банковских продуктов и услуг, чем это делают лидеры по минимизации издержек. Коммерческим банкам, проводящим конкурентную стратегию дифференциации, следует иметь продукты с лучшим дизайном. Им надо осуществлять вложения в обслуживание клиентов и быть готовыми к откату от некоторой доли финансового рынка.

Несмотря на превосходство в качестве и технологичности банковских продуктов и услуг, предлагаемых коммерческими банками, идущими по пути дифференциации, многие клиенты не в состоянии или не хотят переплачивать за их использование и уникальный характер.

Преимущество этой конкурентной стратегии для коммерческого банка выражено в следующем:

- Приверженность клиентов — физических лиц к определенному коммерческому банку в некоторой степени является защитой от банков-конкурентов, осуществляющих деятельность в данной рыночной нише.

- Уникальность банковских товаров или услуг, предлагаемых коммерческим банком, является трудно преодолимым барьером для банков — конкурентов.

- Создаваемая конкурентной стратегией дифференциации возможность получения более высокой экономической прибыли также ограничивает возможности банков-конкурентов.

- Товарам и услугам, которые предлагают коммерческие банки, придерживающиеся конкурентной стратегии дифференциации, в ряде случаев сложно найти субститут.

- Физическим лицам, которые не имеют адекватного конкурентного предложения банковских товаров и услуг, нет возможности воздействовать на снижение установленных коммерческим банком тарифов на банковский продукт или услугу.

3. Стратегия концентрации. Коммерческие банки, следующие этой стратегии, в первую очередь концентрируют свои усилия и ресурсы на удовлетворение потребностей в банковских продуктах или услугах конкретного клиента или сегмента, на определенном ассортименте банковских продуктов или на рынке опреде-

ленного региона. Такая стратегия реализуется в основном в узком сегменте банковского рынка и в определенной степени является стратегией монополизации сегмента рынка [1].

Вместо того, чтобы организовывать маркетинговые компании, разрабатывать банковские продукты и привлекать клиентов из разных сегментов банковского обслуживания, предлагая им либо банковские продукты с наименьшим комиссионным вознаграждением, либо уникальные банковские продукты и услуги, коммерческие банки, проводящие стратегию концентрации, обслуживают физических лиц вполне определенного типа. Функционируя на узком сегменте банковского рынка, коммерческий банк может предпринимать попытки стать лидером в минимизации издержек или следовать конкурентной стратегии дифференциации в своем сегменте.

Выявленные конкурентные стратегии представляют собой три варианта противодействия конкурентным силам для коммерческих банков, причем желательно придерживаться только одного из этих подходов [2].

Основная задача российских коммерческих банков в настоящее время — это оказание качественного клиентского обслуживания. Завоевание и последующая работа с клиентской базой физических лиц в настоящем времени связывается коммерческими банками с внедрением и развитием новых современных услуг и банковских продуктов, в частности онлайн-обслуживанием, которое делает неактуальным традиционное банковское обслуживание в отделениях коммерческого банка и «живое» общение с сотрудниками банка.

Значение активизации роли коммерческих банков, обслуживающих население, состоит в том, чтобы при наименьших затратах содействовать максимальному эффекту, наиболее полному удовлетворению потребностей клиентов — физических лиц в банковском обслуживании, улучшению качества банковского обслуживания физических лиц, расширению спектра банковских услуг и снижению их себестоимости [3].

Рассмотрим конкурентную стратегию дифференциации, которую российские коммерческие банки используют на практике.

Самая популярная инновация по результатам опросов для физических лиц — это возможность осуществления перевода денежных

средств на банковскую карту с карты иного банка. Около 50% опрошенных клиентов сочли эту технологию наиболее интересной и полезной.

Данной услугой активно пользуются жители преимущественно больших российских городов. Сейчас эту услугу предлагают такие коммерческие банки, как Бинбанк, Банк Авангард, Сбербанк, Альфа-Банк.

Второе место среди инноваций присвоено оплате покупок с помощью смартфона. Это достаточно удобная технология, которую впервые запустил Сургутнефтегазбанк. Ее суть состоит в том, что клиент может оплачивать покупки в магазинах и торговых центрах по всему миру, приложив к pos- терминалу смартфон.

Первооткрывателем третьей банковской технологии, а именно SMS уведомления клиентов о наложенных штрафах и суммах налоговых выплат, является Бинбанк. Преимуществом данной технологии является то, что она дает возможность вовремя оплачивать различные задолженности перед ГИБДД, ФНС и перед службой судебных приставов. Информация об этих задолженностях поступает от коммерческого банка в виде SMS-сообщений по номеру телефона клиента коммерческого банка.

Четвертое место по востребованности у физических лиц является возможность сканировать платежные документы через камеру телефона.

Моментальная выдача неименованной банковской карты заняла пятое место среди самых интересных новаций, предоставляемых коммерческими банками физическим лицам.

Впервые такую услугу запустил Альфа-Банк. Его клиенты могут получить банковскую карту всего лишь за 10 минут. Но чтобы воспользоваться данной услугой клиент должен уже ранее обслуживаться в этом коммерческом банке, т.е. база данных по клиенту должна иметь информацию о нем (возраст, паспортные данные, адрес проживания, контактный номер телефона).

Помимо этого, в числе самых интересных инноваций, физические лица отметили возможность развития кобрендинговых проектов, позволяющих обменивать накопленные баллы на банковской карте на железнодорожные билеты, возможность найти через приложение банка ближайшие банкоматы и терминалы, перевод денег на банковские карты друзей в социальных сетях, таких как «Вконтакте», а также внедрение Авточатов и служб поддержки или заботы о клиентах — виртуальных консультантов-роботов для оказания помощи клиентам банка.

В 2016 году консалтинговая и аудиторская компания Deloitte провела исследование о том, как российские банки внедряют новые технологии. Для оценки было выбрано 11 инноваций. За оригинальное решение банку присуждалось 2 балла, за решение, аналог которому можно найти — 1 балл (табл.).

По результатам проведенной оценки самым инновационным стал Сбербанк — 18 баллов. Второе место разделили такие крупные российские банки, как Альфа-Банк и Тинькофф Банк — 16 баллов. Третье место — Банк «Открытие» — 8 баллов (табл.).

По данным проведенного исследования

Таблица. Рейтинг коммерческих банков в разрезе инновационных продуктов*.

Банки	Биометрическая идентификация	Идентификация по голосу	Интеграция с соц. сетями	Цифровой кошелек	Торговые платформы	Бесконтактные технологии	Геймификация	Инновационное отделение	Управление финансами	P2P/P2B кредитование	Анализ больших данных	Баллы
Сбербанк	2	1	2	2	1	2	2	2	2	-	2	18
Альфа банк	1	-	2	-	2	2	2	1	2	2	2	16
Тинькофф банк	1	2	2	2	2	2	2	-	1	-	2	16
Открытие	1	-	1	-	2	-	1	1	1	-	1	8
ВТБ 24	1	-	1	-	-	-	1	2	1	-	1	7
Русский стандарт	1	-	1	1	-	1	1	-	1	-	1	7
Промсвязьбанк	1	-	1	-	1	-	1	-	1	-	1	6
Бинбанк	1	-	1	-	-	-	1	1	1	-	-	5
Банк Санкт-Петербург	1	-	-	1	-	1	-	-	-	-	1	4

*Источник: данные консалтинговой и аудиторской компания Deloitte. <https://www2.deloitte.com/ru/ru.html>

видно, что восемь инноваций, представленных Сбербанком, являются уникальными и не имеют аналогов среди банков — конкурентов. Это и является основной стратегической целью, которую ставит руководство Сбербанка — стать инновационным высокотехнологичным финансовым институтом международного уровня.

Для сохранения конкурентоспособности коммерческому банку приходится вкладывать средства в модернизацию, так как востребованность интернет — банкинга в качестве канала оплаты набирает обороты. Каждое преимущество и открывающиеся возможности, которые предоставляют новые интернет — технологии, имеют определенные негативные стороны, с которыми коммерческим банкам придется иметь дело. И от того, насколько успешно коммерческие банки с этими препятствиями справятся, будет зависеть их финансовая устойчивость в перспективе.

Кроме возникающих новых рисков [4], с которыми кредитным организациям придется иметь дело при внедрении данных интернет — технологий, внедрение новых технологий потребует существенных затрат ресурсов коммерческих банков на модернизацию, закупку нового оборудования, привлечение для разработки и последующего обслуживания высококвалифицированных сотрудников, разработку и проведение новых бизнес-процессов [5]. По примерным оценкам экспертов, требуемая сумма на разработку систем интернет — банкинга существенно варьируется в зависимости от выбранной модели: «аутсорсинг» или собственная разработка, а также от качества, функциональности, дизайна, глубины охвата и интеграции

с системами банка. Диапазон расходов может составлять для коммерческого банка от 15 млн. руб. до 100 млн. руб.

Лидеры банковского рынка традиционно много вкладывают в развитие дистанционных каналов, создание специальных фондов на обновление и модернизацию систем интернет — банкинга может стоить от одного-двух до десятков миллионов долларов США в год.

При этом окупаемость таких банковских проектов напрямую зависит от размера клиентской базы коммерческого банка. Например, для коммерческого банка, у которого порядка 200 клиентов — физических лиц, приобретение системы дистанционного банковского обслуживания за несколько миллионов будет окупаться на протяжении многих лет, а для банка, имеющего миллион клиентов — физических лиц, срок окупаемости, возможно, наступит быстрее, чем через год. Немаловажным фактом здесь является то, на какие клиентские сегменты ориентирован коммерческий банк, насколько активно он вовлекает активных пользователей — физических лиц в этот удаленный канал обслуживания.

Например, более молодая аудитория будет использовать систему интернет-банка чаще и эффективнее, сводя при этом прямые контакты с банком к минимуму, что приведет к снижению операционных издержек. Также экономический эффект достигается за счет привлечения новых клиентов — физических лиц и быстрого вывода на финансовый рынок новых банковских продуктов. При самом оптимистичном сценарии услуга интернет-банка на российском рынке окупает себя в течение 2–3 лет.

Библиографический список

1. Вишневер В. Я. Взаимосвязь глобализации и монополизации мировой экономики. // Экономические науки, 2003, № 5. С. 55–61.
2. Вишневер В. Я., Петрова А. А. Особенности проявления конкуренции на банковском рынке России на современном этапе // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями [Текст]: межвуз. сб. науч. тр. / [редкол.: Н. А. Чечин, С. А. Ерошевский (отв. ред.) и др.]. — Самара: Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2014. — Вып. 2. — С. 29–36.
3. Филонова Э. А. Пути повышения качества обслуживания физических лиц в российских банках на современном этапе // Управление и экономика в XXI веке, № 12016, № 1. С. 34–39.
4. Вишневер В. Я., Соколов А. А. Управление кредитным риском как инструмент борьбы с возникновением проблемных активов // Вестник Самарского государственного экономического университета, 2013. — № 3(101). С. 20–24.
5. Пустовалова К. Э. Проблемы банковского обслуживания физических лиц // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований, 2016, № 4–6. С. 1178–1183.

РЕЗЕРВЫ РОСТА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БАНКА ВТБ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

© 2018 **Осипова Екатерина Сергеевна**

© 2018 **Вишневер Вадим Яковлевич**

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

443090, г. Самара, ул. Советской армии, д. 141

E-mail: ab3535@mail.ru

В статье раскрываются основные составляющие конкурентоспособности Банка ВТБ. Выявляются резервы повышения конкурентоспособности за счет повышения эффективности привлечения средств физических и юридических лиц.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность банка, конкурентное преимущество, банк ВТБ, глобализация финансовых рынков.

Развитие процесса глобализации экономики приводит к тому, что одной из главных составляющих мирового финансового рынка стала выступать конкуренция [1]. Конкурентоспособность российской банковской системы повышает конкурентоспособность страны в целом. Поэтому развитие национальной промышленности в значительной степени зависит от конкурентоспособности банковской системы РФ.

Конкурентоспособность банка — это результат деятельности банка на различных доступных сегментах рынков финансовых услуг и продуктов и во многом она определяется долей банковского рынка и величиной нормы прибыли, получаемой при проведении всего многообразного спектра банковских операций в сравнении с аналогичными показателями банков-конкурентов. В связи с этим одной из приоритетных задач коммерческого банка является анализ конкурентоспособности и разработка методов ее повышения.

Изменение мирового финансового рынка в результате глобализации и внедрения информационных и коммуникационных технологий оказывает существенное влияние на усиление межбанковской конкуренции.

Конкуренция заставляет банки активно проводить политику по развитию на рынке и работу с клиентами, что включает расширение ассортимента банковских продуктов и услуг и совершенствование их качества, что в свою очередь приводит к росту эффективности банковской деятельности и перераспределения финансовых ресурсов. Таким образом, банковская конкуренция является движущей силой качественного улучшения банковского сектора, нацеленного на максимальную доступность банковских услуг и наиболее полное удовлетворение интересов клиентов [2]. Банк ВТБ относится к крупнейшим банкам России и занимает лидирующие позиции в рейтинге банков по активам. На 01.01.2018 г. сумма активов банка составила 9606 млрд. руб., что выше на 2,75% по сравнению с предыдущим годом.

Банк ВТБ на конкурентном рынке банковских услуг демонстрирует способность успешно функционировать и добиваться цели получения максимально возможной доли рынка и прибыли. За последнее время можно наблюдать постоянный рост привлеченных средств физических лиц (табл.).

В рамках действующей стратегии разви-

Таблица. Динамика привлеченных средств физических лиц банком ВТБ в 2017–2018 гг.*

Дата	Привлеченные средства физических лиц, млн. руб.	Привлеченные средства физических лиц, изменение, %
январь 2018	2507 981	4,34
декабрь 2017	2403 584	1,61
ноябрь 2017	2365 438	1,15
октябрь 2017	2338 544	31,26
сентябрь 2017	1781 587	2,69
август 2017	1734 984	1,69

*Источник: Официальный сайт Банка ВТБ. Режим доступа: <https://www.vtb.ru>

тия группа ВТБ в 2018–2019 гг. планирует расти в розничном сегменте бизнеса опережающими темпами. Стоит задача повысить доли рынка по всем ключевым показателям эффективности (KPI) работы с клиентами — физическими лицами, что должно привести к увеличению их доли в кредитном портфеле банка с 20% до 30%, а в обязательствах — с 30% до 40%. В результате в активах Группы ВТБ планируется увеличить долю более доходного бизнеса и повысить устойчивость базы фондирования, что однако требует особого внимания к проблеме кредитных рисков [3].

Увеличение доли привлеченных средств из массового сегмента становится одной из ключевых задач по оптимизации стоимости розничного фондирования. Достигаться она будет путем увеличения доли депозитов физических лиц до востребования в 1,5 раза и кратным ростом доли рублевых пассивов в сравнении с валютными. Оперативное решение поставленных задач должно обеспечить опережающее снижение стоимости фондирования Группы ВТБ и окажет положительное влияние на чистую процентную маржу.

Банк ВТБ в настоящее время решает задачу выхода в лидеры российского банковского рынка по качеству сервиса и лояльности клиентов в своих сегментах. Основным вектором развития в этом направлении является повышение эффективности и функциональности мобильного и интернет-банкинга.

Корпоративно-инвестиционный бизнес банка ВТБ нацелен на повышение рентабельности с сохранением лидирующих позиций в работе с крупнейшими корпоративными клиентами, для этого осуществляются следующие меры:

- Изменение отраслевой структуры кредитного портфеля под приоритеты с обязательным ростом кредитования на уровне среднерыночного;
- Модернизация ИТ-платформы, внедрение прорывных продуктов-локомотивов и рост качества сервиса должны способствовать увеличению средней доли в обороте (СДО) на счетах юридических лиц и в транзакционном обслуживании;
- Изменение структуры фондирования позволит снизить стоимость продуктов и услуг банка и повысить конкурентоспособность, что приведет к диверсификации клиентской базы;
- Развитие географии бизнеса торгово-экс-

портного финансирования через появление новых продуктов [4].

Процентные ставки, установленные банком ВТБ, наиболее конкурентоспособны на российском банковском рынке. У физических лиц учитывается только официальный размер заработной платы, позволяющий определить платёжеспособность клиента и максимальную сумму кредита. Поручители не требуются. Оформление залога необходимо только при крупной сумме кредита либо долгим сроком. Главной особенностью банка является полное отсутствие комиссии, что выгодно отличает его от многих других банков на российском рынке, которые с целью получения большей прибыли привлекают клиентов низкой процентной ставкой по кредиту, однако дополнительно взимают различные комиссии, так что ставка становится не выгодной для клиента.

Следующей отличительной особенностью банка ВТБ является оформление ипотечного кредита на специальных условиях. ВТБ при определении кредитоспособности заёмщика и величины кредитного риска учитывает дополнительно отношение общей суммы ежемесячных обязательств заёмщика к совокупному семейному доходу за тот же период, включая достаточность денежных средств [5].

Широкая диверсифицированная база клиентов является также важным преимуществом ВТБ на рынке. Благодаря работе банка со всеми категориями клиентов ВТБ эффективно управляет своими ресурсами и сводит все финансовые риски к минимуму, что даёт возможность банку кредитовать экономические организации. Банк ВТБ имеет огромный опыт массового обслуживания клиентов, позволяющий ему лидировать на розничном секторе банковских услуг.

Банк имеет возможность совершать огромное количество операций и обслуживать большие финансовые потоки благодаря высоким стандартам технологии предлагаемой банковской продукции банка.

Крупная сеть сбыта банка играет не последнюю роль в конкурентных преимуществах банка. Она обеспечивает доступность услуг Банка на всей территории страны. К тому же, разветвлённая сеть подразделений даёт банку ВТБ возможность комплексно обслуживать корпоративных клиентов по единым стандартам, создаёт специальные условия для тиражирования и крупномасштабного внедрения современных

информационных технологий и быстрого продвижения новой банковской продукции.

Расчётная система банка даёт возможность проводить большой объём платежей между отделениями банка в режиме реального времени. Такая система даёт преимущества банку ВТБ в развитии услуг для клиентов, бизнес которых ведётся в различных городах и населённых пунктах.

По величине собственных средств банк ВТБ существенно превосходит многие другие банки. Поэтому банк может активно предлагать большие и долгосрочные кредиты юридическим лицам. Также данное преимущество банка позволяет ему инвестировать в развитие собственной инфраструктуры и внедрять современные информационные технологии.

Для сохранения текущей лидирующей позиции на рынке и дальнейшего повышения конкурентоспособности Банка, можно предложить провести в банке следующие мероприятия:

- ведение продаж в реальном времени с помощью триггеров в рамках усовершенствования действующей системы управления взаимоотношениями с клиентами CRM-стратегии [6]. Необходимость возникает в связи с тем, что в примере с триггерами впервые возникает ситуация, когда никакая пробная ручная проверка процесса не может быть проведена в отсутствие технологии. Единственный триггер, который действует в ручном режиме,— это непосредственно коммуникация лицом к лицу. Когда клиент зайдёт в отделение банка, работник отделения может предложить ему услуги. Если же необходимо быстро обработать информацию от партнера, то в отсутствие подключения к автоматическому обмену информацией ответ может идти несколько дней, устареть и перестать быть актуальным и нужным для клиента;

- проведение на сайте видео-консультаций для того, чтобы клиент мог быть проинформирован об условиях предоставления услуг, тарифе и другой требуемой информации;

- внедрение в местах большой проходимости потенциальных клиентов видео-терминалов, что будет являться виртуальным офисом для получения информационной консультации

в качестве дополнительного канала продаж продуктов банка;

- внедрение в виде канала продаж интерактивных сенсорных панелей, что поможет сэкономить время клиенту, повысить качество обслуживания в банке, а также оптимизировать время сотрудников фронт-линии офиса и call-центра;

- проведение маркетинговых методов воздействия в развитии коммуникаций с клиентами и продажи продуктов потенциальным и действующим клиентам;

- проведение различных вебинаров и поддержание коммуникаций в социальных сетях для развития отношений с состоятельной категорией клиентов, что на данный момент является актуальным. Персональные коммуникации с клиентами выгодно выделяют банк среди других кредитных организаций;

- проведение маркетинговых мероприятий по поиску потенциальных клиентов с целью получения контактных данных потенциальных клиентов, проявивших интерес к его продукции и услугам.

Использование данных рекомендаций в бизнес-стратегии банка позволит повысить конкурентоспособность Банка ВТБ на российском банковском рынке.

После мирового финансового кризиса успешное продвижение банковских услуг снова стало зависеть напрямую от конкурентных преимуществ банка, правильного выбора стратегии выхода на рынок и её реализации, соответствия рыночной конъюнктуре характеристик банковского продукта, а также информированности клиента о банковских продуктах, правильности определения каналов продаж и правильности позиционирования услуг.

Для получения конкурентных преимуществ ВТБ необходимо инвестировать в привлечение клиентов и продвижение своих услуг и продуктов на рынок. При этом огромное значение будет иметь то, насколько банк сумеет дополнительно развить свои конкурентные преимущества, приспособиться к потребностям клиентов и сформировать новые потребности в банковской продукции.

Библиографический список

1. Вишневер В.Я. Взаимосвязь глобализации и монополизации мировой экономики. // Экономические науки, 2003, № 5. С. 55–61.
2. Вишневер В.Я., Петрова А.А. Особенности проявления конкуренции на банковском рынке России на современном этапе // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями [Текст]: межвуз. сб. науч. тр. / [редкол.: Н.А. Чечин, С.А. Ерошевский (отв. ред.) и др.]. — Самара: Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2014. — Вып. 2. — С. 29–36.
3. Вишневер В.Я., Соколов А.А. Управление кредитным риском как инструмент борьбы с возникновением проблемных активов // Вестник Самарского государственного экономического университета, 2013. — № 3(101). С. 20–24.
4. Стратегия развития Группы ВТБ на 2017–2019 гг. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.vtb.ru/o-banke/gruppa-vtb/strategiya/>
5. Глава розницы ВТБ: у нас агрессивные планы по росту ипотеки и привлечению средств физлиц. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.interfax.ru/interview/582405>
6. Сухов М.И. Современная банковская система России: некоторые актуальные аспекты // М.И. Сухов // Деньги и кредит. 2016. № 3. С. 3–6.

Поступила в редакцию 26.02.2018 г.

РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В ДОРЕВОЛЮЦИОННОЙ РОССИИ

© 2018 **Шебалина Наталья Михайловна**
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
443090, г. Самара, ул. Советской Армии, д. 141
E-mail: sunbathe-and-relax@yandex.ru

Приемы управленческого учета связывают с заимствованием из теории и практики стран Запада. Приведены малоизвестные данные о развитии экономической мысли в России по проблемам калькулирования. В ходе активной дискуссии о распределении косвенных расходов как вариант радикального решения проблемы неоднократно высказывалось мнение об отказе от их распределения. Это позволяет сделать вывод о наличии в дореволюционной России элементов системы Директ-Кост.

Ключевые слова: прямые расходы, косвенные расходы, распределение расходов, Директ-Кост.

Начиная со второй половины 19 века, в России наблюдалось явное повышение интереса к вопросам калькулирования. Это было вызвано резким ростом числа новых предприятий в условиях конкуренции. Под калькуляцией понималось и понимается исчисление себестоимости единицы продукции. Однако уже в тот период в экономических публикациях вопрос о возможности и целесообразности калькулирования решался неоднозначно. Проведенный нами [1] анализ счетоводной дореволюционной литературы показал наличие разных точек зрения о целесообразности калькулирования. Его воз-

можные варианты предоставлены в виде схемы на рисунке 1, который показывает, что вопрос относительно целесообразности калькулирования себестоимости единицы продукции имеет как положительное (I), так и отрицательное решение (IV).

I. Сторонники калькулирования считали точность полученных расчетов достаточными, подчеркивали необходимость этого процесса и отмечали важность показателя себестоимости. Наиболее характерным было обоснование необходимости калькулирования себестоимости единицы продукции целями конкуренции

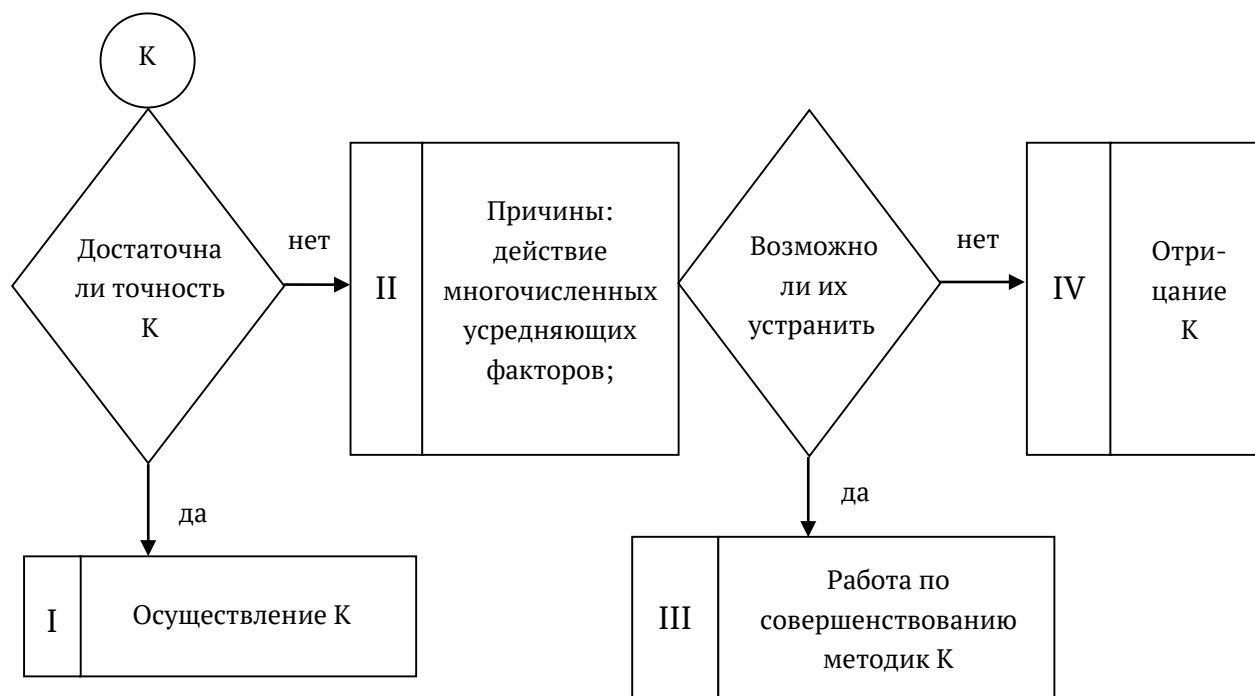


Рис. 1. Логическая модель решения вопроса о возможности и целесообразности калькулирования себестоимости единицы продукции (К)

[2]. Наряду с этим имело место мнение о значении показателя себестоимости («своей цены», по терминологии авторов) в процессе руководства предприятием [3]. Особо следует выделить точку зрения Г.К. Генара, который указывал, что выводы, вытекающие «из заключения своей стоимости дадут возможность узнать все недостатки в начальствующем составе, в оборудовании, даже в материалах, и подчеркнуть затруднения в производстве, дадут повод к более удобным комбинациям и т.д., а в конце концов могут быть исходной точкой для специального переустройства, с целью умножить доходы, улучшить способ работ, содействовать с большими шансами на успех получения заказов...» [4].

Таким образом, многие авторы связывают исчисление показателя себестоимости с влиянием его на самые разнообразные стороны деятельности промышленных предприятий.

II. Существует также другая точка зрения, сторонники которой, не отрицая важности себестоимости в системе экономических показателей, ее роли в процессе управления производством, отмечают ее серьезные недостатки (Рис. 1). Проведенный анализ специальной литературы показал, что сомнения в точности калькулирования имели место на самых ранних этапах развития калькулирования. Об этом писал в 1809 году К.И. Арнольд [5], несколько позднее на это указал П. Цветаев [6] (1837 год). Себестоимость как относительную и предположительную величину характеризовали М. Мыльников [7] (1902 год) и Н.Е. Хабаров [8]. На этом основании С.С. Дозорцев сделал вывод о том, что «стремление, во что бы то ни стало, теоретически верно высчитать стоимость производства вносит только путаницу» [9].

Субъективность как основную черту калькулирования себестоимости выделил П.А. Субботин, указывая, что «учет действительной стоимости изделия ускользает из счетоводства и счетоводство является, если не фантазией бухгалтера, то все-таки его личным счетом» [10].

Подобный вывод весьма логичен и основан на том, что сложившийся порядок калькулирования не может дать абсолютно точных величин себестоимости, поскольку калькуляционная формула в ее простейшем выражении: неизбежно приводит к усреднению исчисляемого показателя. Получаемая величина, скрывающая в себе как положительные, так и отрицательные отклонения, не в состоянии дать полноценную

оценку деятельности предприятия.

Усредненный характер показателя себестоимости неоднократно отмечен в специальной литературе этого периода [11]. Особо следует выделить мнение Ф. Вебнера, указывающего на действия закона средних чисел в процессе исчисления себестоимости [12], а также А.П. Рудановского, который отметил вероятностный характер величины себестоимости [13].

В качестве причин неточности показателя себестоимости единицы продукции можно выделить следующие:

а) существующая методика расчета себестоимости неизбежно приводит к ее усреднению;

б) имеет место разрыв между временем производства продукции и временем исчисления себестоимости;

в) использование косвенных методов распределения расходов не может дать достоверных результатов и превращает себестоимость величину субъективно обусловленную.

Рассмотрим каждый из указанных моментов:

а. На достоверность показателя себестоимости значительное влияние оказывает существующая методика его исчисления. Так, например, по статье «Сырье и материалы» отражается сумма материальных затрат, может быть определена лишь по окончании отчетного периода и расчета среднего процента транспортно-заготовительных расходов (ТЗР). Это неизбежно приводит к искажению фактической себестоимости каждого отдельного вида материалов. Распределение ТЗР осуществляется пропорционально стоимости материалов, хотя эти суммы, безусловно, в большей степени определяются физическими характеристиками перевозимых грузов (весом, объемом). Использование стоимостного показателя в качестве базы распределения следует считать допустимым и объективным. Замена его на физические показатели привела бы к такому значительному росту объема работ, числа учетных работников и затрат времени, что даже в случае достижения абсолютной точности показателя себестоимости (что, на наш взгляд, маловероятно), такая организация учета была бы нецелесообразной. Дополнительные погрешности создают условности учета отходов и брака. В результате сумма затрат на сырье и материалы, отраженные в себестоимости, не может быть достоверной. Косвенные методы распределения затрат топлива и энергии на те или иные виды

продукции в значительной степени влияют на достоверность показателя по этой статье. Для расходов по статье «Возвратные отходы» характерна условность их оценки по цене возможного использования. Отражение в себестоимости затрат, связанных с оплатой труда производственных рабочих в меньшей степени подвержено неточностям. Однако эта сумма находится под влиянием недостаточной точности сдельных норм, т.к. система нормирования труда не учитывает оперативно изменения условий производства. Недочеты из области нормирования переходят в сферу учетной деятельности и несколько искажают величину затрат по статьям «Основная заработная плата производственных рабочих», «Дополнительная заработная плата производственных рабочих», «Отчисления на социальное страхование». Условность оценки основных средств, норм их амортизации* затрагивает достоверность целого ряда статей: «Цеховые расходы», «Общезаводские расходы». Наибольшее искажение оказывают косвенные методы распределения этих комплексных расходов.

Условность используемых методик калькулирования себестоимости единицы продукции была отмечена в специальной литературе дореволюционного периода [14], среди мнений различных авторов интерес представляет заявление Э.Фельдгаузена. Рассматривая точность исчисляемой себестоимости, он писал, что «точные, безусловные результаты невозможны, ибо из всех составных частей производственной стоимости изделий в момент их расценки ни одна в точности неопределима, так как неизвестны: ни точная стоимость устройств, ни время, какое они будут существовать, ни количество изделий, которое в них будет выработано, ни точная сумма расходов, ни точная стоимость материалов» [15].

б. Значительное искажение себестоимости происходит под влиянием фактора времени. Расчет себестоимости каждой единицы осуществляется по истечении отчетного периода, чаще всего месяца. В результате этого равные характеристики получают изделия, выпущенные предприятием в различные периоды времени, в различных условиях производства и имеющие, следовательно, индивидуальный уровень

себестоимости.

Разрыв между временем производства продукции и временем определения ее себестоимости лишает этот показатель возможности чутко реагировать на изменение хода процесса производства, а руководящие звенья — необходимой для управления информации.

в. Снижение роли себестоимости в значительной степени обусловлено использованием при расчетах косвенных методов распределения затрат. Условность получаемых результатов определяется тем, что база распределения представляет собой субъективно выделяемый фактор или их совокупность, при этом доводы в пользу того или иного способа являются голословными.

Точка зрения о субъективности выбора методов косвенного распределения широко представлена в дореволюционной литературе. Тем не менее, величина себестоимости имеет субъективный характер и до настоящего времени отсутствуют какие-либо критерии определения достоверности возможных способов распределения и выявления наиболее верного из них.

Кроме указанных обстоятельств, снижающих роль показателя себестоимости, немаловажную роль играют затраты, необходимые для организации калькуляционного процесса.

В этом смысле интересно замечание Н. Шилева, который указал, что «стоимость учета нельзя доводить до такой точности, которая бы поглощала все прибыли дела» [16], а также мнение о том, что «идеальная точность некоторых расчетов часто обходиться так дорого, что допущенная погрешность менее убыточно отразиться на деле и на кармане предприятий» [17]. В пользу первого направления выступал А.З. Попов, отметивший, что «объемистый отчет мы признаем прямо вредным, так как он отбивает охоту к его изучению у лиц, для которых он, главным образом, составляется» [18].

III. Достаточно распространенной тенденцией в теории и практике калькулирования были многочисленные исследования, посвященные вопросам совершенствования ее методик. Это направление развития теории калькулирования в данной статье не рассматривается.

Наряду с указанным направлением существует также противоположная тенденция в трактовке калькулирования.

* На этот усредняющий фактор указывалось в специальной литературе. В 1909 году журнал «Вестник счетоводства» отмечал, что «правильное определение сумм погашения представляется не по силам человеческих соображений».

IV. В отличие от сторонников калькулирования, признающих серьезные недостатки показателя себестоимости и несовершенство приемов его исчисления, но считающих, несмотря на это, целесообразным осуществление, другая группа авторов придает наибольшее значение отрицательными сторонами вопроса и на этом основании делает вывод о необходимости отказа от калькулирования. Проблему определения своей цели Р. Гехт назвал «*perpetum mobile*» бухгалтерии и указал также, что вряд ли необходимо точное разрешение» [19].

Неудавшиеся попытки «справедливого распределения» косвенных расходов привели к появлению и использованию в фабрично-заводском счетоводстве приема торгового счетоводства — учета косвенных расходов непосредственно на счете Прибылей и Убытков. Сомневаясь в «рациональности и теоретической правильности» способа распределения расходов А. Тер-Каспарянц считал возможным «всю сумму расходов, как отрицательную величину, отнести в счет Прибылей и Убытков [20]. Этому же мнению придерживались А. И. Гуляев и С. С. Дозорцев [21]. На использование в практике некоторых предприятий способа отражения затрат (общих расходов) на общем счете Прибылей и Убытков указывал В. И. Лихачев [22]. Теоретический тезис о возможности равномерного распределения косвенных расходов опровергают сведения о состоянии непосредственно на заводах. Отчет экспедиции по обследованию Уральских горных заводов, предпринятой в 1888 году, свидетельствует о фактах неравномерного распределения косвенных расходов («недоложения или переложения цеховых расходов») на Саткинском, Кусинском и Нижнеисетском горных заводах. Заслуживает внимания позиция авторов по вопросу об общих расходах. Они считали, что «вводить в расценку отдельных изделий заводские накладные расходы — нет никакой надобности и было бы бесцельной работой» [23]. К такому выводу они пришли путем следующих логических рассуждений: «Расценка отдельных операций нужна заводу для суждения о том: во-первых, во что обходиться ему пригото-

вление того или иного изделия, и, во-вторых, убыточна или прибыльна операция. При решении первого вопроса, причитающийся процент накладных расходов является элементом совершенно случайным, зависящим от большего или меньшего объема операций в данном году. Если хозяин завода пожелает построить какие-нибудь выводы на цифре стоимости изделий, то ему прежде всего необходимо будет из итога исключить долю заводских накладных расходов, чтобы получить основные данные, из которых он может исходить в своих расчетах. Точно также подобная расценка не может отвечать и на второй вопрос о выгодности или убыточности заказа». И далее: «Чем разнообразнее операции завода, тем разнесение заводских расходов бесполезнее, только в том случае, когда деятельность его вполне однородная, такая расценка может дать готовые цифры для каких-либо выводов».

В вышеуказанном отчете экспедиции содержится характеристика состояния калькуляционного дела на Урале: «условная цена сырых материалов, произвольный размер общих расходов, условная оценка отбросов и произвольный размер накладных расходов. На что может служить такая расценка?».

Подобную картину дает Н. Е. Хабаров [24], рассматривая калькулирование себестоимости в масштабе всей России*. К идее учета прямых расходов близко подошел В. Горбунов, отмечая, что «определить все расходы не трудно, но сказать, сколько стоит себе сработать ту или иную ткань — очень трудно, и, думаю едва ли кто-либо это может точно сделать» [25]. На нежелательность включения косвенных расходов в себестоимость изделий указал В. С. Плевинский: «при ежемесячной амортизации... в калькуляцию вводились бы случайные колебания, только затемняющие цену металлов и изделий. Счет общих расходов должен сравниваться лишь со сметой, идут ли они нормальным порядком и не превышают ли сметного назначения. Сметы на производство должны составляться лишь по отношению прямых расходов и цене выводиться без накладных расходов, так как они в течение года могут навредить ясности дела» [26].

* Он писал: «Счастье владельца современного предприятия заключается в том, что абсурдное определение своей стоимости и распределение накладных расходов существует не у него одного, а и у его конкурентов... Но если одно из конкурирующих предприятий заведет у себя такое счетоводство, которое даст свою цену реальную, а не грубо фантастическую,... то не нужно быть пророком, чтобы предсказать победу на рынке именно этой фирмы. И победой фирма будет обязана не техническому оборудованию, не коммерческим способностям своей администрации, а исключительно своему счетоводству»

Целесообразность приема, аналогичного Директ-Костингу, отмечают многие авторы. Так, например, М.П. Васильев-Яковлев писал, что «своя цена может точно определяться только по стоимости отпущенного для изготовления материала и уплаченной на него заработной платы» [27]. Аналогичное мнение высказал К. Щетинин-Какуев, считая возможным «свои цены тканей» «определить точно только относительно затраченной на них пряжи и уплаченной за них сдельно платы» [28]. Необходимость расценки каждого отдельного изделия отрицал В. Гливенко, т.к. «зная особенность плавки доменных печей, точно учесть номер невозможно, да и в это нет такой надобности. Главная цель заключается в том, чтобы печь расходовала меньше горючего и давала бы больше чугуна безразличных номеров» [29].

Идея Директ-Костинга, широко распространенная в дореволюционной литературе, впоследствии нашла свое отражение и в советской литературе. На наш взгляд, наиболее приемлемым является вариант обособленного учета косвенных расходов на счете Прибылей и Убытков. Возможность этого способа учета общих расходов вытекает из рассуждений И. Руссияна. Он

писал: «Включены они или не включены в стоимость — состояние доходности от этого несколько не меняется, так как их включение или невключение есть лишь акт счетной деятельности, не могущей изменить ничего в определении результата доходности» [30].

Перенесение центра тяжести с учета фактической себестоимости видов или единиц изделий на учет прямых расходов является весьма целесообразным и перспективным направлением развития производственного учета. В свете вышеизложенного негативного аспекта калькулирования следует считать возможным и закономерным переход от ежемесячного калькулирования фактической себестоимости к учету прямых затрат в сочетании с учетом косвенных расходов по принципу «центров ответственности» и последующим их отражением непосредственно на счете Прибылей и Убытков. Это позволит повысить эффективность использования информации о затратах в процессе управления производством, а также избежать косвенных методов распределения расходов — «проклятого», по образному выражению Н.Е. Хабарова, вопроса фабрично-заводского счетоводства [31].

Библиографический список

1. *Шебалина (Савельева) Н.М.* Развитие теории учета затрат на производство и калькулирования в СССР Дис... канд. экон. наук: 08.00.12. Ленинград. 1981. — 239с.
2. *Михаэль, Ю.* Накладные расходы в производстве // *Коммерческий деятель.* 1911. № 9. С. 1–5; *Хабаров, Н.Е.* Счетоводство и промышленность // *Коммерческий деятель.* 1911. № 10. С. 18–20; *Осинов, С.* Накладные расходы в производстве // *Коммерческий деятель.* — 1911. — № 5,6,7
3. *Евзлин, З.П.* Лесопромышленное счетоводство в связи с организацией лесопромышленных предприятий: монография. Москва. 1907. 263с.; *Бурмыкин, В.Н.* Учет специальных операций на Уральских заводах // *Вестник счетоводства.* 1913. № 3–4. — С. 40–47.
4. *Генар, Г.К.* Руководство для учета стоимости изделий: монография. Александропо-Полонск.: 1903. 43с.
5. *Арнольд К.И.* Самоучитель бухгалтерии: монография. Москва. 1809. 229с.
6. *Цветаев П.* Начальные основания счетоводства для хозяев, торговцев и промышленников вообще: монография. Москва. 1837. 131с.
7. *Мыльников, М.* О калькуляции полуфабрикатов в ситцепечатном производстве // *Счетоводство.* 1902. № 11–12. С. 127–136
8. *Хабаров, Н.Е.* Наши задачи. // *Коммерческий деятель.* 1910. № 1. С. 1–4
9. *Дозорцев, С.С.* Мукомольное производство: монография. Оренбург. — 1909. 196с.
10. *Субботин, П.А.* Руководство для изучения фабрично-заводского счетоводства: монография. СПб. — 1894. 200с.
11. *Тер-Давыдов, А.* О себестоимости продуктов производства в промышленных предприятиях. // *Счетоводство.* 1896. № 3, 4, 5–6; *Щетинин-Какуев, К.* Особенности счетоводства ситценабивных фабрик // *Счетоводство.* 1897. № 3, 4. 19, 21
12. *Вебнер, Ф.* Как узнать действительную стоимость производства // *Коммерческий деятель.* 1910. № 2–3, 4, 5–6
13. *Рудановский, А.П.* Руководящие начала (принципы) фабричного счетоводства, вытекающие из понятия себестоимости: монография. Москва. 1913. 47с.

14. *Лихачев, В.Г.* Учебник фабрично-заводского счетоводства: монография. Москва. 1908. 151с.; *Михаэль, Ю.* Накладные расходы в производстве // *Коммерческий деятель*. 1911. № 9. С. 1–5; *Хабаров Н.Е.* Роль механической силы при распределении накладных расходов // *Коммерческое образование*. 1908. № 4 — С. 211–212.
15. *Фельдгаузен, Э.* Нормальная фабрично-заводская отчетность: монография. Москва. 1888. 172с.
16. *Шиляев, Н.* Накладные расходы и их распределение // *Коммерческий деятель*. 1912. № 7–8. С. 1–4
17. Накладные расходы в производстве и способ их распределения [Текст] / *Коммерческий деятель*. 1912. № 5–6. С. 14–16.
18. *Попов, А.З.* Горнозаводское счетоводство // *Счетоводство*. 1891. № 10. С. 171–178.
19. *Гехт, Р.* Фабричный расход и калькуляция // *Известия для разработки и распространения счетоводных знаний*. 1913. № 31. С. 361–377
20. *Тер-Каспарянц, А.* Очерки по нефтепромышленному заводскому счетоводству // *Счетоводство*. 1896. № 3.4,5,6
21. *Гуляев, А.И.* Курс фабрично-заводского счетоводства: монография [Текст] А.И. Гуляев. Москва. 1905. 391с.; *Дозорцев, С.С.* Мукомольное счетоводство: монография. Оренбург. 1909. 196с.
22. *Лихачев, В.И.* Учебник фабрично-заводского счетоводств: монография. // Москва. 1908. 44с.
23. Отчет Уральской экспедиции для обследования хозяйства казенных горных заводов. Ч.Ш. Счетоводство заводов и прочие вопросы, поставленные программой для занятия экспедиции [Текст]. СПб. 1888. 116с.
24. *Хабаров, Н.Е.* Счетоводство и промышленность // *Коммерческий деятель*. 1911. № 10. С. 18–20
25. *Горбунов, А.В.* Способы определения стоимости тканей. // *Известия общества для содействия улучшению и развитию мануфактурной промышленности*. 1902. № 5. С. 170
26. *Плевинский, В.С.* Общие расходов Уральских заводов // *Счетоводство*. 1900. № 9–10. С. 100–110
27. *Васильев-Яковлев, М.П.* Общее фабрично-заводское счетоводство: монография. Москва. 1907. 180с.
28. *Щетинин-Какуев, К.* Современное положение калькуляции в ткацком производстве // *Счетоводство*. 1903. № 3–4. С. 21–32
29. *Гливенко, В.* Счетоводство доменного производства // *Счетоводство*. — 1900. № 5–6. С. 55–68.
30. *Руссиан, И.* Основы счетной науки // *Счетоводство*. № 1–2, 5–6, 7–8, 9–10.
31. *Хабаров, Н.Е.* О значении счетоводства в предприятии // *Коммерческий деятель*. 1914. № 1. С. 3–5.

Поступила в редакцию 15.02.2018 г.

ЭКОНОМИКА. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

**ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ
НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ**

ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АВИАКОМПАНИИ

© 2018 **Воропаева Людмила Николаевна**

кандидат экономических наук

Московский государственный технический университет гражданской авиации (МГТУ ГА)

125993, г. Москва, Кронштадтский бульвар, 20

E-mail: l.voropaeva@mstuca.aero

Функционирование и развитие авиакомпаний в условиях современной рыночной экономики требует повышения эффективности производства, формирования конкурентных преимуществ на основе внедрения эффективных форм хозяйствования и управления авиакомпанией. Поэтому в долгосрочном и в краткосрочном периоде перед авиакомпаниями стоит проблема поиска и реализации альтернативных решений, сравнительной оценки конкурирующих, альтернативных вариантов действий и выбор путей повышения эффективности деятельности авиакомпании, которые в наибольшей степени отвечают целям авиакомпании.

Ключевые слова: прибыль, эффективность, оптимизация затрат, операционный и финансовый лизинг, аренда, кредитование, экспертная оценка, прогноз, мультипликаторы.

Главной целью авиакомпании, как любого коммерческого предприятия, является получение максимальной прибыли и обеспечение оптимального функционирования организации, с одновременным поддержанием эффективной системы управления.

Для достижения главной цели компании необходима нацеленность на конкретную перспективу развития. Схематично реализацию стратегии авиакомпании можно представить в виде «дерева целей» (см. рис. 1).

Для выбора пути развития авиакомпании необходимо ввести критерии оценки.

Используем экспертные методы для определения критериев, их весов и оценок эффектов применения альтернативных действий. Будем рассматривать отдельные альтернативы на двух уровнях разветвлений.

Взвешенные оценки будем рассчитывать по следующей формуле:

$$E_k = Wk_{ij} \times e_{ij} \tag{1}$$

где E_k — эффект

Wk_{ij} — весовые значения критериев,

e_{ij} — оценка эффектов альтернативных действий

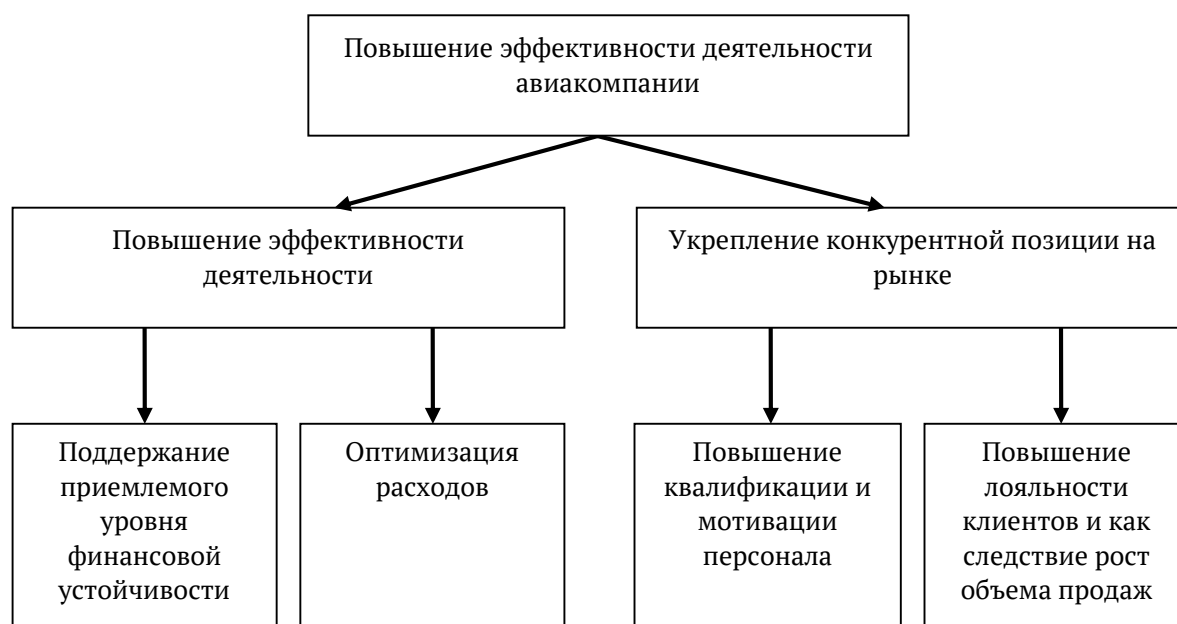


Рис. 1. Дерево целей авиакомпании

Весовые значения критериев и оценка эффектов альтернативных действий производится на основании экспертного метода.

Первый уровень выбора пути решения проблемы можно охарактеризовать следующим образом (табл. 1).

Второй уровень «Повышение эффективности деятельности» рассмотрим на основе двух критериев (табл. 2).

Третий уровень «Укрепление конкурентной позиции на рынке» можно рассматривать по критериям (табл. 3).

Теперь для оценки эффективности каждого из четырех возможных путей рассчитаем произведение последовательных эффектов:

$$E(l) = e_{k_2} * e_{k_1}, l=1,4; k=1,6$$

Получим следующие взвешенные оценки эффективности возможных стратегий решения проблемы:

$E(1) = 0,5 * 0,5 = 0,25$ единиц эффективности (е.э.), $E(2) = 0,5 * 0,5 = 0,25$ е.э., $E(3) = 0,5 * 0,5 = 0,25$ е.э., $E(4) = 0,5 * 0,5 = 0,25$ е.э.

Расчеты показали, что все выбранные цели авиакомпании имеют одинаковую эффективность. То есть необходимо разработать программу мероприятий по повышению эффективности деятельности авиакомпании, которая может удовлетворить достижение всех обозначенных целей:

- оптимизация расходов за счет программ энергоэффективности, в т.ч. путем обновления парка воздушных судов;
- снижение уровня цен с целью привлечения различных групп потребителей;
- завоевание большей доли рынка за счёт создания программ лояльности;
- повышение капитализации компании и достижение приемлемого уровня финансовой устойчивости;
- повышение мотивации и квалификации персонала.

Одним из резервов снижения себестоимости является применение программ энергоэффективности, в первую очередь, программ сниже-

Таблица 1. Выбор пути решения проблемы «Повышение эффективности деятельности авиакомпании»

Критерии	W	Подцели	
		Повышение эффективности деятельности	Укрепление конкурентной позиции на рынке
Рост объема продаж	0,5	0,6	0,4
Снижение расходов	0,5	0,5	0,5
		Эффект (значение)	
		0,5	0,5

Таблица 2. Выбор пути решения проблемы «Повышение эффективности деятельности»

Критерии	W	Действия	
		Поддержание приемлемого уровня финансовой устойчивости	Оптимизация расходов
Рентабельность	0,5	0,4	0,6
Капитал	0,5	0,7	0,3
		Эффект (значение)	
		0,5	0,5

Таблица 3. Выбор пути решения проблемы «Укрепление конкурентной позиции на рынке»

Критерии	W	Действия	
		Повышение квалификации и мотивации персонала	Повышение лояльности клиентов и как следствие рост объема продаж
Рентабельность	0,5	0,6	0,4
Доход	0,5	0,4	0,6
		Эффект (значение)	
		0,5	0,5

ния объемов используемого топлива. При этом, одним из вариантов является постоянное обновление парка воздушных судов.

Таким образом, необходимо реализовать на рынке наиболее старые из имеющегося на балансе авиакомпании парка воздушных судов и обосновать приобретение новых.

Необходимо определить какие воздушные суда и в каком количестве нужно продать. Для этого представим характеристики самолетов авиакомпании по состоянию на 31.12.2017 (табл. 4).

Из представленных данных видно, что среди воздушных судов, находящихся в собственности авиакомпании, наибольший возраст имеют самолеты Airbus 321–8 единиц в возрасте 9 лет и самолеты Boeing 737–6 единиц в возрасте 7 лет. Таким образом, их необходимо реализовать.

Рассчитаем рыночную стоимость реализуемых воздушных судов.

Оценку рыночной стоимости будем производить на основании сравнительного подхода, методом мультипликаторов. Данный метод оценки наиболее предпочтителен российскими и зарубежными экспертами.

Примерами различных мультипликаторов могут служить: Цена/Возраст, Цена/Максимальная взлетная масса, Цена/Налет часов, Цена/Срок эксплуатации.

В нынешних российских условиях, наиболее применимыми являются мультипликаторы Цена/Возраст, Цена/Налет часов. Именно они являются ключевыми для инвестора, который принимает решение о купле-продаже воздушных судов.

Параметры налета и взлетной массы могут привести к неадекватным стоимостям в российской практике, так как зачастую неинтенсивное использование воздушных судов у ряда перевозчиков напрямую не сказывается на стоимо-

Таблица 4. Характеристика самолетов авиакомпании по состоянию на 31.12.2017

Тип ВС	Наименование ВС	Кресельная емкость	Кол-во	Вид владения	Возраст, лет	Средний возраст, лет
Узкофюзеляжный (региональный)	SSJ-100	93	24	операционный лизинг	1,5	1,3
		93	6	операционный лизинг	0,5	
	DHC8–400	90	3	финансовый лизинг	1,5	1,5
Узкофюзеляжный (средне-магистральный)	B737	189	6	финансовый лизинг	0,5	2,9
		160	8		1,5	
		116	6	собственность	7	
	A320	186	8	операционный лизинг	0,5	5,2
			18	финансовый лизинг	5	
		180	21		4	
		180	24	8		
	A321	220	6	операционный лизинг	0,5	5,0
			2	финансовый лизинг	2	
		185	16		5	
		185	8	собственность	9	
	Широкофюзеляжный (дальне-магистральный)	B777	440	2	операционный лизинг	0,5
400			3	финансовый лизинг	2	
300			10	собственность	5	
A330	296	13	финансовый лизинг	4	4,8	
	302	9	собственность	6		
Всего			193	Средний возраст парка, лет		4,1

сти при прочих равных условиях.

Для оценки рыночной стоимости самолетов Boeing 737 были выбраны три аналога, проданные на рынке в 2016 году:

Аналог 1 — самолет авиакомпании American Airlines,

Аналог 2 — самолет авиакомпании Трансаэро,

Аналог 3 — самолет авиаальянса IAG.

Расчет мультипликаторов Цена/Возраст, Цена/Налет часов по вышеперечисленным аналогам представлен в таблице 5.

Далее представлен расчет рыночной стоимости самолетов Boeing 737 для авиакомпании (табл. 6).

Проведенные расчеты показали, что рыночная стоимость самолетов Boeing 737, находящихся в собственности авиакомпании, составляют 23,06 млн. долл. за единицу.

Для оценки рыночной стоимости самолетов Airbus A321 были выбраны три аналога, проданные на рынке в 2016 году:

Аналог 1 — самолет авиакомпании Air France–KLM,

Аналог 2 — самолет авиакомпании Lufthansa,

Аналог 3 — самолет авиакомпании Трансаэро.

Расчет мультипликаторов Цена/Возраст, Цена/Налет часов по вышеперечисленным аналогам представлен ниже (табл. 7).

В табл. 8 представлен расчет рыночной стоимости самолетов Airbus A321 для авиакомпании.

Проведенные расчеты показали, что рыночная стоимость самолетов Airbus A321, находящихся в собственности авиакомпании, составляют 37,78 млн. долл. за единицу (табл. 9).

Исходя из проведенных расчетов, совокупная рыночная стоимость всех реализуемых самолетов авиакомпании составляет 440,57 долл. США.

Однако, необходимо отметить, что воздушные суда — очень специфичный и дорогой актив. Соответственно, продавать один самолет на рынке и семь одновременно — совершенно раз-

Таблица 5. Расчет мультипликаторов

Показатель	Аналог 1	Аналог 2	Аналог 3	Среднее значение
Предполагаемая цена продажи, млн. долл.	31	29	32	-
Возраст, лет	10	12	9	-
Налет часов, ч	54250	63750	45620	-
Цена / возраст	3,10	2,42	3,56	2,99
Цена / налет часов	0,00057	0,00045	0,00070	0,00058

Таблица 6. Расчет рыночной стоимости самолетов Boeing 737 для авиакомпании

Показатель	Значение
Мультипликатор цена / возраст	2,99
Мультипликатор цена / налет часов	0,00058
Возраст, лет	7
Налет часов, ч	43620
Рыночная стоимость объекта оценки по мультипликатору цена/возраст, млн. долл.	20,90
Рыночная стоимость объекта оценки по мультипликатору цена/налет часов, млн. долл.	25,22
Взвешенная рыночная стоимость, млн. долл.	23,06

Таблица 7. Расчет мультипликаторов

Показатель	Аналог 1	Аналог 2	Аналог 3	Среднее значение
Предполагаемая цена продажи, млн. долл.	51	53	42	
Возраст, лет	11	8	21	
Налет часов, ч	51620	43650	68470	
Цена / возраст	4,64	6,63	2,00	4,31
Цена / налет часов	0,00099	0,00121	0,00061	0,00091

Таблица 8. Расчет рыночной стоимости самолетов Airbus A321 для авиакомпании

Показатель	Значение
Мультипликатор цена / возраст	4,64
Мультипликатор цена / налет часов	0,00099
Возраст, лет	7
Налет часов, ч	43620
Рыночная стоимость объекта оценки по мультипликатору цена/возраст, млн. долл.	32,45
Рыночная стоимость объекта оценки по мультипликатору цена/налет часов, млн. долл.	43,10
Взвешенная стоимость, млн. долл.	37,78

Таблица 9. Рыночная стоимость всех реализуемых воздушных судов авиакомпании

Наименование ВС	Кол-во	Рыночная стоимость единицы, млн. долл.	Рыночная стоимость всего, млн. долл.
Boing 737	6	23,06	138,37
Airbus A321	8	37,78	302,20
Итого:			440,57

ные вещи. Таким образом, стоимость каждого отдельного самолета, выставленного на продажу, будет сокращаться. Определим дисконт на рыночную стоимость воздушных судов в размере 20%. В таблице 10 представлен расчет рыночной стоимости реализуемых воздушных судов в рублях (табл. 10).

Таким образом, проведенные расчеты показали, что совокупная рыночная стоимость реализуемых воздушных судов авиакомпании с учетом дисконта составляет 21378,93 млн. рублей.

За счет реализации воздушных судов авиакомпании можно покрыть полный объем краткосрочных кредитов и займов на сумму 14306,45 млн. руб. и часть кредиторской задолженности — 7072,48 млн. руб.

Далее для возмещения недостающих воздушных судов для сохранения соответствующей кресельной емкости парка самолетов авиакомпании необходимо приобретение такого же количества воздушных судов.

Необходимо отметить, что значительная часть воздушных судов приобретается на условиях финансового лизинга (см. рисунок 2).

Очень малая часть парка воздушных судов приобретена авиакомпанией на условиях операционного лизинга, хотя данный вид аренды имеет явные преимущества. Нами представлены сравнительные характеристики финансового и операционного лизинга (табл. 11).

Сущность операционного лизинга состоит в том, что воздушные суда передаются лизингополучателю на срок, существенно меньший срока амортизации воздушных судов. Операционный лизинг в основном составляет от 3 до 7 лет и имеет преимущества для лизингополучателя, связанные с ограниченным сроком владения. В связи с тем, что срок жизни воздушных судов может составить в ряде случаев 20–30 лет, данный факт позволяет эксплуатанту реагировать на изменения рыночных условий.

На практике в России сделки операционного лизинга в настоящее время осуществляются по следующей схеме. Воздушное судно передается лизингополучателю по договору аренды (с использованием налоговых льгот). После возврата воздушного судна лизингодателю, он передается другому лизингополучателю, но уже на условиях обычной аренды.

Таблица 10. Расчет рыночной стоимости реализуемых воздушных судов авиакомпании в рублях с учетом дисконта

Показатель	Значение
Общая рыночная стоимость реализуемых самолетов, млн. долл.	441
Курс доллара (на 31 декабря 2016)	60,6569
Общая рыночная стоимость реализуемых самолетов, млн. руб.	26723,66
Дисконт на рыночную стоимость	20,00%
Общая рыночная стоимость реализуемых самолетов с учетом дисконта, млн. руб.	21378,93

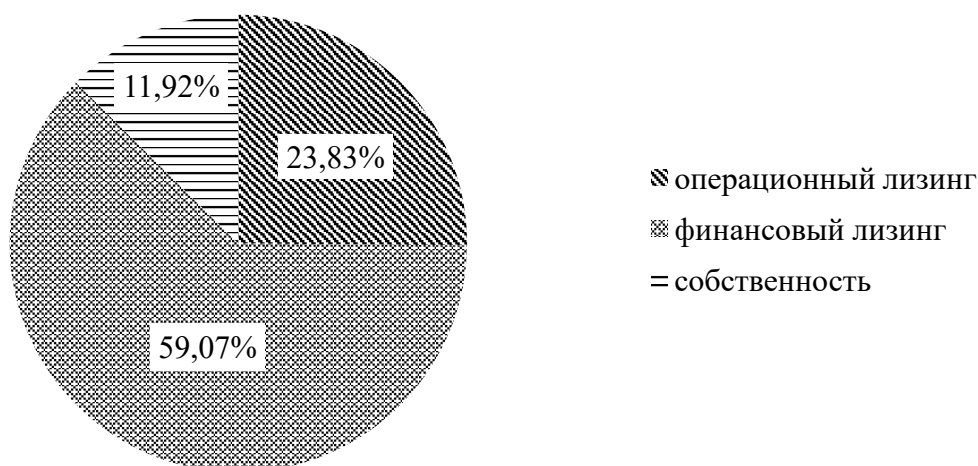


Рис. 2. Структура парка воздушных судов авиакомпании по видам владения

По мнению лизингодателей, наиболее привлекательным для авиакомпаний в операционном лизинге является возможность регулярно обновлять парк воздушных судов, не заботясь о продаже устаревших воздушных судов на вторичном рынке.

Кроме того, воздушные суда в операционном лизинге находятся за балансом, что не влияет на структуру капитала авиакомпании. Лизинговые платежи при этом у арендатора являются операционными расходами. Основные преимущества операционного лизинга для авиакомпании представлены в табл. 12.

Таким образом, основными преимуществами применения операционного лизинга в деятельности авиакомпании является отсутствие первоначального взноса по договору лизинга, отсутствие затрат по обслуживанию и содержанию воздушных судов.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что операционный лизинг представляет собой принципиально иную бизнес-модель по сравнению со сделками финансового

лизинга. Если в сделках финансового лизинга роль лизингодателя состоит в предоставлении финансирования, оценке рисков и потенциала заемщика, а также организации поставки воздушных судов, то при операционном лизинге лизингодатель сопровождает предмет лизинга в течение всего жизненного цикла последнего.

Лизингодатель обеспечивает техосмотры, ремонт и техническое обслуживание воздушных судов, собственником которых он является. Лизингополучатель избавляется также от необходимости организации реализации воздушных судов, в случае если нет потребности в его дальнейшем использовании.

Еще одним мотивом использования операционного лизинга для авиакомпании может являться и то, что этот механизм, в отличие от финансового лизинга, банки не рассматривают в качестве долговых обязательств заемщика. Следовательно, операционный лизинг позволяет привлекать дополнительное финансирование, необходимое, например, авиакомпании для развития других направлений деятельности.

Таблица 11. Сравнительные характеристики финансового и операционного лизинга

Финансовый лизинг	Операционный лизинг
длительный срок (до 15 лет эксплуатации);	срок договора (3–7 лет) значительно меньше срока полезного использования ВС (20–30 лет);
по окончании срока договора ВС переходит в собственность лизингополучателя;	по окончании срока договора ВС возвращается лизингодателю/договор возобновляется;
при заключении договора ВС сразу ставится на баланс получателя и амортизируется, лизингополучатель несет финансовые расходы;	расходы по лизингу относятся на себестоимость;
обязательства ставятся на баланс по дисконтированной стоимости;	обязательства по договору являются забалансовыми и приводятся в примечаниях к отчетности по недисконтированной стоимости.
при прочих равных повышает долговую нагрузку авиакомпании.	-

Таблица 12. Основные преимущества операционного лизинга для авиакомпании

№ п/п	Преимущества	Комментарии
1	Отсутствие аванса по договору лизинга	Авиакомпания, как лизингополучатель, не отвлекает средства для единовременного первоначального взноса за предмет лизинга
2	Короткий срок аренды	Авиакомпания может получить в лизинг воздушные суда на 3–5 лет в зависимости от производственной необходимости
3	Доступ к новым воздушным судам	Авиакомпания может периодически обновлять парк воздушных судов путем перезаключения договора оперативного лизинга на новый с получением новых самолетов
4	Отсутствие затрат на содержание воздушных судов	Лизингодатель берет на себя нагрузку по обслуживанию и содержанию воздушных судов
5	Лизинговые платежи полностью относят на себестоимость	Позволяет экономить на налоге на прибыль

Таким образом, обновление парка воздушных судов необходимо производить за счет применения механизмов операционного лизинга.

Для компенсации недостающих воздушных судов в целях сохранения соответствующей кресельной емкости парка самолетов авиакомпании необходимо приобретение следующих воздушных судов:

1. Airbus 321–8 единиц.
2. Boeing 737–6 единиц.

Обновление парка воздушных судов приведет к снижению объемов используемого топлива, что окажет значительное влияние на себестоимость авиаперевозок, т.к. расходы на топливо занимают ее значительную часть.

Таким образом, авиакомпания сможет снизить стоимость авиабилетов с целью привлечения различных групп потребителей, в первую очередь на внутренних направлениях.

Проведем прогнозную оценку ожидаемого результата предложенных мероприятий.

Для начала проведем сравнительный анализ механизмов приобретения воздушных судов: за счет кредитования и на условиях финансового лизинга.

Совокупная стоимость воздушных судов составит 1000 млн. долл.:

1. Airbus 321–8 единиц по цене 83 млн. долл.
2. Boeing 737–6 единиц по цене 56 млн. долл.

Курс доллара США возьмем по состоянию на 09.01.2017–60,65 руб.

Ниже представлены исходные данные для расчета затрат авиакомпании при приобретении воздушных судов в кредит и по схеме финансового лизинга (табл. 13).

Расчет лизинговых платежей по договору финансового лизинга производится по следующей формуле:

$$ЛП = АО + ПК + ЛП + ДУ + НДС \quad (2)$$

где ЛП — сумма лизинговых платежей;
 АО — амортизационные отчисления лизингодателя;
 ПК — стоимость использованных кредитных ресурсов;
 ДУ — стоимость доп. услуг лизингодателя + лизинговая премия;
 НДС — НДС, уплачиваемый лизингополучателем

Расчет амортизационных отчислений при применении линейного способа сумма амортизационных отчислений определяется по формуле:

$$АО = k \cdot m \cdot (ПС \cdot H_a) : 100 \quad (3)$$

где ПС — первоначальная стоимость предмета лизинга, руб.;

H_a — норма амортизационных отчислений, % в год.

Расчет платы за использованные кредитные ресурсы производится по следующей формуле:

$$ПК = \sum_{t=1}^n KP_t \cdot \frac{L_t}{365} \cdot \frac{СТ}{100\%} \quad (4)$$

где KP_t — кредитные ресурсы, используемые на приобретение ВС;

СТ — годовая ставка за пользование кредитом, %;

L — длительность периода (дней);

n — количество периодов; t — номер периода.

Формула для расчета лизинговой премии, выраженной в процентах от стоимости договора лизинга, имеет следующий вид:

$$ЛП = ПС \cdot p_i \quad (5)$$

где ЛП — лизинговая премия;

ПС — договорная стоимость (первоначальная стоимость ВС);

p_i — ставка вознаграждения лизингодателя (процент годовых).

Расчет суммы НДС производится по следующей формуле:

$$\text{НДС} = B \cdot C_{\text{НДС}} : 100 \quad (6)$$

где B — выручка от сделки по договору лизинга;

$C_{\text{НДС}}$ — ставка НДС, %

Произведем расчет размера лизинговых платежей для авиакомпании при их уплате равными долями внутри каждого года с периодичностью, оговоренной в договоре финансового лизинга (табл. 14).

Общая стоимость лизинговых платежей составит 89868 833 тыс. руб.

В табл. 15 представлен сравнительный расчет затрат по кредиту и финансовому лизингу.

По приведенным расчетам видно, что разли-

ца реальных расходов предприятия по схеме финансового лизинга дает экономию средств авиакомпании в размере 6530 403 тыс. руб. (9,68% по сравнению с кредитом), что составляет 10,8% от стоимости приобретаемых воздушных судов.

Таким образом, схема приобретения воздушных судов для осуществления деятельности авиакомпании на основе финансового лизинга является довольно эффективной в сравнении с банковским кредитованием.

Однако, как было сказано ранее, более выгодным является использование схем операционного лизинга (табл. 16).

Проанализировав данные табл. 16, можно сделать вывод, что при операционном лизинге у авиакомпании возникает экономия при эксплуатации воздушных судов в сумме 38723 812 тыс. руб., в том числе за счет 20% аванса — 12130 000 тыс. руб., предусмотренного в финансовом лизинге, а также работ по техническому обслуживанию и ремонту — 12130 000 тыс. руб.

Ежемесячный платеж при операционном лизинге для авиакомпании составит 1315 094 тыс.

Таблица 13. Исходные данные для расчета затрат авиакомпании при приобретении воздушных судов в кредит и по схеме финансового лизинга

Показатель	Кредит	Финансовый лизинг
Совокупная стоимость воздушных судов, тыс. руб.	60 650 000	60 650 000
Норма амортизационных отчислений	10%	10%
Срок договора	3 года	3 года
Ставка по договору	16%	12%
Периодичность платежей	1 раз в месяц	1 раз в месяц
Первоначальный взнос (авансовый платеж)	20%	20%
Коэффициент ускоренной амортизации	1	1,5
Лизинговая премия	-	5%
Стоимость дополнительных услуг лизинговой компании	-	10%
Ставка НДС	18%	18%

Таблица 14. Расчет лизинговых платежей по договору финансового лизинга, тыс. руб.

№ п/п	Показатель	Значение, тыс. руб.
1	Амортизационные отчисления	27 292 500
2	Плата за пользование кредитными ресурсами:	16 921 350
	1 год	6 732 150
	2 год	5 640 450
	3 год	4 548 750
3	Транспортный налог на воздушные суда	4 060 000
4	Размер лизинговой премии	2 426 000
5	Размер платы за дополнительные услуги	4 852 000
6	Налог на добавленную стоимость	13 089 483
7	Общая стоимость лизинговых платежей	89 868 833

руб. против 1561 493 тыс. руб. при финансовом лизинге, то есть на 15,78% меньше, что может иметь существенное значение при финансовом планировании в авиакомпании и эффективно распределять остающиеся в распоряжении авиакомпании финансовые ресурсы. По проведенным расчетам видно, что приобретение воз-

душных судов по схеме операционного лизинга приведет к экономии финансовых ресурсов авиакомпании.

Кроме того, обновление парка воздушных судов приведет к повышению энергоэффективности, путем снижения затрат на топливо, которые занимают существенную часть себестоимо-

Таблица 15. Сравнительный расчет затрат по кредиту и финансовому лизингу

№ п/п	Параметры	Кредит, тыс. руб.	Финансовый лизинг, тыс. руб.
1	Стоимость воздушных судов с НДС	60 650 000	60 650 000
2	Первоначальный взнос (собственные средства)	12 130 000	12 130 000
3	Величина кредита	48 520 000	48 520 000
4	Начисленные проценты (аннуитетный платеж)	23 289 600	41 348 833
5	Сумма платежей	71 809 600	89 868 833
6	НДС к зачету при покупке ВС	9 251 695	13 708 805
7	Налог на имущество (2,2%)	1 334 300	0
8	Начисленная амортизация за исследуемый срок	18 195 000	27 292 500
9	Сумма уменьшения налогооблагаемой базы по налогу на прибыль	42 818 900	76 160 028
10	Экономия по налогу на прибыль	8 563 780	15 232 006
11	Сумма, уменьшающая расходы предприятия по налогам	17 815 475	28 940 811
12	Итого: Затраты предприятия	67 458 425	60 928 022
13	Экономия при схеме лизинга, тыс. руб.		6 530 403
	Экономия при схеме лизинга в%		9,68%

Таблица 16. Сравнительный расчет затрат по финансовому и операционному лизингу

Показатель	Финансовый лизинг, тыс. руб.	Операционный лизинг, тыс. руб.
Стоимость транспортных средств	60 650 000	60 650 000
Авансовый платеж	12 130 000	0
Сумма кредитования по договору лизинга	48 520 000	60 650 000
Амортизационные отчисления	24 260 000	0
Ставка по договору лизинга	12%	16%
Плата за использованные кредитные ресурсы	44 159 265	48 520 000
Лизинговая премия	5%	5%
Стоимость дополнительных услуг лизинговой компании	10%	10%
Лизинговая премия	2 426 000	3 032 500
Оплата дополнительных услуг	4 852 000	6 065 000
Налог на добавленную стоимость	17 992 308	21 288 150
Общая сумма лизинговых платежей	93 689 573	78 905 650
НДС к зачету	17 992 308	21 288 150
Сумма уменьшения налогооблагаемой базы по налогу на прибыль	75 697 265	57 617 500
Экономия по налогу на прибыль	15 39 453	11 523 500
Сумма, уменьшающая расходы предприятия по налогам	33 31 761	32 811 650
Техническое обслуживание ТС	12 30 000	0
Затраты предприятия при схеме лизинга итого	84 817 812	46 094 000
Экономия предприятия при использовании операционного лизинга	-	38 723 812
Экономия в% от стоимости ТС	-	63,85%

сти реализации (18,4%).

Необходимо отметить, что новое воздушное судно расходует, как правило, на 25–30% меньше топлива, чем более старые воздушные суда. Следовательно, обновление парка воздушных судов на 14 единиц приведет к совокупному снижению затрат на топливо на 5%.

Снижение затрат на топливо позволит снизить цены на авиабилеты по некоторым направлениям, что приведет к увеличению пассажиропотока в среднем на 10%.

Таким образом, выручка от реализации авиакомпании вырастет на 10% или на 32836 588 тыс. руб. Экономия при эксплуатации воздушных судов по схеме операционного лизинга

за первый год составит: $(38723\ 812 + 6530\ 403) / 5 = 9050\ 843$ тыс. руб. Снижение затрат на топливо составит: 302097 тыс. руб.

То есть совокупный доход вырастет на 42189 528 тыс. руб.

Совокупные расходы по программе мероприятий составят 15781 130 тыс. руб. (затраты по операционному лизингу за 1 год).

Экономический эффект составит: 26408 398 тыс. руб.

Экономическая эффективность составит: 62,59%.

Следовательно, можно сделать вывод о целесообразности предложенных мероприятий.

Библиографический список

1. Артамонов Б.В. Стратегия управления авиапредприятием / Б.В. Артамонов. Новгород: Талаам, 2012. — 111 с.
2. Гражданская авиация в России. Статистический ежегодник / Москва. 2016. — 88 с.
3. Костромина Е.В. Экономика авиакомпании / Е.В. Костромина. Москва, 2015. С. 199.
4. Курочкин Е.П. Системные проблемы измерения финансовых показателей авиаперевозок. Москва. 2012. С. 45
5. Петрунин С.В., Воропаева Л.Н. Организационные и логистические методы повышения эффективности производственной деятельности авиакомпании / Москва. 2006
6. Оценка внутрироссийского рынка операционного лизинга и возможности авиационного финансирования: Форум Авиационное финансирование и лизинг в России и СНГ [Электронный ресурс] / Авиатранспортное обозрение. 2016, <http://www.ato.ru>.
7. Последние тенденции на рынке авиационного финансирования: Форум Авиационное финансирование и лизинг в России и СНГ [Электронный ресурс] / Авиатранспортное обозрение. 2016, <http://www.ato.ru>.
8. Экономика российских авиакомпаний: основные тенденции [Электронный ресурс] / А.А. Фридлянд / Авиатранспортное обозрение. — 2013, <http://www.ato.ru/>.

Поступила в редакцию 26.02.2018 г.

БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УЧРЕЖДЕНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

© 2018 **Блинов Сергей Валерьевич**

к.м.н., доцент кафедры «Организация здравоохранения и общественное здоровье» частного учреждения образовательной организации высшего образования «Медицинский университет «Реавиз»

© 2018 **Блинова Виктория Юрьевна**

врач–пластический хирург хирургического отделения № 2 стационара на станции Самара негосударственного учреждения здравоохранения «Дорожная клиническая больница на станции Самара открытого акционерного общества «Российские железные дороги»; главный внештатный специалист министерства здравоохранения Самарской области по пластической хирургии

Перспективное и текущее планирование развития учреждения здравоохранения требует применения специальных инструментов стратегического менеджмента. Подготовка бизнес-плана требует знания общих методических принципов управления, понимания специфики регионального рынка медицинских услуг и деятельности учреждения здравоохранения. Бизнес-планирование может быть и средством оценки эффективности менеджмента.

Ключевые слова: методология управления проектами, бизнес-планирование, учреждение здравоохранения, локальный инвестиционный проект, вспомогательные репродуктивные технологии, порядок использования вспомогательных репродуктивных технологий, стандарт оснащения отделения, рекомендуемые штатные нормативы, сравнительный анализ стоимости услуг, расчет планируемого объема оказания услуг и дохода, финансовый план проекта, риски проекта.

Бизнес-планирование в деятельности учреждения здравоохранения можно рассматривать как инструмент интеграции менеджерских функций с целью достижения стратегических целей организации посредством интеграции стратегического и оперативного планирования. Элементы стратегического управления (определение видения, миссии, политики организации, формулирование целей и задач, выбор стратегий) и оперативного планирования (определение конкретных действий по достижению поставленных задач) существуют в общей модели бизнес-планирования. Они могут стать средством оценки эффективности управления, поскольку затрагивают управление текущей деятельностью и развитием, изменения и принятия «разовых» управленческих решений по отдельным аспектам функционирования учреждений здравоохранения.

В процессе управления руководителю приходится принимать решения, определяющие жизненно важные моменты функционирования учреждения. Принятие каждого такого решения возможно только при наличии специально подготовленного бизнес-плана, подготовка которого является достаточно сложной задачей, поскольку требует не только знания общих ме-

тодических принципов бизнес-планирования, но и полного понимания специфики регионального рынка медицинских услуг и деятельности учреждения здравоохранения.

Современная технология бизнес-планирования позволяет использовать бизнес-план в качестве основы управления текущей деятельностью и развитием учреждения. Эффективность менеджмента на этом уровне определяется качеством и достоверностью управленческого бизнес-плана, объединяющего основные элементы стратегического и оперативного планирования.

В процессе управления очень часто возникают задачи, решить которые можно только при наличии бизнес-плана. Круг этих задач достаточно широк и объединяет планирование разовых финансовых операций, осуществление крупных коммерческих проектов, антикризисное планирование, развитие нового направления, приглашение известного специалиста и многие другие.

Можно выделить три основных вида бизнес-планов, которые важны в формальном процессе планирования и управления деятельностью учреждения здравоохранения:

- управленческие бизнес-планы — для управления текущей деятельностью и развити-

ем учреждения;

- бизнес-планы проектов — для планирования и управления проектами в рамках учреждения;
- разовые бизнес-планы — для принятия отдельных крупных решений, связанных с управлением развитием учреждения, включающие подробные планы отдельных подразделений или функциональных направлений деятельности.

Концептуальной задачей управленческого бизнес-плана в целом является определение целей функционирования учреждения, а также возможностей, путей и ресурсов их достижения. Этот тип бизнес-плана позволяет определить конкретные цели на краткий календарный период (как правило, на год) и детализировать план действий по достижению поставленных целей и задач. Помимо этого, управленческий бизнес-план позволяет решить еще одну важную задачу менеджмента — координацию действий различных участников, поскольку каждому участнику отводится конкретная бизнес-роль, определенный круг обязанностей, целей и задач. Результатом разработки управленческого бизнес-плана должна стать согласованная стратегия и подробный план действий по достижению поставленных целей.

Динамичное развитие учреждения возможно только при наличии специального механизма управления изменениями, составной частью которого является разработка бизнес-планов проектов, которые могут являться как составной частью общей системы бизнес-планирования, так и самостоятельным документом инвестиционной политики учреждения.

Суть методологии управления проектами (Project Management) заключается в том, что ответственность за достижение желаемого результата в определенный срок в рамках обозначенного финансирования возлагается на одного человека — руководителя проекта или группу менеджеров, наделенными соответствующими правами. Основная задача руководителя проекта — преодолеть все проблемы и неопределенности, возникающие на всех стадиях реализации проекта.

Бизнес-планы проектов связаны с конкретными проектами, требующими определенных инвестиций. Необходимость подготовки бизнес-плана такого типа возникает тогда, когда руководителю необходимо принять решение

по капитальным затратам. Таким образом, бизнес-планы проектов должны быть тесно увязаны с теми целями, которые поставлены перед учреждением в плановом календарном периоде. Каждый из выбранных проектов должен занимать соответствующее место в комплексе целей и задач учреждения, подготовка такого типа бизнес-плана позволяет успешно решить конкретную задачу управленческого бизнес-плана.

Бизнес-план проекта позволяет сформулировать бизнес-идею, разработать и донести план реализации этой идеи до всех заинтересованных лиц и стать основанием для определения источника финансирования и объема финансовых средств.

Многообразие возможных целей, достижимых на основе управления проектами, определяют широкий диапазон бизнес-планов проектов. Они могут различаться сферой приложения (технический, организационный, экономический и т.п.), масштабом (мелкие, средние и крупные), длительностью (кратко-, средне- и долгосрочные), составом участников, сложностью и другими факторами.

Особое место в этой группе бизнес-планов занимают бизнес-планы локальных инвестиционных проектов, ориентированных на решение конкретной задачи в составе общей стратегии развития учреждения. Основная практическая задача таких бизнес-планов — изложить конкретный план реализации проекта и дать экономическую оценку эффективности инвестирования в данный проект.

Рассмотрим в качестве примера открытие отделения вспомогательных репродуктивных технологий (ВРТ) в негосударственном учреждении здравоохранения «Дорожная клиническая больница на станции Самара открытого акционерного общества «Российские железные дороги» (НУЗ «ДКБ на ст. Самара ОАО «РЖД»).

Основным документом, регламентирующим деятельность отделения ВРТ, является Приказ Министерства здравоохранения российской федерации от 30 августа 2012 г. № 107н «О порядке использования вспомогательных репродуктивных технологий, противопоказаниях и ограничениях к их применению», определяющий порядок использования вспомогательных репродуктивных технологий, противопоказания и ограничения к их применению [1].

Для создания отделения вспомогательных

репродуктивных технологий на базе действующего стационара были определены:

- Структура отделения — на основе Рекомендуемая структура Центра (лаборатории, отделения) вспомогательных репродуктивных технологий (Приказ Министерства здравоохранения российской федерации от 30 августа 2012 г. № 107н, Приложение № 1);

- Штатная численность — на основе рекомендуемых штатных нормативов центра (лаборатории, отделения) вспомогательных репродуктивных технологий (Приказ Министерства здравоохранения российской федерации от 30 августа 2012 г. № 107н, Приложение № 2);

- Необходимые затраты на приобретение медицинского оборудования — на основе стандарта оснащения центра (лаборатории, отделения) вспомогательных репродуктивных технологий (Приказ Министерства здравоохранения российской федерации от 30 августа 2012 г. № 107н, Приложение № 3).

В штатное расписание отделения вспомогательных репродуктивных технологий в соответствии с приказом Минздрава РФ включены: заведующий отделением врач-акушер-гинеколог, врач-акушер-гинеколог, старшая медицинская сестра, медицинская сестра и процедурная сестра, санитарка.

Отделение запланировано разместить на базе хирургического стационара (ул. Ново-Садовая, 222Б, строение 3). В соответствии с Приказом Министерства здравоохранения российской федерации от 30 августа 2012 г. № 107н «О порядке использования вспомогательных

репродуктивных технологий, противопоказаниях и ограничениях к их применению» были определены основные помещения отделения ВРТ. Это: криохранилище, помещение переноса эмбрионов, лаборатория ЭКО без кабинета генетики, манипуляционная для взятия яйцеклетки и имплантации оплодотворенной яйцеклетки, шлюз при манипуляционной, помещение сдачи спермы, кабинет приема врача-гинеколога с аппаратом УЗИ.

В соответствии с требованиями СанПиН 2.1.3.2630–10 определены вспомогательные помещения отделения ВРТ: регистратура, зона ожидания для пациентов, комната персонала, санузлы для персонала и пациентов [2]. Для организации работы отделения необходимо провести ремонт в помещениях общей площадью 167 кв. м. на сумму около 4000 тыс. руб.

Дополнительные вложения на оснащение отделения необходимым оборудованием на первоначальном этапе запланированы в размере 23064,29 тыс. руб. (табл. 1). Все необходимые инвестиции планируются за счет собственных средств (прибыли).

Являясь многопрофильным лечебным центром, НУЗ «ДКБ на ст. Самара ОАО «РЖД» располагает потенциалом для комплексного решения проблемы бесплодия пациентов. По данным Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ) доля бесплодных женщин в России составляет 8%, почти 4 млн. мужчин признаны бесплодными, более 40% женщин фертильного возраста неспособны повторно зачать ребенка без помощи репродуктологов. В настоящее время ВОЗ

Таблица 1. Стоимость оборудования отделения ВРТ (3 этапа финансирования)

Наименование оборудования	Кол-во	Стоимость, руб.
Микроскоп биомедицинский серии SMZ, модели SMZ 800 (Nikon Corporation, Япония)	1	324 375.0
Бокс абактериальной воздушной среды для работы с посевами бактериологических культур, не представляющих угрозы для здоровья оператора БАВнп-01 -»Ламинар-С.» в исполнении: БАВнп-01 -»Ламинар-С.»-1,5(Ламинарные системы, Россия)	1	1 020 000.0
Микроскоп медико-биологический Nikon Ti (вариант исполнения: Ti-S), с принадлежностями (Nikon Corporation, Япония)	1	1 411 450.0
Столик предметный механический Ti-SR для микроскопа медико-биологического Nikon Ti (Nikon Corporation, Япония)	1	429 550.0
Вставка подогреваемая для микроскопа (Minitub Abfull – und Labortechik GmbH & Co KG, Германия)	1	137 100.0
Контрольный блок для поверхности подогреваемой и вставки подогреваемой (модель SC 300) (Minitub Abfull – und Labortechik GmbH & Co KG, Германия)	1	235 650.0

Принадлежности для микроскопов биологических (Narishige Co., Ltd, Япония)	1	3 259 890.0
Мебель для общественных помещений (лабораторная): лабораторный антивибрационный стол ТМС, серии 63 (CleanBench) (Technical Manufacturing Corporation Division of AMETEK, inc, США)	1	1 117 190.0
Центрифуга лабораторная без охлаждения, модель Eba 200 (Andreas Hettig GmbH, Германия)	1	131 650.0
Холодильник фармацевтический ХФ-250-2 «ПОЗИС» (ОАО Производственное объединение «Завод имени Серго», Россия)	1	19 970.0
Термостат электрический суховоздушный ТС-1 СПУ (ТС-1/80 СПУ)(ОАО «Смоленское СКТБ СПУ», Россия)	1	22 200.0
CO2 - инкубатор для лабораторных исследований с принадлежностями (Binder GmbH, Германия)	1	739 650.0
Оборудование для забора и выращивания гамет: Инкубатор INCUBATOR с принадлежностями (Cook medical euopr Ltd., Австралия)	1	1 650 000.0
Ёмкость металлическая (сосуд дьюара) серии HC, с комплектующими (Taylor-Wharton Cryogenics LLC, США)	2	393 500.0
Оборудование криогенное: сосуд криогенный, тип: СДС (ОАО Гелиймаш, Россия)	1	42 500.0
Микроскоп медико-биологический Nikon Eclipse E200 (вариант исполнения Eclipse E200 LED MV RS) с принадлежностями (Nikon Corporation, Япония)	1	429 100.0
Камера счетная Маклера с принадлежностями (Sefi Medical, Израиль)	1	69 000.0
Набор для проведения денудации или переноса ооцитов	2	61 980.0
Анализатор CO2 Galaxy для лабораторных инкубаторов CO2 (New Brunswick Scientific Ltd, Великобритания)	1	154 980.0
Термометр электронный GMH 3230, с принадлежностями (Greisinger Electronic GmbH, Германия)	1	55 950.0
Поверхность подогреваемая (размер: 600x400 мм) (Minitub Abfull – und Labortechik GmbH & Co KG, Германия)	1	155 190.0
Контрольный блок для поверхности подогреваемой (модель HT 50S) (Minitub Abfull – und Labortechik GmbH & Co KG, Германия)	1	127 450.0
Нагревательные блоки (комплект) (K-Systems-Kivex Biotec Ltd., Дания)	1	75 000.0
Помпа для аспирации фолликулов и кист яичника (Rocket Medical Plc., Англия)	1	141 150.0
Блок централизованной очистки воздуха не бытового применения, модель «ZAND-AIR PCOC3» (ZanderScientific, Inc США)	1	2 202 750.0
Итого 1 этап		14 407 225.0
Оборудование для забора и выращивания гамет: Инкубатор INCUBATOR с принадлежностями (Cook medical euopr Ltd., Австралия)	1	1 771 000.0
Ёмкость металлическая (сосуд дьюара) серии HC, с комплектующими (Taylor-Wharton Cryogenics LLC, США)	1	299 550.0
Оборудование криогенное: сосуд криогенный, тип: СДС (ОАО Гелиймаш, Россия)	1	57 000.0
Итого 2 этап		2 127 550.0
Аппарат лазерный цифровой OCTAX Laser Shot для лабораторий экстракорпорального оплодотворения (MTG Medical Technology Vertriebs-GmbH, Германия)	1	4 698 750.0
Модуль программного обеспечения SCA для анализа спермы (Microptic S.L., Испания)	0	1 073 280.0
Камера цифровая без питания от сети Basler Ace ACA-780-75GC (Basler AG, Германия)	0	69 500.0
Камера счетная Маклера с принадлежностями (Sefi Medical, Израиль)	1	397 480.0
Итого 3 этап		6 239 010.0
Итого по оборудованию		22 773 785.0

признает экстракорпоральное оплодотворение (ЭКО) самым эффективным методом решения проблемы деторождения. Уникальность экстракорпорального оплодотворения заключается в том, что ЭКО повышает вероятность наступления беременности.

Средняя стоимость цикла лечения, рассчитанная с учётом расходов на препараты и проведение всех циклов процедуры, составляет в среднем 101500 рублей. Вторая попытка (без учёта расходов на препараты) будет стоить не менее 41856 рублей. При этом можно получить услуги по проведению ЭКО в рамках территориальной программы обязательного медицинского страхования (ОМС). В России всего в нескольких регионах, в том числе и Самарской области, действует государственная программа по бесплатному проведению ЭКО. В 2017 году на Самарскую область было выделено финансирование 1633 процедур ЭКО в рамках ОМС.

Услуги ЭКО в Самаре оказывают несколько клиник. Только в Клиническом центре клеточных технологий (ГБУЗ МЦ «Династия») в 2010–2017 годах с помощью данного метода помогли появиться на свет 2500 детей.

Ежегодно в Самаре к ЭКО прибегают более 2500 человек, и сохраняется довольно внушительная очередь на получение услуги ЭКО в рамках обязательного медицинского страхования. Срок ожидания ЭКО за счет средств ОМС составляет около года.

Современные вспомогательные репродуктивные технологии, такие как экстракорпоральное оплодотворение (ЭКО) и прочие, реализуют крупные медицинские центры Самарской области, но объем оказания этих видов медицинских услуг не соответствует региональному запросу. В настоящий момент в г.о. Самара осуществляют

медицинскую деятельность с применением репродуктивных технологий 3 учреждения:

- ГБУЗ МЦ «Династия» — оказывает услуги платно и в рамках территориальной программы ОМС;
- ЗАО «Мать и Дитя–ИДК» — оказывает услуги платно и в рамках территориальной программы ОМС;
- ООО «ЭКО–Содействие» — оказывает только платные услуги.

Сроки ожидания в этих учреждениях здравоохранения колеблются от 2 до 6 месяцев.

Сравнительный анализ стоимости услуг учреждений здравоохранения г.о. Самара представлен в табл. 2.

В 2018 году планируется активное продвижение услуг отделения ВРТ (табл. 3):

- размещение рекламных буклетов, купонов на скидку в лечебных учреждениях г. Самара и Самарской области. Большая часть лечебных учреждений заинтересована в появлении подобного отделения в нашем регионе, 65% потенциальных пациентов будут направляться на процедуру из поликлиник и женских консультаций;
- заключение агентских договоров с лечебными учреждениями на направление клиентов будет мотивировать сотрудников и ориентировать на взаимодействие с НУЗ «ДКБ на ст. Самара ОАО «РЖД»;
- размещение рекламных баннеров в сети Интернет;
- продвижение услуг через социальные сети.

Услуги будут оказываться платно и в рамках территориальной программы ОМС, для этого НУЗ «ДКБ на ст. Самара ОАО «РЖД» планирует получение в 2018 году объемов по ОМС на ЭКО в размере 7189 тыс. руб. с последующим увели-

Таблица 2. Сравнительный анализ стоимости услуг ЭКО, ИКСИ, КОС, ВМИ, ИСД в учреждениях здравоохранения г.о. Самара

№ п/п	Наименование услуг	НУЗ ДКБ	ЗАО «Мать и Дитя-ИДК»	ООО «ЭКО-Содействие»
1	ЭКО (ИКСИ)	140 000	178 000	134 920
2	ИКСИ (экстракорпоральное оплодотворение с применением внутрицитоплазматической инъекции сперматозоида в яйцеклетку)	35 000	37 200	37 600
3	КОС	7 000		12 520
4	ВМИ (внутриматочная инсеминация)	7 000	17 300	13 300
5	ИСД (инсеминация спермой донора)	7 000	13 000	13 300
6	Криоперенос	40 000	37 200	0
7	Малые хирургические операции	5 000	0	0
8	Консультации	2 000	2 050	2 020

Таблица 3. Расчет планируемого объема оказания услуг ВРТ и дохода

Наименование услуг	Ед. изм.	2018		2019		2020		2021	
		плат	омс	плат	омс	плат	омс	плат	омс
ЭКО (ИКСИ)		7 000.0	7 189.0	23 100.0	21 567.0	29 645.0	25 161.5	47 133.2	25 161.5
кол-во	услуг	50.0	70	150	210	175	245	235.0	245
стоимость	тыс.руб.	140.0	102.7	154	102.7	169.4	102.7	200.6	102.7
ИКСИ (экстра-корпоральное оплодотворение с применением внутрицитоплазматической инъекции сперматозоида в яйцеклетку)		700.0	2 875.6	2 226.0	8 626.8	2 781.6	9 961.9	3 922.9	9 961.9
кол-во	услуг	20.0	28	60	84	71	97	95.0	97
стоимость	тыс.руб.	35.0	102.7	37.1	102.7	39.1776	102.7	41.3	102.7
КОС		490.0		519.4		548.4864		578.1	
кол-во	услуг	70.0		70		70		70.0	
стоимость	тыс.руб.	7.0		7.42		7.83552		8.3	
ВМИ (внутриматочная инсеминация)		490.0		519.4		548.4864		578.1	
кол-во	услуг	70.0		70		70		70.0	
стоимость	тыс.руб.	7.0		7.42		7.83552		8.3	
ИСД (инсеминация спермой донора)		280.0		280		280		280.0	
кол-во	услуг	40.0		40		40		40.0	
стоимость	тыс.руб.	7.0		7.42		7.83552		8.3	
Криоперенос		960.0		2880		3360		3 840.0	
кол-во	услуг	24.0		72		84		96.0	
стоимость	тыс.руб.	40.0		42.4		44.7744		47.2	
Малые хирургические операции		1 000.0		1500		1500		1 500.0	
кол-во	услуг	200.0		300		300		300.0	
стоимость	тыс.руб.	5.0		5.3		5.5968		5.9	
Консультации		2964,0		7854.6		11059.28		11 656.5	
кол-во врачей	чел.	2.0		3		4		4.0	
кол-во консультаций в день	услуг	3		5		5		5.0	
кол-во рабочих дней	дни	247.0		247		247		247.0	
стоимость	тыс.руб.	2.0		2.12		2.23872		2.4	
ИТОГО выручка от продаж в год	тыс.руб.	13 884	10 064.6	38 879.4	30 193.8	49 722.9	35 123.4	69 488.8	35 123.4
		23 948.0		69 073.2		84 846.3		104 612.2	

чением до 25 161,5 тыс. руб. к 2021 году (табл. 4).

К наиболее значимым факторам, определяющим состояние рынка услуг ЭКО, можно отнести следующие: прогрессирующий рост патологий у женского населения РФ, связанных с беременностью и родами; увеличение численности бесплодных мужчин; рост благосостояния населе-

ния; развитие науки и медицины. Возможности комплексного наблюдения и лечения в многопрофильном стационаре НУЗ «ДКБ на ст. Самара ОАО «РЖД» привлекательна для потенциальных потребителей. Это обеспечит запланированный пациенто-поток, поступление денежных средств в рамках обязательного и добровольно-

Таблица 4. Финансовый план проекта отделения ВРТ

Наименование затрат	2018	2019	2020	2021
Прямые материальные затраты, тыс.руб.	6 922.2	21 616.0	26 583.5	31 978.9
ФОТ (с начислениями) тыс.руб.	10 754.0	17 268.8	21 156.5	22 298.9
Общепроизводственные расходы тыс.руб.	7 558.5	14 769.4	17 780.2	20 003.1
Амортизация оборудования тыс.руб.	4 200.0	4 554.8	4 554.8	4 554.8
ИТОГО текущих расходов тыс.руб.	29 434.8	58 209.0	70 075.0	78 835.7
ИТОГО доходов тыс.руб.	23 948.6	69 073.2	84 846.3	104 612.2
Финансовый результат тыс.руб.	-5 486.2	10 864.2	14 771.3	25 776.4
Инвестиционные затраты тыс.руб.	25 112.3			
Срок окупаемости, лет	3.2			

го медицинского страхования, увеличение объема оказания платных услуг физическим лицам, достижение целевых показателей эффективности деятельности учреждения и соответствующую доходность [3,4].

Открытие отделения вспомогательных репродуктивных технологий решит ряд соци-

альных проблем — будет способствовать увеличению рождаемости в регионе, сохранению профессионального здоровья и долголетия работников ОАО «РЖД» в рамках реализации стратегии развития РЖД–МЕДИЦИНА и концепции повышения эффективности деятельности медицинской службы ОАО «РЖД».

Библиографический список

1. Приказ Министерства здравоохранения российской федерации от 30 августа 2012 г. № 107н.
2. СанПиН 2.1.3.2630–10.
3. Ревина С.Н., Кузьмина Н.М., Блинов С.В. Формирование и внедрение системы ключевых показателей эффективности деятельности и оценки качества медицинских услуг НУЗ ОАО «РЖД» (на примере НУЗ «ДКБ на станции Самара ОАО «РЖД») // Экономические науки, 2016. № 6. С. 20–25.
4. Ревина С.Н., Кузьмина Н.М., Блинов С.В. Актуальные проблемы формирования системы целевых показателей эффективности деятельности учреждений здравоохранения // Вопросы экономики и права, 2017. № 3. С. 83–90.

Поступила в редакцию 27.02.2018 г.

ECONOMIC AND LAW ISSUES

**Nº3 (117)
2018**

Editorial Council

A.P. Torshin — PhD in Jurisprudence, Chairman of the Editorial Board

E.M. Ashmarina — Doctor of Jurisprudence, Professor, Russian University of Justice, Chief Editor of journal “Economic and Law Issues”

A.G. Lisitsyn-Svetlanov — Doctor of Jurisprudence, Professor, Director of Institute of State and Law of the Russian Academy of Sciences

V.N. Viktorov — Doctor of Economics, Professor

Iu. V. Golik — Doctor of Jurisprudence, Professor

S.N. Silvestrov — Doctor of Economics, Professor, Financial University under the Government of the Russian Federation

A.V. Meshcherov — Doctor of Economics, Professor, Chief Editor of journal “Economic Sciences”

A.A. Liverovskii — Doctor of Jurisprudence, Professor, Dean of Law Faculty of Saint-Petersburg State University of Economics and Finance (FINEK)

Chief Editor

E.M. Ashmarina — Doctor of Jurisprudence, Professor

Editorial Secretary

V.V. Bolgova — Doctor of Jurisprudence, Professor

Computer editing and design

A.S. Golubev

Editorial Board

E.M. Ashmarina — Doctor of Jurisprudence, Professor, Russian University of Justice (Chief Editor of journal “Economic and Law Issues”)

O. Iu. Bakaeva — Doctor of Jurisprudence, Professor, Saratov State Academy of Law

V.V. Bolgova — Doctor of Jurisprudence, Professor, Samara State University of Economics, Editorial Secretary

A.A. Pavlushina — Doctor of Jurisprudence, Professor, Director of Law Institute of Samara State University of Economics

A.A. Alekseev — Doctor of Economics, Professor, Saint-Petersburg State University of Economics

S.A. Mahosheva — Doctor of Economics, Institute of Computer Science and Problems of Regional Management of KBSC of the Russian Academy of Sciences

A.M. Mikhailov — Doctor of Economics, Professor, Samara State University of Economics

V.V. Simonov — Doctor of Economics, Professor, Lomonosov Moscow State University

I.A. Shuliatiev — PhD in Jurisprudence, Financial University under the Government of the Russian Federation

The journal is included in the list of the Higher Accreditation Committee of The Ministry of Education and Science of Russia of the leading scientific journals and publications issued in the Russian Federation, where the main scientific results of the scientific theses for the degrees of Doctor and Candidate of Science can be found

Founder: LLC “Economic Sciences”
Address: 125057, Moscow, Chapaevskii per., 3-775
E-mail: info@ecsn.ru
WWW: <http://ecsn.ru>

The Certificate of registration of mass media
ПИ №ФС 77-31419 from 06.03.2008

Subscription index 70180 (Agency “Rospechat”)

ISSN 2072-5574

Issue date 31.03.2018.
Format 60x84/8
Printed signatures 9.53
500 copies
Printed by “24 Print” Ltd

CONTENTS

STATE AND LAW. LEGAL SCIENCE

THEORY AND HISTORY OF STATE AND LAW; HISTORY OF DOCTRINES ABOUT LAW AND STATE

- Finogentova O.E., Vaulin I.A.** The validity of acts judicial practice: the development of the theme of sources of procedural law 78

FINANCIAL LAW; TAX LAW; FISCAL LAW

- Bekher V.V.** Budgetary literacy as system category: questions of legal fixing 78
- Burdonova O.V.** System of principles of the institute of financial control in the contract system: legal nature and normative assistance 78

INTERNATIONAL LAW; EUROPEAN LAW

- Mironova M.A., Shakhmametiev A.A.** International legal basis for counteraction against harmful tax competition 79

ECONOMY. ECONOMIC SCIENCE;

ECONOMIC THEORY

- Mikhailov A.M., Radchenko A.A.** Subjective approach to the research of the essence of capital 79
- Vishnever V.Y., Mironova E.V.** Essence and the main types of competitive strategy of commercial banks in the Russian market of service of natural persons 80
- Osipova E.S., Vishnever V.Y.** Reserves of growth of competitiveness of VTB bank in the russian market 80
- Shebalina N.M.** Development of the management accounting in pre-revolutionary Russia 80

ECONOMICS AND MANAGEMENT OF NATIONAL ECONOMY

- Voropaeva L.N.** Practical aspects of increase of efficiency of activity of the airline 81
- Blinov S.V., Blinova V.Y.** Business planning in the health care institution 81

STATE AND LAW. LEGAL SCIENCE

**THEORY AND HISTORY OF STATE AND LAW;
HISTORY OF DOCTRINES ABOUT LAW AND STATE**

**THE VALIDITY OF ACTS JUDICIAL PRACTICE:
THE DEVELOPMENT OF THE THEME OF SOURCES OF PROCEDURAL LAW**

© 2018 **Finogentova Olga Evgenyevna**

Doctor of Legal Sciences, Professor

© 2018 **Vaulin Ivan Aleksandrovich**

Immanuel Kant Baltic Federal University

14 A. Nevskogo ul., Kaliningrad, 236016

E-mail: finogentovaoe@mail.ru; vaulin-vanya@mail.ru

This article is devoted to the problem of justice of judicial practice acts. The authors determine the attitude that the acts of judicial practice are the sources of procedural law, because from a practical point of view, it is a legal result, which is obtained in the field of judicial proceedings. It is pointed out that these are legal acts of the justice system, justice and its outcome bear in their content the requirement of justice.

Key words: procedural law (legal process), judicial process, acts of judicial practice, sources of procedural law, the principle of justice, fair trial, adversarial proceedings, reasoned judgment.

FINANCIAL LAW; TAX LAW; FISCAL LAW

**BUDGETARY LITERACY AS SYSTEM CATEGORY:
QUESTIONS OF LEGAL FIXING**

© 2018 **Bekher Veronika Vissarionovna**

Candidate of Juridical Sciences, Head of the Department of Public Law

Saratov social and economic institute (branch) REU of G. V. Plekhanov

For increase in the general level of the budgetary literacy in article its value for development of society and the state in general is proved. The analysis of a ratio of legal culture and budgetary literacy has allowed to present classification of the last. Changes in the existing budgetary legislation, the systems of formation of the budgetary literacy focused on optimization in society are offered.

Key words: budget, openness, budgetary literacy, normative legal acts, educational organization, budgetary and legal culture, types of the budgetary literacy.

**SYSTEM OF PRINCIPLES OF THE INSTITUTE OF FINANCIAL CONTROL
IN THE CONTRACT SYSTEM: LEGAL NATURE AND NORMATIVE ASSISTANCE**

© 2018 **Burdonova Olga Vladimirovna**

Public Joint-Stock Company of Long-Distance and International Telecommunications «Rostelecom»

Head of the legal department of the Saratov branch

E-mail: 2312.sofya@gmail.com

The article gives a gradation of the principles of control in the finance and budgetary sphere, the purpose of the study of principles is explained. Public financial control and participation of citizens in

this process are considered; principle of the fate of authorities in the control system. The principles of openness, improvement, expediency are considered. The grouping of principles into main and procedural principles is given

Key words: financial control, principles, principles of the institute of financial control, procurement of goods, works, services for state and municipal needs.

INTERNATIONAL LAW; EUROPEAN LAW

INTERNATIONAL LEGAL BASIS FOR COUNTERACTION AGAINST HARMFUL TAX COMPETITION

© 2018 **Mironova Maria Aleksandrovna**

Master of the second year of the program «International Financial Law»

© 2018 **Shakhmametiev Alexey Alimovich**

Doctor of Law, Professor of administrative and financial law

Moscow State Institute of International Relations (University) of the Ministry of Foreign Affairs Russian Federation

76, pr. Vernadskogo, Moscow, 119454, Russian Federation

E-mail: mironova.maria1994@gmail.com, shaxaa@mail.ru

Expansion of foreign economic relations and diversification of forms of international economic activity create opportunities for avoiding tax avoidance or reducing the tax burden. The problem of tax competition, which is of great importance for most states, affects the development of international cooperation in tax matters. If a tax jurisdiction provides tax breaks that are detrimental to the economies of other countries and the world's welfare as a whole, then it is a question of harmful tax competition. Its solution in modern realities is necessary and mainly possible only if the states adopt unilateral and coordinated multilateral measures.

Key words: international tax cooperation, taxes, tax jurisdiction, taxation, OECD, international tax law, harmful tax competition.

ECONOMY. ECONOMIC SCIENCE

ECONOMIC THEORY

SUBJECTIVE APPROACH TO THE RESEARCH OF THE ESSENCE OF CAPITAL

© 2018 **Mikhailov Alexander Mikhailovich**

Doctor of Economics, Professor

© 2018 **Radchenko Alexander Alexandrovich**

Samara State University of Economics

141, Soviet Army str., Samara, 443090, Russia

E-mail: 2427994@mail, radchenko_sh@mail.ru

The article deals with the features of the subjective approach to the research of the essence of capital, the possibility of applying the methodological tools of marginalism to clarify the essence and structure of capital goods is analyzed.

Key words: marginalism, economic goods, capital goods, capital, capital structure.

ESSENCE AND THE MAIN TYPES OF COMPETITIVE STRATEGY OF COMMERCIAL BANKS IN THE RUSSIAN MARKET OF SERVICE OF NATURAL PERSONS

© 2018 **Vishnever Vadim Yakovlevich**

PhD in Economics, Associate Professor

© 2018 **Mironova Elena Vladimirovna**

Samara State University of Economics

Sovetskoy armii st., 141, Samara, Russia, 443090

E-mail: ab3535@mail.ru

In article the main bank strategy are considered: minimization of expenses, differentiation, concentration. Special attention is paid to the strategy of the differentiation applied by the leading Russian banks

Key words: competition, competitiveness of bank, bank competitive strategy, innovation of bank, banking market, Internet banking

RESERVES OF GROWTH OF COMPETITIVENESS OF VTB BANK IN THE RUSSIAN MARKET

© 2018 **Osipova Ekaterina Sergeevna**

© 2018 **Vishnever Vadim Yakovlevich**

PhD in Economics, Associate Professor

Samara State University of Economics

Sovetskoy armii st., 141, Samara, Russia, 443090

E-mail: ab3535@mail.ru

In article the main components of competitiveness of VTB Bank are revealed. Reserves of increase in competitiveness due to increase in efficiency of attraction of financial resources of natural and legal entities are revealed.

Key words: competition, competitiveness of bank, competitive advantage, VTB bank, globalization of the financial markets.

DEVELOPMENT OF THE MANAGEMENT ACCOUNTING IN PRE-REVOLUTIONARY RUSSIA

© 2018 **Shebalina Natalia Mikhailovna**

Candidate of economic sciences, Assistant professor

Samara State University of Economics

141, Sovetskoi Armii str., Samara, 443090, Russia

E-mail: sunbathe-and-relax@yandex.ru

There is an established understanding that methods of the management accounting in Russia were adopted from Occidental theory and practice. The author unveils little-known facts showing a lively debate in pre-revolutionary Russia regarding the calculation of costs. As a radical solution, it was repeatedly suggested to abandon indirect costs allocation. The author concludes that some elements of the Direct Costing Method can be found in pre-revolutionary Russia.

Key words: direct costs, indirect costs, cost allocation, direct costing.

ECONOMICS AND MANAGEMENT OF NATIONAL ECONOMY

**PRACTICAL ASPECTS OF INCREASE OF EFFICIENCY
OF ACTIVITY OF THE AIRLINE**
© 2018 **Voropaeva Lyudmila Nikolaevna**

PhD in Economics

Moscow state technical University of civil aviation (MSTU GA)

125993, Moscow, Kronstadt Boulevard, 20

E-mail: l.voropaeva@mstuca.aero

This article deals with search for ways to improve the efficiency of the airline. One of the instruments of long – term financing associated with cost optimization of the airline is leasing – a financial transaction for the use of property through the lease. Aircraft for airlines are the main means of production. Since these are expensive assets at the price of many tens or even hundreds of millions of dollars, many airlines prefer not to purchase aircraft in property, but to lease them, financial or operational. Aircraft are operated according to strictly defined and strictly observed rules, the technical condition of the aircraft and all work with it is documented, so that the lessor always has a clear understanding of how its asset is operated, in what condition is maintained and what has a residual value.

Key words: profit, efficiency, cost optimization, operational and financial leasing, rent, lending, expert assessment, forecast, multipliers.

References

1. *Artamonov B.V.* Strategija upravljenija aviapredprijetem / B.V. Artamonov. — Novgorod: Talaam, 2012. — 111 s.
2. *Grazhdanskaja aviacija v Rossii. Statisticheskij ezhegodnik* / — Moskva: FSGS. — 2016. — 88 s.
3. *Kostromina E.V.* Ekonomika aviakompanii / E.V. Kostromina. — M.: NOU VKSh Aviabiznes, 2015. — 199 s.
4. *Kurochkin E.P.* Sistemnye problemy izmerenija finansovyh pokazatelej aviaperevozok. — M.: FGUP «VIMI», 2012. — 45 s.
5. *Petrinin S.V., Voropaeva L.N.* Organizacionnye i logisticheskie metody povyshenija jeffektivnosti proizvodstvennoj dejatel'nosti aviakompanii / M.: MGTU GA, 2006
6. *Ocenka vnutrirossijskogo rynka operacionnogo lizinga i vozmozhnosti aviacionnogo finansirovaniya: Forum Aviacionnoe finansirovanie i lizing v Rossii i SNG [Jelektronnyj resurs] / Aviatransportnoe obozrenie.* — 2016. — Rezhim dostupa: <http://www.ato.ru>.
7. *Poslednie tendencii na rynke aviacionnogo finansirovaniya: Forum Aviacionnoe finansirovanie i lizing v Rossii i SNG [Jelektronnyj resurs] / Aviatransportnoe obozrenie.* — 2016. — Rezhim dostupa: <http://www.ato.ru>.
8. *Fridljand A.A.* Jekonomika rossijskih aviakompanij: osnovnye tendencii [Jelektronnyj resurs] / A.A. Fridljand / Aviatransportnoe obozrenie. — 2013. — Rezhim dostupa: <http://www.ato.ru/>.

BUSINESS PLANNING IN THE HEALTH CARE INSTITUTION
© 2018 **Blinov Sergei Valerievich**

Ph.D., Associate Professor of the «Organization of Public Health and Public Health» private institution of the educational organization of higher education «Medical University «Reaviz»

© 2018 **Blinova Victoria Yuryevna**

the chief freelance specialist of the Ministry of Health of the Samara region for plastic surgery, plastic surgeon of surgical department № 2 of the hospital at the Samara station of a non-governmental public health institution «Road Clinical Hospital at Samara Station of the open joint-stock company «Russian Railways».

Long-term and current planning of health care institution development requires the use of special

tools of strategic management. Preparation of the business plan requires knowledge of the General methodological principles of management, understanding the specifics of the regional market of medical services and the activities of the health care institution. Business planning can also be a means of assessing the effectiveness of management.

Key words: project management methodology, business planning, healthcare institution, local investment project, assisted reproductive technologies, procedure for the use of assisted reproductive technologies, standard equipment Department, recommended staff standards, comparative analysis of the cost of services, calculation of the planned volume of services and income, financial plan of the project, project risks

References

1. Order of the Ministry of health of the Russian Federation of August 30, 2012. No. 107n.
2. SanPiN2.1.3.2630–10.
3. *Revina S.N., Kuzmina N.M., Blinov S.V.* Formation and implementation of key performance indicators and assess the quality of medical services of NUZ JSC «RZHD» (on the example of npha «railway clinical hospital at the station Samara JSC «RZD») // *Economics*, 2016. — № 6. — S. 20–25.
4. *Revina S.N., Kuzmina N. M., Blinov S. V.* Actual problems of formation of the system of target indicators of efficiency of health care institutions // *Questions of economy and law*, 2017. — № 3. — Pp.83-90.