



СОВРЕМЕННАЯ НАУКА :  
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

# ЭКОНОМИКА И ПРАВО

## № 7–8 2015 (июль–август)

Учредитель журнала Общество с ограниченной ответственностью  
«НАУЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»

### Редакционный совет

- В.Н. Боробов** – д.э.н., проф. Российской Академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ
- Ю.Б. Миндлин** – к.э.н., доцент, Московский государственный индустриальный университет
- А.М. Абрамов** – д.ю.н., проф. Российской таможенной академии
- В.И. Бусов** – д.э.н., проф. Государственного университета управления
- А.М. Воронов** – д.ю.н., проф. Финансовый университет при Правительстве РФ
- В.А. Горемыкин** – д.э.н., проф. Национального института бизнеса
- В.И. Дорофеев** – д.э.н., проф. г.н.с., НИЦ "Московский психолого–социологический университет"
- С.П. Ермаков** – д.э.н., проф. Института социально–экономических проблем народонаселения РАН
- Н.А. Лебедев** – д.э.н., проф. ведущий научный сотрудник Института экономики РАН
- Б.Б. Леонтьев** – д.э.н., проф., директор Федерального института сертификации и оценки интеллектуальной собственности и бизнеса
- М.М. Малышева** – д.э.н., ведущий научный сотрудник Института социально–экономических проблем народонаселения РАН
- Б.Л. Межиров** – д.э.н., проф. Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
- В.Н. Незамайкин** – д.э.н., проф. Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
- Н.С. Нижник** – д.ю.н., проф. Санкт–Петербургского университета МВД России
- И.Н. Рыкова** – д.э.н., проф., Зам. директора Научно–исследовательского финансового института
- М.А. Рыльская** – д.ю.н., доцент Российской таможенной академии
- А.А. Сумин** – д.ю.н., проф. Московского университета МВД России
- А.А. Фатьянов** – д.ю.н., профессор, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Издатель: Общество с ограниченной ответственностью  
«Научные технологии»  
Адрес редакции и издателя:  
109443, Москва, Волгоградский пр–т, 116–1–10  
Тел./факс: 8(495) 755–1913  
E–mail: redaktor@nauteh.ru  
http://www.nauteh-journal.ru  
http://www.vipstd.ru/nauteh

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере  
массовых коммуникаций, связи и охраны культурного наследия.  
Свидетельство о регистрации  
ПИ № ФС 77–44914 от 04.05.2011 г.

Scientific and practical journal



### В НОМЕРЕ:

#### ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

#### ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

#### ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

#### МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ

#### МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ,

#### ПРАВО

Журнал издается с 2011 года

Редакция:

Главный редактор

**В.Н. Боробов**

Выпускающий редактор

**Ю.Б. Миндлин**

Верстка

VIP Studio ИНФО ( <http://www.vipstd.ru> )

Подписной индекс издания  
в каталоге агентства «Гресса Россия» – 10472

В течение года можно произвести  
подписку на журнал непосредственно в редакции

Авторы статей  
несут полную ответственность за точность  
приведенных сведений, данных и дат.

При перепечатке ссылка на журнал  
«Современная наука: Актуальные проблемы  
теории и практики» обязательна.

Журнал отпечатан в типографии

ООО «КОПИ–ПРИНТ»

тел./факс: (495) 973–8296

Подписано в печать 27.08.2015г.  
Формат 84х108 1/16  
Печать цифровая

Заказ № 0000  
Тираж 2000 экз.

ISSN 2223-2974



# СОДЕРЖАНИЕ

# CONTENTS

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

**Е.В. Лядова** – Снижение трудоемкости общественного продукта как закономерность экономического развития многих стран  
*E. Lyadova* – Reducing the labour input of the total product as a pattern of economic development in many countries .....3

**А.Р. Сафиуллин** – Состояние человеческого потенциала в России и перспективы развития экономики знаний  
*A. Safiullin* – State of human potential in Russia and prospects of knowledge economy development .....7

## ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

**В.Ю. Белостокова** – Возможности и угрозы развития метизных компаний в период глобальной нестабильности  
*V. Belostokova* – The opportunities and threats of development fasteners companies in the period of global instability .....11

**Д.В. Гурман** – Производственная система на предприятии как современный подход к интегрированной системе качества  
*D. Gurman* – Production system in the enterprise as a modern approach to an integrated quality system .....15

**Я.Г. Иванов** – Механизм роста конкурентоспособности организации за счет соответствия системы мотивации организационной структуре и культуре  
*Y. Ivanov* – The mechanism of the competitiveness growth due to concordance the motivation scheme and organizational structure and culture .....19

**И.Н. Клюкин** – Лизинг как эффективный инструмент инвестирования в малые предприятия (на примере стран ЕС)  
*I. Klyukin* – Leasing as an effective instrument of investment in small businesses (examples from EU) .....26

**И.Н. Колобова** – Концептуальные основы процессно-ориентированного подхода в таможенных органах  
*I. Kolobova* – Conceptual basics of the process – oriented approach with the customs authorities .....30

**Я.В. Чупина** – Разработка и оценка маркетинговых решений для различных состояний нестабильных организаций  
*Y. Chupina* – Elaboration and evaluation marketing decision within various conditions of instability .....34

## ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

**О.В. Доброскок** – Налоговая культура в Российской Федерации  
*O. Dobroskok* – Tax culture in the Russian Federation .....41

**Е.Е. Игошина** – Общие правила по противодействию уклонению от уплаты налогов (GAAR) как инструмент регулирования международного налогообложения  
*E. Igoshina* – General rules to counter tax evasion (GAAR) how intrument regulation of international taxation .....46

**О.Г. Лебединская, Е.А. Понкратова** – Роль собственного капитала в развитии современного бизнеса в условиях экономического кризиса  
*O. Lebedinskaya, E. Ponkratova* – Role of equity in development modern business the economic crisis .....49

**А.Ф. Симиргина** – Устранение суммовых разниц как метод сближения бухгалтерского и налогового учета  
*A. Simirgina* – Solution sum differences as a method of approach accounting and tax accounting .....54

## МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ

**Н.А. Косолапова** – Имитационное моделирование водохозяйственного баланса бассейна реки Дон  
*N. Kosolapova* – Simulation modeling of the water balance of the basin of the Don River .....57

## ПРАВО

**Л.В. Зайцева** – Профсоюзное представительство в индивидуальных трудовых отношениях  
*L. Zaitseva* – The trade union representation in individual labor relations .....65

**В.А. Карпов** – Понятие правового государства в дореволюционном российском правоведении  
*V. Karpov* – Concept rule of law in pre-revolutionary Russian jurisprudence .....68

**В.А. Карпов** – Сущностные признаки современной российской модели правовой государственности  
*V. Karpov* – The essential features of the modern Russian model of legal statehood .....71

**Д.Е. Петров** – Теоретические проблемы исследования структуры права  
*D. Petrov* – Theoretical problems of the study of the structure of law .....74

**М.А. Поздняков** – К вопросу о классификации форм использования специальных знаний в уголовном судопроизводстве  
*M. Pozdnyakov* – To a question of classification of forms of use special knowledge in criminal trial .....78

**Е.Е. Смолицкая** – "Расширенные" понятия в налоговом праве  
*E. Smolitskaya* – Extended concepts in the Tax Law .....86

## ИНФОРМАЦИЯ

Наши Авторы / Our Authors .....89

Требования к оформлению рукописей и статей для публикации в журнале .....90

№ 7-8 2015 (июль-август)

# CONTENTS

# СНИЖЕНИЕ ТРУДОЕМКОСТИ ОБЩЕСТВЕННОГО ПРОДУКТА КАК ЗАКОНОМЕРНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МНОГИХ СТРАН

## REDUCING THE LABOUR INPUT OF THE TOTAL PRODUCT AS A PATTERN OF ECONOMIC DEVELOPMENT IN MANY COUNTRIES

*E. Lyadova*

### Annotation

Based on the analysis of statistical data confirms the regularity reduce labour input in the manufacturing in the countries which pay attention to the movement of factors of innovation economy. Disclosed macroeconomic features of the existence of regularities reduce the labour input. Macroeconomic dimension specified regularities expressed in the reduction of the working hours, labour productivity growth and the increase in gross output production in the manufacturing. This leads to an increase of free time working.

**Keywords:** economic regularity, principle of economy of working hours, labour input, labour productivity, labour of the total product, volume of working hours.

*Лядова Елена Владимировна*  
Нижегородский  
государственный университет  
им. Н.И. Лобачевского

### Аннотация

На основе анализа статистических данных подтверждается закономерность снижения трудоемкости в сфере материального производства как в промышленно развитых странах, так и в странах несколько отстающих от них по уровню развития, но уделяющих в последнее время внимание инновационным факторам движения экономики. Раскрываются особенности проявления закономерности снижения трудоемкости на макроуровне. Макроэкономический аспект указанной закономерности выражается в сокращении фонда рабочего времени при росте производительности труда и одновременном увеличении объема выпускаемой продукции в секторе обрабатывающей промышленности. Реализация данной закономерности на практике приводит к высвобождению времени для непромышленной деятельности работников, то есть увеличению их свободного времени.

### Ключевые слова:

Закономерность, закон экономии рабочего времени, затраты труда, производительность труда, трудоемкость общественного продукта, фонд рабочего времени.

Снижение трудоемкости общественного продукта становится важнейшей чертой экономики тех стран, в основе производственного сектора которых лежат инновационные факторы развития и технологические платформы нового поколения. Факторы развития шестого уклада усиливают проявление указанной закономерности, обеспечивая лидерство на мировом рынке тем странам, которые используют создавшиеся условия для получения дополнительных конкурентных преимуществ.

При этом следует обратить внимание, что, начиная с конца 20 века, данная закономерность проявляется не только в странах, исторически являющихся лидерами экономического развития: Германии, Франции, Италии, Великобритании.

Индустриализация охватила большинство прежде экономически отсталых стран, а курс на инновационное развитие находит отражение в государственной политике

все большего числа национальных хозяйств, вследствие чего закономерность сокращения суммарного фонда рабочего времени в сфере обрабатывающей промышленности приобрела общемировой характер.

Так, например, согласно нашим расчетам, сделанным на основе данных Евростата, общие затраты труда в секторе обрабатывающей промышленности снизились за период 2000–2013 гг. в Бельгии (около 15%), Болгарии (более чем на 15%), Чехии (около 12%), Дании (более 50%, начиная с 95 г.), Ирландии (около 30%), Испании (более 30%), Хорватии (более 15%), Люксембурге (порядка 10%), Нидерландах (более 20%), Польше (7%), Португалии (немного меньше 50%), Словакии (около 13%), Финляндии (порядка 30%), Румынии (около 50%), Норвегии (около 10%), на Кипре (около 20%) и на Мальте (свыше 90%) [6].

Из 30 стран Европы за указанный период только в Турции не наблюдалось снижения трудоемкости.

Таким образом, все больше национальных экономик на современном этапе реализуют на практике закон экономики рабочего времени, что приводит к увеличению общественной и индивидуальной норм свободного времени, предназначенного для непроизводительной деятельности, удовлетворяющей интеллектуальные и эстетические потребности общества [3]. При этом снижение трудоемкости в отраслях обрабатывающей промышленности неизбежно сопровождается снижением занятости в них и ростом занятости в сфере услуг (непроизводительной сфере). Это уже не раз отмечалось в исследованиях Золотова А.В. [1], Полушкиной И.Н. [4] и др.

Несомненно, причин, вызвавших подобные изменения, достаточно много: смена технологий, внедрение инноваций, организационные факторы, государственная политика в стимулировании экономического роста и структурных реформ, демографические процессы, перенос производства в другие страны и развитие международной кооперации. При этом бесспорным остается тот факт, что роль инноваций и человеческого капитала в этом процессе является приоритетной. "Использование новых технологий и оборудования вместе с необходимостью повышения профессионального уровня работников позволяет значительно увеличивать производительность труда и сокращать продолжительность рабочего времени", – отмечает в своем исследовании Былинская А.А. [2, с.139].

Обострение конкурентной борьбы на мировой арене актуализирует роль учета затрат труда в системе материального производства, так как в тех странах, где затраты труда в расчете на единицу полезного эффекта выпускаемой продукции ниже, чем в остальных регионах мира, являются более конкурентоспособными.

В рамках данного исследования в целях выявления и подтверждения общей закономерности снижения трудоемкости макроэкономический аспект данной категории признается доминирующим над микроэкономическим. В связи с чем докажем закономерность снижения трудоемкости на основе анализа динамики затрат труда и реальных объемов выпуска в отраслях обрабатывающей промышленности некоторых стран ОЭСР.

Расчеты, выполненные на основе статистических данных ОЭСР, свидетельствуют о закономерном снижении фонда рабочего времени в сфере материального производства в большинстве стран Европы со второй половины 20 в. Наиболее высокие темпы снижения данного показателя в отраслях обрабатывающей промышленности наблюдались: за период 1980–2009 гг. во Франции (44%), Дании (32%), Норвегии (30,6%), Италии (29%), Голландии (26,7%); за период 1990–2009 гг. в Германии (37%) и Словении (21%). Небольшие, но доста-

точно стабильные темпы сокращения трудоемкости можно отметить в Швеции (23% за последние 30 лет) и Австрии (9,5% за последние 20 лет). В Финляндии, Эстонии, Греции, Венгрии периоды снижения трудоемкости общественного продукта время от времени сменяются периодами роста данного показателя, но несмотря на волнообразные изменения фонда рабочего времени, тенденция снижения общих затрат труда в обрабатывающем секторе промышленности в этих странах также наблюдается (в среднем около 7% за пятилетку).

Стабильные темпы снижения затрат труда наблюдаются в США и Великобритании, где за 2000–2007 гг. этот показатель составил 19,6%, и 26,1% соответственно [5].

Анализируемые страны, несомненно, отличаются по уровню экономического развития, что подтверждает универсальность характера данной тенденции.

При этом зарубежные исследователи Martina Lawless, Karl T. Whelan также подтверждают тенденцию снижения трудоемкости в промышленном секторе стран Европы, более того они ожидают дальнейшего увеличения темпов снижения данного показателя [7, с.121].

В статье "Understanding the dynamics of labor shares and inflation" они доказали, что в ЕС–15 изменение базовых технологий в ряде секторов привело к увеличению эластичности производства в отношении капитала, однако это не послужило основным фактором снижения трудоемкости общественного продукта. Их расчеты на основе статистических данных по странам ЕС–15 за период 1980–2005 гг. показали, что структурная перестройка экономики от отраслей с высокой степенью трудоемкости к малотрудоемким отраслям не является главным двигателем снижения трудоемкости общественного продукта.

Снижение доли труда имеет место почти во всех странах, даже если там не было значительных изменений в распределении добавленной стоимости сектора с 1980 года. Для ЕС–15, например, наблюдаемый спад доли труда в общей сумме затрат составил в среднем 4,6% за этот период. Согласно расчетам данных исследователей, даже если бы не было изменения в структуре экономики, это снижение все равно имело бы место, хотя и несколько меньше, порядка 3,63% [7, с.132].

По данным Евростата изменение затрат труда в обрабатывающей промышленности в период 2010–2013 гг. составило в Италии (–6,55%), Франции (–3,83%), Голландии (–3,26%), Дании (–2,76%), Финляндии (–1,75%), Болгарии (–3,3%), Испании (–14%), Хорватии (–10,9%), Португалии (–5,8%) [6].

Среди азиатских стран снижение трудоемкости в сфере обрабатывающей промышленности наблюдается в Южной Корее, где только за период 1995–2000 гг. количество часов работы на всех занятых в год снизилось на 13%, а за 2002–2007 гг. еще на 10% [5]. Вполне возможно, что в скором времени за счет активного использования результатов НТП, повышения производительности труда в сочетании с грамотной демографической политикой данная тенденция станет закономерностью развития производительных сил даже таких стран как Индия и Китай.

Все это еще раз подтверждает существование экономической закономерности сокращения общественного фонда рабочего времени в секторе обрабатывающей промышленности. При этом обратим внимание на то, что снижение трудоемкости не сказывается на уменьшении объема выпускаемой продукции. Так, объем выпуска в обрабатывающей промышленности вырос за период 1970–2010 гг. в Австрии (71,7%), Финляндии (71,4%), США (61,7%), Голландии (56,4%), Дании (49,1%), Швеции (48,7%), Германии (43%), Италии (33,8%), Норвегии (33,6%); за период 1995–2010 гг. в Венгрии (63,7%), в Словакии (58,1%), в Чехии (42,1%), в Эстонии (41,1%) [5]. При этом в период 2005–2009 гг. не всем государствам удалось использовать возможности инновационного развития и во многих странах (Австрия, Финляндия, Греция, Словения, Дания, Германия) в ситуации мирового экономического кризиса ухудшилась сложившаяся ранее тенденция и показатель валовой продукции значительно снизился.

Активное формирование инновационной экономики на основе использования технологий пятого и шестого технологических укладов стимулирует влияние факторов, снижающих трудоемкость.

*Однако интенсивность данного процесса в различных странах неодинакова, в связи с чем выделим следующие группы стран по специфике проявления общей тенденции:*

1. страны со стабильными высокими темпами снижения трудоемкости: Южная Корея, Германия, Дания, Франция, Голландия, Швеция, США, Япония, Италия, Словения;
2. страны со стабильными невысокими темпами снижения затрат труда: Финляндия, Норвегия, Австрия, Великобритания;
3. страны с нестабильным изменением данного показателя: Эстония, Греция, Венгрия, Израиль, Канада, Чехия.

В целом анализ статистических данных показал, что, начиная со второй половины 20 века во многих странах ОЭСР, наблюдается тенденция снижения общих затрат производительного труда в сфере обрабатывающей промышленности, сопровождающаяся ростом объема производимых и потребляемых обществом благ, что объясняется ростом производительности труда.

Производя международные сопоставления за два временных интервала – 1970–2010 гг. и 1995–2010 гг., нельзя не отметить, что в странах, давно признанных развитыми и занимающих лидирующие позиции в мировом хозяйстве, закономерность роста производительности труда на удельные трудовые затраты и снижения затрат труда при росте объема выпускаемой продукции активно проявлялась начиная со второй половины 20 века.

В таких же странах как Эстония, Венгрия, Израиль, Словения, Словакия, Румыния, Латвия и др. указанная тенденция стала более заметной значительно позднее. Именно поэтому в период 1995–2010 гг. эти страны демонстрируют более интенсивные темпы роста производительности труда в расчете на единицу затраченного рабочего времени, чем страны-лидеры экономического развития – Германия, Швеция, США и др. В свою очередь, Италия на рубеже 20–21 вв. не преуспела в увеличении производительности труда в обрабатывающей промышленности (всего 6%), что сразу же отразилось и на объеме ее выпуска (снизился на 12,3%) [5].

Таким образом, убедительным будет утверждение, что сопоставление значений показателя фонд рабочего времени и реального объема выпуска продукции, а также же анализ динамики производительности труда в расчете на единицу затраченного рабочего времени в различных странах также дает основу и для подразделения стран по уровню их конкурентоспособности в глобальной экономической системе.

Процесс снижения трудоемкости общественного продукта вызывает закономерный процесс высвобождения рабочего времени в сфере материального производства. Это означает, что общество в состоянии обеспечить свои растущие потребности в материальных благах при сокращении затрат труда, увеличивая время для деятельности, непосредственно связанной с развитием человека.

В современных условиях закономерность снижения трудоемкости общественного продукта, охватывая все больше национальных экономических систем, активизируется. Социально-экономический потенциал уменьшения затрат производительного труда, выражающийся во множестве положительных эффектов для общества, таких как увеличение свободного времени работников,

снижение общего уровня цен, повышение качества жизни и повышение реального содержания заработной пла-

ты, выступает одним из основных факторов повышения конкурентоспособности национальной экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белов А.В., Золотов А.В. Динамика рабочего времени и ее особенности в Японии и России в контексте формирования инновационной экономики // Экономический вестник Республики Татарстан. – 2013. – №3. – с.11–18.
2. Былинская А.А. Продолжительность рабочего времени: динамика и тенденции // В книге: ЭКОНОМИКА, ЭКОЛОГИЯ И ОБЩЕСТВО РОССИИ В 21-м СТОЛЕТИИ Сборник научных трудов 17-й Международной научно-практической конференции. Ответственный за выпуск В.Р. Огороков. Санкт-Петербург, 2015. – с.134–141.
3. Золотов А.В., Глушич Н.Г., Удалова Н.А. Государственное регулирование рабочего времени как фактор прогресса инновационной экономики // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2011. – № 5–2. – с. 87–90.
4. Полушкина И.Н., Логинова Т.П. Производственная и непроизводственная сферы: анализ опыта развитых стран и перспективы неиндустриализации в России // Экономическое возрождение России. – 2014. – №3 (41). – с.138–145.
5. Статистические данные Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). – Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://www.oecd.org/>, дата обращения 14.02.2015
6. Статистические данные Статистической службы Европейского Союза (Евростат). – Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>, дата обращения 14.02.2015
7. Lawless Martina, Whelan Karl T. Understanding the dynamics of labor shares and inflation / Martina Lawless, Karl T. Whelan // Journal of Macroeconomics. – 2011. – No. 33. – p.121–136.

© Е.В. Лядова, ( [lyadova\\_ev@mail.ru](mailto:lyadova_ev@mail.ru) ), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики»,



Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

## СОСТОЯНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА В РОССИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ

### STATE OF HUMAN POTENTIAL IN RUSSIA AND PROSPECTS OF KNOWLEDGE ECONOMY DEVELOPMENT

*A. Safullin*

#### Annotation

The article examines the role of human potential in the knowledge economy development. The current state of human development in Russia, which can be estimated as relatively high in the context of its educational component, is described. Changes in the development of new skills and competencies in the structure of Russia's human potential in conditions of economy informatization are characterized. Actual problems of human potential formation in today's Russia, which can be a barrier to the development of the knowledge economy, are marked.

**Keywords:** human potential, knowledge economy, education.

**Сафиуллин Антон Рифкатович**  
К.э.н., доцент,  
Ульяновский государственный  
технический университет

#### Аннотация

В статье анализируется роль человеческого потенциала в развитии экономики знаний. Раскрыто современное состояние человеческого потенциала в России, которое можно оценить как относительно высокое в контексте его образовательной составляющей. Охарактеризованы изменения, связанные с формированием новых навыков и компетенций в структуре человеческого потенциала России в условиях информатизации экономики. Обозначены актуальные проблемы формирования человеческого потенциала в современной России, которые могут стать барьером для развития экономики знаний.

#### Ключевые слова:

Человеческий потенциал, экономика знаний, образование.

Экономика знаний внесла существенные изменения в роль и структуру факторов производства. Исследованиями установлено [1, р. 7.], что в странах, добившихся заметных успехов в формировании экономики знаний, человеческий капитал и нематериальные активы являются самым весомым и самым быстрорастущим компонентом национального богатства (рис. 1). Как правило, эти страны отличаются успехами в развитии человека, которое в современном мире становится необходимым условием дальнейшей интеллектуализации хозяйственной деятельности [2, с.3–5].

Поэтому важное значение приобретает оценка состояния человеческого потенциала в современной России в контексте модернизации и интеллектуализации российской экономики. На данный момент Россия в рейтинге индекса человеческого развития (далее – ИЧР) входит в группу стран с высоким уровнем развития человеческого потенциала (55 место в рейтинге с индексом 0,788). В первую очередь человеческий потенциал России отличается относительно высоким уровнем образования: индекс российского образования, по оценкам Программы развития ООН [3], составляет 0,862 (для сравнения в Норвегии – 0,99, Австралии – 0,981, США – 0,994, Германии – 0,944, Нидерландах – 0,934, Швеции – 0,913, Японии – 0,888, Китае – 0,627), а доля работников, имеющих высшее образование, была более 50% от общей численности рабочей силы (табл. 1).

Данные таблицы 1. говорят о том, что образовательная составляющая человеческого потенциала России (доля населения с образованием не ниже среднего, валовой коэффициент охвата населения высшим образованием, уровень грамотности взрослого населения) не отстает от уровня развитых стран с экономикой знаний. В соответствии с критериями, принятыми ЮНЕСКО [5, с.78.], в России всеобщее среднее и высшее образование. По некоторым показателям (взрослое население с высшим образованием, количество исследователей и технического персонала, занятого НИОКР) Россия как минимум не отстает от стран-лидеров ОЭСР (рис. 2).

Важной составляющей человеческого потенциала, которая может способствовать развитию экономики знаний на основе модернизации, является наличие интеллектуальных работников, занятых в экономике, для которых характерна как материальная, так и творческая составляющая мотивации их деятельности. По данным Росстата, в России 29% занятых в экономике составляют специалисты высшего уровня квалификации и руководители, 15% – специалисты среднего уровня квалификации.

В результате массовых опросов (1991–2004 гг.) [6] было установлено, что в пореформенный период система ценностей экономически активного населения претерпела заметные изменения.

Рисунок 1. Структура национального богатства, 2005 г., и ИЧР, 2012 г. (Россия и страны мира)

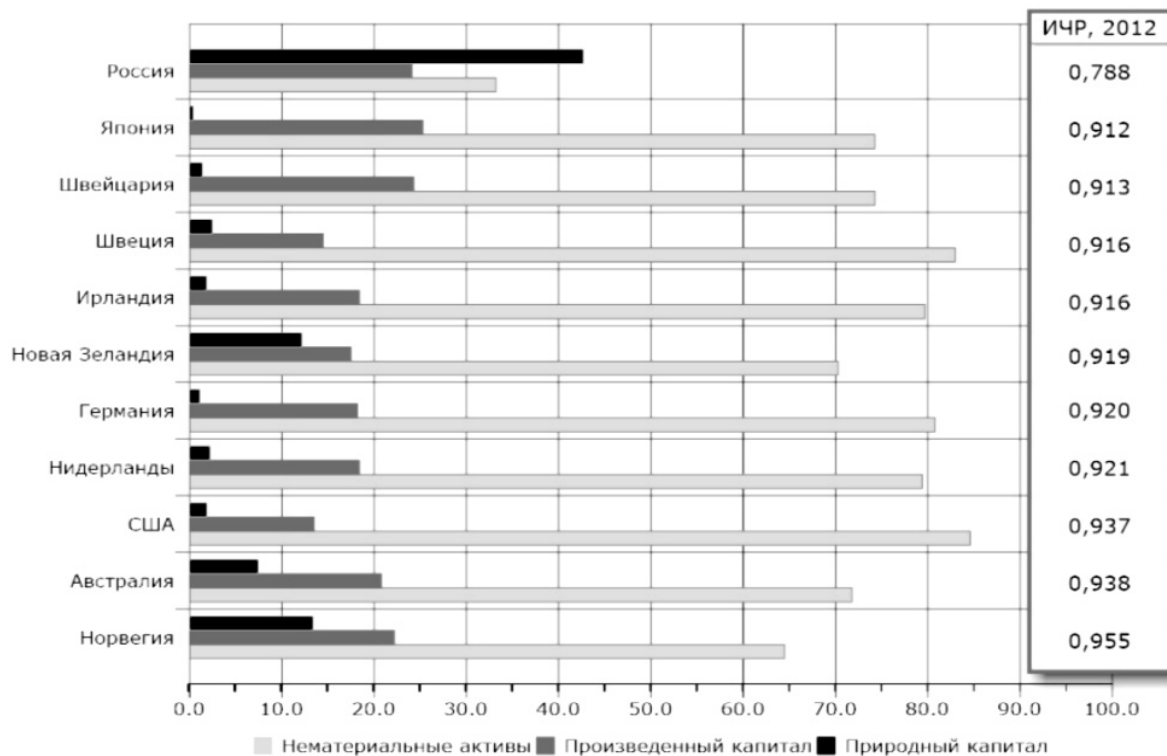


Таблица 1. Показатели развития образования: Россия и страны мира

Страна	Образовательный уровень		Валовой коэффициент охвата населения образованием			Качество образования (успеваемость 15-летних школьников, ср. балл)		
	Уровень грамотности взрослого населения	Доля населения с образованием не ниже среднего	Начальным	Средним	Высшим	Чтение	Математика	Естественно-научные предметы
Страны с очень высоким уровнем человеческого развития								
Норвегия	-	95,2	99,0	110,0	73,8	503	498	500
Австралия	-	92,2	104,0	129,0	75,9	515	514	527
США	-	94,5	102,0	96,0	94,8	500	487	502
Нидерланды	-	88,9	108,0	120,0	62,7	508	526	522
Германия	-	96,5	102,0	103,0	-	497	513	520
Новая Зеландия	-	83,7	101,0	119,0	82,6	521	519	532
Ирландия	-	73,9	108,0	117,0	61,0	496	487	508
Швеция	-	85,0	100,0	100,0	70,8	497	494	495
Швейцария	-	95,8	102,0	95,0	51,5	501	534	517
Япония	-	81,1	103,0	102,0	59,0	520	529	539
Страны с высоким уровнем человеческого развития								
Российская Федерация	99,6	94,7	99,0	89,0	75,9	459	468	478
Бразилия	90,3	49,5	127,0	101,0	36,1	412	386	405
Страны со средним уровнем человеческого развития								
Китай	94,3	62,7	111,0	81,0	25,9	556	600	575
Индия	62,8	38,7	118,0	60,0	16,2	-	-	-

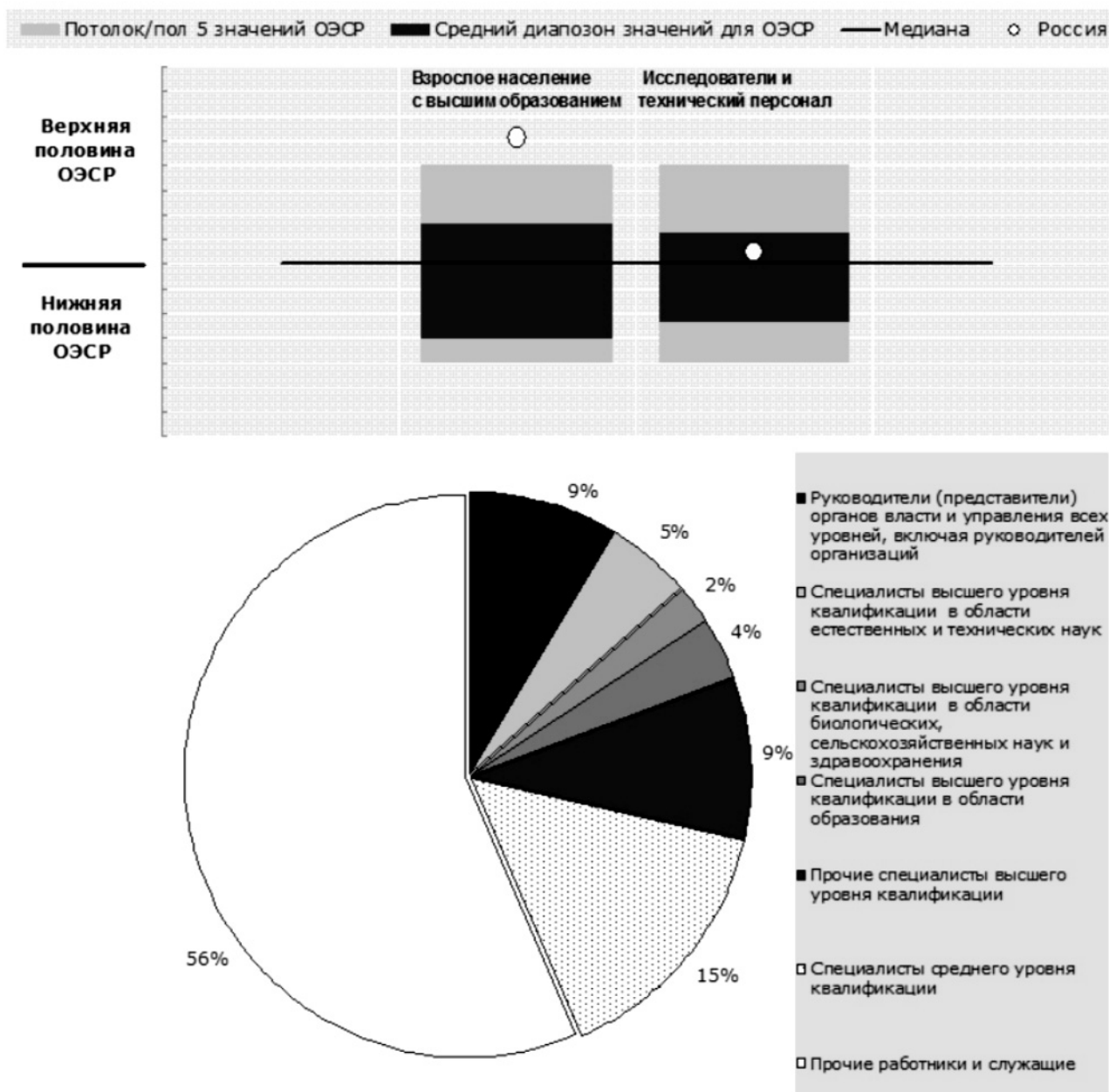


Хороший заработок продолжает занимать первое место в шкале значимости разных аспектов работы для россиян (частота выбора 96% в 2004 г.). Но за рассматриваемый период также выросла частота включения в число важных таких аспектов работы, как: надежность работы (80%), интересная работа (72%), возможность чего-то достичь в работе (44%). Автор приведенного исследования справедливо отмечает, что такие изменения связаны с разрушением административных ограничений на активность и инициативу, снижение "потолков" заработка и достижений, освобождение труда и возникновение новых возможностей на фоне спада и безработицы 1990-х гг., а также появления разнообразных форм адаптации населения к новым условиям рыночной эконо-

мики. Именно поэтому на первом месте остаются материальные аспекты трудовой жизни россиян, а не инициативная самореализация, социальное признание или социальная ответственность.

В условиях информатизации "умной" экономики важной составляющей человеческого потенциала становятся знания и умения в сфере ИКТ (ИКТ-компетенции). Результаты проведенных исследований [7, с.18.] свидетельствуют, что в России быстро растет значение ИКТ-навыков. Доля населения Российской Федерации, использовавшего компьютер в течение последнего года перед опросом, проведенным в апреле-мае 2012 г., составляла 65%, что соответствует аналогичным показателям ЕС 2007 г., а также уровню Польши и Литвы 2011 г.

Рисунок 2. Некоторые показатели человеческого капитала в России.



(67% и 65% соответственно), и превосходит показатели 2011 г. ряда стран Восточной и Южной Европы (например, Италии – 57%), но существенно уступает показателям стран Северной Европы (где значения показателя превышали 90%). В современной России наблюдается рост интенсивности использования компьютеров: если в 2008 г. ежедневно (или почти каждый день) использовали компьютеры только 68% пользователей, то в 2012 г. таких пользователей стало уже 82%. Аналогична ситуация с использованием Интернета. Авторы указанного исследования приходят к выводу, что общий уровень использования компьютера и Интернета населением России отстает от среднеевропейских показателей. Но это отставание сокращается, при этом интенсивность использования растет, что оказывает существенное влияние на развитие информационного общества и становится одним из важных факторов социально-экономического развития страны, модернизации ее экономики.

Построение "умной" экономики неотделимо от предпринимательской активности. Качество человеческого потенциала – также одна из потенциально сильных сторон и резерв роста российского предпринимательства. Предпринимательство остается привлекательным видом деятельности для многих россиян. По данным глобального мониторинга предпринимательства [8], более 60% населения положительно оценивают статус предпринимателя в обществе и привлекательность карьеры бизнесмена, а сами предприниматели (более 70%) уверены, что пользуются уважением в обществе и считают карьеру предпринимателя удачным выбором профессионального пути. Около 80% предпринимателей считают, что обладают необходимыми знаниями и опытом для начала собственного дела. Средний возраст (на 2012 г.) российского раннего предпринимателя (те, кто предпринимал активные действия по созданию бизнеса, владеет всем или долей в созданном бизнесе или управляет вновь созданным предприятием более 3 месяцев, но не менее 3,5 лет) составляет 36 лет. Средний возраст устоявшегося предпринимателя (те, кто владеет или управляет бизнесом и получает связанные с этим доходы) – 43 года. Среди и ранних, и устойчивых предпринимателей преоблада-

ют респонденты с незаконченным высшим или профессионально-техническим и высшим образованием – 73% предпринимателей, а наибольшую активность среди них демонстрируют предприниматели с высшим образованием.

Вместе с тем при достаточно благоприятном отношении к предпринимательству в обществе не так много граждан, готовых или стремящихся сейчас открыть собственное дело. Среди населения, не вовлеченного в предпринимательство, уверены в своих бизнес-компетенциях существенно меньше – не более 15%, и лишь 5,5% считают себя способными к ведению бизнеса в существующих условиях. Также авторы мониторинга отмечают, что в 2012 г. по сравнению с прошлым периодом стала пессимистичнее оценка благоприятности условий для начала собственного дела. На взгляд более 80% респондентов мониторинга, в их регионах отсутствуют благоприятные условия для создания и развития бизнеса. Лишь каждый 23-й россиянин (4,3%) в трудоспособном возрасте является ранним предпринимателем, что отстает от уровня стран БРИКС (каждый 8-й) и стран Восточной Европы (каждый 11-й).

Но, как подчеркивают исследователи образования в контексте модернизации [4, с.90–91], количественные показатели не раскрывают всей картины российской действительности. Сдерживающими факторами модернизации и интеллектуализации российской экономики могут стать продолжающееся на протяжении 40 лет снижение качества школьного образования, дискредитация начального и среднего профессионального образования, необходимость переосмысления содержания высшего образования в соответствии с императивами построения общества знания и принципами пожизненного образования. Тем не менее, все еще относительно высокое качество человеческого потенциала в России (в контексте его образовательной составляющей, формирования новых навыков и компетенций) необходимо не только сохранять, но и развивать и совершенствовать, без чего невозможен переход к инновационно-ориентированному сценарию развития и тем более к построению экономики знаний.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. The Changing Wealth of Nations: Measuring Sustainable Development in the New Millennium. Washington: The World Bank, 2011. – 221 p.
2. Сафиуллин А.Р. Развитие человека как основа формирования экономики знаний // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. – 2013. – № 11. – С. 3–5.
3. Human Development Report [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hdr.undp.org/en/countries>.
4. Доклад о человеческом развитии. Возвышение Юга: человеческий прогресс в многообразном мире. – М.: Издательство "Весь Мир", 2013. – 204 с.
5. Доклад о развитии человеческого потенциала в России 2011. Модернизация и развитие человеческого потенциала / Под редакцией А.А. Аузана, С.Н. Бобылева. – М.: ООО "Дизайн-проект "Самолет", 2011. – 146 с.
6. Магун В.С. Динамика трудовых ценностей экономически активного населения России, 1991–2004 гг. – М.: ГУ ВШЭ, 2006. – 40 с.
7. ИКТ-компетенции как фактор социально-экономического развития России / Под ред. Ю.Е. Хохлова, С.Б. Шапошника. – М.: Институт развития информационного общества, 2012. – 70 с.
8. Верховская О.Р., Дорохина М.В. Национальный отчет. Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия 2012. – СПб., 2012. – 56 с.

## ВОЗМОЖНОСТИ И УГРОЗЫ РАЗВИТИЯ МЕТИЗНЫХ КОМПАНИЙ В ПЕРИОД ГЛОБАЛЬНОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

### THE OPPORTUNITIES AND THREATS OF DEVELOPMENT FASTENERS COMPANIES IN THE PERIOD OF GLOBAL INSTABILITY

*V. Belostokova*

#### Annotation

The article discusses the features of the market development of hardware products in Russia. The author has revealed the main tendencies of this market in a period of crisis of the domestic economy and influence the WTO. It reflects the main challenges fasteners companies and ways to overcome them.

**Keywords:** fasteners companies, fasteners, market trends, import of fasteners, the development of the hardware industry.

*Белостокова Виктория Юрьевна*

*Аспирант,*

*Санкт-Петербургский государственный  
экономический университет*

#### Аннотация

В статье рассматриваются особенности развития рынка метизной продукции в РФ. Автором выявлены основные тенденции исследуемого рынка в период кризиса отечественной экономики и влияния условий ВТО. Отражены проблемы метизных компаний и пути их преодоления.

#### Ключевые слова:

Метизные компании, крепеж, тенденции рынка, импорт крепежа, развитие метизной отрасли.

Отрасль производства метизов традиционно считается одной из активно развивающихся в стране, так как ориентирована на изделия повышенного повседневного спроса: от канатов и проволоки до крепежа и гвоздей [3]. Потребности в крепеже существуют постоянно: при производстве и работе по техническому обслуживанию, модернизации и ремонту сооружений, конструкций, техники.

Кризис в экономике России, начавшийся в 2013 году, крайне негативно сказался на промышленном секторе, от которого зависит спрос на метизную продукцию. Проблемы строительной и машиностроительных отраслей, энергетики, оборонного и нефтегазового комплекса стали проблемами метизных компаний.

Падение спроса приостановило производство метизов с 2013 года (см. рис. 1).

Благоприятными условиями для развития метизной отрасли послужило строительство олимпийских объектов в Сочи и рост коттеджного строительства. На данный момент спрос поддерживается за счет строящихся объектов в рамках подготовки России к чемпионату мира по футболу 2018 года, выделения бюджетных денег на строительство автомобильных и железных дорог, а также за счет государственных инвестиций в оборонный комплекс.

Первое полугодие 2015 года демонстрирует негативную динамику выпуска метизов по сравнению с идентичным периодом 2014 года. Спад пришелся на апрель месяц. Строительный сезон показал оптимистичные цифры и уже в июне был рост реализации метизной продукции на 10% к показателям мая. В первую очередь это объясняется снижением средней цены выпускаемой продукции за этот период на 4%.

Основные производители метизов в РФ представлены заводами: ОАО "ММК-Метиз", ОАО "Северсталь-метиз", ООО "НЛМК-Сорт", ООО "УК Мечел-сталь", ОАО "БелЗАН", ОАО "Солнечногорский ЗМС им. Лепс" (см. рис. 2), которые входят в ассоциацию "Промметиз". Общий объем производства этих заводов составляет 85,5% [4]. Наибольшую долю в общем объеме производства крепежа занимают такие изделия как болты, гайки и винты.

В состав продавцов крепежных изделий входят как индивидуальные коммерческие предприятия, так и структурные подразделения производителей.

*Структуру продавцов можно классифицировать по следующей схеме [5]:*

1. Продавцы первой очереди – коммерческие подразделения предприятий, крупные торговые предприятия,



Рисунок 1. Производство метизов в России [4]



Рисунок 2. Доля компаний в общем производстве метизов в РФ

осуществляющие не менее 80% закупок крепежной продукции непосредственно у производителей. В составе продаж этих предприятий крупно оптовые контракты составляют не менее 40–50%.

2. Продавцы второй очереди – коммерческие предприятия, осуществляющие частичную закупку до 20% у производителей продукции, остальная продукция закупается у региональных продавцов первой очереди. В составе продаж этих предприятий крупно оптовые контракты составляют не более 5%.

3. Продавцы третьей очереди – коммерческие специализированные предприятия, осуществляющие розничную и мелкооптовую продажу крепежных изделий. Закупка продукции осуществляется у продавцов первой (до 10%) и второй очереди.

4. Продавцы четвертой очереди – торговые предприятия, осуществляющие неспециализированную розничную продажу крепежных изделий. Закупка продукции осуществляется у продавцов второй (до 60%) и третьей очереди.

Специфика рынка потребления метизов определена характером спроса. Покупателей интересует не только качество крепежа, которое закреплено российскими и международными стандартами, но и наличием и объемом необходимых покупателю изделий. Жесткая конкуренция заставляет все метизные заводы работать не "под заказ", а "на склад", расширяя сортимент выпускаемых изделий.

Российские производители специализируются на выпуске метизов по советским стандартам ГОСТ, ОСТ и ТУ, которые требуют значительной доработки в связи с развитием и глобализацией рынков. Некоторые виды крепежа имеют ряд противоречивых нормативных документов, что приводит к ослаблению требований на него. Вступление в ВТО послужило импульсом для ускорения работы по обновлению и разработке новых стандартов, их гармонизации с международными.

Развитие метизной отрасли происходит в сторону создания специализированного крепежа. Современные появляющиеся материалы и конструкции, требуют соответствующего надежного соединения, отсюда возникают новые крепёжные изделия. Кроме того, крепёжные изделия для соединения давно известных конструкций постепенно совершенствуются.

Многие промышленные компании, ориентированные на глобальные рынки и инновационные проекты, нуждаются в метизах международных стандартов – DIN, EN и ISO. Данный спрос удовлетворяется импортом из стран СНГ, Европы и Азии. Жесткую конкуренцию российским заводам крепежа в этом вопросе составляют китайские, тайваньские и украинские производители, которые предлагают свою продукцию по низким ценам на грани демпинга. Около 70% импорта занимает продукция из Китая, доля продукции из стран СНГ – около 5%, другие страны-производители (Германия, Финляндия, Италия, Швеция) приходится соответственно порядка 25% [5]. Основную массу импорта составляет крепеж. Высокая доля рынка импортного крепежа из Китая объясняется многообразием постоянно расширяемого современного ассортимента, а также оптимальным сочетанием цены и качества. Конкурентоспособная цена китайских метизов обусловлена технологичностью производства и низкой торговой наценкой по сравнению с российскими метизными заводами.

Китайские импортеры выпускают крепеж в соответствии с международными стандартами, а также не стандартизированный бытовой и строительный крепеж, отвечающий характеру спроса потребителей. Крепёж из Китая поставляется во многие страны мира, в том числе и промышленно развитые. В то время как заводы Тайваня, Японии, США и стран Европы выпускают на рынок крепеж других сегментов – более сложный и специализированный.

Некоторые эксперты отрасли видят развитие метизного производства в России через принятие мировой модели построения отрасли через создание малых и средних предприятий, которые способны использовать новые технологии и современное оборудование. В качестве примера можно взять крепежное производство в Китае, которое за короткий период, семь-десять лет, стало крупнейшим в мире с годовым объемом 6 млн. т (треть мирового производства крепежа) [4].

Существует мнение, что необходимо сформировать роль кластеров, которые смогут участвовать в развитии бизнеса. На данный момент отсутствует элементная база, которая есть в отрасли, нет технологических схем, понимания запросов. Поэтому необходимо смотреть вперед и формировать все эти данные. Все это сказывается на методах поддержания бизнеса [7].

По качественным показателям 60% российской продукции не может конкурировать с импортной, износ основных фондов заводов превышает 60%, а оборудования – 75% [3]. Достичь высокого качества изделий можно только при наличии современного соответствующего оборудования на каждом этапе производства [1]. Данный аспект увеличивает конечную стоимость крепежа.

Продавцы метизных изделий первой и второй очереди сбыта рассматривают возможность открытия собственного производства, а некоторые это уже осуществили. При современной технологии себестоимость метизных изделий, выпускаемых малыми предприятиями, получается не выше чем у завода. Кроме того, малый бизнес имеет более высокую рыночную маневренность, чем заводы.

В последние годы вырос интерес к рынку метизных изделий: проводятся ежегодные международные выставки и конференции, на которых обсуждаются вопросы качества крепежа, особенности производства и развития рынка метизных изделий. В ходе последней встречи, прошедшей в марте 2015 года, эксперты отрасли выделили основные проблемы развития: отсутствие отечественного современного оборудования, изношенность имеющегося, нехватка должного количества инвестиций, растущая стоимость сырья и полуфабрикатов, устаревшая база стандартов, преобладание импорта. Также отмечается падение спроса как следствие ухудшившейся платежеспособности компаний [6].

Таким образом, для развития метизной отрасли необходимо вмешательство государства. Российские заводы выпускают ограниченный ассортимент метизных изделий в силу износа основных производственных мощностей. Эксперты отрасли считают, что для развития отрасли необходимо возрождение метизной науки, создание профилирующего образования в ВУЗах [2], которые смогут

решить задачи организации современных метизных производств. Сегодня российский рынок крепежной продукции буквально насыщен материалами, поставляемыми от китайских производителей. Именно они в настоящее время занимают особую нишу рынка, и, в течение последних нескольких лет, смогли существенным образом укрепить собственные позиции в среднем и в низком ценовых диапазонах. Низкая цена импортируемого крепежа из стран Азии делает российскую метизную отрасль инвестиционно непривлекательной для зарубежных партнеров. Государственной программы поддержки производителей крепежа на сегодняшний день не существует, так

как это не приоритетное развитие национальной экономики. Защита отечественных производителей метизов через систему пошлин, ограничивающих импорт, может подорвать конкурентоспособность конечных российских товаров.

Для замещения части импорта, придется практически с нуля поднимать производство. Экономически это невыгодно, поэтому ожидается рост российской локации продукции зарубежных компаний, что позволит снизить потребность в критическом импорте и обойти экономические санкции.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Ежелева Л. А. Крепеж – это не футболки [Текст]// Ежелева Л. А./ Журнал "Промышленно-строительное обозрение". –2014. – №1 (155).
2. Осташев А.М. Конференция "Крепеж. Качество и ответственность" – это общение специалистов. [Текст]// Журнал "Крепеж, клеи, инструменты и...". – 2015. – №1.
3. Осташев А.М. Чем вызван резкий подъем к рынку крепежа в мире?// Журнал "Трубопроводная арматура и оборудование". – 2014. – №1
4. Ассоциация Промметиз [Электронный ресурс]// Официальный сайт (дата обращения 14.08.2015): <http://asmetiz.ru/statistics/stats-2014/>, свободный. ? Загл. с экрана.
5. Росметиз [Электронный ресурс]// Официальный сайт (дата обращения 14.08.2015): <http://www.rosmetiz.ru/>, свободный. ? Загл. с экрана.
6. Международная выставка Fastener Fair Russia 2015 [Электронный ресурс]// Официальный сайт (дата обращения 14.08.2015): <http://ffrussia.ru/>, свободный. ? Загл. с экрана.
7. Петербургская техническая ярмарка 20115 [Электронный ресурс]// Официальный сайт (дата обращения 14.08.2015): [http://ptfair.ru/press-centre/news/news\\_244.html](http://ptfair.ru/press-centre/news/news_244.html), свободный. ? Загл. с экрана.

© В.Ю. Белостокова, ( [belostokovavyu@yandex.ru](mailto:belostokovavyu@yandex.ru) ), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики»,



Санкт-Петербургский государственный экономический университет

## ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ СИСТЕМА НА ПРЕДПРИЯТИИ КАК СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД К ИНТЕГРИРОВАННОЙ СИСТЕМЕ КАЧЕСТВА

### PRODUCTION SYSTEM IN THE ENTERPRISE AS A MODERN APPROACH TO AN INTEGRATED QUALITY SYSTEM

*D. Gurman*

#### Annotation

The article examines the existing approaches to the construction of a production system based on an analysis of national practices. The interrelation of the production system to the new ISO 9001: 2015. It considers the need for a decision on the construction of industrial enterprises of the leadership at all levels. Analyzes the advantages.

**Keywords:** Production System, Lean manufacturing, system approach, situational approach, process approach, quality management.

*Гурман Дарья Владимировна*

*Санкт-Петербургский  
государственный университет  
аэрокосмического приборостроения*

#### Аннотация

В статье рассматриваются существующие подходы к построению производственной системы на основании анализа отечественной практики. Показана взаимосвязь производственной системы с новым ISO 9001:2015. Рассматривается необходимость в принятии решения о построении производственной системы руководством предприятий всех уровней. Анализируются преимущества.

#### Ключевые слова:

Производственная система, бережливое производства, системный подход, ситуационный подход, процессный подход, менеджмент качества.

**В** современных условиях рыночной экономики организации сотрудничают с большим количеством зарубежных и отечественных компаний, для которых качество является первостепенным. Предприятия расширяют сферы деятельности, увеличивают доли рынка за счёт качества производимых услуг или продуктов, так как конкурентоспособность, в первую очередь, зависит от удовлетворенности потребителя.

Это привело к тому, что тысячи организаций занимались сертификацией СМК на соответствие ИСО 9001. Напомню, что действующий ИСО 9001–2008 – это стандарт, в котором изложены требования к системе управления качеством в компании, основанных на восьми принципах: ориентация на потребителя, лидерство руководства, вовлечение работников, процессный подход, системный подход к управлению, постоянное улучшение, принятие решений на основе фактов, взаимовыгодные отношения с поставщиками; а также на простом цикле PDCA [1].

Таким образом, ИСО требует от нас решать проблемы в рамках процессного подхода. Позволяет контролировать и улучшать работу, по большей части охватывающую нескольких подразделений. Но для поставленных целей

компании порой не хватает и других аспектов, поэтому многие предприятия начали использовать круг стандартов и подходов в системе менеджмента, выходящих за рамки ИСО 9001–2008. Это ознаменовалось переходом к комплексной системе: интегрированной системе менеджмента качества.

Компании начали применять такие стандарты как ГОСТ Р ИСО 14001 "Системы экологического менеджмента. Требования и руководство по применению", ГОСТ Р ИСО 14004– 2007 "Системы экологического менеджмента (EMS). Общее пособие по принципам, системам и методам". ISO 14040– 14043 Системы экологического менеджмента (EMS). Методология "Оценки жизненного цикла" [2]. ГОСТ 12.0.230–2007 "Система стандартов безопасности труда. Системы управления охраной труда".

Также началось активное внедрение стандартов, связанных с информационными технологиями (ГОСТ Р ИСО/МЭК 27001 "Информационная технология. Методы и средства обеспечения безопасности. Системы менеджмента информационной безопасности. Требования"; ГОСТ Р ИСО/МЭК 20000–Х "Информационная технология. Менеджмент услуг") и безопасности пищевой про-

дукции (ГОСТ Р ИСО 22000 "Системы менеджмента безопасности пищевой продукции") [3].

В ближайшее время выходит новая версия ISO 9001:2015. На настоящий момент проект стандарта не несет концептуальных изменений относительно версий 2000 года и действующей 2008 года, увязанных на процессном подходе. Существенной заменой является требование о принятии решений, основанным на риск – менеджменте [4].

Но на сегодняшний день новые требования, которые ставит перед нами жизнь, выводят нас за рамки процессного подхода. Повышение требований к интеграции систем качества для малых и средних предприятия ставит задачу необходимым использование системного и ситуационного подхода.

На помощь в решении таких проблем приходит такое понятие как "производственная система", которая позволяет не только достичь системного эффекта от совместного менеджмента направлений, требования к которым установлены в стандартах, но и решить задачи управления связанными с рисками [3].

Многие авторы дают разные определения этому термину, но большинство из них не описывают всю суть и сферу применения производственной системы.

Изучив все понятия, можно охарактеризовать развитие производственной системы (ПС) как комплекс методов и инструментов по всем направлениям деятельности, позволяющий производить товары или услуги в минимальные сроки, с требуемым качеством и устранять все имеющиеся потери; а также ориентироваться на изменение корпоративной культуры, сознания и поведения каждого человека; основываться на единых принципах, используя все возможные ресурсы компании [5].

Наиболее высокий потенциал в этой области демонстрируют западные, японские и американские компании.

Одна из наиболее популярных производственных систем – это Бережливое производство (Lean Production). Данная концепция ориентирована на создание непрерывного потока ценности с охватом всех процессов организации и постоянного совершенствования через вовлечение персонала и устранения всех видов затрат и потерь. Производственная система пронизывает всю организационную структуры, начиная от рядовых сотрудников и заканчивая дирекцией компании.

Для этого используется целый комплекс инструментов и методов, направленный на улучшение и рост предприятия. К ним можно отнести: систему менеджмента ка-

чества (не ограничившись ISO); логистическую систему (внутреннюю и внешнюю); TOYOTA PRODUCTION SYSTEM; принципы Бережливого производства; подходы ЛИН-менеджмента; системы КАЙДЗЕН, 5С, TPM, KANBAN, JIT, 6 сигм; систему PPS (планирование и управление производством); концепцию SCM (управление цепочками поставок); систему оптимизации затрат и минимизации потерь [6].

Благодаря применению выше перечисленных инструментов можно выявить слабые места и проблемы, которые не дают возможности участникам процессов работать более продуктивно. Способность рассмотреть более детально все этапы производства, позволяет нам устранить или снизить издержки на их выполнение, не создавая при этом увеличения стоимости самого товара в процессе его движения от закупок до отгрузки.

Успешное использование данной производственной системы значительно облегчило процесс производства и среди российских компаний.

К списку организаций, которые создали свою производственную систему, ссылаясь на бережливое производство, можно отнести Сбербанк, СИБУР, ОМЗ, Группу ГАЗ, Иркут, Росатом, КамАЗ, Русал, ЕвразХолдинг, Еврохим, КУМЗ и др.

*Если рассматривать всю проделанную работу на этих предприятиях, можно выявить ряд общих подход для достижения цели:*

1. Ответственность и поддержка руководства;
2. Развитие способностей персонала, обучение;
3. Структура управления подразделениями, обеспечивающая поддержание непрерывных улучшений;
4. Разработка мероприятий, позволяющих оперативное внедрение улучшений;
5. Стандартизированная работа на рабочих местах: выявление потерь, внедрение усовершенствований, разработку новых стандартов;
6. Ориентация на заказчика;
7. Система встроенного качества, предусматривающая единые критерии, контроль внутри процесса, обратную оперативную связь контрольных точек с рабочими местами;
8. Построение эффективных информационных и материальных потоков;



9. Система аудита подразделений руководителями согласно утвержденным графикам с рассмотрением текущего состояния (точки визуализированной информации, листы производственного анализа, рабочие места), анализом возникающих проблем и процесса их решения, оказанием необходимой поддержки;

10. Создание атмосферы открытости.

Конечно, есть и ряд отличий, заключающийся в применении разных инструментов. Допустим, ОМЗ, СИБУР, ГАЗ ориентированы больше на методику 5 С (технология создания эффективного рабочего места), то время как Росатом, Русал – TPM (Всеобщее обслуживание оборудования), картирование потока создания ценности (Value Stream Mapping) и другие [7,8]. Это не является недостатком, так как у каждого предприятия своя стратегия и сфера деятельности, а это все лишь еще раз доказывает гибкость и удобство производственной системы.

Исходя из выше сказанного, заметно огромное преимущество производственной системой над интегрированной системой качества. Но как показывает практика не все так гладко при внедрении производственной системы.

*Большинство отечественных компаний допускают ряд ошибок:*

- ◆ *Во-первых*, в самом начале руководители начинают ждать мгновенного эффекта;
- ◆ *Во-вторых*, отсутствие лидерства. Перекалывание ответственности на других стало самоцелью для многих людей. Они тратят время не на решение поставленных задач, а на поиск вариантов красивого объяснения, почему они все сделали правильно, а вот коллеги, подрядчики, поставщики оставляют желать лучшего [9].
- ◆ *В-третьих*, сопротивление персонала. Сотрудники не хотят менять то, как они выполняют работу; нет стремления к обучению.
- ◆ *В-четвертых*, тотальное изменение. Опыт западных компаний на территории РФ показывает, что одновременное шквальное внедрение всех инструментов бережливого производства приводит к очень серьезным проблемам.

Люди закрываются, все нововведения отвергают, компрометируют изменения, показывают, что работают по-новому, а физически продолжают работать по-старому [9].

В заключении, подведем итог, что модернизация десятилетнего опыта организаций, фундаментом которых были совершенно другие концепции, не может занять лишь пару месяцев. Это самый сложный процесс, требующий усилий и знаний руководителей всех уровней.

*При внедрении производственной системы предприятия должно основываться на основных требованиях.*

*Например, таких как:*

1. Организация должна четко осознавать, для чего необходима реализация бережливого производства.
2. Высшее руководство должно быть готово к инвестированию, а также стремиться к достижению целей производства.
3. Предприятие должно быть готово вкладывать средства в соответствующие ресурсы (сотрудники, материалы, и т.д.)
4. Высшее руководство и сотрудники предприятия должны работать вместе, как одна команда.
5. Члены команды должны иметь возможность проявлять инициативу без необходимости постоянной оценки и утверждения.
6. Организация должна предоставлять достаточно времени и ресурсов на подготовку, которая имеет решающее значение для достижения положительного результата.
7. Предприятие расставляет свои приоритеты не на улучшение, которое приведет к быстрому результату, а на качество.
8. Обратная связь имеет решающее значение для дополнительного и длительного улучшения.

Если придерживаться всем требованиям и комплексно использовать инструменты, то организация будет работать как единое целое. А производственная система позволит проследить за всеми этапами и состояниями материальных потоков, предотвращая потери и повышая качество производства. Каждый сотрудник будет ставить перед собой основную задачу: своей работой помочь компании достичь глобальной цели – удовлетворения потребителя и повышения конкурентоспособности.

Таким образом, внедрение производственной системы – является актуальным решением на сегодняшний день и представляет собой идеальный союз, который по-

может добиться превосходства над конкурентами в таких направлениях, как качество, гибкость, цена, номенклатура производимых товаров и услуг, дисциплина доставок, сервис и т.д. Благодаря модернизации производственной системы, организация укрепит репутацию и расширит клиентскую базу, повысит производительность труда и удовлетворенность сотрудников и потребителей, снизит затраты, поспособствует улучшению взаимоотношений между подразделениями предприятия, повысит качест-

во их функционирования, что в целом приведет к гармоничному развитию организации в ближайшей перспективе.

Данная статья ориентирована на предприятия, начинающие внедрение производственной системы, и несет в себе как преимущества, так и недостатки для того, чтобы руководители организаций понимали, чего они смогут добиться и где столкнуться с трудностями.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. ГОСТ ISO 9001–2011. Системы менеджмента качества. Требования [Текст]. – Введ. 2013–01–01. М.: Стандартинформ, 2012. 36 с.
2. ГОСТ Р ИСО 14001–2007. Системы экологического менеджмента. Требования и руководство по применению [Текст]. – Введ. 2007–10–01. М.: Стандартинформ, 2007. 28 с.
3. Тушавин В.А. Производственная система как интегрированная система менеджмента качества: роль информационных технологий // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. 2014. № 12. С. 54–59.
4. Тушавин В. А. Управление качеством ИТ–процессов производственного предприятия: монография. М.: Научные технологии, 2015. 249 с
5. Гордин М. В. СИБУР и производственная система СИБУР [Электронный ресурс]. 2015. URL: <http://www.slideshare.net/GregoryBaev/ss-45144505> (дата обращения 10.07.2015).
6. Юсыпчук О. И., Меркушева Н. И. Проблема внедрения бережливого производства в России [Электронный ресурс]. // "Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки": Электронный сборник статей по материалам XVIII студенческой международной научно–практической конференции. – Новосибирск: Изд. "СибАК". – 2014. – № 3 (18) – Режим доступа. – URL: [http://www.sibac.info/archive/economy/3\(18\).pdf](http://www.sibac.info/archive/economy/3(18).pdf)
7. РУСАЛ. Производственная систем РУСАЛа [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rusal.ru/> (дата обращения 11.07.2015)
8. Управление производством. Производственная система СИБУРа [Электронный ресурс]. URL : <http://www.up-pro.ru/> (дата обращения 11.07.2015)
9. Золотов А. Бережливое производство: 5 неудач [Электронный ресурс]. // Leaninfo.ru. URL: <http://www.leaninfo.ru/2012/01/12/lean-problemy-vnedreniya/> (дата обращения 14.07.2015)
10. Миндлин Ю.Б. Управление системой качества на предприятии сферы услуг // Тренды и управление. –2013. –№ 1. –С. 111–114.
11. Zaviyalova V.V., Norkina A.N., Mindlin Y.B. Visualization of Working Versions of Balanced Scorecard Strategy Maps in Managing Regional Competitiveness. Life Sci J 2014;11(11s):547–549 (ISSN:1097–8135). <http://www.lifesciencesite.com>

© Д.В. Гурман, ( [dasha.gurma@rambler.ru](mailto:dasha.gurma@rambler.ru) ), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики»,

Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения



## МЕХАНИЗМ РОСТА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ЗА СЧЕТ СООТВЕТСТВИЯ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЕ И КУЛЬТУРЕ\*

\* Исследование выполнено при финансовой поддержке РФНФ в рамках проекта проведения научных исследований "Повышение конкурентоспособности организации на основе оптимизации внутриорганизационных связей", проект № 14-02-00095

THE GROWTH MECHANISM  
OF COMPETITIVENESS OF THE  
ORGANIZATION THROUGH APPROPRIATE  
MOTIVATION SYSTEM ORGANIZATIONAL  
STRUCTURE AND CULTURE

*Y. Ivanov*

### Annotation

The analysis of the organization competitiveness is currently gaining importance due to growing recognition of the fact that the change of organizational structure and organizational culture is a significant, previously unappreciated reserve of efficiency increase. Additional relevance of the article appears due to increasing attention in the recent years to the issue of the motivation system creation relating to organizational structure and culture.

**Keywords:** Organization's management, competitiveness of organization, organizational structure, organizational culture, motivation

*Иванов Ярослав Геннадьевич*  
*Московский*  
*государственный университет*  
*путей сообщения*

### Аннотация

Анализ конкурентоспособности организации в настоящее время приобретает большое значение в связи с пониманием того, что изменение организационных структур и культур представляет собой существенный, ранее недооцененный резерв повышения эффективности. Дополнительную актуальность данной работе придает усиливающееся в последнее время внимание к проблеме построения системы мотивации сотрудников, соответствующей организационной структуре и культуре.

### Ключевые слова:

Управление организацией, конкурентоспособность организации, организационная структура, организационная культура, мотивация.

**В** настоящее время одним из главных факторов повышения конкурентоспособности организации является наличие высококвалифицированных и мотивированных работников.

По мнению Власюк Г.В., потенциал конкурентоспособности связан с созданием таких мотивационных стимулов, которые соответствуют запросам коллектива, созданием такой микросреды, которая позволяет реализовать ресурсные потенциалы агентов.[1]

Значительное влияние на повышение конкурентоспособности организации оказывает ее организационная структура. В отличие от производственных, технологических структур организационные структуры являются более гибкими и относительно легко изменяемыми, и, как следствие, в них сосредоточен существенный потенциал повышения эффективности организации в целом.[2]

Рассматривая организационную структуру через совокупность статических и динамических характеристик, можно сказать, что в ее состав входит оргструктура как таковая, характеристики взаимодействия организационных единиц на этапах принятия решений и их реализации, динамические характеристики, описывающие адаптивные способности организации, в частности, время распространения новой информации по организации, наличие и характеристики обратных связей. Очевидно, что данные характеристики могут быть применены к любой организации, но вместе с тем существующее многообразие организаций диктует необходимость их классификации и очевидно, что различным типам организаций будут соответствовать в качестве основных различные виды показателей эффективности.

Удачная попытка классификации организаций сделана в работе Р. Куина и Дж. Рорбау, где организации раз-

делены на четыре группы по двум характеристикам – степени ориентации организации на внешние или внутренние цели и степени жесткости статической структуры. С точки зрения характеристик организационной структуры первый показатель характеризует процесс обработки информации в организационной структуре – динамические характеристики, второй – топологию организационной структуры. Получившиеся четыре группы были названы авторами – клан, адхократия, рынок и иерархия.[3]

Каждому выделенному типу организационной структуры соответствует своя организационная культура. От определенного вида организационной культуры зависит специфика мотивации трудовой деятельности персонала и, как следствие, рост эффективности организации. Организационная культура регламентирует поведение человека, побуждает людей к совершению определенных действий, поддержанию существующих норм. Мотивационное влияние ценностей и норм организационной культуры будет тем сильнее, чем больше совпадают ценности сотрудников с организационными ценностями.[4]

Так в разных организационных культурах приоритетны разные мотивы трудовой деятельности. Это в значительной степени определяется принятой системой ценностей и целей определенной культуры. Разница в ценностных ориентациях, стилях управления, акцентах на внешние или внутренние задачи определяет необходимость применения различных методов стимулирования для повышения мотивации персонала в соответствии с типом организационной культуры. Но в управленческой науке эти два направления, мотивация и организационная культура, чаще всего существуют независимо друг от друга, без учета взаимного влияния и взаимной обусловленности. В то же время многие исследователи отмечают чрезвычайную практическую значимость рассматриваемой проблемы: зачастую усилия по разработке и внедрению новых, и, казалось бы, доказавших свою эффективность систем стимулирования, оказываются напрасными, поскольку наталкиваются на сильное и устойчивое сопротивление персонала, порожденное ведущими ценностями и установками существующей организационной культуры.[5]

Определение удовлетворенности основными методами стимулирования, соответствием уровня вознаграждения и оплатой труда, микроклиматом в коллективе, информированностью о делах организации, условиями труда; выявление возможности влиять на дела в организации, определение уровня доверия трудового коллектива руководству, возможности профессионального и личного роста, саморазвития, а также выявление основных мотиваторов персонала, – все это позволяет определить общее состояние работы в организации и установить зависимость между удовлетворенностью данными показателями, их оценкой работниками и существующей орга-

низационной структуры. В исследовании Завьяловой Е.К., посвященном систематизации условий и признаков организационной культуры, трудовой мотивации и методов стимулирования, была выявлена следующая зависимость: рыночные культуры обладают приоритетом по удовлетворению потребности влиять на дела организации; иерархические – по удовлетворению принципами оплаты труда, отношением администрации, информированностью о делах организации; клановые – по удовлетворению принципами организации труда, морально-психологическим климатом, возможностями карьерного и профессионального роста, признанию значимости; адхократические – по удовлетворению потребности в творчестве, профессиональном и карьерном росте, справедливой оценке результатов. Степень удовлетворенности трудовых мотивов выше в компаниях с ведущим типом клановой и адхократической культуры.[6]

Так проведенное нами исследование, направленное на разработку мероприятий по повышению уровня мотивации, улучшению социально-психологического климата в коллективе, снижению уровня напряженности и оптимизации внутриорганизационных связей в одном из структурных подразделений ОАО "РЖД", деятельность которого связана с обеспечением безопасности перевозочного процесса, подтвердило наличие взаимосвязи типа организационной структуры компании и применяемых в ней методов стимулирования и показало необходимость внедрения элементов ценностей клановой культуры для роста уровня мотивации персонала и, как следствие, повышения эффективности работы всего подразделения.

В исследовании приняло участие 54% штатной численности персонала данного Подразделения ОАО "РЖД", работающего как посменно, так и в режиме пятидневной рабочей недели. Социально-профессиональный состав респондентов – 53% диспетчеры, 40% специалисты, 7% руководители/заместители руководителей. Опрос сплошной, выборка – по полу и возрасту. Следует отметить, что все респонденты (100%) имеют высшее образование, что объясняется высоким положением данного подразделения в структуре ОАО "РЖД", характером принимаемых решений и высокой ответственностью. При этом опрошенные обладают высоким стажем работы в ОАО "РЖД" (67%) более 16 лет, 17% – 11–15 лет, 16% – 6–10 лет, многие работают в исследуемой организации с момента ее основания: 70% – более трех лет, 27% – 1–3 года, 3% – до 1 года, что позволяет утверждать, что опыт является важным критерием для осуществления эффективной работы и говорит о наличии у работников сильного ресурсного потенциала, а также строгих критериев отбора на штатные позиции.

Отвечая на вопрос о том, что привлекает работников в

данном подразделении половина респондентов (50%) отмечает возможность самореализации, 46,7% – возможность повышения квалификации, 10% – возможность карьерного роста, 6,7% – привлекает гарантия рабочего места и защита от увольнения, 3,3% – отмечают любовь к профессии, также 3,3% привлекают праздничные и корпоративные мероприятия, 6,7% опрошенных не задумывалось над этим, а 3,3% не привлекает ничего. При этом, отмечая высокое стремление работников реализовать себя, повысить свой профессиональный уровень, респонденты, совершенствуя свою квалификацию за последние три года, в основном самостоятельно следили за новой литературой, приобретали дополнительные навыки (64,3%), совершенствовали свои навыки работы за компьютером 42,9%, изучали новые виды деятельности и направления в работе 35,7%, прошли повышение квалификации 28,6% опрошенных, освоили новую специальность – 14,3%, изучали иностранный язык самостоятельно или на курсах 10,7%, никак – 3,6%.

В связи с этим можно сказать, что работники заинтересованы в своем развитии, однако в основном прикладывают только самостоятельные усилия к изучению новой литературы и приобретению новых навыков, но учитывая тот факт, что только 28,6% респондентов прошли повышение квалификации, организации следует больше уделить внимание данному компоненту в рамках политики управления персоналом, учитывая заинтересованность в этом работников. Также можно отметить, что респонденты отмечают невысокую привлекательность в объекте исследования гарантии рабочего места (6,7%), что позволяет говорить о высокой вероятности смены ими рабочего места. И, следовательно, о наличии скрытых внутренних проблем в компании. Также есть вероятность потери рабочего места при определенных упущениях при выполнении своих профессиональных обязанностей, которые не могут не вызывать психологической напряженности в коллективе.

В тоже время опрос показал, что 43% респондентов в основном удовлетворены работой, полностью удовлетворены – 20%, частичную удовлетворенность отмечают 30%, в основном неудовлетворены – 7% опрошенных, что говорит о наличии возможных проблемных зон в организации и ее структуре. При этом, рассматривая условия труда в организации, работники оценили организацию питания на 3,3 балла из 5 возможных, оснащение бытовых помещений (3,7), современность оснащения рабочего места (4,3), безопасность труда (4,5)

В ходе исследования также респондентам была предложена возможность предложить свой фактор и оценить его. Такими факторами были заявлены: отношение к персоналу (1 балл из 5 возможных), ответственность и эмоциональная напряженность, (вероятнее, подразуме-

валась высокая степень присутствия и значимость данного фактора – прим. автора) (1 балл из 5), взаимопонимание (1 балл из 5), это позволяет предположить, что скрытые проблемы связаны с возможными недостатками и проблемами в работе и личном отношении работников к этому. Возможно, есть связь с высокой ответственностью и работой с первыми лицами ОАО "РЖД", что создает определенную напряженность, также невысокие показатели неудовлетворенности работой можно объяснить применением негативного рода стимулов со стороны руководства.

Отметим, что почти половина опрошенных (40%) считает, что исследуемое Подразделение обладает чертами успешных организаций в большей степени, другая группа в 40% считает, что в средней степени, лишь 7% респондентов, считают, что такими чертами подразделение обладает в полной мере, 3% – в малой степени, 10% – затруднились ответить на данный вопрос. В то же время большинство респондентов (60%) считают, что персонал, его квалификация является самой сильной стороной, особые принципы работы отметили 30%, конкурентоспособность продукта (результат деятельности) – 20%, материальные преимущества выделяют 16,7% опрошенных, нематериальные – 10%, затруднились ответить, что является сильными сторонами – 6,7%, также, 6,7 опрошенных считают, что сильные стороны отсутствуют. Также опрошенные считают, что в целом в ОАО "РЖД" квалификация персонала остается самой сильной стороной по сравнению с конкурентами (40%), особые принципы работы и материальные преимущества отметили как сильную сторону ОАО "РЖД" по 26,7% респондентов на каждый критерий, 23,3% – нематериальные преимущества, 20% – конкурентоспособность продукта, 3,3 – конкурентоспособность продукта, а 6,7% участников опроса затруднились ответить. Таким образом, работу подразделения респонденты оценивают высоко.

Учитывая, что основной сильной стороной Подразделения, по мнению респондентов, является квалификация персонала (60%), можно сказать о связи эффективности его работы и ОАО "РЖД" от ее персонала. В связи с этим, можно сказать, что имеются резервы для повышения эффективности работы исследуемого структурного подразделения ОАО "РЖД". Также следует отметить, что нематериальные преимущества не являются сильной стороной (10%), материальные преимущества (16,7%), что подтверждает необходимость разработки мероприятий по совершенствованию мотивации и стимулирования персонала.

Рассматривая данное подразделение в структуре ОАО "РЖД", опрошенные оценивают внимание ОАО "РЖД" к работе Подразделения 8,1 из 10, зависимость деятельности Подразделения от ОАО "РЖД" – 8,5, зна-

чимость для ОАО "РЖД" деятельности Подразделения – 8,3. Это позволяет сказать, о том, что исследуемое Подразделение играет значимую роль в деятельности ОАО "РЖД", и работники понимают эту значимость, при этом также подразумевается высокая ответственность персонала при выполнении своей работы.

Оценивая ОАО "РЖД", более половины опрошенных (54%) считают, что ОАО "РЖД" обладает чертами успешной компании в большей степени, 30% – в средней степени, 3% – в малой, 3% – в ничтожной, 3% – затруднились ответить, 7% посчитали что ОАО "РЖД" в полной мере является успешной компанией. Отметим, тот факт, что отмечая сильные стороны транспортных компаний, конкурентов ОАО "РЖД", более трети участников опроса (36,37%) выделяют организацию технологического процесса, что косвенно может говорить о существующих проблемах в ОАО "РЖД" в данном аспекте, 30% – работа в контакте с госструктурами, 30% – работа с потребителем, отслеживание рынка, 16,67% – способность налаживать внешние связи и отношения, 10% – внимание к подготовке персонала, 3,3% – не смогли назвать таких черт. Следует обратить внимание на то, что 43% респондентов считает, что ОАО "РЖД" эффективная компания в большей степени, в средней степени – 37%, в малой степени – 10%, также 10% считают, что ОАО "РЖД" в полной степени является экономически эффективной компанией. Учитывая общее состояние ОАО "РЖД", возможно, такие результаты связаны с тем, что в Подразделении созданы достойные по уровню условия труда и материальное вознаграждение персонала за работу. Так, оценивая заработную плату в исследуемой организации, 30% респондентов оценивают ее на достойном уровне, 47% считают свою заработную плату вполне удовлетворительно, 23% – считают, что уровень заработной платы средний. При этом среди других подразделений ОАО "РЖД" работники объекта исследования оценивают свою заработную плату следующим образом: значительно больше – 7%, несколько больше – 36%, примерно такая же – 30%, несколько меньше – 10%, значительно меньше – 7%, затруднились ответить – 10%, а при оценке сотрудниками Подразделения своей заработной платы относительно других предприятий г. Москвы получены следующие результаты: 33,5% респондентов оценивают свою зарплату несколько больше, 33,5% – считают что примерно такая же, 23% – затруднились ответить, 10% посчитали свое материальное вознаграждение относительно Москвы несколько меньше. В целом по данным ответам можно сказать, что уровень заработной платы в исследуемом структурном подразделении находится на достойном уровне, как относительно других подразделений ОАО "РЖД", так и относительно г. Москвы. Важно обратить внимание на тот факт, что части работников (10%) абсолютно не понятен принцип, по которому начисляется заработная плата, 43% – скорее понятен, т.е. существует

доля сомнений, 47% – полностью понятен, это может свидетельствовать о недостаточном информировании работника о системе начисления заработной платы, также возможно недостаточное изучение должностной инструкции работником, либо функционал работника выходит за пределы очерченных нормативными документами функций, что вызывает у персонала проблемы в понимании системы начисления заработной платы.

Также представляет собой интерес мнение респондентов при ответе на вопрос о зависимости оплаты труда в Подразделении от результатов работы: только 23% опрошенных считает, что зависит полностью, 34% – зависит отчасти, 33% – отчасти зависит, отчасти нет, 3% – по большей части не зависит, 7% – не зависит. Это позволяет говорить, что в основном работники отмечают связь заработной платы и результатов работы. Следует отметить тот факт, что почти трети работников (27%) не понятен принцип начисления квартальной премии, 3% – абсолютно непонятен, 33% – да, скорее понятен, 37% – понятен полностью, что может говорить о том, что работники не видят связи между своим дополнительным трудовым вкладом и оценкой своего итогового труда, что является сильным демотивирующим фактором.

Оценивая по пятибалльной шкале индивидуальные критерии личного трудового вклада при начислении квартальной премии, были получены следующие результаты: новаторство в работе (3,4), объем выполняемых работ (4,5), профессиональная компетентность (4,6), трудовая и исполнительская дисциплина (4,6). Также работникам было предложено указать, какие критерии, на их взгляд, можно включить в такую оценку, но 87% респондентов затруднилось ответить на данный вопрос. Среди ответивших были указаны такие критерии как: личный вклад руководителя в объем выполняемых работ (возможно, подразумевалась оценка личного вклада в результат), оценка по эффективности, выполнение работ не по основному профилю деятельности, наличие/отсутствии вредных привычек. Таким образом, исходя из данных оценок, можно сделать вывод о частичной показательности критерии премирования работников и необходимости их пересмотра.

При этом средняя оценка по пятибалльной шкале опрошенными использования нематериального стимулирования показала, что это (нематериальное стимулирование) эффективный метод стимулирования персонала (4,53) и такой прием должен использоваться в практике подразделения (4,33), но работники не считают, что этот метод регулярно используется в практике (3,57).

Отметим, что среди респондентов количество сменивших работу при сохранении той же заработной платы – 17%, не знают, как поступили бы – 40%, не стали бы

менять место работы – 43%, что позволяет сказать об отсутствии абсолютной лояльности работников и наличии потенциальной текучести кадров.

Помимо этого, 53% опрошенных оценивают психологическую обстановку в коллективе на удовлетворительном уровне, 30% – как хорошую, 7% считает, что психологическая обстановка плохая, 3% – очень плохая, только 7% оценили психологическую обстановку в коллективе на "отлично". В то же время, 44% респондентов сталкивались с мелкими конфликтами в коллективе, 3% – с серьезными конфликтами, 53% – не сталкивались с конфликтными ситуациями вовсе. В связи с этим, можно сказать, что в организации существует определенная психологическая напряженность, которая во многом может быть связана со спецификой трудовой деятельности.

При этом, наиболее эффективными методами решения трудовых конфликтов, по мнению, опрошенных являются встречи с непосредственным руководством (50%), встречи с руководством Подразделения – 23,3%, профсоюзы – 3,3%, забастовки – 6,7%. Большинство участников опроса (70%) считают, что в основном положение дел в зависит от непосредственного руководства, 50% – от руководства Подразделения, 23,3% – от руководства ОАО "РЖД", по 10% респондентов связывают положение дел в организации от руководства города и экономического состояния страны соответственно. Это говорит о том, правильной соблюдении принципа иерархии в организации, т.к. в основном респонденты предпочитают обращаться к непосредственному руководству, также персонал возлагает ответственность на положение дел в своем подразделении на его руководство, с другой стороны, можно отметить низкую эффективность работы профсоюза при решении трудовых (производственных) спорах. В то же время, по мнению респондентов, решить проблемы Подразделения могло бы его руководство (80%), непосредственное начальство опрошенных (20%), руководство ОАО "РЖД" – 50% , 6,7% – администрация города, 3,3% – федеральные органы власти. Значимыми в решении проблем коллег по коллективу и себя лично полагают 16,7% респондентов, что говорит об их низкой включенности в организационную деятельность.

Так же, следует обратить внимание на то, что, по мнению половины респондентов (50%) проблемы исследуемой организации может решить вмешательство руководства ОАО "РЖД", что говорит об их потенциальной серьезности.

Отметим, что отвечая на вопрос об оценке отношений между непосредственным руководством и работников, мнения респондентов разделились следующим образом: 46,5% – оценили отношения с непосредственным руководством, как удовлетворительные, 46,5% – "хорошо",

7% – "отлично".

В тоже время, оценивая уровень доверия руководству Подразделения, половина респондентов (50%) оценивают его на хорошем уровне, 36% – "удовлетворительно", 7% – "отлично", 7% – плохо, тем самым высказывая абсолютное недоверие.

Важно указать на тот факт, что основным источником информации о результатах работы организации выступают: непосредственное руководство (90%), встречи с руководством организации – 40%, корпоративная пресса – 33,3%, интернет-сайт организации – 23,3%, организационная доска объявлений – 6,7% и слухи – 3,3%. При этом никто не указал на получение такой информации из сторонних источников, что говорит о достаточности информации: 64% респондентов считают, что в большей степени удовлетворены объемами получаемой информации, 30% – в полной мере, по 3% в средней и малой степени, при этом половина опрошенных (50%) доверяет данным источникам в большей степени, 34% – в полной мере, 13% – в средней степени, 3% – в малой степени.

Также стоит отметить многообразие источников информации получаемой респондентами об ОАО "РЖД", которая, скорее всего, сравнивается и анализируется персоналом, причем 83,3% получают из корпоративной прессы, 70% – отмечают непосредственного руководителя, совещания, 43,3% – интернет-сайт организации, 40% – внешние источники (городские, региональные и т.д.), 30% – внешние интернет-источники, 6,7% – организационная доска объявлений, 3,3% – родственники и знакомые. Почти половине участников опроса (40%) в полной мере интересна информация об ОАО "РЖД", 33% – в большей степени, 20% – в средней степени, 7% – в малой степени.

Исходя из того, что 90% информации о результатах деятельности Подразделения работники получают от непосредственного руководства, можно утверждать о наличии прямой зависимости между доверием руководству со стороны подчиненных – достоверности предоставляемой информации. Заметим, персонал получает немного сведений о своей организации из корпоративной прессы, которая является основным источником для получения общей информации об ОАО "РЖД", в связи с этим, можно сказать, что, по мнению респондентов, в данной прессе деятельности исследуемого Подразделения, результатам его работы уделяется немного внимания, что, как следствие, вызывает у работников неуверенность в объективной оценке их вклада в работу, что может быть источником тревожности и привести к снижению мотивации работников.

Подавляющее большинство опрошенных (83%) в

полной мере знакомы с Положением о Подразделении и регламентах взаимодействия с другими подразделениями и органами, 17% – в большей степени. При ответе на вопрос о том, какую функцию выполняет данное положение 27% участников опроса отметили основу для формирования производственных планов, 27% – основа для постановки конкретных задач сотрудникам, 23% – основа для разработки новых подходов к взаимодействию с органами власти и подобными структурами, 17% – основа для разработки внутренних регламентов и процедур, 6% – другое. Отметим, что Положение о Подразделении, по мнению респондентов, выполняет свое предназначение, потому что, отвечая на вопрос о том, какое на их взгляд значение должно иметь данное положение получены результаты идентичные ответу на предыдущий вопрос о реальных функциях данного Положения: 27% – основа для формирования производственных планов, 33% – основа для постановки конкретных задач сотрудникам, 23% – основа для разработки новых подходов к взаимодействию с органами власти и подобными структурами, 17% – основа для разработки внутренних регламентов и процедур. В тоже время такая картина свидетельствует о противоречивости восприятия данного документа в коллективе, отсутствии четкого понимания цели его создания, его роли в регулировании работы организации.

Почти половина респондентов (43%) в большей степени знакома со стратегией ОАО "РЖД", 20% – в полной мере, 27% – в средней степени, 3% – в малой степени, оказались не знакомы с содержанием стратегии ОАО "РЖД" 7%, что говорит об устойчивом интересе персонала к отрасли и стратегии ОАО "РЖД". При этом, 23% участников опроса считают, что основа для формирования производственных планов является основной функцией стратегии развития ОАО "РЖД", 30% – основа для разработки новых подходов к взаимодействию с клиентами и партнерами, 20% – основа для постановки конкретных задач подразделениям и сотрудникам, 7% – основа для разработки регламентов и процедур, 20% – не задумывались над этим. В то же время при ответе на вопрос о том какое значение должна иметь стратегия развития ОАО "РЖД", мнение респондентов разделилось следующим образом: 13% – основа формирования производственных планов, 13% – основа для разработки регламентов и процедур, 44% – основа для разработки новых подходов к взаимодействию с клиентами и партнерами, 10% – основа для постановки конкретных задач подразделениям и сотрудникам, 17% – основа для совершенствования мотивации и оплаты труда, 3% – не задумывались над данным вопросом.

Это позволяет сделать вывод о том, что, по мнению респондентов, существуют определенного рода несоответствия в реализации стратегии ОАО "РЖД" и изначально заложенных в нее функций. Так в реальности оп-

рошенный персонал не считает, что стратегия развития ОАО "РЖД" способствует совершенствованию мотивации и оплаты труда, а учитывая наличие непонимания в рамках принципа начисления квартальной премии и заработной платы, в совокупности приводит к непониманию связи между объемом выполняемой работы, ее результатом и конечным вознаграждением за труд. Это ведет к падению уровня мотивации персонала и как следствие снижению эффективности организации в целом. Поэтому возникает необходимость в повышении уровня информированности персонала и разъяснении взаимосвязей между вознаграждением и вкладом работников в него. В тоже время такая картина свидетельствует о противоречивости восприятия стратегии ОАО "РЖД" в коллективе, отсутствии четкого понимания ее роли в деятельности компании.

Но нельзя не обратить внимание на то, что 44% опрошенных оценивают перспективы своей работы несколько лучше, 33% – так же, как и сейчас, 10% – несколько хуже, 10% – значительно хуже, 3% – значительно лучше. При этом 37% респондентов ожидают незначительное улучшение перспектив Подразделения, 20% – значительное улучшение, 37% считают что, перспективы такие же, как и сейчас, 3% – незначительное ухудшение, 3% – значительное ухудшение. Оценивая будущие перспективы ОАО "РЖД", 23% участников опроса думают, что будет значительное улучшение, 30% – незначительное улучшение, 30% – такие же, как и сейчас, 17% – незначительное ухудшение. Отметим, что есть определенная тенденция, показывающая, что опрошенные настроены на позитивные изменения, как в рамках своего структурного подразделения, так и по ОАО "РЖД" в целом. В связи с этим, для руководства Подразделения, как одного из основных источников предоставления информации, и того факта, что проблемы исследуемой организации может решить только ее руководство (80% по мнению опрошенных), и с учетом общей ситуации в ОАО "РЖД", важно не допустить у работников роста недоверия и появления у последних чувства обманутых ожиданий из-за характера предоставляемой информации, в частности о результатах организационной деятельности, не находящей подтверждения в других источниках, например, корпоративной прессе.

Анализ индивидуальных мотиваторов работников показал, что основной побудительной силой при осуществлении трудовой деятельности являются межличностные отношения в коллективе, личность руководителя, нормальные условия работы и интерес к работе. Данные мотиваторы соответствуют ценностям клановой культуры, в отличие от иерархии, где основными мотиваторами трудовой деятельности являются долгосрочная предсказуемость будущего, гарантия занятости, склонность к регламентированным и структурированным работам, ответ-



ственность в рамках должностных полномочий, статусные мотиваторы [4].

Исходя из полученных результатов исследования необходима разработка комплекса мероприятий, направленного на повышение уровня информирования работников, признание их заслуг, развитие внутреннего PR, что позволит закрыть основные проблемные зоны в существующей системе мотивации и стимулирования, удовлетворить основные потребности персонала, повысить уровень лояльности сотрудников, повысить объективность в области оценки результатов труда, а также получить от них обратную связь, и развить внутрикорпоративные коммуникации, что как следствие приведет к повышению эффективности работы и общей управляемости Подразделения.

Полученные результаты исследования в области мотивации и стимулирования позволяют сказать о том, что данное структурное Подразделение осуществляло бы свою деятельность эффективнее при наличии применяемых стимулов и ценностей, соответствующих клановой культуре. В данном случае такой тип культуры более оптимален для эффективной работы организации, т.к. определенная смена вектора в развитии организационной культуры с иерархической на клановую будет способствовать формированию нужных организации мотивов труда, что будет способствовать достижению стоящих перед данным Подразделением целей. Внедрение элементов клановой культуры в данном конкретном случае будет способствовать наращиванию ресурсного потенциала организации, что в свою очередь будет способствовать повышению ее эффективности.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Власюк Г.В. Методы выявления проблемных зон в организации // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия – Гуманитарные науки. – 2013. – № 7–8. – С. 53–62.
2. Письменная А.Б. О выборе оптимальной организационной структуры фирмы в агропродовольственной сфере // Экономическая наука современной России. – 2002. – № 3. – С. 102–110.
3. Иванов Я.Г., Новосельцева Е.В., Письменная А.Б. Количественные характеристики организационной эффективности и их связь с видами организационных структур // Сборник научных статей по итогам научно-практической конференции "Инновационные преобразования, приоритетные направления и тенденции развития в экономике, управлении проектами, педагогике и др.". СПб: Санкт-Петербургский институт проектного менеджмента, июнь 2014. – С. 67–69.
4. Кибанов А.Я. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности: Учебник / Под ред. А.Я. Кибанова. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 524 с.
5. Тромпенаарс Ф., Хампден-Тернер Ч. Национально-культурные различия в контексте глобального бизнеса /Пер. с англ. – Минск: Попурри, 2004.– 528 с.
6. Завьялова. Е.К. Взаимосвязь организационной культуры и систем мотивации и стимулирования персонала. Научные доклады № 17–2006. СПб.: НИИ менеджмента СПбГУ, 2006. – 27 с.

© Я.Г. Иванов, ( yaroslav-ig@yandex.ru ), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики»,



Московский государственный университет путей сообщения

# ЛИЗИНГ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В МАЛЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ (на примере стран ЕС)

## LEASING AS AN EFFECTIVE INSTRUMENT OF INVESTMENT IN SMALL BUSINESSES (examples from EU)

*I. Klyukin*

### Annotation

The questions of leasing as an alternative investment instrument to small businesses in Russia. Also analyzes the use of leasing to SMEs of the European Union are determined to support measures at European level to ensure access of small and medium-sized businesses to leasing. Identified prospects and challenges of investing Russian SMEs by means of leasing.

**Keywords:** small business, small businesses, leasing, leasing companies, lizingopoluchaetel.

*Клюкин Илья Николаевич*  
К.э.н., доцент,  
РЭУ им.Г.В. Плеханова

### Аннотация

В статье рассмотрены вопросы лизинга как альтернативного инструмента инвестирования в малые предприятия в России. Также проанализировано состояние использования лизинга МСП Европейского Союза, определены меры поддержки на общеевропейском уровне по обеспечению доступа малого и среднего бизнеса к лизингу. Выявлены перспективы и проблемы инвестирования российских МСП при помощи лизинга.

### Ключевые слова:

Малое предпринимательство, малые предприятия, лизинг, лизинговые компании, лизингополучатель.

### Введение

Сегодня малое предпринимательство, будучи одной из наиболее перспективных и, одновременно, гибких форм предпринимательской деятельности, в сложных современных условиях российской экономики переживает не лучшие времена. В связи с этим, в настоящее время проблема инвестиций в малое предпринимательство, став одной из наиболее чувствительных сфер отечественной экономики, имеет особую значимость.

На текущий момент инвестирование в малое предпринимательство следует считать не только одним из наиболее важных и действенных инструментов решения сегодняшних проблем малого предпринимательства, но и узловым инструментом антикризисной экономической политики государства.

В связи с этим, в условиях кризисного состояния российской экономики и ограниченности на текущий момент доступа к финансовым ресурсам актуальным является поиск альтернативных банковскому кредитованию инвестиционных механизмов. Особенно ощущают на себе последствия кризисных малые и средние предприятия, для которых является еще более сложным привлечение внешних источников финансирования.

### Основная часть

Инвестирование в проекты малого предпринимательства посредством банковского кредитования в настоящее время характеризуется рядом недостатков, главным из которых становится проблематичность доступности банковских кредитов вследствие высоких нормативных требований к получателям денежных средств. Кредитование малого предпринимательства представляется банкам видом деятельности, отличающимся высокими рисками невозврата средств, что нередко вызвано отсутствием у вновь создаваемых малых предприятий (МП) кредитных историй и возможностей предоставления дополнительных гарантий. Большинство коммерческих банков предпочитают работать с крупными предприятиями, а чтобы снизить риски при кредитовании МП устанавливают завышенный процент по кредиту.

Проблема доступности банковского финансирования частично решается с помощью фондов поддержки малого и среднего предпринимательства (МСП) и гарантийных фондов, однако их деятельность, как правило, оказывается точечной и в целом не обеспечивает инвестиционных потребностей МП.

При этом одним из эффективных источников инвестирования в малое предпринимательство может стать

такой инструмент как лизинг. [1]

Тем не менее, лизинг как замена банковского кредитования может иметь важное значение для предприятий, нуждающихся в оборотных средствах, перед которыми остро встала проблема недостаточности инвестиций. Финансовая аренда дает возможность получателю лизинга осуществить обновление основных фондов предприятия, сформировать производственную базу для выпуска ранее не производимой продукции, при этом осуществляя оплату полученных внеоборотных активов по мере поступления дохода от их использования.

Лизинг может оказаться эффективным способом поддержки и стимулом развития МП, в итоге приводя к ускорению инновационных процессов в промышленной сфере и увеличивая конкурентоспособность малого предпринимательства. [2]

В связи с тем, что работа лизинговых компаний регулируется не столь жестко, как коммерческих банков, предоставление активов в лизинг является более простой процедурой, чем получение кредита. Так, лизингополучателю нет необходимости предоставлять безупречную кредитную историю, а достаточно лишь указать на возможные финансовые потоки, которые окажутся достаточными для осуществления выплат по лизингу. Таким образом, во многих случаях лизинг является единственной возможностью для МСП приобрести новые средства производства для выпуска конкурентоспособной продукции.

Значимым моментом в деятельности МП при этом становится наличие основных средств, которые при этом не находятся в собственности предприятия. Наличие у МП большого оборота продукции при отсутствии в собственности средств производства делает предприятие, с одной стороны, привлекательным для инвестирования, а, с другой стороны, малопривлекательным для незаконной деятельности рейдеров.

Лизинговая схема, не требующая единовременной выплаты стоимости имущества целиком, высвобождает ликвидные средства МП, в то же время давая возможность пользоваться более дорогим оборудованием. Что приводит к тому, что лизинг бывает единственным способом финансировать инвестпроекты МСП, которые испытывают недостаток финансов и не имеют возможностей на получение банковского кредита.

Мировая практика, в частности стран Европейского Союза, в решении задач инвестиционного обеспечения МП демонстрирует особое место лизинга. Кроме того, опыт стран ЕС относительно важности и механизмов развития лизинга будет полезным для поддержки российской экономики в сложный период ее функционирования.

МСП составляют более двух третей занятости в частном секторе в ЕС и растут быстрее, чем крупные фирмы, что делает их важным источником создания новых рабочих мест. Тем не менее, именно размер делает их более уязвимыми в кризисные периоды, поэтому лизинг становится все более важной формой финансирования МСП. Сегодня более половины инвестиций ЕС в основной капитал, финансируемых за счет лизинга, – это инвестиции МСП.

МСП является двигателем европейской экономики, на который приходится 99,5% предприятий и 62,4% занятости в странах ЕС-27 в 2014 году [3]. Посткризисная рецессия и санкционная политика в отношении России сделали невозможным для многих малых и средних предприятий использование внутренних источников капитала для финансирования инвестиций.

Так, по данным проведенного Европейским центральным банком исследования, одной из наиболее актуальных проблем как для МСП, так и для крупных фирм респондентами был назван "доступ к финансированию". При этом эта проблема обозначена как более серьезная именно для МСП, чем для крупных фирм [4]. Малый и средний бизнес стал более зависимым от внешних источников финансирования, и именно лизинг представляется респондентам привлекательным источником финансирования инвестиций.

Исследования состояния европейского рынка лизинга осуществляет Европейская федерация ассоциаций лизинговых компаний (Leaseurope), основанная в 1972 г. и включающая на сегодняшний день 44 ассоциационных членов из 32 стран. В октябре 2014 г. был опубликован исследовательский отчет об использовании лизинга среди европейских МСП, подготовленный Oxford Economics по заказу Leaseurope, основанный на опросе почти 3 тыс. малых и средних предприятий в 9 отраслях промышленности в 8 странах (Германия, Франция, Великобритания, Италия, Испания, Нидерланды, Польша и Швеция), на которые приходится 83% от общего объема производства в ЕС и 78% европейского лизингового рынка.

*Основные результаты использования лизинга европейскими МСП следующие:*

- ◆ с помощью лизинга в 2014 г. было профинансировано 16,9% от общего объема инвестиций малых и средних предприятий, причем эта цифра, по прогнозу Oxford Economics, в 2015 г. составит 18,8%;

- ◆ лизинг использовался большинством европейских МСП чаще, чем любой другой вид банковского кредитования – в сравнении, лизинг в 2014 г. использовали 40% МСП (эта цифра, по прогнозу Oxford Economics, составит в 2015 г. 45%), в то время как банковские кредиты сроком более 3 лет использовали 38% МСП, а овердрафт – 37% МСП. Общее количество МСП, использую-

щих лизинг в качестве инструмента финансирования составляет порядка 6 млн. предприятий;

- ◆ доля инвестиций в основной капитал, профинансированная с помощью лизинга, является примерно одинаковой у средних фирм (с числом работников от 50 до 250) и малых фирм (от 10 до 49 работников), и немногим ниже в микрофирмах (от 1 до 9 работников);

- ◆ транспонировав данные исследования по восьми странам до масштабов ЕС в целом, Oxford Economics оценил объем лизинга МСП ЕС в размере 100 млрд. евро в 2014 г., что соответствует 55% от общих объемов лизингового бизнеса;

- ◆ МСП, которые берут имущество в лизинг, инвестируют больше, чем те МСП, которые не пользуются лизингом. Так, МСП, использующие лизинг, осуществили на 58% больше капиталовложений, чем не пользователи лизинга;

- ◆ лизинг является особенно привлекательным для быстрорастущих МСП, предоставляя возможность новым/молодым предприятиям, без кредитной репутации и с ограниченными возможностями предоставления залога, использовать капитальное оборудование. [5]

Европейские МСП берут в лизинг широкий спектр активов. Это транспортные средства, а также машины и промышленное оборудование, которые доминируют среди общих расходов на лизинг оборудования малого и среднего бизнеса. В капиталоемких отраслях (промышленное производство, горнодобывающая промышленность, коммунальные услуги и строительство) финансируются значительные средства в машины и промышленное оборудование по лизингу, в то время как в секторе услуг большая часть затрат приходится на лизинг транспортных средств и оборудования ИКТ.

Европейские МСП получают доступ к лизинговым активам через ряд дистрибьюторских каналов. Наиболее популярным видом лизинга в собственный капитал является ситуация, когда МСП получает лизинговое имущество через производителя или дилера. Так, в 2014 г. 68% лизингополучателей использовали именно такой дистрибьюторский канал.

Однако предложение по лизингу оказалось под сильным давлением, обусловленным кризисными явлениями в экономике. В этих условиях чрезвычайно важной стала поддержка со стороны ЕС и отдельных государств. Процедура и требования для лизинговых компаний для получения одного из основных финансовых продуктов ЕИБ изложены в информационном бюллетене, совместно подготовленном ЕИБ и Европейской федерацией ассоциаций лизинговых компаний [6].

В соответствии с ним, средства ЕИБ могут быть использованы для финансирования практически во всех секторах экономики, с небольшим количеством исключений, таких как сектор недвижимости, производство

оружия, азартные игры и тому подобное.

ЕИБ требует, что в случае займа для МСП, лизинговая компания обязуется разместить средства ЕЦБ соответствующим предприятиям в рамках согласованного срока, как правило, до двух лет. МСП признаются самостоятельными малые и средние предприятия с численностью работников менее 250 человек (с полным рабочим днем) на момент представления предложения о размещении средств ЕИБ.

Минимальный размер займа ЕИБ для малого и среднего бизнеса составляет, как правило, 50 млн. евро. Выбор финансовых посредников включает в себя анализ их стратегии в отношении МСП, готовность рекламировать сотрудничество с ЕИБ и предложить значительный объем финансовых преимуществ для МСП. ЕИБ финансирует оперативный и финансовый лизинг, кроме лизинга потребительских товаров.

Лизинговые компании должны следовать обычным требованиям отчетности по кредитам ЕИБ для малого и среднего бизнеса и, в частности, требованиям относительно полноты обеспечения информацией конечного бенефициара, относительно предоставления финансовых преимуществ, отчетности относительно собственного дополнительного вклада в финансирование малого и среднего бизнеса.

Таким образом, минимальные требования к информации включают в себя: название и адрес конечного бенефициара; вид деятельности; количество работников; сумма займа/лизинга; предоставляемой посредником конечному бенефициару; сумма в валюте контракта; срок кредита/лизинга; предоставленные финансовые преимущества конечному бенефициару.

Весной 2015 г. ЕИФ был издан отчет [7], в котором исследуется лизинг как неотъемлемая составляющая набора инструментов для финансирования МСП, особенно на фоне слабости рынка кредитования малого и среднего бизнеса. К направлениям, с помощью которых может быть эффективно поддержан лизинг МСП, отнесена, в частности, секьюритизация лизинговых активов. В качестве примеров приведены сделки секьюритизации в Германии.

Участие в этих транзакциях такой организации как ЕИФ обеспечивает не только дополнения на комплиментарной основе средств частного сектора, но и в целом способствует накоплению частных ресурсов благодаря своим положительным "сигнальным" эффектам. Другой инструмент поддержки лизинга МСП – гарантийные операции (пример – Франция) с их значительными преимуществами для малого и среднего бизнеса в связи с улучшением условий финансирования. За счет механизмов секьюритизации, гарантийных операций, эффективной

поддержки со стороны европейских институтов можно ожидать роста уровня развития проникновения лизинга европейских МСП. Специалисты Oxford Economics смоделировали, что увеличение уровня лизинга позволит увеличить потенциал экономического роста.

Эффективная поддержка со стороны Группы Европейского инвестиционного банка и со стороны европейских государств развития лизинга как формы финансирования производственных активов особенно важна, учитывая рецессию в странах ЕС, высокий государственный долг многих стран Европы, и будет способствовать замене дорогостоящих мер антикризисного регулирования, которые, как правило, имеют более низкую эффективность.

Доступ к финансированию в условиях кризиса считается одной из главных проблем для малого и среднего бизнеса и ограничением для их роста в Европе. Различные исследования о доступе к финансовым источникам показывают, что банковские кредиты и овердрафты являются наиболее распространенными методами долгового финансирования для МСП, но повышается значение такого альтернативного источника, как лизинг. [8]

Что касается реализации лизинговых схем в России, как инструмента финансовой поддержки МСП, то в российских реалиях следует учитывать такой важный момент, требующий внимательного рассмотрения, как информационная закрытость МСП. Большинство российских лизингодателей указывают на данный факт как основную причину, которая тормозит развитие лизинговых отношений применительно к МСП, так как отсутствие достаточной информации снижает достоверность оценки надежности получателя лизинга.

Для разрешения указанной проблемы, мы полагаем, необходимо использование зарубежного опыта применения стандартов МСФО для МСП, которое стало возможным после опубликования стандартов МСФО для МСП, которые призваны значительно уменьшить нагрузку на МСП при составлении отчетности в соответствии с международными стандартами [9].

#### Заключение

Сегодня лизинг представляет собой активный инструмент, предназначенный для развития МСП и занимающий место между микрофинансированием и банковским кредитованием. Поступательное развитие различных инвестиционных программ, нацеленных на финансовое обеспечение субъектов МСП, дает повод полагать, что все большее количество банков и лизинговых компаний будет включено в стимулирование малого и среднего бизнеса.

Помимо этого, наличие механизмом государственного регулирования лизинговых отношений в секторе МСП не только поможет преодолеть кризисные явления, но и будет оказывать противодействие рыночным несовершенствам и трудностям, касающимся доступности финансирования для МСП, которые существуют не только в кризисные периоды, но и постоянно, являясь одной из фундаментальных структурных проблем.

Таким образом, стоит отметить, что только совместная работа государственных органов, банков, лизинговых компаний и различных организаций по поддержке МСП сможет создать условия для эффективного развития МСП.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Ключкин И. Н. Инвестиции в малые предприятия // Экономика и менеджмент систем управления. – 2015. – №1.2.
2. Философова Т.Г. К вопросу о развитии рыночных механизмов инвестиционной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, об ускоренной амортизации и о повышении конкурентоспособности национального бизнеса России // Лизинг. – 2011. – № 1. – С. 4 – 13.
3. Официальный сайт Европейской федерации ассоциаций лизинговых компаний (Leaseurope) [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.leaseurope.org/index.php?page=smeleasing>
4. European Small Business Finance Outlook. European Investment Fund. June /2014. – [Электронный ресурс]. – URL: [http://www.eif.org/news\\_centre/research/eif\\_wp\\_2014\\_18\\_esbfo-june2014\\_fv.pdf](http://www.eif.org/news_centre/research/eif_wp_2014_18_esbfo-june2014_fv.pdf)
5. The Use of Leasing Amongst European SMEs. Oxford Economics. –Executive Summary. – 2014 [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.finansbolagens-forening.se/system/files/LeaseuropeSMEReportExecutiveSummary.pdf>
6. Supporting Europe's SMEs. European Investment Bank fact sheet for the European leasing industry [Электронный ресурс]. – URL: [http://www.leaseurope.org/uploads/EIB\\_factsheet\\_web%20FINAL.pdf](http://www.leaseurope.org/uploads/EIB_factsheet_web%20FINAL.pdf).
7. The importance of leasing for SME finance. EIF. Working Paper 2014/17. [Электронный ресурс]. – URL: [http://www.eif.org/news\\_centre/research/eif\\_wp\\_2014\\_17\\_The%20importance%20of%20leasing%20for%20SME%20finance\\_June\\_2014.pdf](http://www.eif.org/news_centre/research/eif_wp_2014_17_The%20importance%20of%20leasing%20for%20SME%20finance_June_2014.pdf)
8. SMEs: The EIB Group supports your financial investments [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.eib.org/projects/topics/sme/index.htm>
9. Козлов В.В. МСФО для малых и средних предприятий // Международный бухгалтерский учет. – 2012. – №24.

## КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ПРОЦЕССНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА В ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНАХ

### CONCEPTUAL BASICS OF THE PROCESS - ORIENTED APPROACH WITH THE CUSTOMS AUTHORITIES

*I. Kolobova*

#### Annotation

Researched specific of management organizations based on functional and process principles. Defined benefits of the process approach. Shown that process-oriented way is covered all the management process and focusing on achieving strategic goal. Developed main statements of managing organizational processes with the customs authorities.

**Keywords:** process – oriented way, organization, processes, functions, structure, management, strategy, goals, resources, results, Federal Customs service.

*Колобова Ирина Николаевна*  
К.псих.н., доцент,  
Российская таможенная  
академия, г. Москва

#### Аннотация

Исследованы особенности управления организациями, построенными по функциональному и процессному принципам. Сформулированы преимущества процессного подхода. Доказано, что процессно – ориентированный подход охватывает весь процесс управления, ориентируя его на достижение стратегической цели. Разработаны основные положения управления организационными процессами в таможенных органах.

#### Ключевые слова:

Процессно – ориентированный подход, организация, процессы, функции, структура, менеджмент, стратегия, цели, ресурсы, результаты, Федеральная таможенная служба Российской Федерации.

Управление организацией строится на основе определенных научных принципов. Первый тип организации строится на основе функциональной парадигмы. Именно эта форма преобладает на современных российских предприятиях, характерна она и для Федеральной таможенной службы России.

Организации, построенные в соответствии с данным принципом, имеют классическую функционально – иерархическую структуру.

Организация производства по функциональному принципу известна со времен А.Смита, основателя современной политэкономии. Ее основу составляет принцип разделения труда и специализации, в соответствии с этим принципом выстраиваются стратегии и методы управления.

Специализация бывает двух типов. При первом типе имеет место специализация в рамках технологического процесса, за счет его дробления на более мелкие единицы. Каждый работник выполняет одну определенную операцию, доводя ее до совершенства, и в результате общая производительность труда значительно повышается.

Второй тип специализации связан с неодинаковыми полномочиями сотрудников организации в отношении принятия решений. В ее основе лежит иерархическая структура с четким разграничением управленческого и исполнительного труда. Представление о противоположности умственного и физического труда связано с именем Ф. Тейлора, которого называют отцом научного управления.

Управление современными организациями, построенными по функциональному принципу, сталкивается с серьезными проблемами, связанными с возникновением вертикальных и горизонтальных барьеров (функциональных, организационных, кадровых, информационных).

В настоящее время все большее признание получает альтернативный – процессный подход, опирающийся на принцип структурирования деятельности по процессам и ориентацию управления на работников. Процессный подход берет свое начало в классической школе управления и связан с именем выдающегося теоретика и практика менеджмента А.Файоля, предложившего рассматривать менеджмент как последовательный ряд операций или функций. Однако такого рода функции в тот период вре-

мени рассматривались как независимые. Новое время принесло и новое понимание. Современный взгляд на эту проблему рассматривает функции управления как взаимосвязанные. Таким образом, процессный подход приобрел в настоящее время новые качественные характеристики.

Особый интерес к процессному подходу привлекло использование его принципов в менеджменте качества (TQM). Необходимость преодоления структурных барьеров вызвала к жизни второй тип организации, ориентированной не на функцию, а на процесс. В основных чертах данный подход сформировался в середине 1980-х гг. на японских предприятиях. Процессный подход позволяет уменьшить число уровней иерархии и объединять ряд частных функциональных подзадач в рамках целостного охвата задачи. При этом каждый сотрудник отвечает за свою часть работы и осуществляет самоконтроль. В результате происходит упрощение и ускорение процессов, оптимизация расходов всех видов ресурсов.

Сравнительный анализ организаций, построенных по функциональному и процессному принципам, выявляет различия в составляющих компонентах: место организационной структуры, организации процессов и организации руководства заняли процессы руководства, производственные и вспомогательные процессы.

Иначе выглядит и информационно-коммуникационная система, роль которой здесь так же важна, как и при функциональной ориентации.

Переход от функциональной ориентации к ориентации на процессы предполагает действия в двух основных направлениях: интеграцию ответственности по вертикали и функций по горизонтали.

Интеграция ответственности проявляется в готовности руководства к изменениям, к делегированию полномочий, к постепенному сокращению уровней иерархии. Сотрудники, со своей стороны, должны стремиться к развитию профессиональных компетенций. Накопленный опыт, "знания организации", должны фиксироваться в доступной форме в электронной базе данных. На основе управления знаниями формируется обучающаяся организация.

Интеграция функций проявляется в таких формах, как формирование команды, построение цепочек управляемых процессов, уменьшение в них числа звеньев, оптимизация путем сокращения избыточности, упрощения функций. На смену функционально-ориентированной концепции организации, в которой руководители противопоставлены работникам, а структура – операциям, приходит целостная процессная стратегия, компонентами

которой являются ориентация на потребителей, ориентация на сотрудников и ориентация на процессы [ 1, с.127–129 ].

Проблема эффективного управления является одной из наиболее актуальных и практически значимых для таможенных органов. Первоочередной задачей является освоение новых подходов к управлению деятельностью ФТС России. Именно таким подходом является управление деятельностью таможенных органов на основе процессно – ориентированного подхода.

Для успешной адаптации к динамичным изменениям внешней среды с одновременным улучшением качества оказываемых государственных услуг необходимо, чтобы сотрудники таможенных органов, компетентные и заинтересованные в успехе, на практике реализовали маркетинговый подход к таможенным услугам. Это возможно осуществить только в рамках простых и прозрачных организационных процессов. Улучшение потребительских качеств означает ускорение цикла с повышением качества продукции/услуг и при минимальном увеличении издержек. Сотрудник таможенных органов ставится в центр процесса: отвечает за свои результаты, сам их контролирует, решает проблемы, возникающие в основных процессах (видах таможенной деятельности), и оптимизирует эти процессы путем упрощения, совершенствования и ускорения таможенных процедур.

*К основным положениям управления процессами в таможенных органах следует отнести:*

- ◆ необходимость перехода к терминам процессного подхода в отношении таможенных процедур, а не функций;
- ◆ создание эффективных самостоятельных организационных единиц (команд), в которых протекают управленческие и технологические процессы;
- ◆ преодоление недостатков разделения труда, выстраивание цепочки создания добавленной ценности каждой таможенной операции;
- ◆ обеспечение координации организационных процессов, необходимой для достижения общих целей таможенных органов, поставленных Правительством РФ;
- ◆ направленность критерия оптимального достижения целей различных стратегий на стандарты качества государственных услуг и реализацию административных регламентов по исполнению государственной услуги;
- ◆ обеспечение интеграции анализа задач, синтеза процессов и организации руководства таможенными органами, при которой классические аспекты организации (руководство, структура и процесс) перестают играть роль разделительных рубежей;
- ◆ совершенствование таможенных опера-

ций/процессов на основе выявления в цепочках создания ценности слабых мест: устранение операций, требующих больших затрат времени и финансовых средств, или замены их более эффективными с использованием информационных технологий.

Для всех процессов определяются целевые показатели и критерии оценки результата деятельности таможенных органов.

На рис. 1. представлена предлагаемая структура управления деятельностью таможенной службы на основе методологии процессно – ориентированного подхода.

Процессно – ориентированный подход охватывает все иерархические уровни управления и процессы. Он помогает понять движущие силы организации и уровень потребления ресурсов, что позволяет контролировать и планировать будущие результаты деятельности, исходя из показателей системы [2, с. 56].

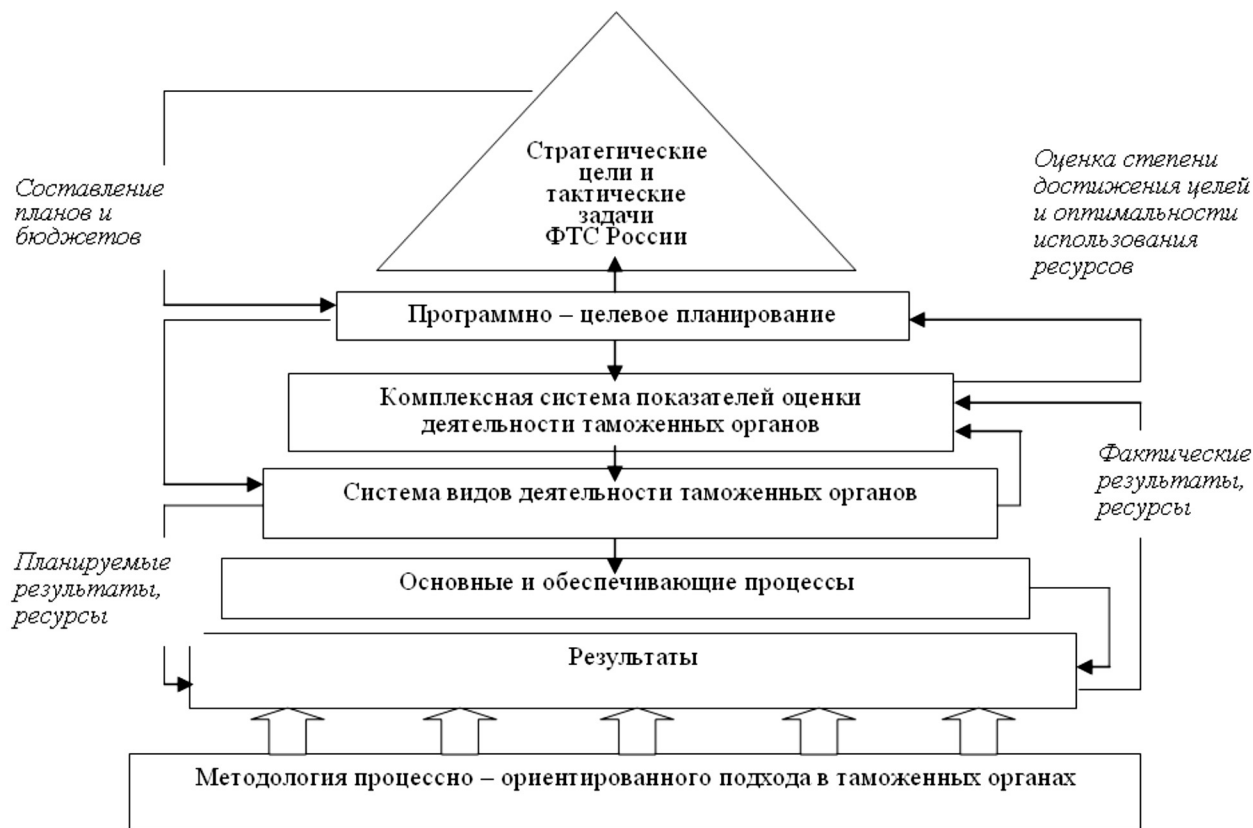
Базисом для построения модели управления деятельностью таможенных органов на основе процессно – ори-

ентированного подхода является разработка основополагающих принципов.

Сформулированные принципы управления деятельностью таможенных органов представлены в табл. 1.

Реализация данных принципов при управлении деятельностью таможенных органов позволяет упорядочить процессы и устранить избыточные процедуры, избежать многократного представления идентичной информации, реализовать принцип "одного окна", сократить сроки исполнения, определить ответственность должностных лиц за соблюдение ими требований административных регламентов.

Одним из основных показателей эффективности деятельности таможенных органов является время выполнения таможенной процедуры (процесса). Сокращение времени таможенного оформления и таможенного контроля приводит к ускорению товарооборота в мировой торговле и снижению издержек участников внешнеэкономической деятельности и в конечном счете к снижению цены товаров для конечных потребителей.



**Рисунок 1.** Общая структура управления деятельностью таможенной службы на основе процессно - ориентированного подхода.



Таблица 1.

Принципы процессно-ориентированного подхода к управлению деятельностью таможенных органов.

Наименование принципа	Описание принципа
Принцип выстраивания цепи процессов	Таможенные процедуры (процессы) определяются административными регламентами исполнения государственных функций (предоставления государственных услуг) и выстраиваются в жесткой порядковой и временной последовательности
Принцип горизонтального сжатия	Таможенные процедуры (процессы) необходимо объединять в целостные блоки, устранять дублирование функций, тем самым повышая результативность деятельности таможенных органов
Принцип вертикального сжатия	Данный принцип подразумевает наделение сотрудников таможенных органов более широкими полномочиями в части принятия решений, что сокращает время таможенных операций и повышает эффективность таможенной деятельности
Принцип минимизации количества согласований	Многочисленные согласования представляют собой избыточную форму контроля и нарушают главное требование к контролю - экономичность
Принцип уменьшения количества проверок и управленческих воздействий на сотрудников таможенных органов	Данный принцип направлен на уменьшение избыточного контроля

Разработанные принципы позволяют рационально выстраивать организационные процессы, составляющие таможенную деятельность, и более эффективно управлять ими [2, с. 65–66].

Таким образом, процессно – ориентированный подход

охватывает весь процесс управления, ориентируя его на достижение стратегической цели. Разработанные теоретические основы процессно – ориентированного подхода к управлению таможенными органами могут служить основанием для дальнейших исследований в данной области.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Биннер Х. Управление организациями и производством: от функционального менеджмента к процессному. М.: Альпина Паблишер, 2010. – 282 с.
2. Колобова И.Н., Кузнецов С.С. Управление таможенными органами на основе процессно – ориентированного подхода: монография. М.: РТА, 2010. – 140 с.
3. Елиферов В.Г., Репин В.В. Бизнес–процессы: регламентация и управление: Учебник. М.: ИНФРА–М, 2005, – 319 с.

© И.Н. Колобова, (irinakolobova@mail.ru), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики»,



## РАЗРАБОТКА И ОЦЕНКА МАРКЕТИНГОВЫХ РЕШЕНИЙ ДЛЯ РАЗЛИЧНЫХ СОСТОЯНИЙ НЕСТАБИЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

### ELABORATION AND EVALUATION MARKETING DECISION WITHIN VARIOUS CONDITIONS OF INSTABILITY

*Y. Chupina*

#### Annotation

The article describes methodic of managerial decision-making process in conditions of instability that takes into account additional restrictions imposed by the new conditions in the market. The author proposed the description of goals, targets and principles of marketing for different forms of instability in organization. The analysis of marketing and financial indicators lead to the chain of indicators which increases the financial stability of the company with the aims of marketing.

**Keywords:** marketing decisions, crisis marketing, the chain of marketing and financial indicators, algorithm of marketing decisions' implementation in conditions of instability.

*Чупина Яна Владиленовна*

*Аспирант,*

*Финансовый университет  
при Правительстве РФ, Москва*

#### Аннотация

В работе рассматривается методика принятия маркетинговых решений в условиях нестабильности, которая учитывает дополнительные ограничения, накладываемые новыми условиями функционирования организации на рынке. Предложено описание целей, задач и принципов маркетинга для различных нестабильных состояний организации. Проанализированы маркетинговые и финансовые показатели организации, на основе которых предложена цепочка маркетингово-финансовых показателей для целей повышения финансовой стабильности организации при помощи маркетинга.

#### Ключевые слова:

Маркетинговые решения, антикризисный маркетинг, цепочка маркетингово-финансовых показателей, алгоритм разработки маркетинговых решений в условиях нестабильности.

**В**торая волна кризиса в России, начавшаяся в конце 2014 года, усилила состояние нестабильности на российских рынках.

Возросшая энтропия в 2014–2015 гг. и 2008–2009 гг. привела маркетологов к ситуации, в которой стандартные маркетинговые подходы не работают, а времени на разработку эффективной и продуманной стратегии бизнеса, и маркетинга в частности, не хватает: решения необходимо принимать в сжатые сроки, а внешняя и внутренняя среда постоянно меняется.

Необходимо переосмысливать цели и задачи маркетинговых отделов, а также следовать новым принципам при выборе инструментов и реализации маркетинговых решений. Актуальными направлениями для изучения в текущих условиях является разработка новой методики по принятию антикризисных маркетинговых решений и их оценки в рамках антикризисного управления.

*С точки зрения устойчивости внешних и внутренних процессов организации могут пребывать в трех состояниях [6, с. 26]:*

- ◆ в стабильном;

- ◆ неустойчивом (посткризисном или предкризисном);
- ◆ кризисном.

Все эти состояния соответствуют фазе ординарного или антикризисного менеджмента. Однако антикризисное управление уже не способно решить задачи организации, чьи предприятия участвуют в процедурах в деле о банкротстве. Это состояние можно назвать как состояние непреодолимого кризиса, а фазой управления, соответствующая ему, фазой арбитражного управления. Арбитражное управление – это система методов разработки и реализации управленческих решений, связанных с осуществлением процедур, применяемых в рамках законодательства о несостоятельности (банкротстве) [1, с. 258]. Управленческие задачи и уровень хаоса отличаются в зависимости от этих состояний.

В научной литературе пока не представлены подходы к определению принципов маркетингов для условий нестабильности. Объединив принципы антикризисного управления и современного маркетинга, можно получить систему принципов антикризисного маркетинга, адаптивную под разные уровни нестабильности.

Таблица 1.

Принципы маркетинга для различных состояний организации.

№	Принцип	Состояние организации
1	Ценности для потребителя	Любое
2	Комплексности и системности	
3	Срочности реагирования	Любое нестабильное
4	Адекватности реагирования на степень реальной угрозы его финансовому и рыночному положению	
5	Многовариантности и креативности	
6	Гибкости и адаптивности	
7	Перспективности	Неустойчивое состояние
8	Срочной результативности	Кризисное, состояние непреодолимого кризиса

Из приведенных принципов маркетинга наиболее важными с точки зрения управления нестабильными системами являются принцип срочности реагирования, гибкости и адаптивности.

*Принцип срочности* реагирования заключается в том, что кризис не только имеет тенденцию к расширению, но и порождает дополнительные трудности в работе организации. Поэтому маркетинговые решения должны быть оперативными не только по степени их принятия, но и по степени их реализации. Это особенно актуально для арбитражного управления, когда процедуры в делах о банкротстве вводятся на определенный период времени.

*Принцип гибкости и адаптивности* является дополнением принципа многовариантности: все маркетинговые инструменты должны быть способными к изменению без появления дополнительных издержек.

Цели маркетинга должны быть согласованы с целями общей стратегии организации. На стадии антикризисного управления главной целью является предотвращение или минимизация негативных последствий кризиса.

Необходимо учитывать, что цели маркетинга на стадии антикризисного управления более динамичны и подвластны корректировке [5, с. 132].

*Для этой стадии целями маркетинга являются:*

- ◆ поиск новых рыночных возможностей;
- ◆ поддержание уровня продаж;
- ◆ сохранение доли рынка;
- ◆ сохранение доли лояльных покупателей и др.

Основной целью маркетинга в фазе арбитражного управления является минимизация потерь и увеличение доходов от управления или продажи активов.

Задачи также отличаются в зависимости от уровня нестабильности, так как меняются условия функционирования компании. Определение уровня спроса очень важно, так как от этого зависят денежные потоки и ликвидность активов. Разделение задач маркетинга в зависимости от состояния спроса и характеристика стадий управления приведены в **табл. 2**.

*Задачи маркетинга в управлении нестабильными системами также описаны в работах российского ученого Галеева А.Г. [3, с. 215]:*

1. диагностика положения организации – признание кризиса, оценка угрозы, объемов кризиса, оценка потенциальных последствий сложившейся ситуации;

Таблица 2.

Задачи маркетинга в зависимости от состояния спроса.

Состояние спроса	Стадия управления	Задачи маркетинга
негативный	Антикризисное, арбитражное управление	создать спрос
нет	Антикризисное, арбитражное управление	стимулировать спрос
потенциальный	Управление стабильными системами; Антикризисное управление	развить спрос
снижение спроса	Антикризисное управление	повысить спрос
колеблющийся	Управление стабильными системами; Антикризисное управление	сбалансировать спрос
полный	Управление стабильными системами	поддерживать спрос
чрезмерный	Антикризисное управление; Управление стабильными системами	снизить спрос
иррациональный	Антикризисное управление; Управление стабильными системами	ликвидировать спрос

2. определение целей – ближайших задач, перспективных целей, планов развития бизнеса;

3. определение путей достижения целей – маркетинг-микс, ценовые стратегии, повышение имиджа, продвижение, организация сбыта; расширение отдела маркетинга;

4. оценка эффективности – тестирование предлагаемых мер, степень выполнения задач, оценка эффективности выполненных мер.

Видно, что в рамках антикризисного и арбитражного управления большее внимание уделяется финансовой составляющей. Успешность стратегии бизнеса, и маркетинга в частности, выражается в положительном влиянии на финансовый результат.

Современные маркетологи зачастую не могут доказать влияние маркетинговых инструментов на финансовых результат, а значит не могут доказать эффективность их работы в рамках всей организации в принципе.

Есть много западных исследований, подтверждающих эту взаимосвязь: бренды, не разрабатывающие комплекс маркетинга, выделяются наименьшими значениями показателей финансово-экономической деятельности [2, с.38–40].

*Исходя из специфики состояния организации в зависимости от фазы управления можно выделить следующие особенности при анализе взаимосвязи показателей эффективности маркетинговых инструментов:*

- ◆ не все маркетинговые результаты связаны напрямую с большинством финансовых результатов организации;
- ◆ очень трудно оценить интеграцию стратегического и операционного уровня маркетинга;
- ◆ оценка маркетинга должна давать информацию для прогнозирования будущих решений.

В российской практике используется большое количество показателей, которые отображают эффективность финансово-экономической деятельности организации. Список этих показателей меняется в зависимости от отрасли и других факторов. Для анализа использовались рекомендуемые показатели, рассчитываемые в соответствии с правилами финансового анализа\*.

\* Постановление Правительства РФ от 25.06.2003 N367 "Об утверждении правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа".

Сила взаимосвязи показателей может варьироваться в каждой компании и в рамках отдельных предприятий, также как и набор показателей. Для оценки взаимосвязи

между этими показателями был проведен корреляционный анализ на основе финансовых и маркетинговых показателей ОАО "ВымпелКом" за 2007–2014 гг.

Анализ показателей охватил восемь периодов, включая два кризисных: кризис 2008–2009 гг., а также кризис 2014 года. Данная компания была выбрана в связи с тем, что находится в условиях сильной внешней и внутренней нестабильности на протяжении последних многих лет, поэтому хорошо отражает динамику различных показателей и их взаимосвязь для целей анализа. Это выражается в нестабильной или отрицательной динамике показателей неплатежеспособности и рентабельности, падающей доли рынка (внутренняя нестабильность), а так-

же изменениями в законодательной базе: введением закона о переносимости мобильных номеров в России или как его называют на международной арене MNP, Mobile Number Portability, а также нестабильной политической обстановкой (внешняя нестабильность).

Основные результаты приведены в табл. 3.

Данные корреляционного анализа подтверждаются экспертными оценками.

Полученные данные использовались при создании цепочки маркетинговых и финансовых показателей (рис. 1).

Таблица 3.

Взаимосвязь маркетинговых и финансовых показателей через коэффициенты корреляции  
(Годовые отчеты ОАО "ВымпелКом", данные TNS, ESPAR).

Маркетинговый показатель	Финансовый показатель	К-нт корреляции
Абонентская база	Выручка	0,95
	Рентабельность продаж	-0,93
	К-нт оборачиваемости оборотного капитала	0,82
	К-нт оборачиваемости дебиторской задолженности	0,76
	К-нт оборачиваемости капитала	0,72
MROS	Рентабельность продаж	0,92
	К-нт автономии	0,90
	Показатель обеспеченности активами	0,86
	К-нт обеспеченности собственными оборотными средствами	0,70
	Норма чистой прибыли	0,75
	Рентабельность продаж	0,92
Churn rate	Рентабельность продаж	-0,93
	К-нт обеспеченности собственными оборотными средствами	-0,73
	К-нт автономии	-0,86
	Показатель обеспеченности активами	-0,83
	К-нт текущей ликвидности	-0,74
NMC	Выручка	0,99
	К-нт оборачиваемости оборотного капитала	0,72
MOU	Выручка	0,94
ARPU	К-нт оборачиваемости оборотного капитала	0,79
MROI	Степень платежеспособности	0,79



**Рисунок 1.** Цепочка маркетинговых показателей, влияющих на финансовый результат в управлении нестабильными системами.

В рамках анализа были выделены опережающие и результирующие маркетинговые показатели, а также показатели финансового анализа.

Опережающие маркетинговые показатели не имеют прямой связи с финансовыми, но влияли на результирующие показатели маркетинга. Они в свою очередь прямо влияли на финансовый результат. Так, например, связь между показателем оттока и финансовыми показателями была гораздо ниже (в среднем  $-0,79$ ), чем уровень взаимосвязи между показателем оттока рентабельностью, в том числе маркетинговой ( $-0,93$  и  $-0,96$ ). Это подтверждают бизнес-наблюдения: привлекать новых пользователей всегда дороже, чем повышать прибыльность существующим, предлагая расширить им пакет используемых услуг. Так, для бренда Билайн лояльность хорошо сказывается на текущей удовлетворенности абонентов, но не приводит к быстрым финансовым результатам.

Оперируя блоками цепочки маркетинговых показателей, можно построить новую стратегию маркетинга с новыми целями и задачами маркетинга в условиях нестабильности.

Единого подхода к разработке среднесрочной стратегии маркетинга в антикризисном управлении нет, так как маркетинг обычно рассматривается как один из инструментов антикризисного управления, а не как самостоятельный бизнес-процесс.

При разработке планов антикризисного маркетинга важны и такие особенности, как:

- ◆ многовариантность;
- ◆ перспективность;

- ◆ особенности российского законодательства о банкротстве (в случае арбитражного управления или риска перехода в эту фазу управления);
- ◆ стратегическое мышление (кроме арбитражного управления);
- ◆ креативность;
- ◆ учет всех рисков, возникающих в рамках реализации стратегии и влияющих на маркетинговую деятельность, а также не деятельность организации в целом;
- ◆ жизненные циклы (отрасли, организации, сегмента).

Разработка маркетинговых решений на практике не учитывают некоторые факторы, что приводит к снижению результативности маркетинга.

Процесс разработки маркетинговых решений в управлении нестабильными системами должен быть унифицирован и отвечать современным концепциям бизнеса, должен подходить для организаций любой отрасли и размера. Для этого необходимо предложить новый алгоритм, основанный на методиках создания маркетинговой стратегии в стабильных условиях, а также учитывающий особенности целей, задач и принципов антикризисного маркетинга. Руководствуясь таким алгоритмом, а также цепочкой маркетинговых и финансовых показателей маркетолог способен составить новый эффективный маркетинговый план, завязанный на финансовый результат и максимально учитывающий все риски и ограничения (рис. 2).

Алгоритм включает в себя двенадцать последовательных этапов принятия и оценки маркетинговых реше-



**Рисунок 2.** Алгоритм совершения последовательных маркетинговых действий на стадиях антикризисного или арбитражного управления.

ний, разделенные на три укрупненных блока: подготовка информации и утверждение целей, разработка и выбор маркетинговых решений и инструментов по их реализации и оценка выбранных инструментов с точки зрения эффективности их реализации, а также их влияния на общую эффективность управления нестабильными системами.

На первых двух этапах маркетологи и финансисты

проводят анализ внешней и внутренней среды для описания степени нестабильности и кризиса в организации или внешней среде. Далее подробно описываются особенности кризисных процессов для конкретной организации: причины дестабилизации, оценка продолжительности кризиса, характеристика жизненного цикла организации и ее ассортимента в разрезе продуктовых линий, регионов итд. На основе полученных данных, можно дать рекомендации и сформировать стратегию стабилизации и

направления на повышение эффективности управление нестабильной системой для компании в целом. Исходя из сформированной стратегии на 4 этапе, определяются цели и задачи маркетинга, соответствующие особенностям антикризисного или арбитражного управления. Затем определяются возможные ограничения, такие как сроки реализации, правовые возможности, ресурсные или другие ограничения, накладываемые рынком.

Далее на шестом этапе формируется список альтернативных маркетинговых решений и инструментов, необходимых для их реализации в рамках выбранной стратегии. Выбор маркетинговых решений должен составляться на основе принципов антикризисного маркетинга. Эти инструменты затем оцениваются с точки зрения возможных маркетинговых и имиджевых рисков, что помогает заранее прогнозировать их последствия и подготовить действия по адаптации к новой ситуации. Если какое-либо маркетинговое решение обладает высоким риском, то оно вычеркивается из списка альтернатив. На восьмом этапе маркетолог с помощью финансового отдела оценивает влияние разработанных маркетинговых решений на денежные потоки организации, чтобы оценить насколько маркетинговый план решает поставленные задачи по увеличению доходов. В случае, если решение в значительной мере повышает отток денежных средств и в среднесрочной перспективе не способно повысить приток денежных средств, то от решения или инструмента необходимо отказаться. После чего формируется список выбранных маркетинговых решений на основе мето-

да экспертных оценок и метода исключений, применяемого на предыдущих этапах. По сути на данном этапе и формируется среднесрочный план маркетинга.

На десятом этапе для оценки эффективности маркетинга определяются оцениваемые показатели эффективности и их планируемая количественная оценка для каждого маркетингового решения и инструмента. Если организация не располагает возможностями по расчету необходимых показателей для оценки решения или инструмента, то необходимо отказаться от его реализации.

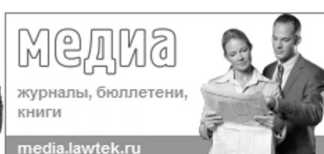
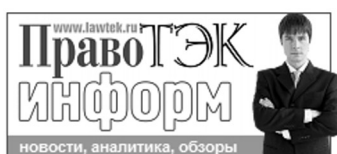
Для каждого маркетингового исследования также должны быть определены стандарты действий, которые отображают последующий план принятия управленческих решений, исходя из полученной информации. На 11 этапе реализуемые маркетинговые инструменты оцениваются в рамках принятой системы показателей маркетинга. На основе этих данных на завершающей стадии оценивается влияние маркетинговых инструментов на эффективность общей стратегии. По итогам этой оценки, а также адаптированного состояния организаций, общая стратегия стабилизации может корректироваться.

Видно, что антикризисный маркетинг является довольно молодым научным направлением, требующим дальнейшего изучения. Необходимо и дальше изучать взаимосвязь маркетинга с финансовыми показателями на основе текущей бизнес-практики и зарубежных научных разработок.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Бойкова А.В., Экономическое содержание арбитражного управления, Четвертая ежегодная всероссийская с международным участием научно-практическая конференция "Актуальные проблемы экономики и управления в современном обществе": материалы научно-практической конференции. 28 октября 2010 г. / Под ред. Е.В. Ожгибесовой – Пермь: АНО ВПО "Пермский институт экономики и финансов", 2010
2. Браверман А. Маркетинг для прибыльности среднего бизнеса. М.: Издательство Экономика, 2006. С. 38–40
3. Галеев А. Г. Маркетинг в антикризисном управлении, Экономические аспекты развития современного общества в начале XXI века, Омск: Изд.: ОмГПУ, 2010, С. 215
4. Годовые финансовые отчеты ОАО "ВымпелКом" за 2007–2014гг.
5. Дорофеев В.Д., Левин Д.Н., Сенаторов Д.В., Чернецов А.В., Антикризисное управление: Учебное пособие, Изд.: Пензенского института экономического развития и антикризисного управления, 2006, С. 132
6. Кован С.Е., Мокрова Л. П., Ряховская А. Н. Теория антикризисного управления предприятием –. – Учебное пособие, Изд.: "Кнорус", 2009
7. Постановление Правительства РФ от 25.06.2003 N367 "Об утверждении правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа").

© Я.В. Чупина, ( Yana.vladilenovna@gmail.com ), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики».





## НАЛОГОВАЯ КУЛЬТУРА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

### TAX CULTURE IN THE RUSSIAN FEDERATION

*O. Dobroskok*

#### Annotation

The article deals with the basic approaches to the definition of tax culture and presents its comprehension from the point of view of interdisciplinary approach. Separate elements that influence the formation of tax culture in modern Russian society are characterized as well.

**Keywords:** civil liability, tax culture, tax system, social justice, party to a tax legal relationship.

**Доброскок Ольга Викторовна**

*К.э.н., доцент, ФГАОУ ВО "Крымский  
Федеральный университет  
им. В.И. Вернадского",  
Институт экономики и управления,  
г. Симферополь*

#### Аннотация

В статье рассмотрены основные подходы к определению налоговой культуры, предложено ее понимание с точки зрения междисциплинарного подхода. Дана характеристика отдельных элементов, влияющих на формирование налоговой культуры в современном российском обществе.

#### Ключевые слова:

Гражданская ответственность, налоговая культура, налоговая система, социальная справедливость, субъекты налоговых правоотношений.

**П**остроение налоговой системы государства определяется его политическим, социально-экономическим и финансовым устройством. В свою очередь специфика построения налоговой системы, проводимая государственная налоговая политика и налоговые правоотношения, реализуемые в рамках налоговой системы, отражают уровень налоговой культуры в государстве.

Целью настоящей статьи является уточнение определения налоговой культуры как междисциплинарного понятия и характеристика отдельных элементов, влияющих на ее формирование в современном российском обществе.

Само понятие налоговой культуры появляется в начале XX в. в работах Й. Шумпетера в рамках нового научного междисциплинарного направления – фискальной социологии, интегрирующей экономический, финансовый, исторический и социально-психологические аспекты теорий налогообложения и их развития. Главный акцент в данном направлении – это социальные процессы, происходящие в обществе и их влияние на налогообложение в государстве. Таким образом, феномен проявления налоговой культуры затрагивает область финансовой науки, социологии, психологии, налогового права.

При определении понятия "налоговая культура" можно выделить два подхода современных исследователей. В

рамках первого подхода, налоговая культура рассматривается как проявление налогового поведения по своевременной и полной уплате налогов и сборов и как правовой и гражданской обязанности. Так О.Н. Савина, П.Ю. Раминская указывают, что "налоговая культура – это совокупная гражданская позиция населения по отношению к уплате налогов и сборов и налоговой системе в целом. Налоговая культура выступает частью политической культуры и складывается из понимания гражданами необходимости уплаты налогов для государства и общества, а также знания своих прав и обязанностей при их уплате. Она зависит во многом от правосознания населения, от легитимного отношения к власти, от нравственности общества в целом и менталитета каждого человека" [8].

Расширяя сферу проявления налоговой культуры, некоторые авторы включают в ее понимание и действия контролирующих органов. И.И. Курков подчеркивает, что "налоговая культура представляет собой систему ценностей, норм, установленных правил и принципов в сфере налоговых отношений; некую модель, которая включает в себя правомерные действия, как налогоплательщиков, так и налоговых органов" [4].

Этой же точки зрения придерживаются и А.М. Выходец, Э.А. Кизилова, подчеркивая с точки зрения налоговой практики, что "под налоговой культурой следует понимать своевременную уплату налогов и обязательных отчислений в государственные целевые фонды в сроки,

устанавливаемые законодательными и нормативными документами. Важнейшим элементом налоговой культуры авторы определяют налоговую дисциплину, как систематическое обучение, развитие и контроль моральных и финансовых способностей и возможностей налогоплательщика рассчитываться с бюджетами с учетом синхронности взаимодействия налоговых инспекций по приему и оформлению налогов и налоговых обязательств. Таким образом, в понятие налоговой культуры входит как деятельность налогоплательщиков, так и деятельность налоговых инспекторов" [2].

Второй подход, которого придерживаются западные исследователи и некоторые отечественные специалисты включает более широкое многоаспектное понимание налоговой культуры. Так в рамках современной фискальной социологии, Б. Нерре определяет налоговую культуру как "специфическую для каждой страны совокупность всех соответствующих формальных и неформальных институтов, связанных с национальной системой и ее практической реализацией, которые исторически являлись встроенными в культуру страны, включая зависимости и связи, вызванные их постоянными взаимодействиями" [12]. Т.Н. Богославец дает более личностное определение налоговой культуры как "относительно целостной подсистемы экономической и общей культуры человека, связанной с ней едиными категориями: культурой мышления, поведения, общения и деятельности и раскрывающей частный аспект бытия человека в налоговой сфере". Это как бы проекция общей культуры на социально экономические отношения [1].

Придерживаясь второго подхода, подчеркнем, что налоговую культуру невозможно сформировать как отдельное качество личности, так как процесс проявления налоговой культуры у граждан является отражением культуры, сформированной в определенных социально-экономических условиях. В свою очередь "культура – это совокупность производственных, общественных и духовных достижений людей" [6]. Более широко – это "специфический способ организации и развития человеческой жизнедеятельности, представленный в продуктах материального и духовного труда, в системе социальных норм и учреждений, в духовных ценностях, в совокупности отношений людей к природе, между собой и к самим себе" [11]. Культура отражает общественно-экономическое развитие государства, этнические и национальные особенности его граждан.

Так основные составляющие, формирующие налоговую культуру – это исторический, социально-экономический, финансово-правовой и социально-психологический аспекты развития общества и его индивидов.

Таким образом, понятие налоговой культуры можно

представить следующим образом: налоговая культура – это социально-экономическая позиция гражданина в рамках исторического общественно-экономического развития общества, формирующаяся на основе морально-нравственных и волевых качеств личности и проявляющаяся в социальной и финансово-правовой оценке налоговых правоотношений в государстве и соответствующем поведении гражданина как субъекта этих отношений, основанная, в том числе, на самооценке собственного положения и ценности в обществе.

С целью понимания состояния налоговой культуры в современном российском обществе охарактеризуем отдельные указанные аспекты, влияющие на ее формирование. Не углубляясь в далекую историю Российского государства, отметим, какое социально-экономическое положение сложилось в результате политических преобразований и становления современной Российской Федерации.

Начало 90-х гг. XX столетия в Российской Федерации характеризуется экономическим, политическим и социальным кризисами, на фоне смены политического курса наблюдается падение производства, обнищание населения, разочарованность в идеологических целях, формирование нового классового состава общества, резкое имущественное расслоение населения. Перераспределение национального богатства государства в пользу ограниченного круга людей, засилие западной пропаганды материальных ценностей, высокое налоговое бремя поставили многих людей в условия физического выживания. Число налогов в то время составляло по разным источникам от 170 до 300, что объяснялось широкими полномочиями местных органов власти вводить на местах свои налоги, при этом высокие налоговые ставки: НДС – 28%, налог на прибыль – 43%, максимальная ставка подоходного налога – 60% приводили к хроническим недоимкам в бюджет и способствовали банкротству предприятий.

Нестабильность налогового законодательства, недоверие к власти не способствовали формированию правового самосознания и гражданской ответственности.

В 2000-х гг. проведение налоговых реформ, которые длятся до настоящего времени, привело к сокращению количества налогов, улучшению их администрирования, внедрению специальных режимов, облегчающих учетную политику малого и среднего бизнеса, снижению налогового бремени. Однако, и в настоящее время продолжает сохраняться нестабильность налогового законодательства и достаточно высокое налоговое бремя. Так, по данным независимых международных организаций, налоговое бремя на бизнес в Российской Федерации составляет 54,1% без учета пошлин, налога на добычу полезных

ископаемых и некоторых видов акцизов, а с их учетом доходит до 60–70% [3]. Данные цифры заслуживают доверия, так как Министерство финансов Российской Федерации при определении официального уровня налогового бремени (35% к ВВП) в стране не учитывает социальные взносы во внебюджетные фонды (что является налоговой нагрузкой на заработную плату) и таможенные платежи. Кроме того, значительная социально-экономическая дифференциация населения, отчасти сохраняющаяся поляризация: практически нищих и богатых без сформированного среднего класса создает социальное напряжение, общую неудовлетворенность, снижение трудовой активности.

По данным официальной статистики, номинальные доходы населения в России по состоянию на апрель 2015 года распределены следующим образом: до 10000 руб. получает 33,4% – это категория граждан находится за чертой бедности; от 10000 руб. до 25000 руб. зарабатывают 43,7% – эта категория населения не обеспечивает высокий уровень потребительского спроса и не ощущает социальной удовлетворенности своим материальным положением; от 25000 руб. до 35000 руб. – 10,8% населения получают средний уровень доходов в государстве и свыше 35000 руб. – 12,1% – данную категорию людей можно отнести к материально обеспеченному классу населения [10]. Низкий общий социально-экономический уровень жизни населения, наряду с ярко выраженным контрастом благосостояния людей у власти и владельцев природных и иных монополий, коррупция, отсутствие поддерживаемой большинством общей национальной идеологии не формируют и в настоящее время гражданскую и правовую ответственность в налоговой сфере, что является основой для проявления высокой налоговой культуры.

Финансово-правовой аспект проявления налоговой культуры можно охарактеризовать личностной оценкой индивидом социальной справедливости установленных финансово-правовых норм и их практической реализации в функционировании налоговой системы государства.

Построение налоговой системы начинается с установления основных начал или принципов, являющихся базовыми правовыми положениями, определяющими государственную налоговую политику. Рассмотрим основные принципы налоговой системы РФ с точки зрения их социальной справедливости и практической финансово-правовой реализации. Так в ст. 3 Налогового кодекса Российской Федерации первым указан следующий принцип: "каждое лицо должно уплачивать законно установленные налоги и сборы. Законодательство о налогах и сборах основывается на признании всеобщности и равенства налогообложения. При установлении налогов

учитывается фактическая способность налогоплательщика к уплате налога" [5]. В данном положении обратим внимание насколько в правовой налоговой практике реализуется "фактическая способность налогоплательщика к уплате налога". Приведенные статистические данные о доходах населения, свидетельствуют о достаточно большом количестве населения, получающие доходы ниже прожиточного минимума, так в Республике Крым прожиточный минимум трудоспособного населения установлен в размере 8901 руб. в 2015 году. Взимание налога с доходов физических лиц с доходов менее или равных прожиточному минимуму противоречит указанному принципу построения налоговой системы и принципу социальной справедливости. Как человек может заплатить налог, если он не сможет полноценно жить на оставшиеся средства?

Во втором принципе построения налоговой системы РФ указано, что "налоги и сборы не могут иметь дискриминационный характер и различно применяться исходя из социальных, расовых, национальных, религиозных и иных подобных критериев. Не допускается устанавливать дифференцированные ставки налогов и сборов, налоговые льготы в зависимости от формы собственности, гражданства физических лиц или места происхождения капитала" [5].

Данный принцип демонстрирует справедливый и равный подход к взиманию налогов и сборов в государстве, но в налоговой практике также можно найти достаточно примеров, нарушающий данный принцип. Так налогообложение дивидендов, полученных иностранными организациями по акциям российских компаний, облагается по повышенной ставке – 15%. Налоговые режимы свободных экономических зон, действующих на территории Российской Федерации, также являются дискриминационными для налогоплательщиков, не являющихся их участниками. То есть льготная налоговая политика таких территорий направлена на поддержку бизнеса, имеющего инвестиционный потенциал и достаточные финансовые ресурсы, а не тех налогоплательщиков, которым реально необходима государственная поддержка.

В третьем принципе указано, что "налоги и сборы должны иметь экономическое основание и не могут быть произвольными" [5]. При принятии поправок к Налоговому кодексу не приводится экономическое основание и субъекты налоговых правоотношений не осведомлены, по каким причинам меняются нормы налогового законодательства и каким образом учитываются их экономические интересы.

Явная противоречивость и не полная реализация принципа социальной и экономической справедливости в финансово-правовой сфере негативно влияют на про-

явление гражданско–правовой ответственности и как следствие налоговой культуры.

Характеристика социально–психологического аспекта, влияющего на формирование налоговой культуры в обществе, предполагает рассмотрение социально–психологических особенностей присущих людям в современном российском обществе. Обратим внимание на черты личности, которые значимы для проявления налоговой культуры, а именно, ответственность, инициативность, сопереживание, солидарность, причастность. При этом проявление социально–психологического и экономического феномена налоговой культуры основывается, прежде всего, на сформированном чувстве гражданской и правовой ответственности. В свою очередь ответственность является интегрированным свойством характера, включающим в себя эмоциональный, волевой, нравственный аспекты развития личности, которое постепенно формируется у человека с рождения в определенных социальных условиях. Истинная ответственность – это глубокое внутреннее качество, проявляющееся в активности человека, в его поведении, поступках как внутренняя потребность выполнить свой долг перед объектом (обществом, другими людьми, перед собой), сопровождающаяся эмоциональной удовлетворенностью. Данное качество формируется путем интериоризации, то есть когда внешнее переходит во внутреннее, социальные нормы и ценности становятся внутренними установками, убеждениями и ориентирами для поведенческой активности. Проявление истинной ответственности это всегда добровольный акт, выбор самого человека.

Так А.А. Гусейнов и Р.Г. Апресян указывают, что "человек ответствен перед самим собой, а перед другими – в той мере, в какой он признает их своими–другими, т.е. частью своей суверенности, в какой других он принимает как продолжение себя самого или как таких, которые представляют его, через которых он оказывается представленным" [9]. Бесполезно убеждать человека в важности и необходимости ответственного поведения, пока он сам не будет в этом заинтересован, пока объект ответственности не станет для него продолжением самого себя, неотъемлемой частью собственной личности [9].

Рассмотрим, какие социально–психологические особенности личности сформировались у людей, находящихся в настоящее время у власти и являющихся родителями большинства трудоспособного населения (родившиеся в 50– 60–е гг. XX века). Становление их личности происходило в условиях господствующей административно–командной системы и социалистической идеологии, которая воспитывала чувство единения, причастности, солидарности и ответственности, но ответственности в большей степени ориентированную на внешнюю оценку, так как жесткость той системы подавляла яркое про-

явление индивидуальности и любых воззрений отличных от социалистической идеологии, то есть не в полной мере развивалась инициативность, а ответственность формировалось, в том числе под воздействием страха быть осужденным обществом не только морально, но и в судебном порядке.

В психологии выделяют понятие "локус контроля" или локализация контроля – это качество, характеризующее склонность человека приписывать ответственность за результаты своей деятельности внешним силам и обстоятельствам или же, напротив, собственным усилиям и способностям. В первом случае говорят о внешней (экстернальной) локализации контроля, во втором случае говорят о внутренней (интернальной) локализации контроля. Это устойчивое качество личности, формируемое в процессе воспитания и самовоспитания личности [7]. Для большинства людей той эпохи характерна ответственность с интернальной локализацией контроля, однако, развенчание социалистических и коммунистических идеалов, разрушение общих целей, распад государства породил внутренний психологический кризис большинства людей того поколения. В свою очередь подавленная инициативность и ориентация на мнение большинства не дали возможности в большинстве случаев проявиться самостоятельности, поиску новых путей личностного развития и полноценно выйти из данного кризиса. В таких социально–психологических условиях, в таких семьях росло современное трудоспособное поколение, подобная среда и кризисная ситуация также не могли сформировать гражданско–правовую и социальную ответственность в обществе. В настоящее время важно формировать эти качества у подрастающего поколения и юношества, для этого необходимы соответствующие образовательные блоки для родителей и педагогов всех уровней образовательных учреждений.

Какие же рекомендации предлагает практическая психология для формирования чувства ответственности? Прежде всего, это уважение к личности ребенка с самого рождения, оно проявляется во внимательном отношении и принятии чувств, эмоций ребенка, при необходимости их перенаправлении и коррекции проявления, возможности предоставлять ребенку право выбора, поощрять инициативность, акцентировать внимание ребенка на анализе его поступков и действий без осуждения, критики, давления. И, конечно, личный пример взрослых с интернальной (внутренней) локализацией контроля, т.е. принятие на себя ответственности за свои действия и поступки, а не объяснять их внешними факторами воздействия также формирует волевые качества человека и соответствующий уровень ответственности. Подготовка такой благоприятной социальной среды в семье, детских дошкольных учреждениях, школах, высших учебных заведениях зависит от стратегии и тактики государственных

образовательных программ, утверждаемых законодательной и исполнительной властью. Следует отметить, что такой важный вопрос "как воспитывать ребенка?" не включен в обязательную программу школьного образования в старших классах и в систему образования высших учебных заведений в рамках социально-психологических дисциплин.

Таким образом, можно сделать вывод, что для формирования высокой налоговой культуры в государстве важен комплексный подход в становлении целостной, нрав-

ственной, ответственной, волевой личности, которая может проявляться и как гражданин своего государства, и как налогоплательщик и как иной субъект налоговых правоотношений, например, представитель законодательной, исполнительной власти. В последнем случае предполагается особое внимание к социально-психологическим качествам индивида, от проявления которых зависит социальная и экономическая справедливость в финансово-правовой реализации установления и взимания налогов и сборов и как следствие налоговая культура других субъектов налоговых правоотношений.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Богославец Т.Н. Налоговая культура в условиях социальных трансформаций / Т.Н. Богославец // Вестник Омского университета. Серия "Экономика". – 2011. – №1. – с. 53–58.
2. Выходец А.М., Кизилова Э.А. Культура и этика налоговых инспекторов с налогоплательщиками / Выходец А.М. // Издательство "Дебет-Кредит". – Киев. – 2001.
3. Жуковский В. Налоговые рекорды России – бедные платят за богатых / В.Жуковский // Институт высокого коммунитаризма. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://communitarian.ru/publikacii/rossiya/>
4. Курков И. И. Подходящее налогообложение как отражение налоговой культуры общества (на примере Франции и России) / И. И. Курков // Молодой ученый. – 2014. – №13. – С. 148–151.
5. Налоговый кодекс Российской Федерации. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://base.garant.ru/>
6. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка / С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова. – М: ООО "АТЕМП", 2006. – 944 с.
7. Петровский А.В., Ярошевский М.Г. Психология: Учебник для студ.высш.пед.учеб.заведений. – 3-е изд., стереотип. / А.В. Петровский. – М: Издательский центр "Академия", 2002. – 512 с.
8. Савина О.Н., Раминская П.Ю. Проблемы формирования налоговой культуры в современном российском обществе / О.Н.Савина // Экономика в школе.– 2012 – №1 – с.96 – 108.
9. Сафонов К.Б. Феномен ответственности в современном обществе: философский анализ / К.Б. Сафонов // Вестник Пермского университета.– 2012. – №4 – с. 103 – 107.
10. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://gks.ru>
11. Философский энциклопедический словарь / под ред. Ильичев Л.Ф., Федосеев П.Н., Ковалев С.М., Панов В.Г. / Л.Ф. Ильичев – М: "Советская энциклопедия". – 1983.
12. Nerre V. Tax Culture as a Basic Concept for Tax Policy Advice // Economic Analysis and Policy. 2008. Vol. 38. No 1. Pp. 153–167.

© О.В. Доброскок, ( [ol@pop.cris.net](mailto:ol@pop.cris.net) ), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики»,



## ОБЩИЕ ПРАВИЛА ПО ПРОТИВОДЕЙСТВИЮ УКЛОНЕНИЮ ОТ УПЛАТЫ НАЛОГОВ (GAAR) КАК ИНТРУМЕНТ РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

### GENERAL RULES TO COUNTER TAX EVASION (GAAR) HOW INSTRUMENT REGULATION OF INTERNATIONAL TAXATION

*E. Igoshina*

#### Annotation

The article is devoted to the concept of shared rules to counter tax evasion (GAAR). Given the rapid pace of globalization of economy, business corporations and entrepreneurs increasingly complex schemes of tax optimization on the verge of avoidance, crisis in several countries of Europe and the Russian Federation, resulting in a deliberate policy on the active involvement of funds in state budgets, the governments of the largest countries have active actions aimed at combating aggressive popular methods of tax optimization in international business.

**Keywords:** tax evasion, GAAR, the tax authority, the burden of proof.

*Игошина Екатерина Евгеньевна*  
Финансовый университет  
при Правительстве  
Российской Федерации

#### Аннотация

Статья посвящена концепции общих правил по противодействию уклонению от уплаты налогов (GAAR). Ввиду быстрых темпов глобализации экономики, создания бизнес-корпорациями и предпринимателями все более сложных схем налоговой оптимизации на грани уклонения, кризиса в ряде стран Европы и Российской Федерации, следствием чего является целенаправленная политика по активному привлечению денежных средств в государственные бюджеты, правительства крупнейших стран осуществляют активные действия, направленные на борьбу с агрессивными популярными методами налоговой оптимизации в международном бизнесе.

#### Ключевые слова:

Уклонение от уплаты налогов, GAAR, налоговый орган, бремя доказывания.

В последние 10 – 15 лет мировая система налогообложения значительно усложнилась, в первую очередь ввиду активной глобализации экономики и развития бизнеса в этих условиях. Некоторые правила и нормы налогового права во многих странах мира порой "отстают" от стремительного, инновационного развития (усложнения) бизнеса. Такого рода "отставание" норм налогового права от развития бизнеса влечет за собой возникновение неопределенных ситуаций, которые препятствуют желаемой предпринимательской активности. Однако, если взглянуть на это с другой стороны, то налогоплательщики могут воспользоваться данной ситуацией и вполне законными способами получить неправомерные налоговые преимущества, нарушая логику превалярирования экономической сути над формой.

Многие страны предприняли шаги по модернизации своих корпоративных налоговых систем в увязке с быстро меняющимися бизнес-моделями: некоторые из них сократили ставки налога на прибыль и перешли к более территориальному подходу налогообложения прибыли.

Помимо этого правительства крупнейших стран, включая Российскую Федерацию, осуществляют активные действия, направленные на борьбу с налоговыми гаванями (офшорами) и популярными методами налоговой оптимизации в международном бизнесе. "Боевой арсенал" таких активных действий пополняется все более изощренными инструментами (законы о КИК, трансфертном ценообразовании, публичный доступ к данным о бенефициарных собственниках и прочее).

Правила GAAR (General Anti-Avoidance Rule) – это общая концепция борьбы государства с налоговыми уклонистами. Помимо GAAR есть ещё и SAAR (Specific Anti-Avoidance Rules) – специальные правила борьбы с уклонением от уплаты налогов (анализируя налоговую нормативно-правовую базу стран, которые ввели у себя в действие GAAR, можно увидеть, что почти в каждой из них помимо общих GAAR имеются и специальные SAAR, т.е. те правила/положения налогового законодательства, которые направлены на рассмотрение конкретных видов сделок или бизнес-схем).

Первые попытки внедрения GAAR приходятся на начало 20-го века. Первая страна, которая приняла GAAR, была Австралия (1915 г.), следом за ней Голландия (1924 г.), а затем Франция (1941 г.), в 1988 г. в число этих стран вошел Сингапур, а в 2013 г. Великобритания.

GAAR дают налоговым органам универсальный инструмент борьбы с агрессивными схемами минимизации налогов. Они закрепляют законодательно весьма размытое понятие злоупотребления нормами внутреннего налогового законодательства и положениями международных договоров об устранении двойного налогообложения. Правила применения GAAR могут закрепляться как во внутреннем законодательстве государства, так и в его двусторонних международных договорах по вопросам налогообложения.

В Российской Федерации общая концепция борьбы против уклонения от уплаты налогов была впервые воспринята в форме судебной доктрины. "В течение последних 15-ти лет в практике российских судов последовательно возникали различные судебные доктрины, специально разрабатываемые для выявления случаев необоснованной неуплаты налогов либо основанные на попытках применять для противодействия уклонению в сфере налогообложения подходящие инструменты, проистекающие из иных отраслей права" [1].

Доктрина "недобросовестности налогоплательщика" [4, 5]: смысл ее заключается в том, что налогоплательщик, использующий право возмещения налога, в противоречии с его назначением, то есть злоупотребляющий им, не может рассчитывать на такую же судебную защиту этого права, как добросовестный налогоплательщик.

Доктрина "необоснованной налоговой выгоды" [6], суть данной доктрины сводится к тому, что налоговые выгоды налогоплательщика в виде его прав на налоговые вычеты, налоговые льготы и т.д. должны определяться не юридическим, а экономическим содержанием заключенных им сделок. Иначе говоря, в каждом конкретном случае необходима экономическая квалификация сделок налогоплательщика на предмет определения его налоговой выгоды обоснованной или необоснованной.

Доктрина "реальности хозяйственных операций"[7]: отсутствие необходимых условий для достижения результатов соответствующей экономической деятельности в силу отсутствия у налогоплательщика управленческого или технического персонала, основных средств, производственных активов, складских помещений, транспортных средств, указанные в документах поставщиков налогоплательщика руководители (либо учредители) в действительности не имели к ним никакого отношения.

Также к доктринам, которые эпизодически применяются при разрешении налоговых споров, относятся:

- ◆ доктрина "злоупотребление правом" [2];
- ◆ доктрина "сделки, противной основам правопорядка" [3].

Несмотря на дискуссии, которые ведутся в Российской Федерации с 2003 г. касательно необходимости введения GAAR, на текущий момент такого рода единые правила в Российской Федерации отсутствуют. Однако, в Налоговом кодексе Российской Федерации присутствуют специальные анти-уклонительные нормы и правила/SAAR: принципы равенства и экономической обоснованности налогообложения, правила "тонкой капитализации", не применение ставки 0% по дивидендам для оффшорных юрисдикций, правила трансфертного ценообразования, контролируемые иностранные компании и контролирующие лица, критерии "фактического получателя дохода" (до 2015 г. – письмо Министерства Финансов РФ от 09 апреля 2014 г. N 03-00-РЗ/16236), а также международные анти-уклонительные механизмы, имплементируемые в соглашения об избежании двойного налогообложения, действующие на территории Российской Федерации.

В контексте развития концепции GAAR в Российской Федерации нельзя не упомянуть о том, что сейчас идет активное создание договорной базы для повышения эффективности сотрудничества между ФНС России и налоговыми органами зарубежных государств в области обмена информацией по налоговым делам.

Важным элементом применения правил GAAR является бремя доказывания добросовестности (или недобросовестности) применяемых налогоплательщиками схем. Здесь нет единого подхода, и в каждом государстве это решается по-своему, например, в Китае и Южной Корее бремя доказывания возложено на налогоплательщика, во Франции и в Италии на налоговый орган, в Канаде и Германии бремя доказывания разделено между налогоплательщиком и налоговым органом.

По мнению автора ввиду того, что применение GAAR возможно при сделках, которые по формальному признаку соответствуют всем налоговым и юридическим нормам, то справедливым является отнесение бремени доказывания на плечи налоговых органов за именем у последних обоснованных подозрений.

Следует отметить, что в практике зарубежных стран углубленная проверка схем налоговой оптимизации на предмет их соответствия правилам GAAR инициируется не ко всем без разбора, а только в случае наличия обос-

нованных аргументов о недобросовестной природе используемых схем. В большинстве государств для такой углублённой проверки создаются специальные подразделения или департаменты в структуре налоговых органов, которые включают в себя, помимо сотрудников налоговых органов, представителей бизнес индустрии.

Одной из главных задач GAAR является борьба с уклонением от уплаты налогов, не препятствуя бизнесу/предпринимателям-налогоплательщикам осуществлять законную предпринимательскую деятельность.

Если взглянуть на опыт зарубежных стран, можно сде-

лать вывод, что сама природа GAAR предполагает сугубо субъективное суждение со стороны налоговых органов, что может поставить предпринимателей-налогоплательщиков в уязвимое положение.

В свете сказанного автор считает, что GAAR нуждаются в следующих ключевых характеристиках (не ограничиваясь): понятно сформулированные явные правила, не порождающие двоякого толкования, детальные инструкции применения, бремя доказательства возлагается на налоговые органы, определена явная граница между легальной оптимизацией и уклонением, не должны применяться при правомерном применении льгот.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Винницкий Д.В. "Налоговое планирование и злоупотребление правом во внутригосударственном международном налоговом праве: основные тенденции развития современных законодательных и судебных доктрин" (презентация), Евразийский научно-исследовательский центр сравнительного и международного финансового права. URL: eurasiatax.com
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Ст. 10
3. Гражданский кодекс Российской Федерации. Ст. 169
4. Определение Конституционного суда от 25 июля 2001 г. N 138-О по ходатайству Министерства РФ по налогам и сборам о разъяснении Постановления Конституционного Суда Российской Федерации от 12 октября 1998 года по делу о проверке конституционности пункта 3 статьи 11 Закона Российской Федерации "Об основах налоговой системы в Российской Федерации"
5. Постановление Конституционного суда РФ от 20 февраля 2001 г. N 3-П по делу о проверке конституционности абзацев второго и третьего пункта 2 статьи 7 Федерального закона "О налоге на добавленную стоимость" в связи с жалобой Закрытого акционерного общества "ВОСТОКНЕФТЕРЕСУРС"
6. Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ № 53 от 12 октября 2006 г. "Об оценке арбитражными судами обоснованности получения налогоплательщиком налоговой выгоды"
7. Постановление Президиума ВАС РФ 11.11.2008 № 9299/08 по делу Закрытого акционерного общества "Кестрой 1"
8. Постановление Президиума ВАС РФ от 27.01.2009 № 9833/08 по делу Открытого акционерного общества "Леноблгаз"

© Е.Е. Игошина, ( eiegoshina@gmail.com ), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики»,





## РОЛЬ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА В РАЗВИТИИ СОВРЕМЕННОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

### ROLE OF EQUITY IN DEVELOPMENT MODERN BUSINESS THE ECONOMIC CRISIS

*O. Lebedinskaya  
E. Ponkratova*

#### Annotation

The article discusses the role of equity in the development of business during the economic crisis. The effect of the cost and structure of equity capital for economic efficiency and investment attractiveness of the business in times of crisis. It analyzed the use of different methods for determining the value and efficiency of equity capital in modern conditions.

**Keywords:** equity, cost and capital structure, the equity model, the effect of financial leverage.

*Лебединская Ольга Гурьевна*

*К.э.н. доцент Негосударственного  
образовательного частного учреждения  
высшего профессионального  
образования, "Московский  
финансово-экономический институт"  
Понкратова Екатерина Александровна  
Магистрант Негосударственного  
образовательного частного учреждения  
высшего профессионального  
образования, "Московский  
финансово-экономический институт"*

#### Аннотация

В статье рассмотрена роль собственного капитала в развитии бизнеса в условиях экономического кризиса. Показано влияние стоимости и структуры собственного капитала на экономическую эффективность и инвестиционную привлекательность бизнеса в условиях кризиса. Проанализировано использование различных методик определения стоимости и эффективности использования собственного капитала в современных условиях.

#### Ключевые слова:

Собственный капитал, стоимость и структура капитала, модели оценки собственного капитала, эффект финансового рычага.

**А**нализ и повышение эффективности использования собственного капитала не может ограничиваться сугубо учетно-финансовым подходом. Важно понимать экономическую роль данного ресурса в современном бизнесе.

Существующая в странах G20 экономическая модель построена на второстепенной роли собственного капитала в развитии бизнеса. Современная экономика построена на реализации достижений научно-технического прогресса сначала на индустриальной, а затем на информационной основе. Данная экономическая модель, начавшая развиваться в середине XVIII века, требует повышенных затрат на создание основных средств – основы индустриального развития, нематериальных активов – основы знаний и технологий, а также информационных ресурсов. На такое развитие собственных средств недостаточно, так как оно капиталоемко.

С конца XVIII века активно развивается экономическая модель, где собственный капитал стал играть подчи-

ненную роль. (Сама модель зародилась в XVI – XVII веках и развивалась сначала в городах-государствах Италии, в Нидерландах и Англии.) А на первое место стали выходить внешние источники развития бизнеса – заемный и привлеченный капитал. Апогея эта модель достигла в настоящее время. При этом неадекватное снижение роли собственного капитала и гипертрофированно завышенная роль заемного и привлеченного капитала в бизнесе спровоцировали за последние сто лет несколько разрушительных финансовых и экономических кризисов. Первым таким кризисом стала Великая Депрессия в 1930-е годы, а в настоящее время и в недавнем прошлом – создание и разрыв финансовых пузырей: кризис доткомов в США в начале 2000-х годов; ипотечный, а затем и полномасштабный мировой финансовый кризис 2008 – 2010 годов; нынешний финансовый кризис в Китае, России и девальвация валют подавляющего большинства стран по отношению к доллару США.

В чем состоит проблема? Ускоренный рост бизнеса всевозможнее на эффекте финансового рычага, где пер-

вично использование заемного и (или) привлеченного капитала, который и дает эффект опережающего роста прибыли. При этом увлечение ролью внешнего финансирования привело к тому, что забылось основное предназначение данной модели и рычага – достижение опережающего роста прибыли – основы собственного капитала. Выхолащивание смысла на основе недооценки роль собственного капитала и привело к описанным выше негативным последствиям.

Эффект финансового рычага рассчитывается по формуле:

$$\text{ЭФР} = (1 - C_n) \times (KP - C_k) \times ЗК / СК$$

где:

$\text{ЭФР}$  – эффект финансового рычага, %.

$C_n$  – ставка налога на прибыль, в десятичном выражении.

$KP$  – коэффициент рентабельности активов (отношение валовой прибыли к средней стоимости активов), %.

$C_k$  – средний размер ставки процентов за кредит, %.

Для более точного расчета можно брать средневзвешенную ставку за кредит.

$ЗК$  – средняя сумма используемого заемного капитала.

$СК$  – средняя сумма собственного капитала.

$(1 - C_n)$  – не зависит от предприятия.

$(KP - C_k)$  – разница между рентабельностью активов и процентной ставкой за кредит – дифференциал (Д).

$(ЗК/СК)$  – плечо финансового рычага ( $\Phi P$ ).

Исходя из формулы расчета эффекта финансового рычага видно, что к собственному капиталу предъявляются противоречивые требования:

1. С одной стороны, для достижения максимального плеча рычага и, соответственно, эффекта стоимость собственного капитала должна быть минимальной.

2. С другой стороны, стоимость собственного капитала должна быть достаточной для залога, минимизация стоимости собственного капитала сокращает залоговую массу и снижает возможности получения заемных и привлеченных средств (при IPO на фондовом рынке), то есть плечо рычага уменьшается за счет числителя.

3. С третьей стороны, рентабельность собственного капитала должна быть максимально возможной, то есть он должен обеспечивать высокую добавленную стоимость.

Соотнести эти требования к собственному капиталу в рамках существующей экономической модели можно следующим образом. Первое требование удовлетворяет-

ся снижением капиталоемкости основных отраслей и изменением структуры современного бизнеса. В последние двадцать лет происходит значительное снижение материалоёмкости машиностроительной продукции, зданий и сооружений, химизация пищевой и легкой промышленности и т.д. Это удешевляет собственный капитал и повышает его оборачиваемость за счет сокращения сроков службы. Первое прямо обеспечивает снижение его стоимости, второе – опосредованно: согласно формуле Дюпона, растет рентабельность собственного капитала [4, с. 635]. Это дает увеличение плеча финансового рычага. В авангарде этих процессов стоят крупнейшие корпорации – монополисты и олигополисты, которые продвигают их через государство. Законодательства развитых стран имеют нормы о предельных сроках эксплуатации зданий, сооружений, промышленного оборудования, транспортных средств и об их ускоренной амортизации; необоснованно быстро меняются экологические и эргономические требования и т.д.

Изменение структуры бизнеса стран G7 и РФ в сторону оказания услуг и их информатизации снижает потребность в дорогом промышленном оборудовании. При этом добавленная стоимость оказания услуг при помощи компьютерной техники весьма высока, так как это в основном некапиталоемкие финансовые, маркетинговые и государственные услуги.

Такой подход к формированию и использованию собственного капитала дает видимый эффект в краткосрочной перспективе и как правило, на микро- и мезоэкономическом уровнях. Как показал двадцатилетний опыт упомянутых стран, снижение материалоёмкости и сроков службы основных средств в конечном итоге приводит к их перепроизводству и проблеме утилизации, а деиндустриализация – к интеллектуальной и общественной деградации. Хотя эффект финансового рычага работает, прибыль растет, но используется она не на общественное благо, а, фактически, на устранение последствий своего же роста и роста собственного капитала.

В свете выполнения первого требования, удовлетворение второго на первый взгляд невозможно или проблематично. Но и здесь нашелся выход в виде смещения акцента банковского риск-менеджмента со стоимости и ликвидности активов на интегральную успешность, в первую очередь, прибыльность бизнеса и высокую оценку нематериальных активов. В сфере услуг, особенно финансовых, консалтинговых, маркетинговых, шоу-бизнесе имущество в собственном капитале и залоговой массе замещается прибылью, хотя это и более рискованно – учредители могут направить ее на потребление. Создаются и, фактически, фиктивные, но достаточно высоко оцененные активы: гудвилл, объекты интеллектуальной собственности с исключительными правами пользования, труднореализуемые или трудноиспользуемые, но относи-

тельно дешевые в производстве и формально (по нормам регуляторов) ликвидные активы. К последним, например, относится массовое жилье, офисные и складские помещения. Таким образом, при формальном соблюдении требований к высокой стоимости и достаточной ликвидности имущества, реально выполняется первое требование – минимальная фактическая (не учитываемая в документах, но принимаемая во внимание участниками рынков) стоимость собственного капитала.

Однако рассмотренная выше методика оценки и использования собственного капитала может эффективно работать на растущих или стабильных рынках. В случае экономического спада стоимость упомянутых активов приближается к реальной равновесной (правда, далеко не всегда одновременно, этот процесс может занимать и длительное время). Чем больше был переоценен актив, тем быстрее и в более значительной степени он дешевеет.

В странах G7 и Китае это коснулось оценки ценных бумаг, входящих в стоимость собственного капитала публичных компаний. В России и Китае в настоящее время на грани ликвидации пузырь завышенной стоимости массового жилья и коммерческой (в основном офисной и складской) недвижимости, входящей в стоимость собственного капитала строительных и управляющих компаний. В РФ этот пузырь пока держится за счет девальвации рубля и неразвитости фондового рынка (дешевое жилье и офисы пока остаются почти единственным инвестиционным активом). Макроэкономическая и социальная опасность этого в том, что строительство обеспечивает мультипликативную зависимость в целых секторах экономики. Избежать описанных выше негативных последствий может адекватная рыночная оценка данных активов, включенных в собственный капитал.

Максимизация рентабельности собственного капитала достигается в соответствии с формулой Дюпона применением двух бизнес-стратегий: повышением маржи или повышением оборачиваемости активов. Как правило, акцент возможен преимущественно на одной из них – в бизнесе, как и в спорте, невозможно бежать с шириной шагов стайера и частотой спринтера. Выбор стратегии зависит от развития конкурентной среды: чем больше конкуренции, тем больше склонности ко второй стратегии. Однако она требует большей предпринимательской и технологической компетентности, поэтому в России больше тяга к первой. Монополизировать рынки, особенно локальные, с помощью административного ресурса значительно легче (для этого требуются в основном связи и навыки общения).

Таким образом, собственный капитал играет определяющую роль в развитии современного бизнеса в рамках существующей экономической модели, основанной на

эффекте финансового рычага. Его адекватная реальная оценка способствует принятию правильных управленческих решений в бизнесе.

Другим аспектом рассматриваемой проблемы является экономический смысл использования собственного капитала в бизнесе. Понятно, что целью бизнеса является прибыль, она же – основа собственного капитала и его наращивания. Но это не является самоцелью, собственный капитал и его основная часть (естественно и активы, приобретенные за счет прибыли) используются как с конструктивными, так и с деструктивными целями.

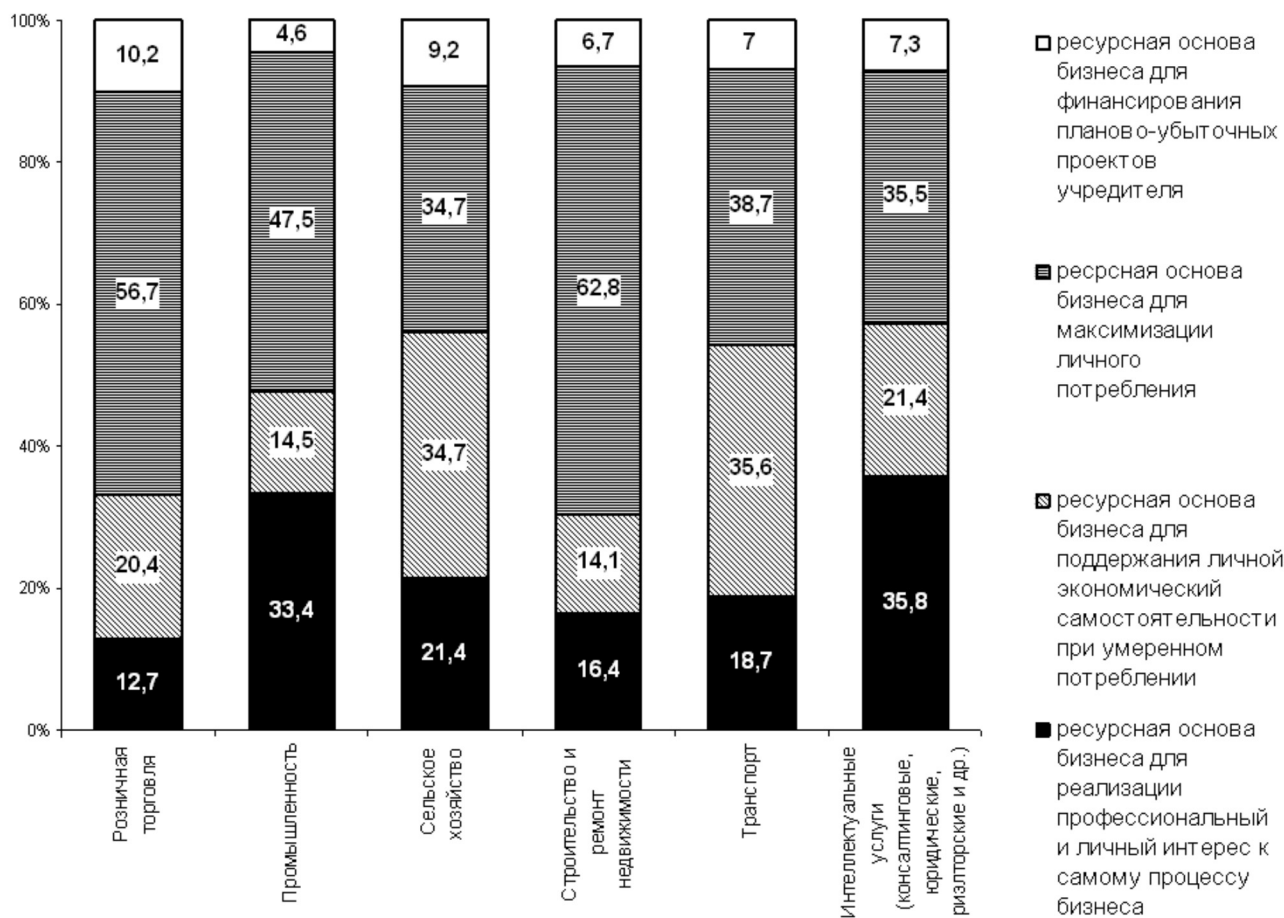
Автором были проведены исследования экономической роли собственного капитала, которую он играет для учредителей бизнесов по методике предложенной на Московском экономическом форуме [2].

*Его роли могут быть следующими:*

1. Ресурсная основа для реализации профессионального и личного интереса к самому процессу определенного бизнеса и (или) его технологическому процессу. Создание собственного капитала самоцелью не является. В этом случае обеспечивается наивысшая экономическая и социальная эффективность бизнеса при его высокой культуре и наличии таковой у его учредителей. По происхождению, это в основном бизнес, созданный заново (не из приватизированных советских или существующих государственных предприятий) или подвергнутый существенному реинжинирингу. Обычно, в таком бизнесе использование собственного капитала построено эффективно на основе объективного анализа.

2. Ресурсная основа бизнеса, созданного для поддержания личной экономической самостоятельности (нежелания быть наемником). Этот тип достаточно близок к предыдущему, но более характерен для малого бизнеса, в частности индивидуальных предпринимателей. Профессиональный интерес здесь также есть, но уже происходит смещение управленческих акцентов в сторону максимизации собственного капитала, в первую очередь денежной части, как самоцели.

3. Ресурсная основа бизнеса, созданного для максимизации личного потребления. К сожалению, самый распространенный и самый неэффективный тип использования собственного капитала (рис.1). Его максимизация, особенно денежной составляющей, становится самоцелью. В результате допускается противоречие, связанное тем, что обычно декларируются цели развития, экстенсивного и (или) интенсивного роста бизнеса, соответствующие задачи ставятся наемному руководству, а на деле их достижение тормозится алчностью учредителей, стремлением к неоправданной экономии и чрезмерной эксплуатацией ресурсов, прежде всего, трудовых и основного капитала. Попытки наемного руководства прове-



**Рисунок 1.** Структура целей использования собственного капитала в среднем бизнесе Москвы в первом полугодии 2015 г. (Источник - исследования автора)

сти объективный научно обоснованный анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия нередко рассматриваются как вмешательство в личные финансы учредителя, что считается недопустимым.

Невысокий уровень профессионализма и низкий уровень общей культуры учредителей объясняют высокую норму потребления и относительно низкую норму капитализации – собственный капитал проедается: прибыль не превращается в бизнес-активы. Успешное развитие бизнеса объясняется только сохраняющейся в России высокой монополизацией рынков при кажущейся конкуренции в отдельных секторах. Данный тип использования собственного капитала характерен для бизнеса, сложившегося из приватизированных советских и существующих государственных предприятий.

**4.** Ресурсная основа бизнеса, созданного для финансирования планово-убыточных интересов учредителей: культурных, спортивных, туристских, познавательных и иных. К этой же категории можно отнести дауншифтинг. В данном случае учредители управляют бизнесом и его

собственным капиталом рационально, ориентируясь на его долгосрочное стабильное функционирование.

При данной структуре целей использования собственного капитала преобладает рентная финансовая и бизнес психология, что, например, подтверждается исследованиями участников Московского экономического форума [2].

Качественные параметры использования собственного капитала в зависимости от рассмотренных выше целей следующие – табл. 1.

Общая методика данного анализа разработана на основе предложенной для исследования целей предпринимательской деятельности [3, С. 4 – 9].

Таким образом, роль собственного капитала в современном бизнесе определяется отношением учредителей к своему бизнесу. Для повышения эффективности использования собственного капитала необходимо создание институциональных условий, способствующих его

Таблица 1.

Качественные параметры использования собственного капитала  
в зависимости от цели его использования (Источник - исследования автора)

Основные качественные параметры	Использование собственного капитала как ресурсной базы бизнеса, созданного для:			
	реализации профессионального и личного интерес к процессу бизнеса	поддержания личной экономической самостоятельности при умеренном потреблении	максимизации личного потребления	финансирования интересных учредителю планово-убыточных проектов
Цель максимизации собственного капитала	Развитие бизнеса	Развитие бизнеса в сочетании с потреблением	Потребление (проедание бизнеса)	Развитие побочных проектов
Инвестиционная активность	Высокая	Умеренная	Обычно, низкая. Возможна высокая при быстрой окупаемости и сверхприбыльности	Как, правило, низкая, на уровне поддержания текущей эффективности
Норма прибыли	Низкая или умеренная	Низкая или умеренная	Высокая	Умеренная
Продолжительность проектов	Длительная	Длительная	Средняя или короткая при высокой конкуренции. Длительная при монополизации рынков	Длительная
Отношение к конкуренции	В целом положительное	Нейтральное как к рыночной данности	Отрицательное, стремление ее устранить	Нейтральное как рыночной данности
Оборачиваемость активов по сравнению со средней в отрасли	Более высокая	Более высокая	Более низкая или средняя	Более низкая или средняя
Преимущественный фактор наращивания рентабельности по формуле Дюпона [3, с. 635]	Высокая оборачиваемость активов, низкая маржа	Оборачиваемость активов в сочетании с умеренной маржой	Высокая маржа	Умеренная маржа, умеренная оборачиваемость активов

адекватной оценке, а также преимущественному использованию для развития бизнеса.

К сожалению, последнее пока слабо стимулируется

налоговой системой (отсутствием существенной инвестиционной льготы по налогу на прибыль и другим налогам) [1].

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Налоговый кодекс Российской Федерации с последними изменениями и дополнениями от 08 июня 2015 г. / ГАРАНТ. РУ. Информационно-правовой портал. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [[http://base.garant.ru/10900200/1/#block\\_11111](http://base.garant.ru/10900200/1/#block_11111)].
2. Аброськин П.Н. Трансформация финансовой системы через отказ от рентной бизнес- и финансовой психологии / Московский экономический форум – 2015. Круглый стол № 14 "Обеспечение финансового суверенитета России". Релиз №2 – С. 24 – 30 – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [[http://www.ifel.ru/mef2015/MEF\\_2015\\_14\\_Reports\\_1.pdf](http://www.ifel.ru/mef2015/MEF_2015_14_Reports_1.pdf)].
3. Аброськин П.Н. Экспертно-рациональное управление в предпринимательстве // Вопросы оптимизации и повышения эффективности инновационных процессов в различных аспектах деятельности общества: Сборник научных статей./ Под общ. ред. С.А. Новосадова. – М.: Издательство РГСУ, 2013–С. 4–13.
4. Аверичев И. В. Управленческий учет и отчетность. Постановка и внедрение. – М.: "АСТ", 2011 – 416 с.
5. Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент: учебник для МВА. – М.: Эксмо, 2014 – 768 с.
6. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник / под. ред. Е.С. Стояновой. – 6-е изд. М.: Издательство "Перспектива", 2010 – 656 с.

## УСТРАНЕНИЕ СУММОВЫХ РАЗНИЦ КАК МЕТОД СБЛИЖЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА

### SOLUTION SUM DIFFERENCES AS A METHOD OF APPROACH ACCOUNTING AND TAX ACCOUNTING

*A. Simirgina*

#### Annotation

Inconformity in dispositions of tax and accounting legislation is a result of objective reasons for inconsistency in operating results in accounting and tax records. Differences in accounting and tax records are objective due to principal differences in regulatory system. Topic is relevant as far as measures for closing of accounting and tax record are provided nowadays.

**Keywords:** accounting, tax accounting, foreign exchange, settlement differences, a deal IFRS.

*Симиргина Анастасия Федоровна*  
ФГОУ ВПО Финансовый университет  
при Правительстве РФ

#### Аннотация

Несоответствие положений законодательства о налогах и сборах и бухгалтерского законодательства приводит к возникновению множества объективных причин несопоставимости данных о результатах деятельности, формирующихся в бухгалтерском учете, и показателей налоговой отчетности. Различия бухгалтерского и налогового учетов существуют и они объективны в силу принципиальных различий нормативной базы. Данная тема является актуальной, поскольку на данном этапе проводится ряд мер по сближению бухгалтерского и налогового учета.

#### Ключевые слова:

Бухгалтерский учет, налоговый учет, курсовые разницы, суммовые разницы, сделка, МСФО.

**О**бсуждение вопроса в отношении сближения правил налогового и бухгалтерского учета началось еще в начале 2010-х гг. и нашло свое закрепление в Бюджетном послании Президента РФ, Основных направлениях налоговой политики и т.д.

В это же время образовались две позиции по данному вопросу – позиция Министерства финансов РФ и ФНС России.

Позиция Министерства финансов РФ опирается на то, что подготовка налоговой отчетности на основе данных бухгалтерского учета нерациональна, поскольку это может иметь негативные последствия для сбора налога на прибыль.

Налоговая служба предлагает более системные меры, такие как исключение из гл.25 НК РФ положений препятствующих использованию в целях определения налоговой базы по налогу на прибыль организаций правил, используемых в бухгалтерском учете.

Поскольку основания цель сближения бухгалтерского и налогового учета – это упрощение условий ведения бизнеса и улучшение инвестиционного климата – наиболее правильной кажется позиция ФНС России. Важно не

забывать о том факте, что в настоящее время намечена тенденция на сближение российского бухгалтерского учета с МСФО. Налогообложение в свою очередь, не может основываться на оценочных суждениях бухгалтера, роль которых достаточно велика в МСФО. Основным принципом налогообложения является всеобщая определенность и ясность налогового законодательства.

В настоящее время НК РФ насчитывает более ста существенных разниц между бухгалтерским и налоговым учетом доходов, расходов, активов и обязательств.

С принятием Федерального закона от 20.04.2014 N 81-ФЗ "О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации" сразу 5 разниц были устранены:

1. отменяется метод ЛИФО. Следовательно, и в бухгалтерском, и в налоговом учетах будут применять три метода списания МПЗ: по средней себестоимости, по стоимости единицы или по методу ФИФО (п. 9 ст. 1);

2. малоценное имущество в зависимости от применяемой налогоплательщиком учетной политики можно будет списывать постепенно, аналогично правилам, действующим в бухгалтерском учете (пп. "а" п. 7 ст. 1);

3. стоимость материалов, полученных безвозмездно, можно будет включать в расходы в той сумме, которую организация учла в доходах при получении МПЗ (пп. "б" п. 7 ст. 1);

4. убытки от продажи права требования можно будет списать единовременно на дату продажи долга (п. 13 ст. 1);

5. суммовые разницы в налоговом учете теперь будут называть курсовыми, и, как и в бухгалтерском учете, их нужно будет рассчитывать по курсу Банка России или по курсу, установленному в договоре (п. п. 5, 6, 8, 10, 11, 12 ст. 1).

Необходимо поподробнее остановиться на последнее инициативе, поскольку в связи введением данного положения у налогоплательщиков возникли определенные неясности толкования.

Законом предусмотрены переходные положения, согласно которым "доходы (расходы) в виде суммовой разницы, возникшие у налогоплательщика по сделкам, заключенным до 1 января 2015 года, учитываются в целях налогообложения прибыли организаций в порядке, установленном до дня вступления в силу настоящего Федерального закона".

Основная неопределенность возникает в связи с тем, что будет пониматься под сделками, заключенными до 01.01.2015 года: (Вариант 1) договоры, заключенные до 01.01.2015 года, либо (Вариант 2) хозяйственные операции, осуществленные до 01.01.2015 года, в отношении которых в учете отражена дебиторская/кредиторская задолженность.

В тексте Пояснительной записки к проекту федерального закона №81-ФЗ " в качестве цели изменений указывается уменьшение административной нагрузки на бизнес, а также сближение правил исчисления налоговой базы по налогу на прибыль организаций и правил определения финансового результата в бухгалтерском учете.

Принимая во внимание данные цели можно сделать вывод, что суммовые разницы должны начисляться только в отношении "старой" дебиторской/кредиторской задолженности, возникшей до 01.01.2015 года (Вариант №2), поскольку данный подход позволит быстрее закончить начисление суммовых разниц, которые не начисляются в бухгалтерском учете.

Начисление суммовых разниц по рамочным договорам, заключенным до 01.01.2015 года, отгрузка товаров/оказание услуг по которым осуществляется в после-

дующие годы, может продлить использование старого порядка на долгие годы.

В НК РФ не определены понятия сделка и дата заключения сделки, но говорится о ведении налогового учета хозяйственных операций.

Так, в статье 313 НК РФ указано, что "налоговый учет осуществляется в целях формирования полной и достоверной информации о порядке учета для целей налогообложения хозяйственных операций, осуществленных налогоплательщиком в течение отчетного (налогового) периода, а также обеспечения информацией внутренних и внешних пользователей для контроля за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью исчисления и уплаты в бюджет налога".

Таким образом, переходные положения закона можно трактовать так, что "старый" порядок (с начислением суммовых разниц) применяется к "старым" хозяйственным операциям, а "новый" порядок к "новым" (то есть следует придерживаться Варианта №2).

Термин "сделка" употребляется в различных значениях в различных отраслях законодательства.

В целях применения гражданского законодательства термин "сделка" может означать как договор, так и хозяйственную операцию в зависимости от целей применения конкретной нормы закона.

В соответствии со ст. 153 ГК РФ сделками признаются действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей. Данному определению не противоречит интерпретация сделки как хозяйственной операции (например, отгрузки товара), в связи совершением которой возникают гражданские права и обязанности (например, обязанность оплатить поставленный товар), то есть Вариант №2 не противоречит гражданскому законодательству. Более того, интерпретация сделки именно как хозяйственной операции, а не договора, соответствует цели Федерального закона №81-ФЗ (т.е. сближению бухгалтерского и налогового учета).

Такая интерпретация позволит быстрее завершить применение старого порядка и применять новый порядок к новым хозяйственным операциям, совершаемым после 01.01.2015 года, даже если соответствующие договора заключены до 01.01.2015 года.

На данном этапе еще не сформировалась правоприменительная практика, тем не менее, необходимо учитывать, что согласно п. 7 ст. 3 НК РФ все неустранимые сомнения, противоречия и неясности актов законодатель-

ства о налогах и сборах толкуются в пользу налогоплательщика (плательщика сборов).

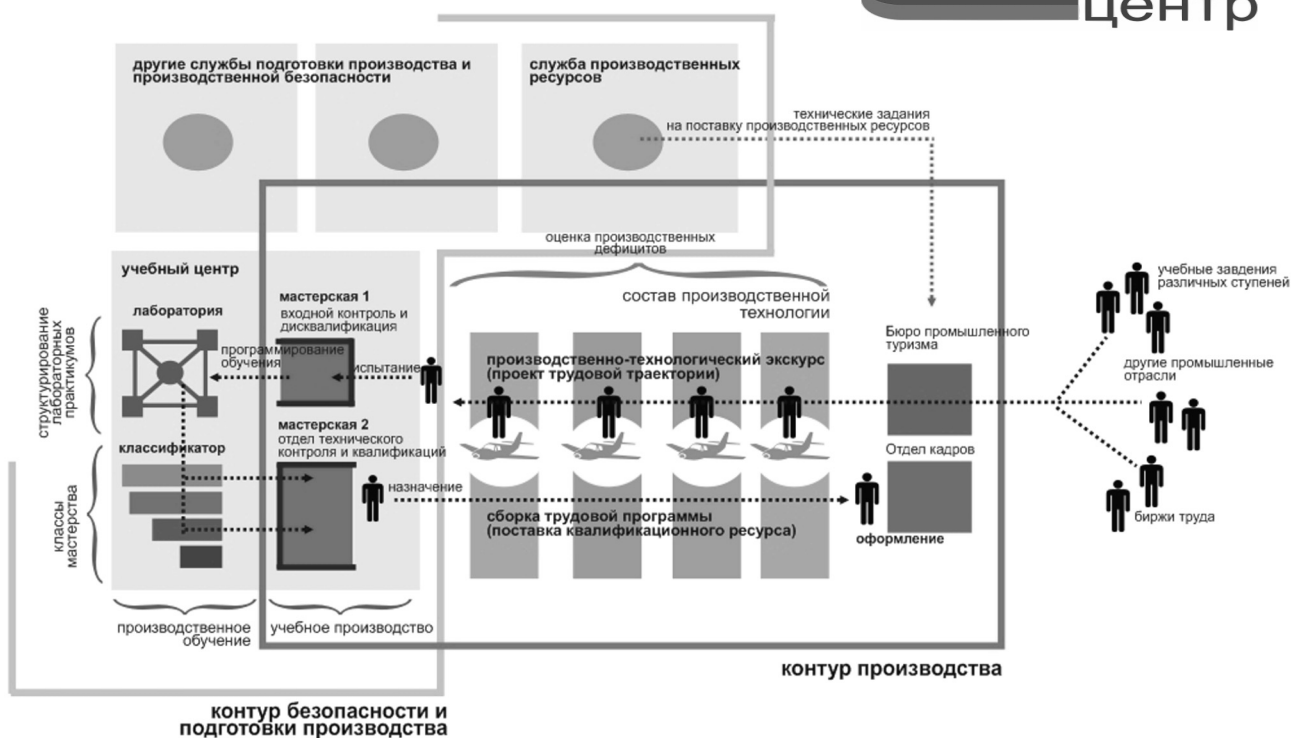
Таким образом, на данном этапе, основываясь на анализе норм законодательства целесообразно придерживаться варианта №2.

Тем не менее, если Компания использует вариант №1 (начисляет и положительные и отрицательные суммовые разницы по договорам, заключенным в условных единицах до 01.01.2015 года), и данный подход закреплен в учетной политике, то риск доплаты налога скорее всего будет невысокий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон РФ "О развитии среднего и малого предпринимательства в РФ". № 209-ФЗ от 24.07.2007 г// справочно-правовая система "Консультант Плюс" 25.05.2014
2. Гражданский Кодекс РФ, ФЗ № 51 от 30.11.1994г., с последними изменениями от 05.05.2014. // справочно-правовая система "Консультант Плюс". – 25.05.2014
3. Налоговый кодекс Российской Федерации, части I и П. // справочно-правовая система "Консультант Плюс". 25.05.2014
4. Основные направления налоговой политики на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов// [Электронный ресурс]: URL: <http://www.minfin.ru>;
5. Федеральный закон от 20.04.2014 N 81-ФЗ "О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации" // справочно-правовая система "Консультант Плюс". –25.05.2014
6. Письмо Минфина России от 30.03.2015 №03-03-06/1/17387
7. Берг О.Н. "Бухгалтерский и налоговый учет: пути сближения" –М:ГроссМедиа, РОСБУХ, 2011;
8. "ТОП-10 способов максимально сблизить налоговый и бухгалтерский учет" – "Российский налоговый курьер", 2014, N 6
9. О.Н. Муравьева, Н.И. Черкасова "Проблемы сближения налогового и бухгалтерского учетов на предприятии"

© А.Ф. Симиргина, ( Anastasiyasim@bk.ru ), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики»,





# ИМИТАЦИОННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ВОДОХОЗЯЙСТВЕННОГО БАЛАНСА БАСЕЙНА РЕКИ ДОН

*Косолапова Наталья Алексеевна*  
К.т.н., доцент,  
Южный федеральный университет,  
г. Ростов-на-Дону

## SIMULATION MODELING OF THE WATER BALANCE OF THE BASIN OF THE DON RIVER

*N. Kosolapova*

### Annotation

The article is devoted to the calculation of the water balance of automation for a particular water management area. The authors propose an approach for the implementation of water management calculations based on randomly varying amounts of available water resources and water consumption for a particular water management area, may influence the formulation of the problem under stochastic uncertainty. To build a complex of economic and mathematical models to simulate the incoming and outgoing parts of the water balance and predict the magnitude of the resulting components of the water balance in water use areas. Construction of simulation models are implemented in software and allow them to experiment by varying the incoming and outgoing parts of the water balance.

**Keywords:** water management system, water balance, simulation model, stochastic uncertainty, probability distribution.

### Аннотация

Статья посвящена автоматизации расчёта водохозяйственного баланса для конкретного водохозяйственного участка. Автором предложен подход к выполнению водохозяйственных расчётов с учётом случайно изменяющихся объёмов располагаемых водных ресурсов и водопотребления для конкретного водохозяйственного участка, обуславливающий постановку задачи в условиях стохастической неопределённости. Построен комплекс экономико-математических моделей, позволяющих имитировать приходную и расходную части водохозяйственного баланса и прогнозировать величину его результирующей компоненты на водохозяйственном участке. Построенные имитационные модели программно реализованы и позволяют проводить на них эксперименты при варьировании приходной и расходной частей водохозяйственного баланса.

### Ключевые слова:

Водохозяйственная система, водохозяйственный баланс, имитационная модель, стохастическая неопределённость, закон распределения вероятностей.

**В**ода является важнейшим стратегическим ресурсом, необходимым для развития экономики любой страны, и нехватка пресной воды выступает фактором, существенно замедляющим экономический рост. В настоящее время наблюдается значительное увеличение объёма потребления пресной воды, связанное с ростом народонаселения, а также растущими потребностями в водных ресурсах всех без исключения отраслей экономики. Это объясняет высокую теоретико-методологическую и практическую значимость исследований, посвященных разработке инструментария рационального водопользования, оптимального распределения водных ресурсов между субъектами конкретного региона, а также достижения водохозяйственного баланса. Модификация традиционных приемов системного подхода и системного анализа к управлению такого рода мезоэкономическими системами, каковой является водохозяйственный комплекс региона, выражается в последовательном сочетании учета внутренних факторов количественного и качественного роста последних с двумя группами внеш-

них факторов: макроэкономическими и собственно региональными, аккумулирующими специфику территориальных условий их функционирования [1].

Водные ресурсы – поверхностные и подземные воды, которые находятся в водных объектах и используются или могут быть использованы [2]. Связанное с ростом численности населения увеличение объёма потребления воды порождается необходимостью решения проблемы повышения качества жизни граждан, требующей определённого уровня коммунально-бытового водоснабжения.

Удовлетворение потребности в продовольствии обуславливает необходимость применения технологии орошаемого земледелия. Подавляющая часть забора пресной воды из поверхностных водных объектов приходится на промышленное водоснабжение. К числу водоемких отраслей относятся текстильная промышленность (например, производство хлопчатобумажных и шелковых тканей), теплоэлектроэнергетика, отрасли цветной и чер-

ной металлургии. Результаты научно-технического прогресса, обуславливающие появление и развитие водоёмких отраслей экономики, среди которых особую роль следует отвести атомной энергетике, отраслям химической промышленности, ведущих к интенсивному использованию водных ресурсов, усугубили проблему дефицитности водных ресурсов на водохозяйственных участках.

В условиях отсутствия свободных водных ресурсов и одновременно планируемого увеличения водопотребления в соответствии со Стратегией социально-экономического развития до 2020 года, особенно остро стоит проблема гарантированного обеспечения потребностей населения и экономики водными ресурсами наряду с повышением рациональности их использования, снижением водоёмкости производства и непроизводительных потерь. Это требует поиска новых путей решения данной проблемы при рациональном распределении водных ресурсов между потребителями посредством установления лимитов забора из водного объекта, определяемых в соответствии с водохозяйственными балансами по водохозяйственным участкам в различных условиях водности. Водохозяйственные балансы – расчеты потребностей водопользователей в водных ресурсах по сравнению с доступными для использования в границах речных бассейнов, подбассейнов, водохозяйственных участков при различных условиях водности [2].

Таким образом, водохозяйственная система нуждается в создании и использовании систем управления, включающих в свой состав экономико-математические модели поддержки принятия управленческих решений, позволяющие дать количественную оценку их послед-

ствий в условиях всевозможных изменений, происходящих во внешней среде.

Анализ изменения объёмов водных ресурсов на любом водохозяйственном участке бассейна реки Дон показал, что водные ресурсы наиболее чувствительны к изменениям человеческой деятельности, связанным с ростом народонаселения, использованием земель, развитием новых технологий и др., а также к изменениям природных условий. В этой связи все решения по управлению водными ресурсами принимаются руководителями водных хозяйств в условиях неопределённости. Эти обстоятельства диктуют необходимость создания и использования для принятия эффективных управленческих решений экономико-математических моделей, позволяющих реагировать на случайно изменяющиеся условия водного режима.

Автором предложен отличный от существующих подход к выполнению водохозяйственных расчётов, определяющих соотношение располагаемых водных ресурсов (объёмов поверхностных и подземных вод, доступных для использования) и расчетного водопотребления для конкретного водохозяйственного участка. В рамках этого подхода расчёт объёмов располагаемых водных ресурсов для конкретного водохозяйственного участка рассматривается в классе задач в условиях со случайно изменяющимися входными параметрами, составляющими приходную и расходную части уравнения водохозяйственного баланса. Концептуальная схема движения водных ресурсов через водный объект, в роли которого выступает водохозяйственный участок, представлена на рис. 1.



Рисунок 1. Концептуальная схема движения водных ресурсов через водохозяйственный участок.

Схема, представленная на рис.1, отражает структуру водопользования на конкретных водохозяйственных участках. Согласно [3,4], водохозяйственный баланс определяется в соответствии с уравнением:

$$B = W_{\text{вх}} + W_{\text{бок}} + W_{\text{пзв}} + W_{\text{вв}} + W_{\text{дот}} \pm \Delta V \pm \pm W_{\text{л}} + W_{\text{исп}} + W_{\text{ф}} + W_{\text{у}} + W_{\text{пер}} + W_{\text{впд}} + W_{\text{кп}} .$$

Компонентами уравнения водохозяйственного баланса являются:

$W_{\text{вх}}$  – объем стока, поступающий за расчетный период с вышележащих участков рассматриваемого водного объекта;

$W_{\text{бок}}$  – объем стока, формирующийся за расчетный период на расчетном водохозяйственном участке (боковая приточность);

$W_{\text{пзв}}$  – объем водозабора из подземных водных объектов, осуществляемый в порядке, установленном законодательством;

$W_{\text{вв}}$  – возвратные воды на водохозяйственном участке;

$W_{\text{дот}}$  – объем воды, поступающий на водохозяйственный участок из систем территориального перераспределения стока;

$\pm \Delta V$  – сработка или наполнение прудов и водохранилищ на расчетном водохозяйственном участке;

$\pm W_{\text{л}}$  – потери воды при оседании льда на берега при зимней сработке водохранилища и/или возврат воды в результате таяния льда весной;

$W_{\text{исп}}$  – потери на дополнительное испарение с акватории водоемов;

$W_{\text{ф}}$  – фильтрационные потери из прудов, водохранилищ, каналов в пределах расчетного водохозяйственного участка;

$W_{\text{у}}$  – уменьшение речного стока, вызванное водозабором из подземных водных объектов, имеющих гидравлическую связь с рекой;

$W_{\text{пер}}$  – переброска части стока (объема воды) за пределы расчетного водохозяйственного участка;

$W_{\text{впд}}$  – суммарные требования всех водопользователей данного расчетного водохозяйственного участка;

$W_{\text{кп}}$  – комплексный попуск, в котором суммированы санитарно-экологические и хозяйственные выпуски);

$B$  – результирующая составляющая водохозяйственного баланса, определяющая объём располагаемых водных ресурсов для конкретного водного объекта, т.е. избыток или дефицит водных ресурсов водохозяйственного участка.

Результаты анализа компонент приходной  $PRIH = (W_{\text{вх}}, W_{\text{бок}}, W_{\text{пзв}}, W_{\text{вв}}, W_{\text{дот}})$  и расходной

$RASH = (W_{\text{исп}}, W_{\text{ф}}, W_{\text{у}}, W_{\text{пер}}, W_{\text{впд}}, W_{\text{кп}})$

частей водохозяйственного баланса позволили сделать вывод о случайном характере их изменения в течение определённого промежутка времени.

В связи с этим, задача определения величины результирующей составляющей  $B$  водохозяйственного баланса поставлена в условиях стохастической неопределённости, для которой автором предложена имитационная система *Balans*. Она построена с учётом специфики функционирования водохозяйственных участков и позволяет строить законы распределения компонент случайных величин  $PRIH$  и  $RASH$ , в соответствии с которыми по методу статистических испытаний осуществляется генерация возможных значений случайных величин  $W_{\text{вх}}, W_{\text{бок}}, W_{\text{пзв}}, W_{\text{вв}}, W_{\text{дот}}$  и  $W_{\text{исп}}, W_{\text{ф}}, W_{\text{у}}, W_{\text{пер}}, W_{\text{впд}}, W_{\text{кп}}$ .

Имитационная система представляет собой семейство экономико-математических моделей

$Balans = \langle INT, GEN, REZULT \rangle$ .

Модель *INT* формально описывает водные потоки через водные объекты (водохозяйственные участки) посредством построения законов распределения случайных величин, составляющих приходную

$PRIH = (W_{\text{вх}}, W_{\text{бок}}, W_{\text{пзв}}, W_{\text{вв}}, W_{\text{дот}})$

и расходную

$RASH = (W_{\text{исп}}, W_{\text{ф}}, W_{\text{у}}, W_{\text{пер}}, W_{\text{впд}}, W_{\text{кп}})$

части в уравнении водохозяйственного баланса.

Предложенный автором подход расчёта водохозяйственного баланса позволяет определять лимиты изъятия водных ресурсов для конкретного водохозяйственного участка.

В статье изложены результаты построения экономико-математических моделей, составляющих имитационную систему *Balans = \langle INT, GEN, REZULT \rangle*.

В связи с тем, что законы распределения случайных величин  $W_{\text{вх}}, W_{\text{бок}}, W_{\text{пзв}}, W_{\text{вв}}, W_{\text{дот}}$  и  $W_{\text{исп}}, W_{\text{ф}}, W_{\text{у}}, W_{\text{пер}}, W_{\text{впд}}, W_{\text{кп}}$  не подчиняются теоретическим законам (нормальному, экспоненциальному и др), случайные величины, составляющие приходную и расходную части водохозяйственного баланса, формально описываются

интервальными рядами распределения. Алгоритм построения таких законов распределения положен в основу экономико-математической модели *INT*.

В роли исходных данных модели *INT* выступают выборочные данные  $STAT = \{Stat_1, Stat_2, \dots, Stat_n\}$ , элементы  $Stat_i \in STAT$  которой представляют собой текущие значения водных потоков  $W_{вх}$ ,  $W_{бок}$ ,  $W_{пзв}$ ,  $W_{вв}$ ,  $W_{дот}$  и  $W_{исп}$ ,  $W_{ф}$ ,  $W_{у}$ ,  $W_{пер}$ ,  $W_{впд}$ ,  $W_{кп}$  полученные в результате замеров на водохозяйственных участках.

Эти замеры, обычно, производятся в дискретные моменты времени  $t_i \in T$  временного интервала  $T$ .

В качестве временного интервала  $T$  может быть выбран квартал, месяц, и др. Степень дискретизации измерения зависит от условий водности на водохозяйственном участке. Результатом функционирования экономико-математической модели *INT* является закон распределения вероятностей  $P : \{Stat_i\}_{i=1}^n \rightarrow \{p_i\}_{i=1}^n$ .

Модель *INT* представляет собой алгоритм, включающий следующий порядок действий.

**ШАГ 1.**

Ввод статистических данных  $STAT = \{Stat_1, Stat_2, \dots, Stat_n\}$ , отражающих результаты текущих значений водных потоков  $W_{вх}$ ,  $W_{бок}$ ,  $W_{пзв}$ ,  $W_{вв}$ ,  $W_{дот}$  и  $W_{исп}$ ,  $W_{ф}$ ,  $W_{у}$ ,  $W_{пер}$ ,  $W_{впд}$ ,  $W_{кп}$ , полученных в ходе измерений на водохозяйственных участках.

**ШАГ 2.**

Определение минимального и максимального значений среди данных  $STAT = \{Stat_1, Stat_2, \dots, Stat_n\}$ .

**ШАГ 3.**

Выбор интервала группирования статистических данных по формуле:

$$d = \frac{\max - \min}{k}$$

где

$k$  – количество интервалов, вычисляемое по формуле:

$$k = 1 + 3,21 \lg n.$$

**ШАГ 4.**

Разбивка размаха варьирования на интервалы по формуле:

$$\text{int } 1[i] = \min + d \cdot (i - 1), \text{ int } 2[i] = \min + d \cdot (i)$$

**ШАГ 5.**

Определение количества попаданий значений выборки  $STAT = \{Stat_1, Stat_2, \dots, Stat_n\}$  в каждый интервал:  $(\text{int } 1[i] - \text{int } 2[i])$ ,  $i = 1, k$ .

При этом информация о количестве попаданий хранится в массиве:  $s[j]$ ,  $j = \overline{1, k}$ .

**ШАГ 6.**

Определение относительной частоты попадания статистических данных в интервалы  $P[i] = s[i] / n$

**ШАГ 7.**

Определение координат середин интервалов

$$Ser[i] = \text{int}[i] + d / 2$$

При этом элементы функционального отображения

$$P : \{Stat_i\}_{i=1}^n \rightarrow \{p_i\}_{i=1}^n$$

как упорядоченные пары:

$$(Stat_i, p_i) \in P, p_i = P(Stat_i)$$

представлены в виде табл. 1

Таблица 1.

Закон распределения случайной величины:

$$STAT = \{Stat_1, Stat_2, \dots, Stat_n\}$$

Середины интервалов $Ser_i$	$Ser_1$	$Ser_2$	$Ser_3$		$Ser_k$
Относительная частота $P_i = S_i/n$	$P_1$	$P_2$	$P_3$		$P_k$

В таблице 1. в первой строке находятся величины  $Ser_i$ , расположенные в порядке возрастания их значений  $\{Ser_1 < Ser_i\}$ , а во второй строке – оценки вероятности

$$P_i, \sum_{i=1}^n p_i = 1$$

принятия случайной величиной этих значений. Построенный ряд распределения является моделью, позволяющей изучить изменчивость водных потоков, представленных случайными величинами:  $W_{вх}$ ,  $W_{бок}$ ,  $W_{пзв}$ ,  $W_{вв}$ ,  $W_{дот}$  и  $W_{исп}$ ,  $W_{ф}$ ,  $W_{у}$ ,  $W_{пер}$ ,  $W_{впд}$ ,  $W_{кп}$ , на основе конкретных результатов проведенных наблюдений с целью последующего моделирования их значений.

Для имитации изменения этих случайных величин автором построена экономико-математическая модель *GEN*, функционирующая на основе метода статистических испытаний.

Закон распределения вероятностей

$$P : \{Stat_i\}_{i=1}^n \rightarrow \{p_i\}_{i=1}^n$$

рассматривается в качестве исходных данных, используемых моделью *GEN*.

Необходимое количество  $\omega$  генерируемых моделью *GEN* по закону

$$P : \{Stat_i\}_{i=1}^n \rightarrow \{p_i\}_{i=1}^n$$

случайных величин, имитирующих водные потоки  $W_{ВХ}$ ,  $W_{БОК}$ ,  $W_{ПЗВ}$ ,  $W_{ВВ}$ ,  $W_{ДОТ}$  и  $W_{ИСП}$ ,  $W_{Ф}$ ,  $W_{У}$ ,  $W_{ПЕР}$ ,  $W_{ВПД}$ ,  $W_{КП}$ , задаётся исследователем в интерактивном режиме.

Модель *GEN* формально представляет собой алгоритм, использующий равномерно распределённые на интервале  $[0,1]$  случайные числа. Последовательность действий алгоритма представлена упорядоченным множеством следующих шагов.

**ШАГ 1.**

Ввод закона распределения

$$P : \{Stat_i\}_{i=1}^n \rightarrow \{p_i\}_{i=1}^n$$

**ШАГ 2.**

Декомпозиция отрезка  $[0,1]$  на интервалы

$$\{int1_j\}_{j=0}^{k+1}$$

в соответствии с набором относительных частот

$$\{p_i\}_{i=1}^n$$

из закона распределения  $P : \{Stat_i\}_{i=1}^n \rightarrow \{p_i\}_{i=1}^n$

При этом величина интервала  $int_\epsilon \in \{int1_j\}_{j=0}^{k+1}$  принимается равной относительной частоте

$$p_\alpha \in \{p_i\}_{i=1}^n$$

**ШАГ 3.**

Генерируется последовательность возможных значений случайной величины по заданному закону распределения

следующим образом.  $P : \{Stat_i\}_{i=1}^n \rightarrow \{p_i\}_{i=1}^n$

Разыгрывается случайное число  $U$ , равномерно распределённое на интервале  $[0,1]$ .

Если число  $U$  удовлетворяет неравенствам  $(int1[j] < U)$  и  $(U < int1[j+1])$ , то в качестве случайного числа, соответствующего заданному закону распределения, принимается  $Ser_j$ .

В соответствии с алгоритмом, реализуемым моделью *GEN*, осуществляется генерация возможных значений случайных величин  $W_{ВХ}$ ,  $W_{БОК}$ ,  $W_{ПЗВ}$ ,  $W_{ВВ}$ ,  $W_{ДОТ}$  и  $W_{ИСП}$ ,  $W_{Ф}$ ,  $W_{У}$ ,  $W_{ПЕР}$ ,  $W_{ВПД}$ ,  $W_{КП}$ , описываемых водные потоки, проходящие через водохозяйственный участок.

Алгоритм модели *GEN* оформлен в виде процедуры, в состав локальных параметров которой включено описание закона распределения составляющих приходной *PRIH* или расходной *RASH* частей водного потока. Сге-

нерированные возможные значения случайных величин применяются в качестве исходных данных, используемых моделью *RESULT*, позволяющей прогнозировать величину водохозяйственного баланса на водохозяйственном участке бассейна реки Дон.

Модель функционирует на базе имитации приходной *PRIH* = ( $W_{ВХ}$ ,  $W_{БОК}$ ,  $W_{ПЗВ}$ ,  $W_{ВВ}$ ,  $W_{ДОТ}$ ) и расходной *RASH* = ( $W_{ИСП}$ ,  $W_{Ф}$ ,  $W_{У}$ ,  $W_{ПЕР}$ ,  $W_{ВПД}$ ,  $W_{КП}$ ) частей водных потоков в каждый текущий момент времени

$t \in T$ , значения которых используются при вычислении величины водохозяйственного

баланса:

$$B(t) = W_{2E}(t) + W_{1>}(t) + W_{22}(t) + W_{22}(t) + W_{4>B}(t) \pm \Delta V \pm W_{;}(t) + W_{8A^2}(t) + W_D(t) + W_C(t) + W_{25@}(t) + W_{224}(t) + W_{;}(t).$$

Степень дискретизации периода наблюдения  $T$  зависит от условий водности водохозяйственного участка. Выходными сигналами модели *RESULT* являются оценки математических ожиданий дефицита *DEF* и профицита *PROF*, а также оценки вероятностей возникновения дефицита  $P_{DEF}$  и профицита  $P_{PROF}$ :

$$DEF = \frac{\sum_{t=1}^T B(t)}{T} \quad ? \otimes \quad B(t) < 0;$$

$$PROF = \frac{\sum_{t=1}^T B(t)}{T} \quad ? \otimes \quad B(t) > 0;$$

$$P_{DEF} = \frac{\sum_{t \in T} t_{DEF}}{T}; \quad P_{PROF} = \frac{\sum_{t \in T} t_{PROF}}{T}$$

где

$t_{DEF}$  - момент времени, в течение которого  $B(t) < 0$ ,

$t_{PROF}$  - момент времени, в течение которого  $B(t) > 0$ .

Разработанная имитационная система *Balans* =  $\langle INT, GEN, RESULT \rangle$  представляет собой совокупность экономико-математических моделей, которые имитируют процессы пополнения и потребления водных ресурсов на водохозяйственном участке бассейна реки Дон.

Система моделей взаимодействует с информационной базой данных, накапливающей статистические данные о пополнении *PRIH* = ( $W_{ВХ}$ ,  $W_{БОК}$ ,  $W_{ПЗВ}$ ,  $W_{ВВ}$ ,  $W_{ДОТ}$ ) и потреблении *RASH* = ( $W_{ИСП}$ ,  $W_{Ф}$ ,  $W_{У}$ ,  $W_{ПЕР}$ ,  $W_{ВПД}$ ,  $W_{КП}$ ) водных ресурсов в каждый текущий момент времени  $t_i \in T$ , и тем самым способна приспособляться к изменениям, происходящим в водных потоках.

Адаптация происходит посредством трансформации законов распределения случайных величин  $W_{вх}$ ,  $W_{бок}$ ,  $W_{пзв}$ ,  $W_{вв}$ ,  $W_{дот}$  и  $W_{исп}$ ,  $W_{ф}$ ,  $W_{у}$ ,  $W_{пер}$ ,  $W_{впд}$ ,  $W_{кп}$  в соответствии с вновь поступившей в базу данных статистической информацией.

Имитационная система

*Balans* =  $\langle INT, GEN, REZULT \rangle$  реализована в программном продукте BALANS, представляющем собой комплекс взаимосвязанных компьютерных программ, позволяющих в интерактивном режиме взаимодействовать с лицом, принимающим решение (ЛПР), и управлять процессом проведения машинных экспериментов с целью исследования поведения водного объекта при изменении тех или иных его характеристик. При запуске программного продукта BALANS, на экране появляется окно, содержащее следующие пункты меню: приходная часть, расходная часть, прогноз водного баланса, история. Активизация пункта меню "Приходная часть" приводит к появлению выпадающего меню, содержащего следующие пункты (рис. 2.): объём стока с вышестоящего участка; боковая приточность; водозабор из подземных вод; возвратные воды; поступление из систем территориального перераспределения.

Все пункты выпадающего меню предназначены для ввода статистических данных компонент приходной части  $PRIH = (W_{вх}, W_{бок}, W_{пзв}, W_{вв}, W_{дот})$  водохозяйственного баланса и построения по введённым выборкам законов распределения вероятностей. После выбора одного из пунктов, например, "Объём стока с вышестоящих участков", пункта необходимо ввести длину выборки и статистические данные, по которым строится за-

кон распределения вероятностей в виде ряда распределения. Пункт главного меню, позволяющий обрабатывать статистические данные расходной части водохозяйственного баланса, функционирует аналогично.

Построенные законы распределения случайных величин  $W_{вх}$ ,  $W_{бок}$ ,  $W_{пзв}$ ,  $W_{вв}$ ,  $W_{дот}$  и  $W_{исп}$ ,  $W_{ф}$ ,  $W_{у}$ ,  $W_{пер}$ ,  $W_{впд}$ ,  $W_{кп}$  являются исходными данными для программы "Прогноз водного баланса", активизация которого вызывает появление окна, изображённого на рис. 3.

Для работы программы ЛПР необходимо сообщить начальные условия, т.е. период исследования в днях и уровень запаса водных ресурсов в начале водохозяйственного участка. После нажатия кнопки "Рассчитать" программа вычисляет оценку математического ожидания дефицита, профицита и оценку их вероятностей.

Пункт меню "История" активизирует программу, позволяющую проводить прогноз изменений характеристик водного объекта в дискретные моменты времени (рис. 4.).

Предложенная имитационная система предназначена для проведения на ней экспериментов с целью получения ответов на вопросы: "Что будет, если входные параметры  $W_{вх}$ ,  $W_{бок}$ ,  $W_{пзв}$ ,  $W_{вв}$ ,  $W_{дот}$  и  $W_{исп}$ ,  $W_{ф}$ ,  $W_{у}$ ,  $W_{пер}$ ,  $W_{впд}$ ,  $W_{кп}$  примут те или иные значения?".

Данные ответы – результаты работы системы – являются важной информационной базой для поддержки принятия действенных управленческих решений по формированию и выполнению эффективного водохозяйственного баланса на конкретном водохозяйственном участке.

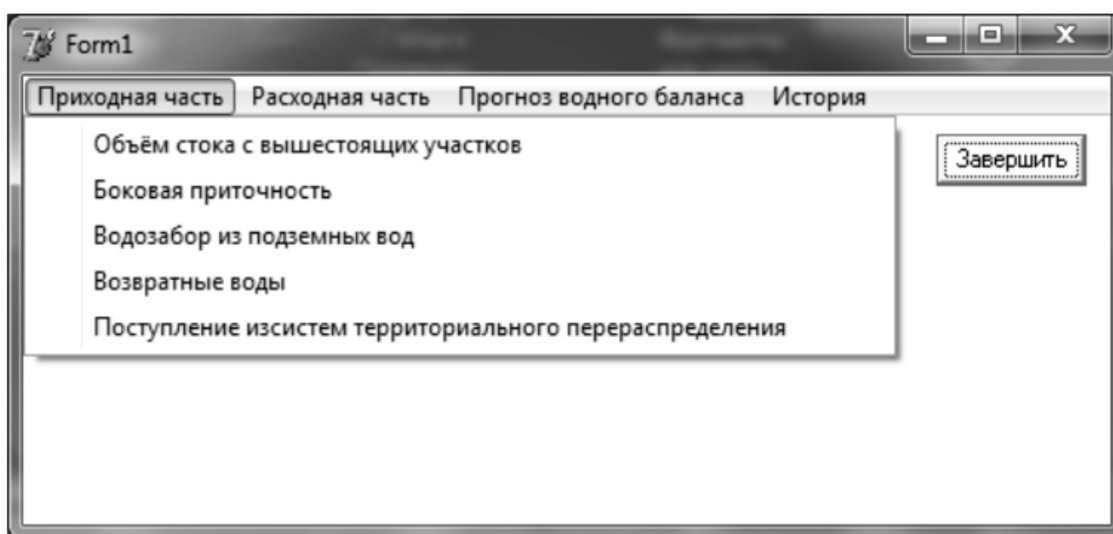


Рисунок 2. Главное окно программного продукта BALANS.

Form1

Введите период исследования

Введите начальный уровень запаса

Уровень запаса -139,656903368593

Ожидаемая величина дефицита

Вероятность дефицита

Средний уровень запаса

Рисунок 3. Окно пункта меню "Прогноз водного баланса".

Form1

**ИСТОРИЯ**

День 1

**ПРИХОД**

текущий объём стока, поступающий за расчётный период с вышестоящих участков  
3,3123558815506

текущая боковая прирочность  
1,17342669111629

текущий водозабор из подземных вод  
2,11561779407753

текущие возвратные воды  
2,27179573485283

текущее поступление из системы территориального перераспределения  
5,00606264601578

**ПОТЕРИ**

текущее потери на испарение  
4,08112029339554

текущие фильтрационные потери  
2,90769360227924

текущее уменьшение речного стока

Рисунок 4. История изменения резерва воды.

Выводы

1. Поставлена задача определения объёмов располагаемых водных ресурсов для конкретного водохозяйственного участка в условиях стохастической неопределённости, обусловленной случайным характером изменения приходной и расходной частей водохозяйственного баланса.

2. Построена имитационная модель движения водных

ресурсов через водохозяйственный участок, позволяющая в условиях стохастической неопределённости прогнозировать величину водохозяйственного баланса.

3. Осуществлена программная реализация имитационной модели в виде программного продукта BALANS, позволяющего проводить компьютерные эксперименты с имитационной моделью при варьировании приходной и расходной частей и определять прогнозные значения величины водохозяйственного баланса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Матвеева Л.Г., Никитаева А.Ю. Стимулирование регионального развития: инструментальный системный подход// Terra Economicus. 2007. Т. 5. № 4.
2. Водный кодекс Российской Федерации №74-ФЗ. Принят Государственной Думой 12.04.2006 г. Одобрен Советом Федерации 26.05.2006 г. (в ред. федеральных законов от 04.12.2006 № 201-ФЗ, от 19.06.2007 № 102-ФЗ, от 14.07.2008 № 118-ФЗ, от 23.07.2008 № 160-ФЗ, с изм., внесенными федеральным законом от 24.07.2009 № 209-ФЗ).
3. Методика расчета водохозяйственных балансов водных объектов. Утверждена Приказом МПР России от 30.11.2007 г. №314.
4. Методические указания по разработке Схем комплексного использования и охраны водных объектов. Утверждены приказом МПР России от 4 июля 2007 г. № 169.

© Н.А. Косолапова, ( nakosolapova@sfnedu.ru ), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики»,

Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону





## ПРОФСОЮЗНОЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЯХ

### THE TRADE UNION REPRESENTATION IN INDIVIDUAL LABOR RELATIONS

*L. Zaitseva*

#### Annotation

The scientific literature usually focuses on the study of executive powers of trade unions in collective labor relations. This article examines the trade union representation of a single employee both in the employment and other related legal relationships. The trade union representative, while exercising his rights in this area, tries to make changes in the content of labor or other directly connected with them relations.

**Keywords:** Trade unions. Representation. Labor relations.

*Зайцева Лариса Владимировна*

*К.юр.н., зав. каф. трудового права  
и предпринимательства, Тюменский  
государственный университет*

#### Аннотация

В научной литературе обычно уделяется внимание изучению представительских полномочий профессиональных союзов в коллективных трудовых отношениях. В предлагаемой статье рассматривается профсоюзное представительство отдельно взятого работника в трудовых и непосредственно связанных с ними правоотношениях. Профсоюзный представитель, реализуя свои права в данной сфере, добивается изменений содержания трудовых или непосредственно связанных с ними отношений.

#### Ключевые слова:

Профессиональные союзы. Представительство. Трудовые отношения.

Одним из важнейших институтов гражданского общества, обеспечивающим представительство и защиту социальных прав граждан являются профессиональные союзы. Статья 11 Федерального закона "О профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности" наделяет профессиональные союзы правом представлять и защищать социально-трудовые права собственных членов в индивидуальных отношениях.

*В правомочия по представительству в индивидуальных отношениях можно включить следующие права профессиональных союзов (их уполномоченных представителей):*

- ◆ защищать право своих членов свободно распоряжаться своими способностями к труду, выбирать род деятельности и профессию, а также право на вознаграждение за труд без какой бы то ни было дискриминации и не ниже установленного федеральным законом минимального размера оплаты труда;
- ◆ беспрепятственно посещать организации и рабочие места, где работают члены соответствующих профсоюзов, для реализации уставных задач и предоставленных профсоюзам прав;
- ◆ высказывать мнение относительно предстояще-

го увольнения члена профсоюза по инициативе работодателя по основаниям, установленным п.2, 3 и 5 ч.1 ст.81 Трудового кодекса РФ;

- ◆ осуществлять профсоюзный контроль за соблюдением работодателями, должностными лицами законодательства о труде в организациях, в которых работают члены данного профсоюза, и требовать устранения выявленных нарушений 7 ;
- ◆ по просьбе членов профсоюза, других работников, а также по собственной инициативе обращаться с заявлениями в защиту их трудовых прав в органы, рассматривающие трудовые споры.

Во всех перечисленных случаях представительские полномочия профсоюз осуществляет в силу закона и на основании такого юридического факта, как вступление конкретного работника в указанное общественное объединение.

Наибольшее число вопросов и споров связано с профсоюзным представительством при рассмотрении индивидуального трудового спора. В этой сфере больше всего возникает проблем процессуального характера относительно определения полномочности профсоюза, как

представителя работника.

Должен ли профсоюз, обращаясь в суд за защитой индивидуальных трудовых прав работника предоставлять доказательства соответствующего волеизъявления работника? Вероятно, что в этом случае профсоюз связан принципом диспозитивности, установленным ст.39 ГПК РФ, т.к. права и свободы гражданина не могут быть реализованы без его волеизъявления 2 .

Однако на этот счет существует и диаметрально противоположная позиция 1; 3 . Сегодня наиболее последовательно и полно общие вопросы реализации профсоюзных прав по защите социально-трудовых прав и законных интересов работников, в том числе и в судебном порядке исследует В.И. Миронов 5 . Но представляется, что пока в ГПК РФ отсутствуют нормы, устанавливающие особенности рассмотрения в суде трудовых споров, не приходится говорить о возможности прямого обращения профсоюза в суд с иском о защите индивидуального трудового права работника – члена профсоюза без письменного обращения или доверенности от последнего.

С точки зрения эффективности профсоюзного представительства и защиты, принципа целесообразности следует присоединиться к позиции В.И.Миронова, В.А. Васильева и др. о том, что профсоюз "должен иметь право на представительство конкретного работника в силу факта членства без подачи жалобы от имени работника" 2; 6 с.161; 4 с.105 .

Вместе с тем, существующих норм трудового законодательства, в том числе и профсоюзного, достаточно для обращения профсоюза непосредственно к работодателю с требованием устранить нарушение социально-трудовых прав работника.

Представительство профессионального союза прав и интересов работника по поводу индивидуальных социально-трудовых отношений обладает отдельными признаками частно-правового, гражданско-процессуального и публичного представительства.

С одной стороны, не замещая собой сторону трудового и непосредственно связанного с ним отношения, профсоюзный представитель, вступая во взаимоотношения с работодателем (его представителем) и реализуя свои права в данной сфере, например, право профсоюзного контроля за соблюдением трудового законодательства, добивается изменений содержания трудовых или непосредственно связанных с ними отношений. Следовательно, его действия влияют на возникновение, изменение или прекращение трудового или связанного с ним индивидуального правоотношения. С другой стороны, как

и в процессуальном представительстве, профсоюзное представительство по существу является представительством "присоединения". Речь не идет об ущербе воли представляемого лица.

Присоединение связано с необходимостью обеспечить условия для наилучшей реализации прав представляемого, содействовать ему в правореализации, тем самым защитив его право или законный интерес и (или) восстановив нарушенное право. Публичный же характер такого представительства связан с тем, что оно основано на членстве представляемого в общественном объединении, которое, в свою очередь, осуществляя представительство и защиту индивидуального права конкретного лица, добивается гораздо более значимого публичного результата – демонстрации осуществления собственной законной и уставной цели деятельности.

Профсоюз, осуществляя предупреждение нарушения индивидуальных трудовых прав или их восстановление, выступает в качестве представителя работника, наделенным соответствующими полномочиями на представительство волей работника, вступившего в эту общественную организацию, и законодательством о профсоюзах. Осуществляя индивидуальное представительство, профсоюз преследует цели восстановления нарушенного права или превенции его нарушения.

Профсоюзные представители могут представлять в индивидуальных отношениях работника, не являющегося членом профессионального союза. Например, при разрешении индивидуального трудового спора в КТС. Устав и другие правовые акты профсоюза могут устанавливать возможность оказания правовой и иной помощи работникам, не являющимися членами профсоюза на договорных началах. В этом случае представительство будет носить договорный частный характер, в том смысле, что профсоюзный представитель будет выступать в роли представителя добровольного, а не представителя профессионального союза как такового, действующего на основании закона о профессиональных союзах. Конечно, эта ситуация, если и возникает в жизни, то крайне редко, поскольку профсоюзу невыгодна ситуация обеспечения защиты лиц, не посчитавших необходимым вступить с ними в отношения членства.

Таким образом, профсоюзное представительство работника в индивидуальных отношениях, регулируемых трудовым правом, можно считать смешанным (основанным на волеизъявлении представляемого и законе).

Поскольку профсоюз согласно закону представляет и защищает права собственных членов в индивидуальных

трудовых отношениях, а отношения представительства возникают на основании членства, как свободного волеизъявления работника на вступление в профсоюз, а так-

же в результате волеизъявления работника, не являющегося членом профсоюза, в порядке, установленном уставом последнего.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Анисимов Л.Н., Бакун В.М. Подведомственность и подсудность гражданских дел и индивидуальные трудовые споры // Трудовое право. 2006. №10. С.62–69.
2. Васильев В.А. Процессуальный механизм осуществления механизма представительства работников в социально-трудовых отношениях // Трудовое право. 2008. №5. С.60–64.
3. Костян И.А. Процессуальные особенности рассмотрения и разрешения индивидуальных трудовых споров // Законы России: опыт, анализ, практика. 2007. №4. С.26–43.
4. Малюк С.Н. Проблемы применения норм трудового законодательства и законодательства о профессиональных союзах // Вестник Омского университета. Серия "Право". 2009. № 3 (20). С. 102–105.
5. Миронов В.И. Общие рекомендации по использованию профсоюзами прав по защите работников // Трудовое право. 2008. №11. С.22–23.
6. Миронов В.И. Трудовое право России: Учебник. ООО "Журнал "Управление персоналом", 2005. 1152 с.
7. Сошникова Т.А. Контроль профсоюзов за соблюдением законодательства о труде и охране труда как одна из форм защиты трудовых прав работников // Трудовое право в России и за рубежом. 2010. № 4. С. 8 – 14.

© Л.В. Зайцева, (larisa\_zaicewa72@mail.ru), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики»,



## ПОНЯТИЕ ПРАВОВОГО ГОСУДАРСТВА В ДЕРЕВОЛЮЦИОННОМ РОССИЙСКОМ ПРАВОВЕДЕНИИ

**Карпов Владислав Александрович**  
К.э.н., Нач. инспекции  
Счетной палаты РФ

### CONCEPT RULE OF LAW IN PRE-REVOLUTIONARY RUSSIAN JURISPRUDENCE

*V. Karpov*

#### Annotation

This article summarizes the different views of scientists on the pre-revolutionary rule of law, its concept, criteria, delimitation of related state-legal concepts and other aspects, which is shown by the example of a deep original interpretation of domestic legal science in this category. The analysis of works of pre-revolutionary Russian scientists showed a trend in pre-revolutionary understanding the rule of law – the desire for integrated analysis, the lack of construction of the concept of the rule of law in the absolute, a kind of "cult" the rule of law, which is often characteristic of the modern legal science. The concept of criteria for the rule of law. Obtained characteristic of the whole of pre-revolutionary Russia the concept of criteria for the rule of law: priority to ethical criteria of social and non-governmental regulators in building a legal state.

**Keywords:** The rule of law, constitutional state, the concept of the rule of law, the criteria for the rule of law, pre-revolutionary legal science.

#### Аннотация

В настоящей статье обобщаются воззрения различных дореволюционных ученых на правовое государство, его понятие, критерии, отграничение от смежных государственно-правовых понятий и иные аспекты, на примере которых показана глубоко самобытная интерпретация отечественной правовой наукой данной категории. В результате анализа работ дореволюционных российских ученых выявлена тенденция в дореволюционном осмыслении правового государства – стремление к комплексному анализу, отсутствие возведения концепции правового государства в абсолют, своего рода "культ" правового государства, который, зачастую, характерен для современной правовой науки. Рассмотрена концепция критериев правового государства. Выделена характерная черта всей дореволюционной российской концепции критериев правового государства: приоритет морально-этических критериев и негосударственных социальных регуляторов в построении правовой государственности.

#### Ключевые слова:

Правовое государство, конституционное государство, понятие правового государства, критерии правового государства, дореволюционная правовая наука.

**П**онятие правового государства, ключевое в концепции правовой государственности, получило доктринальную разработку в трудах отечественных дореволюционных ученых.

В частности, Б.А. Кистяковский определял правовое государство как государство, которое "в своих отношениях к подданным связано правом, подчиняется праву", государство, "члены которого по отношению к нему имеют не только обязанности, но и права; являются не только подданными, но и гражданами" [1].

В определении государства В.М. Гессен обосновывал, что правовое государство мыслится как государство, ограниченное, прежде всего, законом [2]. Государство позиционируется как законодатель, который сам принимает нормы, которые в дальнейшем считает для себя обязательными. Следовательно, концепция правового государства как государства, ограниченного, прежде всего, законом, а не "естественными правами человека", "идеалами свободы, равенства и справедливости" и иными

трудно определимыми философскими категориями, вполне совместима с самой идеей правовой государственности.

С.А. Котляревский считал, что коренной предпосылкой принципа правового государства является относительная взаимная независимость права и государства [3].

Характерной чертой всей дореволюционной российской концепции критериев правового государства был приоритет морально-этических критериев и негосударственных социальных регуляторов в построении правовой государственности.

Отношение к праву как одному из возможных ограничителей государства, но далеко не самому главному и действенному, характерно для политико-правовых концепций многих дореволюционных ученых. Не случайно П.И. Новгородцев видел будущее идеальное государство таким, в котором будет достигнуто "нравственное объ-

единение всех", "идеал общечеловеческого объединения и всемирного равенства и гражданства", при этом "только такое состояние общества можно признать истинно-правомерным, которое покоится на всеобщем признании права" [4], а Н.Н. Алексеев подчеркивал, что "в государстве помимо правовых живут еще и нравственные силы" и что "политический идеал есть не только правовой, но и нравственный" [5].

Г.Ф. Шершеневич считал единственным способом практического построения правовой государственности связующее действие на государственную власть общественного мнения. В частности, ему принадлежат следующие рассуждения: "чем же обеспечивается правовой порядок против произвола государственной власти? В разное время выдвигались различные гарантии: а) неотъемлемые права личности, б) принцип разделения властей, с) правовое самоограничение власти, d) подчиненность государства стоящему над ним праву. В действительности такую гарантию является только сдерживающая сила общественного мнения" [6].

Идеи дореволюционных российских правоведов о морально-этических ограничителях деятельности государства и сегодня не потеряли своей значимости. Современная методика построения правовой государственности должна включать широкий спектр методов, не только правовых.

При анализе дореволюционного периода развития отечественного правоведения обращает на себя внимание тот факт, что понятие права и понятие закона еще были недостаточно разграничены, во многом мыслились как тождественные. В связи с этим связанность государства правом как главный признак правового государства принималась и как связанность государства законом.

Во многом данная ситуация напоминает современную в том плане, что в современной концепции правового государства принцип верховенства права предполагает принцип законности. Однако усилиями советской науки теория соотношения права и закона как содержания и формы была достаточно подробно разработана, в связи с этим понятия верховенства права и верховенства закона достаточно четко разграничиваются и, как правило, не используются в качестве взаимозаменяемых.

В российском дореволюционном правоведении существовало два основных подхода к вопросу о соотношении правового государства и конституционного государства. Сторонники первого подхода разделяли правовое и конституционное государства, относя первое из них к метаюридическому понятию, к правовому идеалу, к которому надлежало стремиться, и трактуя второе как политическую форму, которая обеспечивала политическое самоопределение народа и выступала предпосылкой по

отношению к правовому государству. Сторонники другого подхода отождествляли правовое и конституционное государство и усматривали как в том, так и в другом форму государства, которая при определенных условиях может стать частью юридической реальности определенного государства.

Таким образом, в дореволюционном правоведении была высказана довольно интересная мысль: даже государство, власть правителя в котором абсолютна, может быть правовым. Отсюда следует другой вывод – государство, в котором принята конституция, и власть монарха ограничена ею, не обязательно является правовым. Проецируя данные выводы на современные реалии, можно сделать следующий вывод. Государство, в котором присутствует сильная власть главы государства (например, так называемая "суперпрезидентская" республика), вполне может быть правовым. И наоборот, даже самый либеральный политический режим вовсе не гарантирует обязательного автоматического возникновения правового государства.

Следовательно, международная критика, допускаемая в отношении многих государств с сильными традициями национального лидерства (а к ним относится значительная часть стран постсоветского пространства, в частности, Россия, Казахстан и Белоруссия) за их, якобы, неправовой характер, допускает довольно серьезное смешение понятий. Ставя знак равенства между политическим режимом и наличием либо отсутствием правового государства, противники национальных моделей организации государственной власти, по сути, уклоняются от поиска объективных критериев правовой государственности и тщательной оценки практических аспектов соблюдения прав и свобод человека и гражданина, а также сопоставления реального уровня обеспечения гарантий данных прав в различных странах.

Воспринимая концепцию правового государства как одну из возможных государственно-правовых концепций, многие дореволюционные ученые предостерегали от недопустимости ее абсолютизации, выдвижения в качестве единственно возможной модели объяснения феномена государственности и единственно возможной стратегии ее дальнейшего развития.

Крайне актуально в сегодняшних условиях звучат рассуждения одного из представителей консервативной ветви дореволюционного правоведения, Н.А. Захарова. По мнению ученого, "теории правового государства и разделения властей выросли в исключительно европейских условиях, где для них были исторические предпосылки. Так, концепция Монтескье о разделении властей выросла на почве борьбы монарха, земельной аристократии и буржуазии за властные привилегии. Ради обес-

печения компромисса в классовой борьбе и появилась теория разделения властей. В истории России подобная борьба не имела места, поскольку класс землевладельцев (дворян и бояр) был зависим от царя, который давал наделы только за службу. И в целом русская история показывает умение власти и сословий найти социальный компромисс, обойтись без крайних форм решения социальных столкновений (сословный мир и соборный принцип устройства жизни). Отсюда единство и неразделенность власти, поиск симфонических, соборных форм решения социальных, политических и религиозных конфликтов" [7].

Идеи дореволюционных ученых о недопустимости абсолютизации концепции правового государства звучат

крайне актуально в сегодняшних политико-правовых условиях. Правовой аспект – всего лишь один из аспектов деятельности современного государства, хотя и системообразующий. В связи с этим концепция государства культурного, духовного, социального должна занимать достойное место в практике государственного строительства и органически сочетаться в национальной правовой доктрине с концепцией государства правового.

Таким образом, отечественная дореволюционная правовая наука внесла свой значимый вклад в развитие теории правового государства, интерпретировав и развив ее основные положения в соответствии с достижениями российской правовой науки и реалиями современной ей государственной практики.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Кистяковский Б.А. Лекции по общему государственному праву. М., 1912. С. 261.
2. Гессен В.М. О правовом государстве // Радько Т.Н. Хрестоматия по теории государства и права. М., 2009.
3. Котляревский С.А. Власть и право. // Избранные труды. М., 2010. С. 352.
4. Новгородцев П.Н. Два правовых идеала. Научное слово. Кн. X. М., 1994. С. 121.
5. Алексеев Н.Н. Основы философии права. Петроград, 1924. С. 275.
6. Шершеневич Г.Ф. Общая теория права // Радько Т.Н. Хрестоматия по теории государства и права. М., 2009.
7. Васильев А.А. Этико-правовая концепция русской государственности П.Е. Казанского и Н.А. Захарова // Государственная власть и местное самоуправление. 2012. № 7. С. 42–46.

© В.А. Карпов, ( karпов\_va@list.ru ), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики»,



# СУЩНОСТНЫЕ ПРИЗНАКИ СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ МОДЕЛИ ПРАВОВОЙ ГОСУДАРСТВЕННОСТИ

**Карпов Владислав Александрович**  
К.э.н., Нач. инспекции  
Счетной палаты РФ

## THE ESSENTIAL FEATURES OF THE MODERN RUSSIAN MODEL OF LEGAL STATEHOOD

**V. Karpov**

### Annotation

In this paper we consider formal Criteria based system that allows to assess the degree of realization of the concept of rule of law in Russia, the essential features of the rule of law is a unity of criteria four complexes: the ideological criterion of the complex, the formal criterion of the complex, a practical criterion of the complex, the complex psychological criterion. The article proposes the adoption of a federal law on the introduction of the institution of civil consultative meeting on electoral reform in the Russian Federation.

**Keywords:** Rule of law, a formal set of criterial rule of law, democracy advisory referendum.

### Аннотация

В настоящей статье рассматривается формальный критериальный комплекс, позволяющий оценить степень реализации на практике концепции правовой государственности в России. Сущностные признаки правового государства представляют собой единство четырех критериальных комплексов: идеологического критериального комплекса, формального критериального комплекса, практического критериального комплекса, психологического критериального комплекса. В статье предлагается принятие федерального закона о введении консультативного института гражданского собрания по вопросам избирательной реформы в Российской Федерации.

### Ключевые слова:

Правовая государственность, формальный критериальный комплекс правовой государственности, консультативная демократия, референдум.

Сущностные признаки правового государства представляют собой единство четырех критериальных комплексов: идеологического критериального комплекса (ключевое место принципа верховенства права в государственной идеологии), формального критериального комплекса (наличие развитого законодательства, закрепляющего широкий спектр прав и свобод человека и гражданина), практического критериального комплекса (реальное исполнение законодательства и обеспечение прав и свобод эффективными гарантиями практической реализации), психологического критериального комплекса (высокий уровень правосознания в обществе, широкая поддержка принципа правового государства населением).

Формальный критериальный комплекс в наибольшей степени по сравнению с остальными достижим на практике путем целенаправленного государственного воздействия и принятия мер по совершенствованию законодательства.

Стратегической идеологической основой реформирования законодательства следует считать концепцию

консультативной демократии как способа обеспечения широкого участия населения в процессах построения правовой государственности.

В правовой литературе предлагается определять консультативную демократию как "политико-правовые механизмы взаимного сотрудничества населения и органов власти в целях формирования и реализации на основе взаимных дискуссий компромиссных публично-властных решений, которые имеют большее значение как инструмент формирования гражданского общества" [1].

С целью совершенствования российского законодательства согласно концепции консультативной демократии в России предлагаем, прежде всего, обеспечить законодательные предпосылки для более широкого использования института референдума в российской государственно-правовой практике. В деле построения правовой государственности институт референдума играет роль своего рода "школы гражданской ответственности", поскольку обеспечивает более широкое участие населения в принятии стратегически важных государственных решений, способствует воспитанию высокой правовой

культуры и гражданской ответственности. Не случайно современные авторы отмечают, что широкое распространение референдумы получили именно в XX в., что было обусловлено "ростом правовой и политической культуры, гражданской зрелости населения, демократизацией политических режимов, наличием технических возможностей (связь, средства массовой информации) для проведения подобных мероприятий" [2].

В правовой литературе приводятся следующие данные о распространении практики референдумов в мире: "к настоящему времени практически все европейские страны прошли через процедуру проведения референдумов в той или иной форме. Последняя страна, где впервые был проведен референдум, – Нидерланды (2005 год). Существует некий показатель интенсивности проведения референдумов. В 1980-х средний показатель референдумов, проведенных в каждой европейской стране, составлял 0,18 в год. В 1990-х это число увеличилось до 0,39 референдума в год. Сейчас этот показатель составляет 0,27, но очевидно, что проявилась явная тенденция, что референдумы стали более популярными" [3].

Однако референдумная практика в России в настоящее время не может похвастаться богатой историей. На общегосударственном уровне было проведено всего несколько референдумов, которые приходятся на начальный этап становления новой российской государственности в 90-х гг. XX века. Из них наиболее значимым можно считать референдум (всенародное голосование) по поводу принятия Конституции Российской Федерации, проведенный 12 декабря 1993 года.

Более обширна практика проведения местных референдумов. Оценивая применение законодательства о местном референдуме, А.Е. Помазанский отмечает: "Потенциал данной формы прямой демократии в целом используется пока недостаточно. Количество местных референдумов начиная с 2004 г. составляет порядка 100 референдумов в год. Безусловно, по сравнению с ситуацией, складывавшейся до 2003 г., когда случаи проведения местных референдумов были единичными, налицо движение вперед, однако в целом нельзя считать складывающуюся ситуацию благополучной.

В частности, по-прежнему остается дискуссионным в науке и практике вопрос о возможности использования местного референдума при определении структуры органов местного самоуправления и при утверждении проекта устава муниципального образования" [4].

Учитывая изложенное, полагаем, что в Федеральный конституционный закон от 28.06.2004 № 5-ФКЗ "О референдуме Российской Федерации" [5] необходимо внести изменения, смягчающие условия и требования, необ-

ходимые для проведения референдумов. Это позволит более широко использовать еще не востребованный полностью потенциал данной формы консультативной демократии в России.

В качестве еще одной меры совершенствования законодательства, обеспечивающей проведение в жизнь концепции консультативной демократии и повышение уровня соответствия России формальному критериальному комплексу правовой государственности, предлагаем введение института "гражданского собрания по вопросам избирательной реформы" на местном и региональном уровнях.

Впервые в мировой практике эксперимент по созданию специального органа, основной целью деятельности которого является выработка рекомендаций по усовершенствованию избирательной системы – гражданского собрания по вопросам избирательной реформы, был проведен в 2004 г. в провинции Британская Колумбия. Собрание состояло из 160 человек: 80 мужчин и 80 женщин. При этом два места было зарезервировано для представителей коренных народов, а остальные члены избирались от 79 избирательных округов провинции. Поводом для формирования данного учреждения послужило признание правительством провинции порочности использующейся на тот момент мажоритарной избирательной системы абсолютного большинства. Ее погрешности проявлялись в искажении реальных показателей соотношения количества поданных избирателями голосов и числом избранных депутатов легислатуры провинции. Гражданское собрание по вопросам избирательной реформы должно было изучить различные виды избирательных систем и предложить наиболее подходящий вариант для провинции. Если собрание придет к выводу о необходимости корректировки или пересмотра действующей избирательной системы, то правительство обязуется представить сформулированные собранием предложения на референдум, а затем утвердить его результаты законом [1].

Предлагаем подобный институт ввести в российскую систему демократических институтов. Для этого может быть принят федеральный закон о введении консультативного института гражданского собрания по вопросам избирательной реформы в Российской Федерации. Конкретные формы такого консультативного участия в построении правовой государственности могут быть определены законами субъектов Российской Федерации. Например, возможно возложение данных функций на общественные палаты, создаваемые в субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях.

На протяжении многих веков исторического развития российское государство накопило значительный опыт



функционирования демократических институтов и становления правовой государственности. Полагаем, что исследование отечественных исторических традиций в данной сфере (например, дореволюционных традиций земского самоуправления, советских традиций установ-

ления государственных гарантий социальных и культурных прав и свобод человека и гражданина) может дать не меньший материал для внедрения в современную практику построения правового государства в России, чем копирование зарубежных образцов.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Ирхин И.В. Институт консультативной демократии как инструмент формирования гражданского общества (опыт провинций Канады) // Гражданское общество в России и за рубежом. 2013. № 2. С. 41–44.
2. Трыканова С.А. Организационно-правовые основы проведения местного референдума как института непосредственной демократии: теория и практика // Государственная власть и местное самоуправление. 2011. № 7. С. 23–26.
3. Референдум как институт непосредственной демократии (Редакционный материал) // Государственная власть и местное самоуправление. 2007. № 6.
4. Помазанский А.Е. Роль институтов прямой демократии в обеспечении контроля населения за деятельностью органов местного самоуправления // Журнал российского права. 2013. № 8. С. 13–24.
5. "Российская газета", № 137–д, 30.06.2004.

© В.А. Карпов, ( karpov\_va@list.ru ), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики»,

## Признаки правового государства



## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ИССЛЕДОВАНИЯ СТРУКТУРЫ ПРАВА

### THEORETICAL PROBLEMS OF THE STUDY OF THE STRUCTURE OF LAW

*D. Petrov*

#### Annotation

The article discusses the question of the relation between the system of law and the structure of law. Author assumes that the system and structure is not comparable concepts, structure in relation to the system has an auxiliary character, contributes to the notion of the system. The branch structure of the law is seen as part of a structure on the same parameters. Substantiates the existence of different levels structure of law are inconsistent with the branch structure of law.

**Keywords:** system of law, structure of law, the branch structure of law, level structure of law.

*Петров Дмитрий Евгеньевич*

*К.юр.н., доцент каф. теории государства и права федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования, "Саратовская государственная юридическая академия"*

#### Аннотация

В статье рассматривается вопрос о соотношении системы права и структуры права. Автор исходит из того, что система и структура не однопорядковые понятия, структура по отношению к системе имеет вспомогательный характер, способствует раскрытию понятия системы. Отраслевое строение права рассматривается в рамках одной структуры по одним и тем же параметрам. Обосновывается существование различных уровней структуры права, которые не соотносятся с отраслевым делением права.

#### Ключевые слова:

Система права, структура права, отраслевое строение права, уровень структуры права.

В современной юридической литературе зачастую встречается неопределенность в вопросе соотношения системы и структуры права, что дает основания некоторым авторам утверждать, что следовало бы отказаться от понятия "система права", заменив его на логически более верное понятие "структура права" [1, с. 17].

Исследование системы права необходимым образом предполагает исследование его структуры, а системный подход поглощает структурный, в связи с чем, нередко для специального акцентирования называется системно-структурным. "Неравнозначность" понятий системы и структуры права должна, по нашему мнению, рассматриваться в том смысле, что категория системы права включает в себя понятие его структуры, а не наоборот.

Рассмотрение системного объекта со сложным внутренним строением проводится посредством рассмотрения, прежде всего, его структуры. Структура – внутренняя форма, "способ организации, определенная упорядоченность частей данного целого" [2, с. 199].

Один и тот же объект может рассматриваться с разных сторон и в зависимости от углов зрения в нем может рассматриваться соответственно несколько структур или уровней, структурных рядов общей структуры. Главное, чтобы структура адекватно отражалась под соответствую-

ющим углом зрения, с применением соответствующих углу зрения критериев и кратности увеличения.

На полиструктурность права обращал внимание С.С. Алексеев [3, с. 23]. Так он выделял главную структуру, отражающую дифференциацию права на отрасли, институты и нормы. "Наслаивающуюся", вторичную структуру, по его мнению, образовывали комплексные отрасли права. Наряду с указанными структурами автор выделяет "идеальную" структуру, которую составляют логические нормы, правовые конструкции и главные подсистемы права (регулятивное и охранительное).

Однако выделение главной и вторичной структуры у С.С. Алексеева проводится, по сути, по одному и тому же основанию. То есть, проводится определенная группировка, а далее все, что, по мнению исследователя, не укладывается в эту группировку, перегруппировывается заново. Это все равно, что в компьютере задать параметры поиска, и потом, не удовлетворившись результатом, еще раз нажать кнопку "Найти" по тем же параметрам – результат будет тот же: комплексные отрасли не вписываются в отраслевую структуру права.

Другими словами, отраслевое строение права должно рассматриваться в рамках одной структуры по одним и тем же параметрам. Иные концепции структуры имеют

право на существование вне отраслевого строения права. Любое наложение структур, предпринимавшееся в науке, порождало массу оговорок, условностей и неточностей. А любая иная структура, почему-то всегда накладывается на отраслевую. Хорошо, если автор пытается искать компромисс, но ведь нередко "своя" структура права начинает пропагандироваться как якобы лучшая, "наиболее подходящая" для права взамен его отраслевому строению [4, с. 84, 116; 5, с. 78]. Такая позиция неприемлема.

Другое дело иерархия структур или, точнее, иерархическая структура. Суть ее в том, что элементы системы, образующие ее структуру (структурные элементы), сами имеют определенную структуру, поскольку состоят из других элементов [6]. В теории систем иерархическая система также именуется неэлементарной (сложной). В этом смысле иерархическая структура ничего общего не имеет с "иерархией структур" С.С. Алексеева, где нормативные предписания "одновременно по некоторым другим показателям раскрывают свои особенности в иной, второй правовой общности" [3, с. 29].

Иерархия структур есть то, что С.С. Алексеев называет многоуровневой структурой права, подразделяя ее на четыре основных уровня: структура отдельного нормативного предписания, структура правового института, структура отрасли права и структура права в целом [3, с. 33]. В этом нет никаких сомнений с учетом представленного дополнения об иерархической структуре права. Д.А. Керимов также определяет внутреннюю и внешнюю структуры через иерархию соотношения нормы, института и отрасли права, характеризуя их как целостные многоструктурные правовые образования различных уровней, сложный комплекс структур правового целого [2, с. 199–200].

Структура права в основном рассматривается как единая, соотносимая чаще всего лишь со структурой законодательства [2, с. 200]. Вопрос же о возможном наличии у права в целом нескольких структур связывается с точкой зрения о субъективно-научном, вариативно-классификационном характере построения системы права, противоречащем ее объективным основам. Однако объяснение здесь должно быть несколько иное.

Точка зрения о субъективно-научном характере системы права связана с построением структуры права по одному и тому основанию – отраслевому строению, но в разных вариациях, зависящих от субъективного мнения исследователя. С практической целесообразностью подобных построений действительно трудно согласиться. Ближе к истине мнение о вариативно-классификационном характере системы права. Но нужно учитывать различия в трактовке самой классификации. Формально-логическая классификация здесь не имеется в виду – она имеет целью показать все многообразие разновидностей правовых норм, группируемых по возможно больше-

му числу оснований, в т.ч. внешним, не существенным признакам.

Понимание структуры должно базироваться не на формальной классификации, а на естественной, содержательной, основанной на диалектических принципах, подлинно научной классификации как осмысленном порядке вещей, явлений, разделении их на разновидности согласно каким-либо важным признакам, учитывающей объективные закономерности, охватывающие данный круг явлений. Есть мнение, что периодическая система Д.И. Менделеева и есть пример содержательной классификации. Содержательная классификация является логическим выражением объективных связей и отношений между классифицируемыми явлениями, она обладает максимальной объективной гибкостью и исключает искусственность, произвольность, субъективизм. Подобное понимание классификации имеет все сходства с систематикой.

Следует заметить, что в цикле статей В.И. Червонюка интересные в целом выводы о полиструктурности права и большой значимости отраслевого деления права между собой недостаточно коррелируются. Так следует согласиться, что отраслевое строение права в том виде как оно представлено господствующим мнением, "не может исчерпывать всей структуры права", однако вызывает возражения мысль, что оно "должно действительно отражать многоуровневый характер структурной организации права" [7, с. 37].

При всей важности отраслевого строения права, последовательным приверженцем которого является и автор настоящей статьи, проводить его через все структурные ряды и уровни далеко не всегда целесообразно. В действительности концепция отраслевого строения права вызывает критику как раз в тех местах, где речь идет об обосновании исследователями тех или иных структурных образований, которые не вписываются в отраслевое строение. В целом правильная мысль о том, что "организация права выстраивается, в том числе и через отрасли права, но полностью к ним не сводится" [7, с. 38] требует уточнений.

Отраслевое деление занимает весь структурный ряд или уровень структуры права и в этом смысле не должно смешиваться со структурными рядами или уровнями структуры, где структурные элементы выделяются по иным основаниям. В связи с этим вызывает возражения объединение В.И. Червонюком в один уровень отраслей права и иных правовых общностей. "Применительно к рассматриваемому уровню, пишет автор, в зависимости от степени укрупнения нормативного материала и его юридической однородности в структуре права выделяются несколько уровней правовых общностей – консолидированные, основные и ассоциированные" [8, с. 14]. К консолидированным он относит "парные и разнопорядковые" общности – публичное и частное, регулятивное и

охранительное, материальное и процессуальное право; к основным – семьи отраслей (государствоведческую, цивилистическую, административно-правовую и уголовно-правовую), к ассоциированным – обычное, доктринальное, религиозное и прецедентное право.

Не ставя вопрос о целесообразности выделения тех или иных общностей, следует привлечь внимание, что выделены они в рамках одного уровня по совершенно различным основаниям. Такое механическое объединение вызывает возражение, поскольку не способствует ни четкости отраслевого строения права, ни представленным вариантам его дуалистического деления.

Более целесообразными представляются позиции авторов, при которых наряду с отраслевым строением предлагается дополнительно иной срез структуры права, представляемый по иным основаниям.

Чаще всего в последнее время с отраслевым строением права соотносятся его деление на частное и публичное, материальное и процессуальное, реже на регулятивное и охранительное.

В науке можно считать общепризнанным тот факт, что за редким исключением чисто публичных или чисто частных отраслей в праве нет. Те или иные отрасли считаются по преимуществу частными или по преимуществу публичными [9, с. 100]. Однако вряд ли из этого следует делать вывод, что "не существует ни публичного, ни частного права, а есть лишь публичные и частные начала... в любой отрасли права" [10, с. 24]. Деление права на публичное и частное проводится по иным основаниям, нежели отраслевое. Это иной уровень структуры права. Трудно согласиться, что не только в отрасли или институте, но даже в самой норме права можно увидеть сочетание обоих начал [9, с. 100]. Нормы права как субстанция, составляющая право, группируется по одним основаниям в отрасли, по другим в такие подсистемы как частное и публичное, материальное и процессуальное, регулятивное и охранительное право. Соответственно вызывают возражения первичное деление права на указанные подсистемы с их последующим отраслевым делением. Никакой иерархии структур здесь быть не может. Авторам тех или иных вариантов структуры права еще не удавалось обойти отраслевое строение. В своих рассуждениях они вынуждены прибегать к примерам норм и институтов из соответствующих отраслей права как наиболее понятных и привычных для юридической общественности. И все же для иных уровней структуры права следует абстрагироваться от отраслевого деления.

С учетом этого, интересна предложенная В.П. Реутовым в развитие идей А.А. Ушакова и С.С. Алексеева функциональная структура права, в которой в соответствии с главными функциями права выделяются две подсистемы – регулятивная и охранительная, каждая из которых состоит из двух функциональных подразделений:

регулятивная из предписывающего и разрешительного права, охранительная из карательного и защитительного (восстановительного) права [9, с. 128–137; 11, с. 24–25; 3, с. 32].

Достаточно понятно, на первый взгляд решает проблему деления права на публичное и частное Т.В. Кашанина. Подчеркивая ее относительность, концептуальность и доктринальность, автор предлагает интересную концепцию, в которой все нормы, издаваемые непосредственно государством относятся к праву публичному, а частное право составляют нормы, формулируемые организациями и гражданами для реализации собственных интересов (договорные, корпоративные, индивидуальные), но обязательные для суда и других государственных органов, куда они могут обращаться за их защитой [12, с. 437]. Соответственно систему публичного права составляет система права в ее традиционном понимании как состоящая из отраслей, включая гражданское, предпринимательское, торговое (коммерческое) и другие отрасли [12, с. 405]. На этом можно было бы поставить точку. Однако автор, непонятно зачем, поддерживая мнение о делении права на две отрасли – частного и публичного (В.Ф. Попондопуло), подразделяет частное право по аналогии с публичным на семь отраслей (гражданское, наследственное, семейное, авторское, патентное, трудовое, предпринимательское) [12, с. 316, 449], причем все они без исключения и даже с добавлением торгового (коммерческого) ранее были включены в систему публичного права. Данные рассуждения явно не согласуются с предложенным автором определением частного права и вносят элементы неопределенности и дублирования в представление о структуре права.

Д.М. Азми структуру права представляет "триадой" – основные принципы права (общеправовые принципы), частное право, публичное право. Внутри каждого из элементов, по ее мнению, возможно и целесообразно проводить дальнейшие классификации, в том числе выделять отрасли и институты права [13, с. 194]. Соотношения представленной структуры с отраслевым строением права, которому, по сути, посвящена большая часть книги, автор не проводит, за исключением указания на то, что конституционное право является надчастным и надпубличным. Оно объединяет те основные положения, которые раскрываются в национальных нормах как частного, так и публичного права [13, с. 357]. Значит, в представленной "триаде" конституционному праву находится место только в основных принципах права. Но общеизвестно, что конституционное право состоит не только из норм, закрепляющих правовые принципы. Получается, что большинство норм конституционного права оказываются за бортом представленной структуры права.

Каким образом в представленной структуре права "проводить дальнейшие классификации", выделяя отрасли и институты права, автор рекомендаций не дает. Довольно распространенным у исследователей частного и

публичного права является мнение, что многие отрасли права содержат нормы и одного, и другого. Это поддерживается и в рассматриваемой работе. Качественное функционирование частного и публичного права осуществляется, по мысли автора, "не столько на основе разделения, сколько путем взаимодействия и пересечения" [13, с. 194]. Автор рассматривает публичное и частное право не с позиций условного деления, а в качестве содержательных, действительных, константных направлений правового воздействия [13, с. 218–219].

Что касается отраслей и институтов, то почти каждое из этих образований ("подавляющее большинство") автор считает возможным поделить на две составляющие: частное X право и публичное X право; где X – наименование отрасли или института права [13, с. 235]. Говоря о материальном и процессуальном праве, существование которых предопределяет необходимость практической реализации правовых предписаний, Д.М. Азми высказывает более четкое мнение: материальность и (или) процессуальность норм права не препятствует их одновременной принадлежности к одному из элементов представленной структуры.

На наш взгляд, деление права на материальное и процессуальное, так же как на частное и публичное имеет иное гносеологическое назначение, нежели рассмотрение его отраслевого строения и потому соответствующие структурные ряды если и могут проецироваться на отраслевую структуру в иллюстративном аспекте, то с большой степенью условности и при соответствующих оговорках.

Совсем иначе представлена структура права в работе Т.В. Кашаниной, где она определяет материальное и про-

цессуальное право через "совокупность отраслей, подотраслей и институтов" [12, с. 158 и сл.]. Не рассматривая целесообразность авторской позиции по вопросу выделения наряду с процессуальным процедурного и исполнительного права, заметим, что ее видение структуры права весьма противоречиво. Представляя ее вертикально, от крупных к мелким элементам, автор, поясняя приложенную схему, утверждает, что "пока разрастание процедурных норм идет в рамках правовых институтов в составе материально-правовых отраслей" [12, с. 163], а к процессуальному относятся подотрасли таких "материальных" отраслей как, например, конституционное и административное. То же касается отнесения к исполнительному праву такой, на ее взгляд, подотрасли административного права как административное исполнительное [12, с. 170]. И уж совсем неприемлема характеристика финансового исполнительного права (как части исполнительного), которое "пока не вышло ни на уровень отрасли, ни на уровень подотрасли, ни даже на уровень института права" [12, с. 173]. Возникает вопрос: зачем тогда проводить аналогию между структурным рядом отраслей и структурным рядом материального – процессуального права, если их соотношение в данном случае даже не поддается объяснению? Если же сюда добавить предложенное на этом же уровне структуры деление на публичное и частное право, то ясность теряется безвозвратно.

Таким образом, рассмотренные взгляды на структуру права в очередной раз свидетельствуют не только о важности данного направления исследований, но и о необходимости тщательного, всестороннего подхода к ее рассмотрению, сочетаемому с осторожностью в формулировках и исключением погони за инновациями.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Головина А. А. Критерии образования самостоятельных отраслей в системе российского права: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. – М., 2012. – 34 с.
2. Керимов Д. А. Методология права. Предмет, функции, проблемы философии права. – М.: Аванта+, 2001. – 413 с.
3. Алексеев С. С. Структура советского права. – М.: Юрид.лит, 1975. – 264 с.
4. Азми Д. М. Правовая структуризация и систематика. – М.: Юстицинформ, 2010. – 320 с.
5. Попондопуло В. Ф. Система общественных отношений и их правовые формы (к вопросу о системе права) // Правоведение. – 2002. – № 4. – С. 78–101.
6. Месарович М., Мако Д., Такахара И. Теория иерархических многоуровневых систем. – М.: Мир, 1973. – 344 с.
7. Червонюк В. И. Структура права: закономерности формирования и развития (в девяти выпусках) // Вестник Московского университета МВД России. – 2014. – № 2. – С. 33–39.
8. Червонюк В. И. Структура права: закономерности формирования и развития (в девяти выпусках) // Вестник Московского университета МВД России. – 2014. – № 3. – С. 11–16.
9. Реутов В. П. Функциональная природа системы права. – Пермь: Изд-во Перм. ун-та, 2002. – 163 с.
10. Игнатенко Г. В. Публичное и частное в международном праве: факторы интеграции // Публичное и частное право: проблемы развития и взаимодействия, законодательного выражения и юридической практики: Материалы Всероссийской науч.-практ. конференции (23–24 апреля 1998 г.). – Екатеринбург, 1999. – С. 23–26.
11. Ушаков А. А. Содержание и форма в праве и советское правотворчество: автореф. дисс. ... докт. юрид. наук. – Свердловск, 1970. – 42 с.
12. Кашанина Т. В. Структура права. – М.: Проспект, 2012. – 580 с.
13. Азми Д. М. Система права и ее строение: методологические подходы и решения. – М.: Юстицинформ, 2014. – 392 с.

## ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СПЕЦИАЛЬНЫХ ЗНАНИЙ В УГОЛОВНОМ СУДОПРОИЗВОДСТВЕ

### TO A QUESTION OF CLASSIFICATION OF FORMS OF USE SPECIAL KNOWLEDGE IN CRIMINAL TRIAL

*M. Pozdnyakov*

#### Annotation

In article an attempt to analyse the main opinions of scientists concerning classification of forms of use of special knowledge in criminal trial for definition of their place and a role in the course of proof is made. Disputable aspects are allocated and author's vision of a problem is offered. Various bases of classification are considered: on regulation degree the criminal procedure legislation, depending on their role in the course of proof at investigation of criminal cases, on stages of investigation of crimes, taking into account nature of use, the subject of application, procedural position of the person applying special knowledge, depending on a procedural order of their application and evidentiary value of the received results, from the point of view of organizational aspect of investigation. On a result of studying and generalization of the main criteria of classification considered by researchers, the author it is offered to classify forms of use of special knowledge from the point of view of their practical application at investigation of crimes, depending on a regulation in the code of penal procedure.

**Keywords:** special knowledge, forms of use of special knowledge, classification, procedural form, not procedural form, criminal trial, criminal procedure legislation, expert, expert, judicial examination, investigation of crimes, criminal procedure, criminalistics.

*Поздняков Максим Александрович*  
Аспирант, НОУ ВПО  
"Сибирский институт бизнеса,  
управления и психологии",  
г. Красноярск

#### Аннотация

В статье предпринята попытка проанализировать основные мнения ученых по вопросу классификации форм использования специальных знаний в уголовном судопроизводстве в целях определения их места и роли в процессе доказывания. Выделены спорные аспекты и предложено авторское видение проблемы. Рассмотрены различные основания классификации: по степени регламентации уголовно-процессуальным законодательством, в зависимости от их роли в процессе доказывания при расследовании уголовных дел, по стадиям расследования преступлений, с учетом характера использования, субъекта применения, процессуального положения лица, применяющего специальные знания, в зависимости от процессуального порядка их применения и доказательственного значения полученных результатов, с точки зрения организационного аспекта расследования. По итогу изучения и обобщения основных критериев классификации, рассмотренных исследователями, автором предложено классифицировать формы использования специальных знаний с точки зрения их практического применения при расследовании преступлений, в зависимости от регламентации в уголовно-процессуальном кодексе.

#### Ключевые слова:

Специальные знания, формы использования специальных знаний, классификация, процессуальная форма, непроцессуальная форма, уголовное судопроизводство, уголовно-процессуальное законодательство, специалист, эксперт, судебная экспертиза, расследование преступлений, уголовный процесс, криминалистика.

Специальные знания широко используются на различных стадиях расследования преступлений в целях эффективного и качественного раскрытия и расследования преступлений, выяснения обстоятельств, подлежащих доказыванию по уголовным делам.

В научной литературе выделяют различные формы использования специальных знаний в уголовном судопроизводстве. Классификации форм использования специальных знаний посвящены исследования В. Д. Арсеньева, Р. С. Белкина, Б. М. Бишманова, В. М. Быкова, И. Б. Воробьевой, В. Г. Гончаренко, В. Г. Заблоцкого, Е. А. Зайцевой, Е. И. Зуева, Г. Г. Зуйкова, А. Н. Классена, А. П. Когосова, В. Я. Колдина, А. В. Кудрявцевой, Л. В. Лазаревой,

Ю. Д. Лившиц, В. К. Лисиченко, В. Н. Махова, В. А. Образцова, Ю. К. Орлова, Е. Р. Россинской, И. Н. Сорокотягина, В. В. Циркаль, Л. Г. Шапиро, В. И. Шиканова, А. А. Эйсмана и других ученых.

Несмотря на длительное и неоднократное обсуждение в научных кругах вопроса классификации форм использования специальных знаний, в настоящее время не выработано единого мнения о формах применения специальных знаний в уголовном судопроизводстве. Правильное представление о формах применения специальных знаний при расследовании уголовных дел дает возможность успешного достижения целей уголовного процесса, эффективного и качественного решения задач предва-

рительного расследования.

Следует отметить, что в процессуальной и криминалистической литературе нет четкого определения понятия "формы использования специальных знаний". Одновременно с этим в уголовном процессе отсутствует подробная законодательная регламентация порядка применения форм специальных знаний.

Для того чтобы определиться с понятием "формы использования специальных знаний", необходимо рассмотреть лингвистическое и философское содержание этого понятия, его понимание в уголовном процессе и криминалистике.

С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова предлагают следующее определение формы: "Форма – это способ существования содержания, неотделимый от него и служащий его выражением" [1, с. 670].

С точки зрения философии, форма – внешнее очертание, наружный вид предмета, внешнее выражение какого-либо содержания, а также его внутреннее строение, структура, определенный и определяющий порядок предмета или порядок протекания процесса [2, с. 489].

В уголовно-процессуальной литературе понятие "формы использования специальных знаний" отождествлено с понятием "формы участия сведущих лиц в уголовном судопроизводстве". Так, Е. П. Гришина полагает, что это есть вид деятельности сведущих лиц, основанный на профессиональной подготовке, для выявления обстоятельств, имеющих значение для дела [3, с. 130].

Г. Г. Зуйков и И. Н. Сорокотягин поясняют, что, в зависимости от вида и целей деятельности следователя, определяются формы использования специальных познаний [4, с. 116; 5, с. 7]. Солидарен с их мнением В. Н. Махов, указывая, что "содержание формы использования специальных знаний определяется конкретными целями и способами оказания содействия следователю" [6, с. 72].

Е. А. Логвинец понимает под формой использования специальных знаний "вид деятельности, основанный на совокупности профессиональных, научных, практических знаний и навыков в определенной области науки, техники, искусства или ремесла, используемые в целях установления истины по делу" [7, с. 196].

Под уголовно-процессуальной формой использования специальных знаний Е. В. Селина определяет "закрепленную в уголовно-процессуальном законе систему правил применения на предварительном расследовании и судебном разбирательстве уголовных дел специальных знаний сведущих лиц" [8, с. 81].

Аналогичной точки зрения придерживается Ю. А. Калинин, который разъясняет, "что сфера реализации специальных знаний не ограничивается какой-либо одной стадией уголовного процесса: они используются в различных формах на протяжении всего процесса для реализации тех задач, которые стоят перед каждой его стадией и судопроизводства в целом", а также "они могут применяться на всех этапах процесса доказывания: при собирании, проверке и оценке доказательств" [9, с. 7].

А. Э. Денисов считает, что под формой использования специальных знаний в уголовном судопроизводстве следует понимать "совокупность внешних признаков, характеризующих процедуру и результат применения специальных знаний, отражающих содержание процесса использования специальных знаний в связи с предотвращением, пресечением, выявлением и расследованием преступлений, а также судебным рассмотрением уголовных дел" [10, с. 37].

Нам представляется необходимым проанализировать мнения ученых по вопросу классификации форм использования специальных знаний в уголовном судопроизводстве в целях определения их места и роли в процессе доказывания.

*Так, например, В. Н. Махов выделяет три группы форм использования специальных знаний, разделяя их по степени регламентации уголовно-процессуальным законодательством:*

1. формы, прямо предусмотренные законом;
2. формы, о которых упомянуто в законе;
3. формы, связанные с истребованием следователем документов, содержащих справочные и другие сведения, имеющие отношение к делу, подготовленные с использованием знаний сведущих лиц, но не подменяющие заключений экспертов и других документов, составляемых в установленном порядке.

*К первой группе относятся:*

1. производство судебных экспертиз;
2. привлечение специалистов (в том числе педагогов и психологов) к участию в следственных действиях;
3. участие переводчика в производстве по уголовному делу;

*Вторую группу составляют:*

1. ревизия, назначаемая по требованию следователя;
2. восстановление бухгалтерского учета за счет собственных средств предприятий, учреждений, организаций;

3. документальные проверки;
4. медицинское освидетельствование для дачи заключения о направлении лица на принудительное лечение от алкоголизма;
5. составление документов сведущими лицами, в которых они фиксируют сведения об обстоятельствах преступления до возбуждения уголовного дела.

*К третьей группе* В. Н. Махов относит формы, связанные с истребованием следователем документов, содержащих справочные и другие сведения (но не содержащие сведения о преступлении), имеющие отношение к делу, подготовленные с использованием знаний сведущих лиц, но не подменяющие заключений экспертов и других документов, составляемых в установленном порядке

В эту группу он включает составление справок по запросу следователя [6, с. 78–86].

*Аналогичного мнения придерживается Е. А. Зайцева, разделяя формы использования специальных знаний в уголовном судопроизводстве по нормативной регламентации:*

1. процессуальная форма включает в себя: назначение и производство судебной экспертизы; участие специалиста в следственных и иных процессуальных действиях (оказание специалистом научно-технической и консультационной помощи лицам, осуществляющим производство по уголовному делу, и защитнику); участие в уголовном судопроизводстве свидетелей, обладающих специальными знаниями; участие переводчика в производстве по делу;
2. к непроцессуальной форме относит: проведение предварительных (доэкспертных) исследований; судебно-медицинские освидетельствования; проведение документальных налоговых проверок; назначение и производство ревизий; проведение аудиторских проверок; проведение инвентаризаций; проведение несудебных (в том числе, альтернативных или независимых) экспертиз; проведение ведомственных расследований и др. [11, с. 156–157].

И. Н. Сорокотягин рассматривает процессуальные и непроцессуальные формы использования специальных знаний (в соответствии с УПК РСФСР 1960 г.).

*К процессуальным формам он относит следующие:*

1. применение следователем собственных специальных знаний;
2. привлечение специалиста к расследованию преступлений;
3. назначение и производство судебной экспертизы.

*К непроцессуальным формам относятся:*

1. консультации следователя со специалистом по вопросам, требующим специальных знаний;
2. справочная деятельность специалиста (составление различных справок по поручению следователя);
3. оказание технической и иной помощи следователю;
4. специальные обследования (расследования), осуществляемые должностными лицами;
5. ведомственные экспертизы;
6. документальные ревизии;
7. проверки, проводимые различными работниками ведомств и инспекций (ревизорами-автоинспекторами, техническими инструкторами);
8. оперативное (внеэкспертное) исследование объектов (трупа, вещественных доказательств и т.д.) [5, с. 8–9].

Схожей точки зрения придерживается Л. В. Лазарева, дифференцируя формы использования специальных знаний на процессуальные и непроцессуальные.

*К процессуальным формам относит:*

1. судебная экспертиза;
2. участие специалиста в следственных и иных процессуальных действиях (для оказания содействия в обнаружении, закреплении и изъятии следов преступления, а также применения технических средств), в том числе участие переводчика, педагога или психолога;
3. привлечение специалиста для дачи заключения и показаний.

К непроцессуальным формам автор относит следующие:

1. справочно-консультационная помощь специалиста, оказываемая сторонам;
2. проведение документальных проверок, ревизий, исследований документов и других предварительных исследований [12, с. 117–118].

Ю. Д. Лившиц и А. В. Кудрявцева аналогично классифицируют формы использования специальных знаний в зависимости от их роли в процессе доказывания при расследовании уголовных дел, выделяя процессуальные и непроцессуальные формы.

*При этом к процессуальным относят формы, регламентированные уголовно-процессуальным законодательством:*

1. производство судебной экспертизы;
2. участие специалиста в следственных и судебных действиях, а также справочно-консультационная деятельность специалиста;
3. использование научно-технических средств в уголовном судопроизводстве.



К непроцессуальным формам авторы относят следующие:

1. привлечение специалиста к производству экспертизы;
2. привлечение специалиста для проведения ревизий и технических проверок;
3. проведение несудебной экспертизы;
4. консультативно-справочная деятельность специалиста;
5. привлечение специалиста к анализу причин и условий, способствующих совершению преступлений;
6. привлечение специалиста к совершенствованию и разработке новых научно-технических средств и методов обнаружения, исследования, изъятия и закрепления вещественных доказательств [13, с. 9–12].

Другие авторы проводят классификацию форм использования специальных знаний с учетом субъекта применения, доказательственного значения полученных результатов, процессуального положения лица, применяющего специальные знания.

Так, А. А. Закатов и Ю. Н. Оропай предлагают следующие формы использования специальных знаний:

1. применение следователем специальных знаний в ходе расследования;
2. участие специалиста в следственных действиях;
3. привлечение сведущих лиц для проведения ревизий и технических освидетельствований;
4. привлечение сведущих лиц для проведения экспертизы;
5. консультативно-справочная форма [14, с. 81].

Придерживается похожей классификации форм использования специальных знаний Г. Г. Зуйков [4, с. 116] Е. И. Зуев также отмечает пять форм, однако в его классификации не имеется такой формы, как непосредственное применение следователем специальных знаний [15, с. 88].

В. И. Шиканов определяет следующие формы использования специальных знаний:

1. непосредственное применение специальных знаний следователем, прокурором, составом суда (ст. ст. 70, 71 УПК РСФСР), т.е. функционерами процессуальной деятельности, на кого законом возложена обязанность по собиранию и оценке доказательств;
2. использование специальных знаний сведущих лиц без привлечения их к участию в следственных действиях (консультации, получение различного рода справок по специальным вопросам);

3. использование результатов несудебных (ведомственных, административных) расследований, а также результатов исследований отдельных объектов, проводившихся в процессе указанных расследований или при иных условиях (например, результаты патологоанатомического вскрытия трупа);

4. использование специальных знаний сведущих лиц, призванных к выполнению процессуальных функций специалиста (ст. 133–1 УПК РСФСР);

5. использование специальных знаний сведущих лиц, призванных к выполнению процессуальных функций судебного эксперта (ст. 78 УПК РСФСР);

6. использование специальных знаний переводчиков и лиц, понимающих знаки немомого или глухого (ст. 57 УПК РСФСР);

7. использование результатов ревизий (ст. 79 УПК РСФСР);

8. производство по заданию следователя или суда технических или иных обследований [16, с. 39–40].

На наш взгляд, В. И. Шикановым предложен вполне исчерпывающий перечень форм, и, несмотря на то что на сегодняшний день, в связи с изменениями уголовно-процессуального законодательства, данная научная классификация отчасти устарела, многие ее положения не лишены актуальности.

Вместе с тем, В. И. Шиканов выделяет процессуальные уровни использования специальных знаний:

- ◆ использование специальных знаний следователем, прокурором, составом суда;
- ◆ участие специалиста в следственных действиях;
- ◆ назначение и производство судебной экспертизы [17, с. 3–22].

Разработанная В. К. Лисиченко и В. В. Циркаль классификация форм применения специальных знаний совпадает с классификацией процессуальных уровней использования специальных знаний, предложенной В. И. Шикановым. Авторы отмечают, что при рассмотрении форм использования специальных знаний в уголовном судопроизводстве необходимо учитывать цель применения специальных знаний и способ их реализации. Именно эти два признака лежат в основе разграничения процессуальных форм использования специальных знаний на предварительном следствии и в суде, а также определения прав и обязанностей использующих их субъектов [18, с. 50–60]. При этом В. К. Лисиченко и В. В. Циркаль считают, что "не может быть непроцессуальных форм применения специальных знаний в уголовном процессе, это равнозначно их незаконности" [18, с. 62].

Вместе с тем, анализ следственной и судебной практики свидетельствует, что непроцессуальные формы ис-

пользования специальных знаний применяются в раскрытии и расследовании уголовных дел.

Так, по уголовному делу № 1–267–09 от 2009 года, возбужденному по ч. 3 ст. 256 УК РФ, имеется справка специалиста К., составленная по результатам проведенного предварительного исследования до возбуждения уголовного дела. В дальнейшем после возбуждения уголовного дела справка специалиста К. была осмотрена и приобщена к материалам уголовного дела в качестве доказательств (в порядке ст. 84 УПК РФ "Иные документы") [19]. Аналогичные примеры из практики имеются и в других уголовных делах [20, 21, 22].

Следует отметить, что использование непроцессуальных форм участия сведущих лиц в раскрытии и расследовании преступлений, помогает следователю (дознавателю) получить сведения, необходимые для решения вопроса о возбуждении уголовного дела, построения тактики отдельных следственных действий, разработки оперативно-розыскных мероприятий в процессе расследования преступления.

Иного мнения придерживаются В. Д. Арсеньев и В. Г. Заблоцкий, которые отмечают, что научная классификация процессуальных норм использования специальных знаний может быть проведена и по другим основаниям. Авторы указывают в качестве одного из оснований классификации специальных знаний – обязательность привлечения сведущих лиц при проведении данного следственного или иного процессуального действия. В частности, осмотре трупа и эксгумации (ст. 178 УПК РФ), допросе лиц, не владеющих языком, на котором ведется уголовное судопроизводство (ст. 189 УПК РФ), допросе несовершеннолетних (ст. 191 УПК РФ). При этом использование специальных знаний в тех следственных и процессуальных действиях, в которых обязательное участие сведущего лица установлено законом, следует рассматривать как существенное процессуальное нарушение, влекущее утрату доказательственного значения результатов этих действий. Факультативным является использование специальных знаний при освидетельствовании (ст. 179 УПК РФ), также при проведении допроса, производстве обыска, осмотра и других следственных действий [23, с. 4, 12].

Еще одним основанием классификации специальных знаний, предлагаемым В. Д. Арсеньевым и В. Г. Заблоцким, является характер их использования, по которому их можно подразделить на: 1) используемые в рамках следственных действий – привлечение к производству по делу экспертов, специалистов, педагогов, переводчиков, допрос "сведущих свидетелей"; 2) иных процессуальных действий – привлечение к производству по делу ревизоров, а также использование специальных знаний иных сведущих лиц, не имеющих определенного процессуаль-

ного статуса [23, с. 14].

Похожей точки зрения придерживаются П. А. Кокорин [24, с. 73] и О. В. Евстигнеева [25, с. 9].

В. М. Быков, В. И. Гончаренко, В. Я. Колдин предлагают три процессуальные формы использования специальных знаний: следователем, специалистом и экспертом. При этом отмечают, что они применяются с целью обнаружения, фиксации, исследования и оценки доказательств [26, с. 3; 27, с. 112–113; 28, с. 109].

Вместе с тем, В. И. Гончаренко считает, что главным критерием разграничения форм использования специальных знаний в уголовном судопроизводстве является доказательственное значение результатов их применения, так как доказывание составляет главную сущность уголовного процесса, и четкое определение места, значения и содержания каждой из форм имеет первостепенное практическое значение [27, с. 108].

А. П. Когосов указывает следующие формы использования специальных знаний в уголовном судопроизводстве, предлагая классификацию в зависимости от процессуального порядка их применения и доказательственного значения их результата

а) формы использования специальных знаний, процессуальный порядок которых закреплен в УПК РФ, а их результаты имеют доказательственное значение: назначение и производство судебной экспертизы; допрос эксперта; участие специалиста в следственном действии;

б) формы использования специальных знаний, о которых УПК РФ упоминает, но не определяет их процессуальный порядок, однако их результаты являются доказательствами по делу: получение заключения специалиста и его показаний, проведение документальных проверок и ревизий; исследование предметов, документов и трупов с привлечением специалиста в стадии возбуждения уголовного дела; разъяснение сторонам и суду вопросов, входящих в профессиональную компетенцию специалиста;

в) формы использования специальных знаний, которые УПК РФ не предусматривает, однако их результаты могут иметь значение доказательств. Например, результаты так называемых "несудебных экспертиз", которые могут быть использованы в качестве "иных документов";

г) формы использования специальных знаний, которые названы в УПК РФ, однако их результаты не имеют доказательственного значения. К этой форме можно отнести такую функцию эксперта, как помощь следователю, дознавателю в постановке вопросов эксперту, консультации специалиста, которые имеют ориентирующее значение [29, с. 67].

Так, Н. А. Классен в качестве основания для классификации форм на процессуальные и непроцессуальные определяет только доказательственное значение результата использования специальных знаний. "Если результат использования специальных знаний имеет доказательственное значение, то в этом случае это процессуальное использование специальных знаний в уголовном процессе. Если не имеет такового – то непроцессуальное. При этом следует иметь в виду, что использование непроцессуальной формы использования специальных познаний вообще на процесс доказывания, безусловно, влияет, но через внутреннее убеждение субъекта доказывания, которое формируется в том числе под влиянием этой непроцессуальной информации" [30, с. 9].

Л. Г. Шапиро предлагает классификацию форм использования специальных по следующим основаниям:

1. По стадиям (этапам) борьбы с преступностью: а) используемые при выявлении преступлений в порядке статьи 144 УПК РФ, в том числе в оперативно-розыскной деятельности; б) используемые при производстве раскрытия, расследования и предупреждения преступлений; в) используемые в судебных стадиях.

2. По субъектам применения: а) используемые инициатором применения специальных знаний (следователем, дознавателем, судом); б) непосредственно используемые специалистом или экспертом.

3. С точки зрения правовой регламентации: а) урегулированные правовыми нормами (урегулированные уголовно-процессуальным законом, урегулированные другими федеральными законами, урегулированные ведомственными нормативными актами, урегулированные межведомственными нормативными актами); б) неурегулированные правовыми нормами [31, с. 87–88].

А. Г. Смородинова аналогично предлагает классифицировать формы использования специальных знаний по стадиям расследования преступлений, по субъектам применения, по источнику правовой регламентации [32, с. 61].

Б. М. Бишманов считает, что использование специальных знаний может осуществляться только в процессуальной форме. Следователь в уголовном процессе имеет возможность использования только одной формы специальных знаний – процессуальной, так же как сотрудник экспертно-криминалистического подразделения.

По мнению автора, в рамках процессуальной формы, помимо использования следователем собственных специальных знаний, возможно использование следующих вариантов:

1. участие специалиста в процессуальных действиях и при применении мер процессуального принуждения;

2. производство судебной экспертизы;

3. допрос эксперта в целях разъяснения или уточнения данного им заключения в соответствии с требованиями ст. ст. 205 и 282 УПК РФ [33, с. 36–40].

Ю. К. Орлов определяет такие формы использования специальных знаний, как судебную и несудебную экспертизы, ведомственное расследование (проверку), деятельность специалиста, справочную деятельность, допрос сведущих свидетелей [34, с. 17–18].

В. А. Образцов отмечает следующие формы использования специальных знаний:

1. привлечение специалистов для участия в процессуальных и иных действиях;

2. производство судебных экспертиз;

3. производство документальных ревизий, различных проверок, обследований;

4. получение справок и консультаций у сведущих лиц;

5. истребование и использование составляемых сведущими лицами документов в ходе их служебной деятельности;

6. допрос сведущих лиц в качестве свидетелей либо экспертов (если они участвовали в производстве судебных экспертиз) [35, с. 281–285].

И. Б. Воробьева выделяет процессуальные формы использования специальных знаний и формы, не урегулированные уголовно-процессуальным законом. К процессуальным формам автор относит:

1. участие специалиста в следственных действиях;

2. ревизию;

3. производство судебной экспертизы;

4. допрос эксперта [36, с. 119].

По мнению И. Б. Воробьевой, значение не урегулированных уголовно-процессуальным законом форм заключается в консультировании и иной помощи сведущих лиц, оказываемой вне следственных действий, в проведении ими до возбуждения уголовного дела проверок по поручению следственных органов, в возможности использования таких лиц для получения информации по специальным вопросам в форме допроса [37, с. 90–91].

А. А. Эйсман предлагал такие формы использования специальных знаний в уголовном судопроизводстве, как экспертиза, техническая помощь, консультации, ревизия, техническое обследование [38, с. 41].

А. К. Мигунов разделяет формы использования специальных знаний на непосредственные и опосредованные [39, с. 8].

В. Д. Зеленский рассматривает формы использования специальных знаний с точки зрения организационного аспекта расследования [40, с. 34].

Таким образом, анализ научной литературы показывает, что среди ученых не существует единой точки зрения относительно количества оснований классификации использования специальных знаний и количества форм их применения.

Вместе с тем, проведенный анализ мнений большинства ученых, занимающихся исследованием проблемы использования специальных знаний, изучение и обобщение следственной и судебной практики позволяют сформулировать следующие выводы.

1. Классифицировать формы использования специальных знаний с точки зрения практического применения при расследовании преступлений в зависимости от их регламентации в уголовно-процессуальном кодексе: процессуальная и непроцессуальная формы.

2. Применять следующие формы использования специальных знаний в раскрытии и расследовании преступлений.

*Процессуальные формы использования специальных знаний:*

1. применение следователем (дознавателем) собственных специальных знаний при производстве и фиксации результатов следственных действий (ст. ст. 74, 86–88, 166 УПК РФ);

2. назначение и производство судебной экспертизы

(ст. ст. 195, 196, 199–201, 204, 207 УПК РФ);

3. допрос эксперта (ч. 2 ст. 80, ст. 205 УПК РФ);

4. участие специалиста в следственных и процессуальных действиях (ст. 58, ч. 5 ст. 164, ст. 168, ч. 1, 4 ст. 178, ч. 3 ст. 179, ч. 3 ст. 184, ч. 5 ст. 185, ч. 7 ст. 186, ч. 1 ст. 191, ч. 3 ст. 202 УПК РФ);

5. привлечение специалиста для дачи заключения (ч. 3 ст. 80 УПК РФ);

6. допрос специалиста (ч. 4 ст. 80 УПК РФ);

7. привлечение переводчика к участию в уголовном судопроизводстве (ст. ст. 18, 59 УПК РФ).

*Непроцессуальные формы использования специальных знаний:*

1. консультационная деятельность;
2. справочная деятельность;
3. документальные проверки и ревизии;
4. ведомственные расследования;
5. предварительные исследования документов, предметов и трупов;
6. несудебные экспертизы;
7. участие в оперативно-розыскных мероприятиях.

*На основании вышеизложенного, полагаем, что надлежащее применение предложенных нами форм использования специальных знаний при раскрытии и расследовании преступлений будет способствовать эффективной борьбе с преступностью в целом.*

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Ожегов С. И., Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка. – М.: ИТИ Технологии, 2003. – 736 с.
2. Губский Е. Ф. Философский энциклопедический словарь. – М.: Инфра-М, 1997. – 575 с.
3. Гришина Е. П. Сведущие лица в российском уголовном судопроизводстве: теоретические проблемы доказывания и правоприменительная практика: монография. – М.: Юрлитинформ, 2012. – 272 с.
4. Зуйков Г. Г. Общие вопросы использования специальных познаний в процессе предварительного расследования // Криминалистическая экспертиза. – М.: ВШ МООП СССР, 1966. – Вып. 1. – С. 113–125.
5. Сорокотягин И. Н. Системно-структурная характеристика специальных познаний и формы их использования в борьбе с преступностью // Применение специальных познаний в борьбе с преступностью: межвуз. сб. науч. тр. – Свердловск: Свердловский юрид. ин-т, 1983. – С. 3–10.
6. Махов В. Н. Использование знаний сведущих лиц при расследовании преступлений: монография. – М.: Изд-во РУДН, 2000. – 296 с.
7. Логвинец Е. А. Актуальные вопросы классификации форм использования специальных знаний // Пробелы в российском законодательстве. – 2013. – № 5. – С. 196–200 с.
8. Селина Е. В. Применение специальных познаний в российском уголовном процессе: дис. ... д-ра юрид. наук: 12.00.09 / Селина Елена Викторовна. – Краснодар, 2003. – 356 с.
9. Калинин Ю. А. Участие в уголовном судопроизводстве лиц, обладающих специальными познаниями: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.09 / Калинин Юрий Алексеевич. – М., 1981. – 19 с.

10. Денисов А. Э. Специалист как участник уголовного судопроизводства: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.09 / Денисов Александр Эдуардович. – М., 2009. – 203 с.
11. Зайцева Е. А. Концепция развития института судебной экспертизы в условиях состязательного уголовного судопроизводства. – М.: Юрлитинформ, 2010. – 424 с.
12. Лазарева Л. В. Концептуальные основы использования специальных знаний в российском уголовном судопроизводстве: дис. ... д-ра юрид. наук: 12.00.09 / Лазарева Лариса Владимировна. – Владимир, 2011. – 470 с.
13. Лившиц Ю. Д., Кудрявцева А. В. Вопросы использования специальных познаний в уголовном процессе: научно-практическое пособие. – Челябинск: НТЦ-НИИОГР, 2001. – 95 с.
14. Закатов А. А., Оропай Ю. Н. Использование научно-технических средств и специальных знаний в расследовании преступлений. – Киев: РИО МВД УССР, 1980. – 104 с.
15. Зуев Е. И. Сущность специальных познаний // Труды ВНИИОП МООП СССР. – М., 1968. – № 13. – С. 82–89.
16. Шиканов В. И. Проблемы использования специальных познаний и научно-технических новшеств в уголовном судопроизводстве: дис. ... д-ра юрид. наук: 12.00.09 / Шиканов Владимир Иванович. – Иркутск, 1980. – 250 с.
17. Шиканов В. И. Использование специальных познаний при расследовании убийств: учебное пособие. – Иркутск: Изд-во Иркутского ун-та, 1976. – 90 с.
18. Лисиченко В. К., Циркаль В. В. Использование специальных знаний в следственной и судебной практике: учебное пособие. – Киев: Изд-во при КГУ, 1987. – 100 с.
19. Архив Фрунзенского районного суда г. Владивостока, уголовное дело № 1–267–09 от 2009 г.
20. Архив Фрунзенского районного суда г. Владивостока, уголовное дело № 1–158–10 от 2010 г.
21. Архив Фрунзенского районного суда г. Владивостока, уголовное дело № 1–268–11 от 2011 г.;
22. Архив Находкинского городского суда Приморского края, уголовное дело № 044859 от 2011 г.
23. Арсеньев В. Д., Заблоцкий В. Г. Использование специальных знаний при установлении фактических обстоятельств уголовного дела. – Красноярск: Изд-во Красноярского ун-та, 1986. – 152 с.
24. Кокорин П. А. Судебная экспертиза и деятельность специалиста – основные формы использования специальных знаний в работе следователя // Сибирский юридический вестник. – 2000. – № 4. – С. 72–75.
25. Евстигнеева О. В. Использование специальных познаний в доказывании на предварительном следствии в российском уголовном процессе: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.09 / Евстигнеева Ольга Вячеславовна. – Саратов, 1998. – 194 с.
26. Быков В. М. Проблемы применения технико-криминалистических средств и специальных познаний при расследовании преступлений // Использование современных технико-криминалистических средств и специальных познаний в борьбе с преступностью: материалы научно-практической конференции (24–25 апреля 1997 г., г. Саратов). – Саратов: СЮИ МВД России, 1998. – С. 3–9.
27. Гончаренко В. И. Использование данных естественных и технических наук в уголовном судопроизводстве: методологические вопросы. – Киев: Изд-во при КГУ, 1980. – 160 с.
28. Колдин В. Я. Комплексное исследование в судебном доказывании // Сов. государство и право. – 1971. – № 7. – С. 108–112.
29. Когосов А. П., Петров А. В. Формы использования специальных знаний при расследовании преступлений, связанных с незаконным оборотом наркотических средств, психотропных веществ или их аналогов: монография. – М.: Юрлитинформ, 2012. – 200 с.
30. Классен Н. А. Использование специальных знаний при осуществлении защиты по уголовным делам: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.09 / Классен Николай Александрович. – Челябинск, 2009. – 24 с.
31. Шапиро Л. В. Специальные знания в уголовном судопроизводстве и их использование при расследовании преступлений в сфере экономической деятельности: дис. ... д-ра юрид. наук: 12.00.09 / Шапиро Людмила Геннадьевна. – Саратов, 2008. – 497 с.
32. Смородинова А. Г. Проблемы использования специальных познаний на стадии возбуждения уголовного дела в российском уголовном процессе: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.09 / Смородинова Анна Георгиевна. – Саратов, 2001. – 226 с.
33. Бишманов Б. М. Эксперт и специалист в уголовном судопроизводстве. – М.: Московский психолого-социальный институт, 2003. – 224 с.
34. Орлов Ю. К. Заключение эксперта и его оценка по уголовным делам. – М.: Юрист, 1995. – 64 с.
35. Образцов В. А. Выявление и изобличение преступника. – М.: Юрист, 1997. – 336 с.
36. Воробьева И. Б. Использование специальных познаний – гарантия объективного и полного расследования // Проблемы социальной справедливости в отраслевых юридических науках: сборник статей. – Саратов, 1988. – С. 118–120.
37. Воробьева И. Б. Взаимодействие следователя с контролирующими органами в борьбе с преступностью: монография. – Саратов: Изд-во Саратовского ун-та, 1988. – 112 с.
38. Эйсман А. А. Критерии и формы использования специальных познаний при криминалистическом исследовании в целях получения судебных доказательств // Вопросы криминалистики. – 1962. – № 6–7. – С. 33–44.
39. Мигунов А. К. Применение специальных знаний при расследовании преступлений, совершаемых в банковской системе: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.09 / Мигунов Анатолий Константинович. – М., 2006. – 24 с.
40. Зеленский В. Д. Криминалистические проблемы организации расследования преступлений: автореф. дис. ... д-ра юрид. наук: 12.00.09 / Зеленский Владимир Дмитриевич. – М., 1991. – 42 с.

## "РАСШИРЕННЫЕ" ПОНЯТИЯ В НАЛОГОВОМ ПРАВЕ

*Смолицкая Елена Евгеньевна*  
Аспирант,  
Воронежский государственный  
университет

### EXTENDED CONCEPTS IN THE TAX LAW

*E. Smolitskaya*

#### Annotation

The taxation aspires to overtake a wider range of items and phenomena. As a result the Tax Law concerns extended concepts, which comprise civil concepts. The author explores a number of extended concepts, extracts the functions and the requirements of using the extended concepts in the Tax Law. In the article the problems of applying the concept of subdivision of organization are investigated.

**Keywords:** Tax Law, Civil Law, terms, extended concepts, taxation, organization, subdivision of organization.

#### Аннотация

Налогообложение стремится охватить широкий круг объектов и явлений. В связи с этим в налоговом праве используются расширенные понятия, т.е. понятия, которые являются более широкими по отношению к гражданско-правовым и поглощают их. Автор рассматривает ряд расширенных понятий в налоговом праве, выделяет их функции и условия использования. Рассмотрены проблемы использования понятия обособленного подразделения организации.

#### Ключевые слова:

Налоговое право, гражданское право, термины, расширенные понятия, налогообложение, организация, обособленное подразделение организации.

Историк В. О. Ключевский характеризовал терминологию древнерусских налогов как весьма запутанную сферу явлений нашей истории [3, с. 158]. Во многом это утверждение справедливо и сегодня.

Терминология налогового права имеет ряд особенностей, усложняющих её по сравнению с терминологией других правовых отраслей. Во-первых, в ней довольно много специальных экономических терминов ("сделки РЕПО", "материальная выгода", "экономия на процентах"). Это объясняется тем, что налоговые отношения складываются в экономической сфере жизни общества. Во-вторых, среди юридических терминов наряду с налогово-правовыми ощутимую долю занимают термины, заимствованные из других отраслей, в особенности – из гражданского права. Как справедливо указывают многие учёные, налоговые отношения возникают на основе гражданско-правовых [2, с. 123–125; 5, с. 83–85].

Вещи нужно называть своими именами, поэтому вполне логично для обозначения явления экономики использовать экономический термин, явления цивилистики – гражданско-правовой термин и т.д.

Однако жизнь настолько многообразна, что явления хозяйственного оборота не всегда подходят под конкретику понятий и терминов специальной области знания. В связи с этим терминологическая система налогового права имеет ещё одну особенность, которая ещё не ис-

следовалась в научной литературе: в налоговом праве используются понятия, являющиеся более широкими по отношению к гражданско-правовым и поглощающие их. Будем именовать их расширенными понятиями.

*В тексте НК РФ такое законодательное решение отражается в виде использования общеупотребительных и экономических терминов или обобщённых формулировок, например:*

- ◆ "доход" вместо "заработной платы", "выручки", "вознаграждения" и других конкретных видов дохода;
- ◆ "организация" вместо "юридического лица";
- ◆ "передача права собственности на товары, результаты работ, оказание услуг на безвозмездной основе" вместо "дарения";
- ◆ "долговое обязательство" вместо "займа" и "кредита" и т.д.

Этот приём юридической техники позволяет налоговому праву охватить более широкий круг правовых и экономических явлений, не перечисляя все их по отдельности, и формулировать общие правила с соблюдением принципа экономии правового материала.

Например, из анализа гл. 25 НК РФ следует, что доход может выражаться в виде выручки, курсовой разницы, сумм возврата взносов и т.д. Но для формулировки всех общих правил по расчёту налога на прибыль использует-

ся более широкое понятие – доход (ст. 247 НК РФ).

В целях подоходного налогообложения понятием дохода физического лица охватываются суммы, полученные по договорам, цена проданного имущества и, среди прочего, заработная плата. Указанные понятия из гражданского и трудового права не требуют особых упоминаний о себе в тексте НК РФ, поскольку эти виды дохода не нуждаются в выделении из числа других, их налогообложение регулируется общими нормами о налоге на доходы физических лиц.

Понятие организации в НК РФ также позволяет сэкономить правовой материал. Это понятие используется вместо того, чтобы в каждой норме о налогообложении организаций перечислять российские юридические лица, иностранные корпоративные образования, международные организации и их филиалы, которых налоговый законодатель также решил обязать уплачивать налоги в российскую казну, если они ведут свою деятельность на территории России. Понятие организации в силу п. 2 ст. 11 НК РФ включает в себя все эти субъекты.

Ещё один пример – использование понятия "долговое обязательство" в гл. 23 НК РФ. Под долговыми обязательствами понимаются кредиты, товарные и коммерческие кредиты, займы, банковские вклады, банковские счета или иные заимствования независимо от способа их оформления (ст. 269 НК РФ). Использование этого понятия позволяет формулировать правовые нормы, охватывающие большой пласт общественных отношений. Согласно ст. 265 НК РФ расходом признаются проценты по долговым обязательствам любого вида независимо от характера выданного кредита или займа.

Ещё одна функция использования расширенных понятий – предотвращение уклонения от налогообложения. Примером служит такое понятие, как передача или получение имущества (работ, услуг) на безвозмездной основе (п. 1 ст. 146, п. 8 ст. 250 НК РФ).

В ГК РФ из поименованных договоров под указанную формулировку подходит только понятие договора дарения (ст. 572 ГК РФ), однако ГК РФ допускает заключение непоименованных договоров, например, могут быть заключены договоры безвозмездного оказания услуг или безвозмездного выполнения работ. В этом случае понятие передачи или получения имущества (работ, услуг) на безвозмездной основе позволяет охватить налогообложением доходы не только по договорам дарения, но и по иным безвозмездным сделкам.

Существуют определённые условия для использования в налоговом праве расширенных понятий, которые поглощают понятия иной отраслевой принадлежности.

Первое условие. Указанный приём допустим только

тогда, когда отдельные гражданско–правовые явления не требуют специальных правил налогообложения и могут быть поглощены более широкими понятиями без ущерба для их правового регулирования в НК РФ. Примером могут служить понятия кредита, займа, банковского вклада, охваченные понятием долгового обязательства, которое было рассмотрено несколько выше. Для доходов по всем перечисленным договорам НК РФ предусматривает единые правила налогообложения.

Если же, наоборот, требуется установление специальных налоговых правил в отношении какого–либо правового или экономического явления, то соответствующее понятие не может быть поглощено другим и используется отдельно, а соответствующий термин в обязательном порядке упоминается в тексте НК РФ.

Например, в целях исчисления налога на прибыль законодатель счёл необходимым установить особенности определения налоговой базы по некоторым видам договоров: доверительного управления имуществом, уступки права требования и т.д. Это отразилось в правилах статей 276 и 279 НК РФ, где используются соответствующие термины: "доверительное управление", "уступка права требования".

По той же причине в налоговом праве всегда чётко должны быть поименованы доходы, не подлежащие налогообложению. Они являются исключениями из общего правила и требуют специальной оговорки. Множество примеров можно увидеть в ст. 217 НК РФ.

Второе условие использования в налоговом праве расширенных понятий – их логическая согласованность с системой смежных понятий, в том числе с учётом иных отраслей. Это подразумевает отсутствие логических парадоксов и правильное соотношение всех более мелких понятий, включённых в объём расширенного понятия.

Важность этого условия подчёркивается наличием научной дискуссии по поводу использования в налоговом законодательстве понятий организации и обособленного подразделения организации.

Несмотря на то, что эти понятия употребляются в ГК РФ, их нельзя считать сугубо цивилистическими. В гражданском праве указанным понятиям не посвящается ни дефиниций, ни правовых норм, из которых можно было бы вывести их специальный смысл.

Из положений ГК РФ ясно лишь то, что разновидностью организаций являются юридические лица, а разновидностью обособленных подразделений – филиалы и представительства. Понятия "организация" и "обособленное подразделение организации" выступают родовыми (более широкими) понятиями по отношению к ним, по сути, являясь обычными словами. Образование понятия

специальной отрасли знания путём переосмысления общеупотребительного понятия является допустимым методом образования научных понятий [1, с. 179].

С учётом сказанного, использовать понятия организации и обособленного подразделения организации в налоговых целях допустимо, но такое использование должно быть логически выверенным. Произвольно менять содержание и объём таких понятий нельзя, т.к. есть риск "задеть" включённые в них цивилистические понятия и породить логические парадоксы.

Научный анализ показывает, что понятие "организация" в налоговом праве используется с соблюдением правил логики. Самым широким понятием является общеупотребительное понятие "организация", более узким – понятие "организация" как участник налоговых отношений, а самым узким – "юридическое лицо".

А использование в налоговом праве понятия обособленного подразделения организации нарушает правила логики.

В ст. 55 ГК РФ понятие обособленного подразделения организации употребляется в качестве родового понятия при определении понятий "филиал" и "представительство", причём не сказано, что только они являются обособленными подразделениями. Существуют и другие виды обособленных подразделений организаций, например, отдельный цех, производственный участок, торговая точка. Такого мнения придерживаются авторы комментария ГК РФ под редакцией А. П. Сергеева, приводящие в качестве примера расположенные в разных районах факультеты и институты, входящие в состав образовательного учреждения [4, с. 57].

В налоговое право понятие "обособленное подразделение организации" введено для того, чтобы возложить на налогоплательщиков обязанность ставить обособленные подразделения на налоговый учёт, и чтобы обособленные подразделения уплачивали налоги по месту своего нахождения (ст. 19 и 83 НК РФ).

Согласно п. 2 ст. 11 НК РФ обособленное подразделение организации – это любое территориально обособленное от организации подразделение, по месту нахо-

ждения которого оборудованы стационарные рабочие места. Рабочее место считается стационарным, если оно создается на срок более одного месяца (временной признак).

Из-за временного признака понятие обособленного подразделения в НК РФ по объёму уже, чем то, которое используется в гражданском праве. Это порождает логические парадоксы. Филиал, созданный на срок менее месяца (например, на время проведения спортивных игр), не будет считаться обособленным подразделением организации в смысле НК РФ, но будет обособленным подразделением по ГК РФ.

Временной признак следует перенести из определения обособленных подразделений в текст регулирующих их правовых норм.

Абзац 2 п. 1 ст. 83 НК РФ необходимо изложить в следующей редакции: "Организации, в состав которых входят обособленные подразделения, расположенные на территории России и созданные на срок более одного месяца, подлежат постановке на учёт в налоговых органах по месту нахождения каждого обособленного подразделения".

Дополнить временным признаком следует также абзац 2 ст. 19 НК РФ, согласно которой обособленные подразделения выполняют обязанности налогоплательщика по месту своего нахождения.

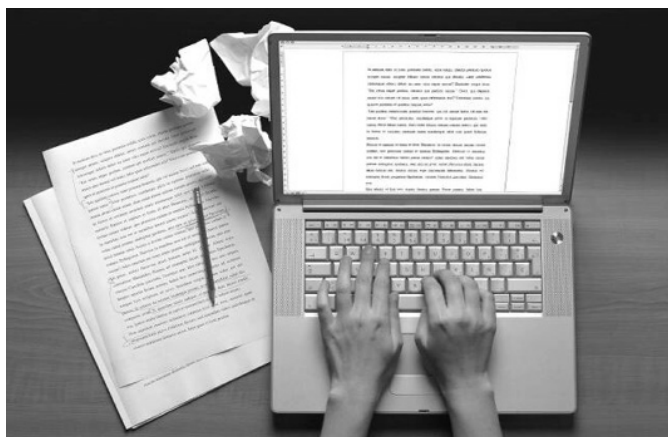
Исключение временного признака из содержания понятия обособленного подразделения организации в НК РФ позволит достичь тождества данного понятия аналогичному понятию в ГК РФ и логической согласованности при его использовании.

Подводя итог анализу использования в налоговом праве расширенных понятий, следует заключить, что использование таких понятий является эффективным средством экономии правового материала и позволяет охватить налогообложением более широкий круг явлений. Однако такое использование не может затрагивать специальных правил налогообложения и должно быть логически выверенным с учётом положений смежных отраслей права.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Дёмин А. В. Общая теория налогово-правовых норм : Монография. – М. : РИОР: Инфра-М, 2013. – 266 с.
2. Карасёва М. В. Термины гражданского права в налоговом законодательстве и правоприменении // Закон. – 2013. – № 6. – С. 123–130.
3. Ключевский В. О. Сочинения. В 9-ти т. Т. 6. М. : Мысль, 1989. – 486 с.
4. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации. Часть первая: Учебно-практический комментарий (постатейный) / под ред. А.П. Сергеева. – М. : Проспект, 2010. – 496 с.
5. Овсянников С. В. Формы и пределы взаимодействия гражданского и налогового права // Вестник ВАС РФ. – 2009. – № 1. – С. 83–100.





## НАШИ АВТОРЫ OUR AUTHORS

### **Belostokova V.**

*PhD student, St. Petersburg State University of Economics*  
**e-mail** : belostokovavy@yandex.ru

### **Chupina Y.**

*Graduate, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow*  
**e-mail** : Yana.vladilenovna@gmail.com

### **Dobroskok O.**

*Ph.D., Associate Professor, FSAEI IN "Crimean Federal University. VI Vernadsky, "the Institute of Economics and Management, Simferopol*  
**e-mail** : ol@pop.cris.net

### **Gurman D.**

*Saint Petersburg State University of Aerospace Instrumentation*  
**e-mail** : dasha.gurma@rambler.ru

### **Igoshina E.**

*Financial University under the Government of the Russian Federation*  
**e-mail** : eeigoshina@gmail.com

### **Ivanov Y.**

*Moscow State University of Railway Transport*  
**e-mail** : yaroslav-ig@yandex.ru

### **Karpov V.**

*Ph.D., Head of the Russian Audit Chamber inspection*  
**e-mail** : karpov\_va@list.ru

### **Klyukin I.**

*Ph.D., Assoc., RG named after G.V. Plekhanov*  
**e-mail** : ilyaklyukin@yandex.ru

### **Kolobova I.**

*Ph.D., Associate Professor, Russian Customs Academy, Moscow*  
**e-mail** : irinakolobova@mail.ru

### **Kosolapova N.**

*Ph.D., Associate Professor, Southern Federal University, Rostov-on-Don*  
**e-mail** : nakosolapova@sfned.ru

### **Lebedinskaya O.**

*Associate professor, Non-state educational private institution of higher professional education "Moscow Institute of Finance and Economics"*  
**e-mail** : apnjin@mail.ru

### **Lyadova E.**

*Federal state educational institution "Nizhny Novgorod state University, N.I. Lobachevsky" National research University*  
**e-mail** : lyadova\_ev@mail.ru

### **Petrov D.**

*Candidate of legal Sciences, associate professor of the Department of Theory of State and Law, Federal State Budget Educational Institution of Higher Professional Education "Saratov State Law Academy"*  
**e-mail** : dpetrov.saratov@mail.ru

### **Ponkratova E.**

*Undergraduate, Non-state educational private institution of higher professional education "Moscow Institute of Finance and Economics"*  
**e-mail** : apnjin@mail.ru

### **Pozdnyakov M.**

*Graduate, LEU VPO "Siberian Institute of Business, Management and Psychology", Krasnoyarsk*  
**e-mail** : maksimus\_198204@mail.ru

### **Safullin A.**

*Ph.D., Associate Professor, Ulyanovsk State Technical University*  
**e-mail** : asaf79@mail.ru

### **Simirgina A.**

*Financial University under the Government of the Russian Federation*  
**e-mail** : Anastasiasim@bk.ru

### **Smolitskaya E.**

*Post-graduate student, Voronezh State University*  
**e-mail** : amylena@yandex.ru

### **Zaitseva L.**

*PhD, Head. Department of Labour Law and Business, Tyumen State University*  
**e-mail** : larisa\_zaitseva72@mail.ru



## Требования к оформлению статей, направляемых для публикации в журнале



Для публикации научных работ в выпусках серий научно-практического журнала "Современная наука: актуальные проблемы теории и практики" принимаются статьи на русском языке. Статья должна соответствовать научным требованиям и общему направлению серии журнала, быть интересной достаточно широкому кругу российской и зарубежной научной общественности.

Материал, предлагаемый для публикации, должен быть оригинальным, не опубликованным ранее в других печатных изданиях, написан в контексте современной научной литературы, и содержать очевидный элемент создания нового знания. Представленные статьи проходят проверку в программе "Антиплагиат".

**За точность воспроизведения дат, имен, цитат, формул, цифр несет ответственность автор.**

Редакционная коллегия оставляет за собой право на редактирование статей без изменения научного содержания авторского варианта.

Научно-практический журнал "Современная наука: актуальные проблемы теории и практики" проводит независимое (внутреннее) рецензирование.

### Правила оформления текста.

- ◆ Текст статьи набирается через 1,5 интервала в текстовом редакторе Word для Windows с расширением ".doc", или ".rtf", шрифт 14 Times New Roman.
- ◆ Перед заглавием статьи указывается шифр согласно универсальной десятичной классификации (УДК).
- ◆ Рисунки и таблицы в статью не вставляются, а даются отдельными файлами.
- ◆ Единицы измерения в статье следует выражать в Международной системе единиц (СИ).
- ◆ Все таблицы в тексте должны иметь названия и сквозную нумерацию. Сокращения слов в таблицах не допускается.
- ◆ Литературные источники, использованные в статье, должны быть представлены общим списком в ее конце. Ссылки на упомянутую литературу в тексте обязательны и даются в квадратных скобках. Нумерация источников идет в последовательности упоминания в тексте.
- ◆ Список литературы составляется в соответствии с ГОСТ 7.1–2003.
- ◆ Ссылки на неопубликованные работы не допускаются.

### Правила написания математических формул.

- ◆ В статье следует приводить лишь самые главные, итоговые формулы.
- ◆ Математические формулы нужно набирать, точно размещая знаки, цифры, буквы.
- ◆ Все использованные в формуле символы следует расшифровывать.

### Правила оформления графики.

- ◆ Растровые форматы: рисунки и фотографии, сканируемые или подготовленные в Photoshop, Paintbrush, Corel Photopaint, должны иметь разрешение не менее 300 dpi, формата TIF, без LZW уплотнения, CMYK.
- ◆ Векторные форматы: рисунки, выполненные в программе CorelDraw 5.0–11.0, должны иметь толщину линий не менее 0,2 мм, текст в них может быть набран шрифтом Times New Roman или Arial. Не рекомендуется конвертировать графику из CorelDraw в растровые форматы. Встроенные – 300 dpi, формата TIF, без LZW уплотнения, CMYK.

По вопросам публикации следует обращаться к шеф-редактору научно-практического журнала "Современная наука: актуальные проблемы теории и практики" ( e-mail: [redaktor@nauteh.ru](mailto:redaktor@nauteh.ru) ).