

ISSN 2499-9636

OECONOMIA ET IUS

ЭКОНОМИКА И ПРАВО

№ 4 2022

Научный журнал

Основан в июле 2015 г.

Учредитель:

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«Чувашский государственный университет имени И.Н. Ульянова»

Главный редактор

Александров Андрей Юрьевич, кандидат экономических наук, доцент (Россия, Чебоксары)

Заместители главного редактора

Тасаков Сергей Владимирович, доктор юридических наук, профессор (Россия, Чебоксары)

Кадышев Евгений Николаевич, доктор экономических наук, профессор (Россия, Чебоксары)

Редакционная коллегия

Арзамаскин Николай Николаевич, доктор юридических наук, профессор (Россия, Ульяновск)

Барабанова Светлана Васильевна, доктор юридических наук, доцент (Россия, Чебоксары)

Галазова Светлана Сергеевна, доктор экономических наук, профессор (Россия, Владикавказ)

Голиченко Олег Георгиевич, доктор экономических наук, профессор (Россия, Москва)

Гошуляк Виталий Владимирович, доктор юридических наук, доктор исторических наук, профессор (Россия, Пенза)

Гришковец Алексей Алексеевич, доктор юридических наук, профессор (Россия, Москва)

Данилов Иван Петрович, доктор экономических наук, профессор (Россия, Чебоксары)

Епихин Александр Юрьевич, доктор юридических наук, профессор (Россия, Казань)

Ефимцева Татьяна Владимировна, доктор юридических наук, доцент (Россия, Оренбург)

Кванина Валентина Вячеславовна, доктор юридических наук, профессор (Россия, Челябинск)

Козаченко Иван Яковлевич, доктор юридических наук, профессор (Россия, Екатеринбург)

Ларионова Нина Ивановна, доктор экономических наук, профессор (Россия, Йошкар-Ола)

Линьярес Эрик, PhD, доцент (Бразилия, Рорайма, Боа-Виста)

Лукьянов Сергей Александрович, доктор экономических наук, профессор (Россия, Екатеринбург)

Мельник Александр Николаевич, доктор экономических наук, профессор (Россия, Казань)

Осинцев Дмитрий Владимирович, доктор юридических наук, доцент (Россия, Екатеринбург)

Петров Александр Геннадьевич, доктор юридических наук, доцент (Россия, Чебоксары)

Подольный Николай Александрович, доктор юридических наук, доцент (Россия, Саранск)

Пятов Михаил Львович, доктор экономических наук, профессор (Россия, Санкт-Петербург)

Румянцев Федор Полиектович, доктор юридических наук, профессор (Россия, Нижний Новгород)

Рыженков Анатолий Яковлевич, доктор юридических наук, профессор (Россия, Элиста)

Салиева Роза Наильевна, доктор юридических наук, профессор (Россия, Казань)

Терехин Владимир Вячеславович, доктор юридических наук, доцент (Россия, Нижний Новгород)

Туманов Сергей Николаевич, доктор юридических наук, профессор (Россия, Саратов)

Хавьер Фернандо Сезар Коста, PhD, доцент (Бразилия, Рорайма, Боа-Виста)

Харламов Андрей Викторович, доктор экономических наук, профессор (Россия, Санкт-Петербург)

Худойкина Татьяна Викторовна, доктор юридических наук, профессор (Россия, Саранск)

Хужин Альфир Мисхатович, доктор юридических наук, доцент (Россия, Нижний Новгород)

Шагиева Розалина Васильевна, доктор юридических наук, профессор (Россия, Москва)

Шамин Анатолий Евгеньевич, доктор экономических наук, профессор (Россия, Княгинино)

Шкодинский Сергей Всеволодович, доктор экономических наук, профессор (Россия, Москва)

Адрес редакции: 428015, Чебоксары, Московский пр., 15,
тел. (8352) 45-20-96, 58-33-63 (доб. 2030)
e-mail: vestnik210@mail.ru
<http://oecomia-et-jus.ru>

**ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ
НА АДАПТАЦИЮ СОТРУДНИКОВ В ОРГАНИЗАЦИЯХ
МАЛОГО БИЗНЕСА ЧУВАШСКОЙ РЕСПУБЛИКИ**

***Ключевые слова:** адаптация, программа, проведение, адаптированность сотрудника, компетенции, цифровые компетенции, эффективность.*

Адаптация сотрудника в организации в современных условиях приобретает все большую актуальность. Особую значимость в процессе адаптации приобретают цифровые компетенции, так как в любой современной организации невозможно эффективно и полноценно адаптироваться сотруднику без определенного набора умений и знаний, требующихся для выполнения трудовых действий с использованием цифровых технологий.

Статья посвящена исследованию программ адаптации сотрудников организаций малого бизнеса Чувашской Республики и изучению влияния уровня владения ИТ-компетенциями на процесс адаптации.

Целью исследования является оценка гипотезы о наличии зависимости между скоростью адаптации и уровнем владения ИТ-компетенциями в торгово-производственных организациях малого и микробизнеса Чувашской Республики.

Методы исследования – опрос, изучение документации по адаптации сотрудников организации, тестирование цифровых навыков и компетенций с последующим анализом и систематизацией результатов.

Результатом исследования явилось выявление прямой корреляционной зависимости между скоростью адаптации и уровнем владения ИТ-компетенциями, что важно учитывать при отборе кадров и в ходе разработки и совершенствования программ адаптации.

Одним из ключевых трендов современного экономического развития являются повсеместная цифровизация и соответствующая цифровая трансформация бизнеса. Цифровые решения и их внедрение в деятельность хозяйствующих субъектов предъявляют определенные требования к качеству знаний, умений и навыков сотрудников, деятельность которых в любой организации начинается с адаптационных процессов.

Проблема адаптации сотрудника в организации исследовалась многими авторами с точки зрения как социально-психологической, так и организационно-управленческой составляющей. В качестве изначального пункта в научной характеристике адаптации обоснованно используется определение его понятий. Анализ теоретических источников позволил уточнить термин «адаптация работника». По мнению А.П. Егоршина, «адаптация работника – это приспособление индивидуума к рабочему месту и трудовому коллективу» [4. С. 237].

В.Р. Веснин считает, что адаптация – это приспособление нового сотрудника к содержанию и условиям труда, социальной среде [3. С. 198]. Автор

исследований по управлению персоналом Т.Ю. Базаров определяет адаптацию как процесс активного приспособления человека к новой среде, знакомство с деятельностью и организацией и изменение собственного поведения в соответствии с требованиями новой среды [1. С. 176].

С точки зрения социально-психологической составляющей процесс адаптации изучен такими авторами, как А.Я. Кибанов [2], Ю.Г. Одегов [9], С.И. Самыгин [10], М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури [8] и др.

Организационную адаптацию изучали О.В. Соболев [11], Т.А. Мальцева [7], И.О. Лихущина [6], А.Я. Кибанов [5], Е.С. Федорев [13] и др.

Обобщая изученные определения адаптации, можно сказать, что большинство авторов сходится в том, что адаптация – это процесс приспособления к новым условиям деятельности. Несмотря на то, что теоретических и практических исследований по проблеме адаптации существует огромное количество, необходимо отметить недостаток работ по изучению реального проведения процесса адаптации в современных российских организациях в условиях цифровизации экономики.

Целью исследования явились изучение влияния цифровых компетенций и цифровой компетентности на скорость и качество адаптации сотрудника в организации, выявление зависимостей и взаимосвязи. Следует отметить, что некоторые положения, высказанные здесь, носят аналитический характер и не исключают других точек зрения на наличие взаимосвязей между исследуемыми параметрами.

Объект исследования – организации Чувашской Республики. Исследование реализовано на базе предприятий и организаций малого и микробизнеса торгово-производственной отрасли.

Авторы выдвигают научную гипотезу о существовании зависимости скорости и эффективности адаптации нового сотрудника от уровня владения им ИТ-компетенциями в микро- и малых предпринимательских структурах, ведущих работу в торгово-производственной деятельности.

В современных условиях повсеместной цифровизации каждый из субъектов хозяйственной деятельности вынужден внедрять и увеличивать долю цифровых технологий в реализации текущей деятельности, для чего необходим соответствующий требованиям организации трудовой потенциал. При этом специальных исследований о взаимосвязи информационных компетенций сотрудника и его адаптации на новом рабочем месте не проводилось. Научно-практическая значимость данного исследования состоит в выявлении необходимости и возможности внесения корректив в адаптационные программы предпринимательских структур.

Первый этап исследования в рамках изложенной гипотезы предполагает изучение организации процесса адаптации в целом, наличия на предприятиях соответствующих программ.

Методами исследования явились опрос руководителей и сотрудников, изучение документации по адаптации сотрудников организации, тестирование цифровых навыков и компетенций с последующим анализом и систематизацией результатов.

Внимание было уделено как первичной адаптации, направленной на работников, не имеющих профессионального опыта, так и вторичной адаптации, предусматривающей приспособление работников, меняющих объект деятельности или должность.

Выяснилось, что практически во всех организациях не делается особого различия между этими двумя видами адаптации. Управление адаптацией персонала имеет свои особенности в каждой из исследуемых организаций (табл. 1).

Таблица 1

**Основные составляющие управления адаптацией персонала организаций
Чувашской Республики**

Составляющие процесса адаптации персонала	Организации, %
Наличие наставников	63
Программа адаптации	45
Проведение адаптации	48
Оценка уровня адаптированности сотрудника	16

В табл. 1 представлены те показатели, которые имеются более чем в одной организации. Процентное соотношение найдено от общего количества организаций по каждому показателю.

Как видно из табл. 1, первая составляющая управления адаптацией персонала – наличие наставников – свойственна большинству организаций. Опрос показал, что во всех исследуемых организациях отсутствует специальная служба, занимающаяся вопросами адаптации. Тем не менее адаптацией сотрудников занимаются отдельные работники организации, обычно назначаемые руководителем. Это могут быть работники службы управления персоналом, коллеги из того подразделения, куда пришел новый сотрудник, а также непосредственный руководитель новичка. Главная цель адаптации в таком случае – сделать этот процесс как можно более коротким и безболезненным.

Второй составляющей управления адаптацией явилась программа адаптации, а именно наличие в организации проработанной, документально зафиксированной рабочей программы, которую можно использовать как для первичной, так и для вторичной адаптации. Подобная программа имеется у менее половины исследуемых организаций. Остальные либо имеют формальное упоминание о необходимости адаптации, либо совсем не уделяют внимания данному вопросу.

Далее была выявлена доля организаций, где проводится адаптация. Наличие программы адаптации не коррелирует с обязательным ее проведением, так же, как и ее отсутствие с непроведением. Здесь встает вопрос о качестве, последовательности этапов адаптации, учете индивидуальных особенностей сотрудника, уровня его профессиональной подготовки, роли и места в организации.

Оценка уровня адаптированности сотрудника проводится в очень малом количестве исследуемых организаций. Данный показатель облегчает процесс управления адаптацией так, что при достижении определенного уровня адаптированности может быть прекращена работа с сотрудником в этом направлении. Однако большинство руководителей не придает этому весомого значения.

На основе полученных результатов была проведена работа по выявлению основных моментов проведения адаптации в организациях. Нами было выявлено три типа специфики проведения адаптации в организациях республики (табл. 2).

Таблица 2

Специфика адаптации персонала в различных организациях Чувашской Республики

Специфика адаптации персонала	Организации, %
Адаптация с наставником без программы	47
Адаптация по классической программе	38
Адаптация по инновационной программе	15

В 47% организаций за новым сотрудником закрепляется наставник, которым может быть опытный сотрудник или непосредственный руководитель. Опрос руководителей показал, что чаще всего наставник подбирается интуитивно. В зависимости от качеств нового сотрудника выбирается тот человек, который мог бы лучше адаптироваться к новым условиям и влиться в коллектив. Наставник имеет специально разработанную инструкцию и действует по ней. Процесс адаптации в среднем занимает две недели.

Сами руководители практически не вовлекаются в процесс адаптации, но допускают возможность непосредственного обращения к ним нового сотрудника в случае острой необходимости и оставляют за собой функцию контроля. При возникновении отторжения коллективом нового сотрудника руководители проводят разъяснительную беседу с сотрудниками, объясняя необходимость привлечения новых кадров.

В 38% организаций имеется положение о системе адаптации, в котором прописаны цели адаптации, основные направления, порядок исполнения мероприятий, ответственность, контроль за проведением адаптации. Представлены общая и специальная программы адаптации. Общая программа чаще всего проводится сотрудником службы управления персоналом и представляет собой небольшой вводный курс и экскурсии по организации.

Специальная программа содержит 8-10 мероприятий, за каждое из которых назначаются ответственные.

Мероприятия по адаптации: информирование о функциях подразделения, организационной структуре; ознакомление работника с планом адаптации; детальное описание работы и ожидаемых результатов, графика, требований; представление работника коллективу структурного подразделения; обеспечение рабочего места; обучение существующим правилам и технологиям; оценка работника по окончании срока адаптации и др.

В таких организациях имеется адаптационный лист, куда заносятся данные о выполнении заданий работником. Разработаны критерии оценки, которая проводится через месяц и через три месяца со дня приема нового сотрудника на работу в организацию.

В конце испытательного срока новый работник заполняет анкету для определения его адаптированности. Выявленный уровень адаптированности позволяет принять решение о прекращении или продлении периода адаптации.

И только 15% организаций используют так называемую инновационную программу адаптации, которая характеризуется нестандартным подходом.

Такой подход ставит нового сотрудника в несколько стрессовую ситуацию. Он сразу оказывается погруженным в атмосферу организации. Для этого применяют тренинги с использованием внештатных ситуаций, тимбилдинг и др. Все это, по мнению руководителей, способствует быстрому знакомству нового сотрудника с коллегами, принятию им норм поведения в коллективе, главных ценностей и традиций. То есть большее внимание уделяется социально-психологической адаптации.

Роль же цифровых компетенций и цифровой компетентности сотрудника в процессе его адаптации в организации проанализируем далее. Напомним, что еще в 2006 г. Европейская комиссия выдвинула цифровую компетентность как ключевую [12]. При этом цифровые компетенции представлены комплексом знаний, умений, навыков по работе в цифровой среде, с цифровыми продуктами, такими как общая цифровая грамотность, способности по сбору, анализу и оценке данных, навыки по созданию данных, а также активность по автоматизации процессов в профессиональной деятельности.

Уровни владения цифровыми компетенциями могут быть различными – от начальных до профессиональных/экспертных. Безусловно, наличие в компании людей высокого уровня степени владения цифровыми компетенциями дает фирмам большое конкурентное преимущество за счет применения более эффективных бизнес-моделей, соответствующих современным реалиям хозяйственной деятельности.

При этом в ходе оценки влияния цифровых компетенций на адаптацию сотрудника в организации следует помнить, что адаптация происходит в соответствии с имеющейся кадровой политикой организации в рамках исследуемого кадрового процесса. Результативность и скорость адаптации каждого конкретного работника сегодня напрямую коррелируют с уровнем владения цифровыми компетенциями, что было выявлено в ходе второго этапа исследования и оценки гипотезы.

В табл. 3 представлено процентное соотношение опрошенных новых сотрудников организаций, которое демонстрирует уровень владения ими цифровыми компетенциями.

Таблица 3

**Уровень владения цифровыми компетенциями
среди новых сотрудников организаций Чувашской Республики**

Уровень владения цифровыми компетенциями	Новые сотрудники, %
Начальный	75
Базовый	20
Продвинутый	4
Профессиональный	1

Несмотря на повсеместную цифровизацию и широкое внедрение цифровых технологий в практику деятельности организаций, в структуре адаптационных программ, имеющих на обследованных предприятиях, отсутствует ориентация на развитие ИТ-компетенций.

Дальнейший анализ показал, что чем выше уровень владения цифровыми компетенциями у нанятого сотрудника, тем более эффективно и быстро он проходит процесс адаптации, оперативно вливаясь в рабочий процесс. Этому способствует большая склонность к результативному обучению, что очень важно на рабочем месте. Также одним из важнейших факторов оперативной адаптации является высокий уровень владения цифровыми компетенциями, поскольку это позволяет сотруднику сразу использовать имеющиеся в компании информационные технологии и цифровые продукты, экономя временной ресурс, оперативно вливаясь в рабочий процесс и принося результат субъекту хозяйствования.

Поскольку, как показало исследование, процент сотрудников, обладающих цифровыми компетенциями высокого уровня (продвинутый и профессиональный уровни владения цифровыми компетенциями), незначителен, это диктует компаниям необходимость внедрения обучающих мероприятий в существующие программы адаптации.

В результате изучения был получен материал, анализ которого позволил заключить, что внедрение обучения по повышению уровня владения цифровыми навыками и компетенциями на стадии адаптации, по мнению авторов, позволит повысить скорость адаптации и рост эффективности деятельности сотрудников за счет интенсификации вовлеченности в организационные процессы, роста скорости обучения, сокращения ввода новичка в работу, повышения его лояльности к компании и снижения риска ошибок с его стороны.

Литература

1. *Базаров Т.Ю.* Психология управления персоналом. М.: Юрайт, 2022. 381 с.
2. *Баранова Н.В.* Вклад А.Я. Кибанова в развитие научного направления по управлению персоналом в России // *Human Progress*. 2018. № 9. С. 206–209.
3. *Веснин В.Р.* Управление персоналом: теория и практика. М.: КНОРУС, 2009. 677 с.
4. *Егоршин А.П.* Основы управления персоналом. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Инфра-М, 2015. 352 с.
5. *Кибанов А.Я.* Управление персоналом: теория и практика. Кадровая политика и стратегия управления персоналом. М.: Проспект, 2020. 60 с.
6. *Лихущина И.О.* Управление профессиональной ориентацией и адаптацией персонала // *Трибуна ученого*. 2020. № 8. С. 207–211.
7. *Мальцева Т.А.* Совершенствование систем привлечения, отбора и адаптации персонала [Электронный ресурс] // *Human Progress*. 2021. Т. 7, № 1. URL: http://progress-human.com/images/2021/Том7_1/Maltseva.pdf.
8. *Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф.* Основы менеджмента: пер. с англ. М.: Диалектика; СПб.: Диалектика, 2020. 665 с.
9. *Одегов Ю.Г.* Кадровая политика и кадровое планирование. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт, 2021. 575 с.
10. *Самыгин С.И.* Человеческие ресурсы как объект управления в современном социокультурном пространстве // *Экономические проблемы России и региона: Ученые записки*. Вып. 27. Ростов н/Д.: Ростовский гос. экон. ун-т «РИНХ», 2022. С. 112–117.
11. *Соболь О.В.* Исследование особенностей реализации программ адаптации в современных компаниях // *Вестник евразийской науки*. 2020. Т. 12, № 2. С. 70.
12. *Токарева М.В.* Цифровая компетенция или цифровая компетентность // *Вестник Шадринского государственного педагогического университета*. 2021. № 4(52). С. 133–140.
13. *Федорец Е.С.* Проблемные аспекты адаптации человека в организации // *Вестник науки*. 2019. № 12(21). С. 155–159.

БАБЕШКОВА ЕКАТЕРИНА ВЛАДИМИРОВНА – старший преподаватель кафедры менеджмента и маркетинга, Чувашский государственный университет, Россия, Чебоксары (babeskova@inbox.ru).

ЖАМКОВА ТАТЬЯНА ГЕННАДЬЕВНА – старший преподаватель кафедры менеджмента и маркетинга, Чувашский государственный университет, Россия, Чебоксары (krysa941@mail.ru).

Ekaterina V. BABESHKOVA, Tatyana G. ZHAMKOVA

THE IMPACT OF DIGITAL COMPETENCIES ON ADAPTATION OF EMPLOYEES IN SMALL BUSINESS ORGANIZATIONS OF THE CHUVASH REPUBLIC

Key words: adaptation, program, implementation, employee adaptability, competencies, digital competencies, efficiency.

Adaptation of an employee in an organization in modern conditions is becoming increasingly relevant. Digital competencies gain particular importance in the process of adaptation, since in any modern organization it is impossible for an employee to adapt effectively and fully without a certain set of skills and knowledge required to perform labor actions using digital technologies.

The article is devoted to the study of adaptation programs for employees of the Chuvash Republic organizations and to the study of the influence of IT competence level on the adaptation process.

The aim of the study is to evaluate the hypothesis that there is a dependence between the speed of adaptation and the level of IT competence command in small and microbusiness trade and production organizations of the Chuvash Republic.

Research methods employed are a survey, the study of documentation on employees' adaptation in the organization, testing digital skills and competencies with subsequent analysis and systematization of the results.

The result of the study is identification of a direct correlation between adaptation speed and the level of IT competences command, which is important to take into account when selecting personnel and when developing and improving adaptation programs.

References

1. Bazarov T.Yu. *Psikhologiya upravleniya personalom* [Psychology of personnel management]. Moscow, Yurait Publ., 2022, 381 p.
2. Baranova N.V. *Vklad A.Ya. Kibanova v razvitie nauchnogo napravleniya po upravleniyu personalom v Rossii* [Contribution of A.Y. Kibanov to the development of the Russian personnel management scientific direction]. *Human Progress*, 2018, no. 9, pp. 206–209.
3. Vesnin V.R. *Upravlenie personalom: teoriya i praktika* [Personnel management: theory and practice]. Moscow, KNORUS Publ., 2009, 677 p.
4. Egorshin A.P. *Osnovy upravleniya personalom. 4-e izd., pererab. i dop.* [Fundamentals of personnel management. 4th ed.]. Moscow, Infra-M Publ., 2015, 351 p.
5. Kibanov A.Ya. *Upravlenie personalom: teoriya i praktika. Kadrovaya politika i strategiya upravleniya personalom* [Personnel management: theory and practice. HR policy and strategy of personnel management]. Moscow, Prospekt Publ., 2020, 60 p.
6. Lihushina I.O. *Upravlenie professional'noj orientaciej i adaptaciej personala* [Management of professional orientation and adaptation of personnel]. *Tribuna uchenogo*, 2020, no. 8, pp. 207–211.
7. Mal'ceva T.A. *Sovershenstvovanie sistem privlechenija, otbora i adaptacii personala* [Improving the systems of recruitment, selection and adaptation of personnel]. *Human Progress*, 2021, vol. 7, no. 1. Available at: http://progress-human.com/images/2021/Tom7_1/Maltseva.pdf.
8. Mescon M., Albert M., Khedouri F. *Management*. 3rd ed. Harper & Row Publishers, Inc, 1988 (Russ. ed.: *Osnovy menedzhmenta*. Moscow, Dialektika Publ.; St. Petersburg, Dialektika, 2020. 665 p.).

9. Odegov Yu.G. *Kadrovaya politika i kadrovoe planirovanie. 3-e izd., pererab. i dop.* [Personnel policy and personnel planning. 3rd ed.]. Moscow, Yurait Publ., 2021, 575 p.

10. Samygin S.I. *Chelovecheskie resursy kak ob'ekt upravleniya v sovremennom socio-kul'turnom prostranstve* [Human resources as an object of management in the modern socio-cultural space]. *Ekonomicheskie problemy Rossii i regiona: Uchenye zapiski. Vyp. 27* [Economic Problems of Russia and the Region: Scholarly Notes. Iss. 27]. Rostov on the Don, 2022, pp. 112–117.

11. Sobol' O.V. *Issledovanie osobennostei realizatsii programm adaptatsii v sovremennykh kompaniyakh* [Study of the features of the implementation of adaptation programs in modern companies]. *Vestnik evraziiskoi nauki*, 2020, vol. 12, no. 2, p. 70.

12. Tokareva M.V. *Tsifrovaya kompetentsiya ili tsifrovaya kompetentnost'* [Digital competence or digital competency]. *Vestnik Shadrinskogo gosudarstvennogo pedagogicheskogo universiteta*, 2021, no. 4(52), pp. 133–140.

13. Fedorec E.S. *Problemnye aspekty adaptatsii cheloveka v organizatsii* [Problematic aspects of human adaptation in the organization]. *Vestnik nauki*, 2019, no. 12(21), pp. 155–159.

EKATERINA V. BABESHKOVA – Senior Lecturer, Management and Marketing Department, Chuvash State University, Russia, Cheboksary (babeskova@inbox.ru).

TATYANA G. ZHAMKOVA – Senior Lecturer, Management and Marketing Department, Chuvash State University, Russia, Cheboksary (krysa941@mail.ru).

Формат цитирования: *Бабешкова Е.В., Жамкова Т.Г.* Влияние цифровых компетенций на адаптацию сотрудников в организациях малого бизнеса Чувашской Республики [Электронный ресурс] // *Oeconomia et Jus.* – 2022. – № 4. – С. 1–8. – URL: <http://oecomia-et-jus.ru/single/2022/4/1>. DOI: 10.47026/2499-9636-2022-4-1-8.

УДК 338.1
ББК 65.053.5

А.Г. БРУСОВ

КОМПЛЕКСНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ключевые слова: финансовая устойчивость, функционирующий капитал, собственные оборотные средства, общая величина источников, критерий достаточности источников.

Одной из важнейших характеристик развития предприятия является ее финансовая устойчивость, формируемая комплексным воздействием большого количества внешних и внутренних факторов. Вместе с тем оценка финансовой устойчивости в ряде случаев неоднозначна и требует использования комбинированного подхода.

В статье представлена оценка основных финансовых показателей, характеризующих ликвидность и финансовую устойчивость организаций, которые рассчитаны по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности за 2000–2021 гг., опубликованном Федеральной службой государственной статистики.

Часть показателей, исчисленных в среднем по организациям Российской Федерации, в целом положительно характеризует уровень финансовой устойчивости (коэффициент автономии) и ликвидности (коэффициент текущей ликвидности) и неплохую их динамику, но, как показывают рассмотренные данные, дать комплексную оценку финансовой устойчивости предприятия с помощью одного или даже нескольких частных показателей, как правило, невозможно. Необходимо использовать несколько показателей, как финансовых, так и характеризующих эффективность использования предприятием ресурсов (материальных, трудовых, основных средств). Вполне вероятно, что в состав таких показателей попадет и ряд внешних факторов формирования финансовой устойчивости, не подразумевающих количественной оценки, например, таких, как политико-правовые и социально-культурные.

Актуальность темы оценки финансовой устойчивости организации вызвана тем, что основные методы подобной оценки ориентированы в основном на использование только количественных данных, причем рассматриваемых, как правило, в отрыве друг от друга, что делает невозможным однозначную оценку динамики финансовой устойчивости организации.

С применением метода попарных сравнений получены результаты, которые позволяют сделать следующие выводы: в перечень оценочных показателей следует включать не только количественно, но и качественно варьирующие показатели, что требует применения более универсальных методов свертки критериев, например метода попарных сравнений, используемого в методе анализа иерархий.

Весьма значимым моментом при оценке эффективности функционирования предприятия является его способность адекватно реагировать на неблагоприятные изменения внешней среды, а именно на изменения, связанные с дефицитом средств для обеспечения его текущей деятельности [2. С. 10].

Независимо от применяемого подхода к оценке финансовой устойчивости предприятия: на основе абсолютных и относительных показателей, это всегда характеристика степени зависимости этого предприятия от внешних источников финансирования: источников долгосрочных и краткосрочных.

Каждый из подходов обладает своими достоинствами и недостатками. Основным достоинством подхода, основанного на использовании абсолютных

показателей, является возможность, используя только количественные оценки, выявить тип финансовой устойчивости и, таким образом, перейти к описательной характеристике особенности взаимодействия с ним контрагентов. Каждому из четырех возможных способов привлечения внешних источников финансирования текущей деятельности предприятия соответствует та или иная степень риска такого взаимодействия.

«Применяя те или иные аналитические методы, можно не только улучшить состояние организации, но и изменить степень воздействия определенных факторов на финансовое состояние» [4. С. 88]. В российской практике при использовании подобного подхода обобщающим трехкомпонентным показателем финансовой устойчивости предприятия является излишек или недостаток соответствующих источников средств для формирования запасов и затрат, получаемый в виде разницы величины источников средств и величины запасов и затрат. В соответствии с данным подходом выделяют четыре значимых состояния, каждое из которых характеризуется излишком или недостатком соответствующих источников средств для финансирования запасов и затрат: абсолютная финансовая устойчивость (достаточно только собственных источников средств), нормальная финансовая устойчивость (дополнительно привлекаются долгосрочные заемные средства), неустойчивое финансовое положение (финансирование запасов и затрат невозможно без привлечения краткосрочных заемных средств) и кризисное состояние [1]. Последнее характеризуется невозможностью финансирования текущей деятельности предприятия и неизбежно при сохранении существующих тенденций приводит к финансовой несостоятельности предприятия как невозможности в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей¹.

Рассмотренные подходы к оценке финансовой устойчивости предприятия ориентированы в основном на использование показателей, которые могут быть рассчитаны по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности предприятия [1]. Они отражают только часть количественно измеримых внутренних факторов формирования финансовой устойчивости, обусловленных главным образом структурой его финансовых ресурсов. В соответствии с данными Федеральной службы государственной статистики, тенденции основных показателей, характеризующих финансовую устойчивость предприятий Российской Федерации, выглядят следующим образом (табл. 1).

Оптимальная верхняя граница коэффициента текущей ликвидности установлена в интервале 2–3,5, ее превышение ($K_{тек} > 3,5$) говорит о нерациональной структуре капитала – отвлечении капитала на формирование излишнего объема оборотных средств. Нормальным на практике считается значение коэффициента текущей ликвидности в пределах 1,5–2,5 в зависимости от отрасли экономики и размера предприятия.

¹ О несостоятельности (банкротстве): Фед. закон от 26.09.2002 г. № 127-ФЗ. Ст. 2 [Электронный ресурс] // Гарант: справ-прав. система: сайт. URL: <https://base.garant.ru/185181/741609f9002bd54a24e5c49cb5af953b>.

Тем не менее средние статистические значения этого коэффициента в большинстве своем для крупных предприятий не превышают, по данным оперативной статистической отчетности, 1,560 на конец 2021 г. (табл. 1, рис. 1).

Таблица 1

**Динамика коэффициентов платежеспособности организаций
без субъектов малого предпринимательства
(по данным бухгалтерской отчетности) [3]**

Год	Коэффициент текущей ликвидности	Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	Коэффициент автономии
2000	1,025	-0,074	0,599
2001	1,061	-0,070	0,609
2002	1,097	-0,066	0,601
2003	1,162	-0,082	0,577
2004	1,131	-0,106	0,544
2005	1,222	-0,125	0,562
2006	1,237	-0,133	0,571
2007	1,307	-0,105	0,559
2008	1,292	-0,141	0,505
2009	1,294	-0,188	0,516
2010	1,343	-0,141	0,524
2011	1,362	-0,178	0,508
2012	1,281	-0,255	0,482
2013	1,253	-0,307	0,453
2014	1,211	-0,412	0,401
2015	1,266	-0,426	0,399
2016	1,247	-0,422	0,425
2017	1,244	-0,418	0,417
2018	1,261	-0,444	0,406
2019	1,240	-0,412	0,414
2020	1,294	-0,431	0,407
2021	1,560	-0,123	0,491

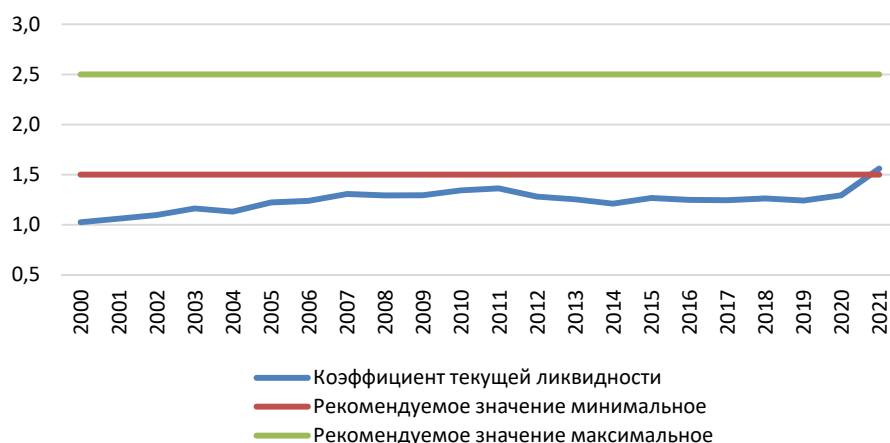


Рис. 1. Динамика коэффициента текущей ликвидности

Коэффициент автономии (коэффициент финансовой независимости, коэффициент концентрации собственного капитала, коэффициент финансовой стабильности) характеризует удельный вес собственных средств в общем объеме источников финансирования, т.е. фактически отражает общую финансовую независимость, рассчитывается на установленную дату. На протяжении периода наблюдения с 2000 по 2021 г. среднее значение данного коэффициента по организациям Российской Федерации без субъектов малого предпринимательства (по данным бухгалтерской отчетности) находилось в интервале 0,4–0,6 (рис. 2), что подтверждает достаточно высокую вероятность погашения задолженности за счет собственных средств и при меньших рисках ухудшения финансовой состоятельности при неблагоприятном развитии ситуации.

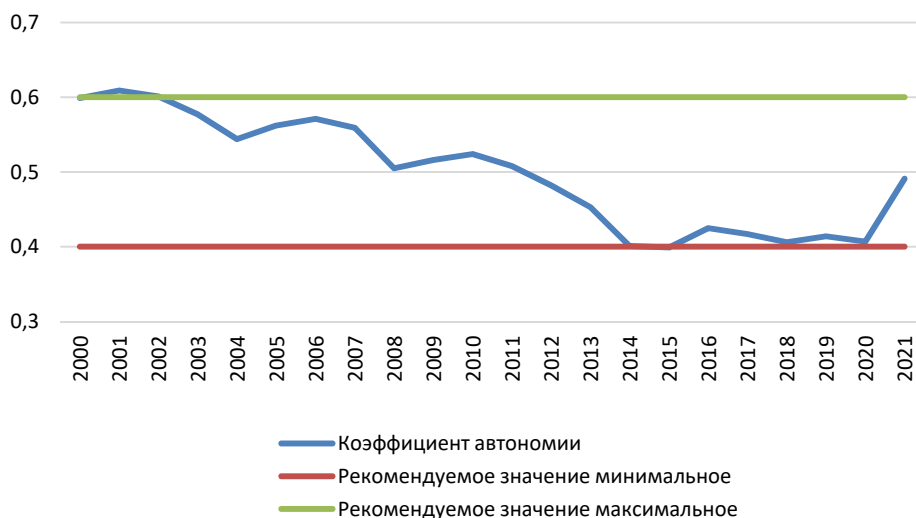


Рис. 2. Динамика коэффициента автономии

Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами, используемый для оценки платежеспособности предприятия, показывает, какая доля оборотных активов финансируется за счет собственных оборотных средств (рис. 3). Несмотря на существенные отраслевые различия, считается, что нижняя граница доли собственных оборотных средств должна быть не менее 0,1¹. Следует отметить, что практически за весь период наблюдения (начиная с 2000 г.) среднее значение коэффициента обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами имеет отрицательное значение, что исключает наличие собственных оборотных средств.

¹ Об утверждении Методических рекомендаций по реформе предприятий (организаций): приказ Минэкономки РФ от 01.10.1997 г. № 118 [Электронный ресурс] // Гарант: справ-прав. система: сайт. URL: <https://base.garant.ru/176322>.

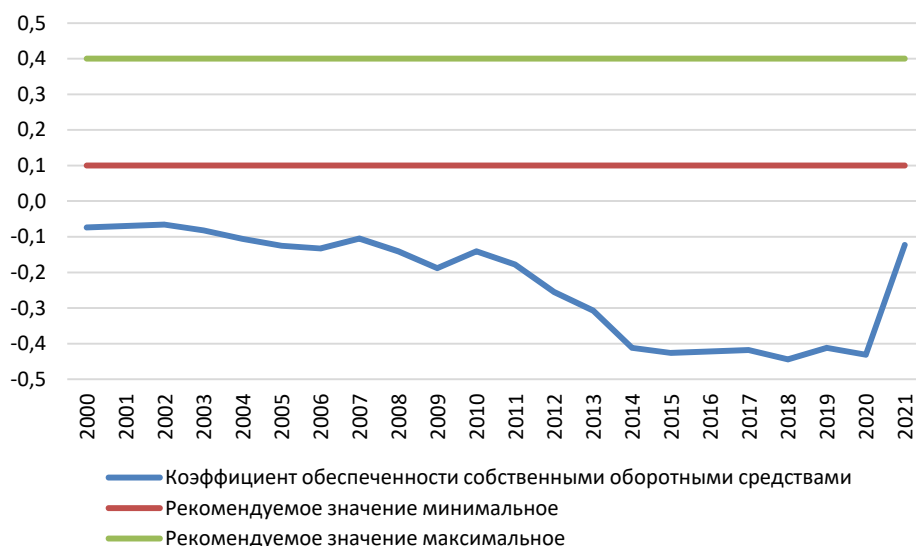


Рис. 3. Динамика коэффициента обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами

Отсутствие же собственных оборотных средств свидетельствует о том, что все оборотные средства организации, а также, что вполне вероятно, часть внеоборотных активов сформированы за счет заемных источников.

Как показывает динамика рассмотренных выше показателей, однозначно характеризовать степень финансовой устойчивости оказывается весьма затруднительно, поскольку часть показателей может иметь рекомендуемые значения, что позитивно характеризует финансово-хозяйственную деятельность предприятий, часть (в нашем случае – коэффициент текущей ликвидности) – приемлемые, а часть – негативные (коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами).

В подобных случаях целесообразно использовать свертку критериев оценки (отдельных показателей) для получения одного единого комплексного показателя финансовой устойчивости предприятия.

Свертка критериев позволяет использовать не только несколько количественно варьирующих показателей, как финансовых, так и характеризующих эффективность использования предприятием ресурсов (материальных, трудовых, основных средств), но и привлекать качественно варьирующие показатели, не подразумевающие количественной оценки (например, политико-правовые и социально-культурные), что особенно важно для оценки финансовой устойчивости на макроэкономическом уровне.

Использование для оценки финансовой устойчивости только количественно варьирующих показатели позволяет в качестве метода свертки критериев применить метод многомерной средней (основной или модифицированный) или более сложные методы, разработанные на основе статистического

анализа результатов деятельности успешных предприятий и предприятий, испытывающих те или иные затруднения. Последние чаще всего применяются для построения количественных моделей оценки вероятности банкротства. Как правило, это модели, основанные на множественном дискриминантном анализе, или логнормальные модели.

Если же в перечень оценочных показателей включаются качественно варьирующие показатели, то требуется применения более универсальных методов свертки критериев, например, попарных сравнений, используемых в методе анализа иерархий [5. С. 32, 36–38].

Данный метод, как правило реализуется в виде определенной последовательности действий, позволяющих, при определенных условиях, не только дать комплексную оценку деятельности предприятия, но и разработать и выбрать оптимальное управленческое решение как на среднесрочную, так и долгосрочную перспективу.

При комплексной оценке финансовой устойчивости предприятия на основе количественно и качественно варьирующих показателей, прежде всего с привлечением экспертов устанавливаются приоритеты выбранных оценочных показателей – коэффициенты значимости. В основе определения приоритетов – сравнение каждого показателя с каждым и построение матрицы парных сравнений.

Рассмотрим порядок действий на примере, взяв за основу данные табл. 1 за 2018–2021 гг.

Каждый элемент матрицы парных сравнений является результатом измерения по фундаментальной шкале степени предпочтительности альтернативы (одного объекта, одного периода времени) по отношению к другому объекту (периоду времени). При построении матриц парных сравнений пользуются фундаментальной шкалой предпочтений (шкалой относительной важности). В оригинальном методе используется шкала от 1 до 9 ($a = 1, 3, 5, 7, 9$), причем 1 означает равную важность сравниваемых элементов, в качестве которых сначала выступают отдельные показатели комплексной оценки, а затем и отдельные временные периоды, где оценивается деятельность предприятия и формируется комплексная оценка. Значение 9 предполагает подавляющее превосходство в значимости первого из сравниваемых элементов по сравнению со вторым. Значения оценочного параметра $a = 2, 4, 6, 8$ используются при невозможности выбора по основной шкале.

При заполнении матрицы парных сравнений достаточно определить элементы, расположенные над главной диагональю матрицы. Элементы под диагональю, согласно свойству обратной симметричности матрицы, вычисляются по формуле $1/a$ ($1/3, 1/5, 1/7, 1/9$).

Первоначально строится матрица парных сравнений для критериев, используемых в иерархии (табл. 2).

В соответствии с оценками экспертов (табл. 2), наиболее значимым оказался коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами (0,7007), на втором месте – коэффициент текущей ликвидности (0,2021) и на третьем – коэффициент автономии (0,0972).

Таблица 2

Матрица попарных сравнений для оценочных показателей

Показатели	Коэффициент автономии	Коэффициент текущей ликвидности	Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами	Среднее геометрическое	Коэффициент значимости
Коэффициент автономии	1	1/3	1/5	0,4055	0,0972
Коэффициент текущей ликвидности	3	1	1/5	0,8434	0,2021
Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами	5	5	1	2,9240	0,7007
Итого	9,0000	6,3333	1,4000	4,1729	1,0000

Для количественно варьирующих оценочных показателей дальнейшую процедуру попарных сравнений проводить не обязательно, и следующий этап актуален только при наличии показателей, оцениваемых лишь качественно.

Расчет локальных векторов приоритетов для матриц, выстроенных по каждому оценочному показателю, проводится в виде аналогичных матриц парных сравнений (табл. 3).

Таблица 3

Матрицы попарных сравнений по отдельным показателям

Периоды	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Среднее геометрическое	Коэффициент значимости
<i>Коэффициент автономии</i>						
2018 г.	1	1/3	1/2	1/7	0,3928	0,0897
2019 г.	3	1	4	1/6	1,1892	0,2715
2020 г.	2	1/4	1	1/5	0,5623	0,1284
2021 г.	7	6	5	1	2,2361	0,5105
Итого	13,0000	7,5833	10,5000	1,5095	4,3805	1,0000
<i>Коэффициент текущей ликвидности</i>						
2018 г.	1	3	1/3	1/7	0,6148	0,1337
2019 г.	1/3	1	1/4	1/6	0,3433	0,0747
2020 г.	3	4	1	1/6	1,1892	0,2587
2021 г.	7	6	6	1	2,4495	0,5329
Итого	11,3333	14,0000	7,5833	1,4762	4,5968	1,0000
<i>Коэффициент обеспеченности оборотных активов</i>						
2018 г.	1	1/3	1/2	1/9	0,3689	0,0750
2019 г.	3	1	3	1/8	1,0299	0,2093
2020 г.	2	1/3	1	1/9	0,5217	0,1060
2021 г.	9	8	9	1	3,0000	0,6097
Итого	15,0000	9,6667	13,5000	1,3472	4,9205	1,0000

Каждой строке матрицы по коэффициенту автономии, а следовательно, соответствующему элементу, ставится в соответствие среднее геометрическое элементов. Суммируя полученные результаты, делим геометрические средние каждой из строк матрицы на эту сумму.

Аналогичные матрицы строятся для показателей коэффициента текущей ликвидности и коэффициента обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами (СОС) (см. табл. 3).

Комплексный показатель финансовой устойчивости по периодам, агрегирующий значения показателей, применяемых для рассмотрения, в этом случае определяется как средневзвешенное по степени их важности (табл. 4).

Таблица 4

Комплексные показатели финансовой устойчивости

Периоды	Коэффициент значимости	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Коэффициент автономии	0,0972	0,0897	0,2715	0,1284	0,5105
Коэффициент текущей ликвидности	0,2021	0,1337	0,0747	0,2587	0,5329
Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами	0,7007	0,0750	0,2093	0,1060	0,6097
Итого	1,0000	0,0883	0,1881	0,1390	0,5845

Таким образом, комплексный показатель финансовой устойчивости, сформированный с использованием предлагаемого метода, позволил агрегировать три частных показателя, предлагаемых Федеральной службой государственной статистики для оценки финансового состояния организаций [3], что делает возможным количественное сопоставление финансовой устойчивости в динамике. Данный метод обладает таким немаловажным свойством, как масштабируемость по количеству задействованных частных показателей, причем как количественно варьирующих, так и имеющих лишь качественную оценку.

Литература

1. Брусов А.Г. Методические аспекты анализа финансовой устойчивости // Управленческий учет. 2021. № 7-1. С. 196–203.
2. Гиляровская Л.Т., Ендовицкая А.В. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. 159 с.
3. Динамика коэффициентов платежеспособности организаций (без субъектов малого предпринимательства) (по данным бухгалтерской отчетности, в %) [1995–2021 гг.] [Электронный ресурс] // Росстат: офиц. сайт. URL: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/fin_sost_-org.xlsx.

4. Романова О.А. Совершенствование формы бухгалтерского баланса для проведения аналитических исследований [Электронный ресурс] // Oeconomia et Jus. 2017. № 4. С. 87–95. URL: <https://oecomia-et-jus.ru/single/2017/4/14>.

5. Саати Т., Кернс К. Аналитическое планирование. Организация систем. М.: Радио и связь, 1991. 224 с.

БРУСОВ АЛЕКСАНДР ГЕННАДЬЕВИЧ – кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета и электронного бизнеса, Чувашский государственный университет, Россия, Чебоксары (brusv@mail.ru; ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2342-823X>).

Alexander G. BRUSOV

COMPREHENSIVE CHARACTERISTICS OF AN ENTERPRISE'S FINANCIAL STABILITY

Key words: *financial stability, functioning capital, own working capital, total value of sources, criterion of sources sufficiency.*

One of the most important characteristics of a company's development is its financial stability, formed by complex impact of a large number of external and internal factors. At the same time, the assessment of financial stability in some cases is ambiguous and requires the use of a combined approach.

The article evaluates the main financial indicators characterizing liquidity and financial stability of organizations, which are calculated according to the accounting (financial statements) for 2000–2021, published by the Federal State Statistics Service.

Some of the indicators calculated on average for organizations of the Russian Federation, on the whole, positively characterize the level of financial stability (equity ratio) and liquidity (current liquidity ratio) and their good dynamics, but, as the data reviewed show, it is usually impossible to comprehensively assess the financial stability of an enterprise using one or even several particular indicators. It is necessary to use several indicators, both financial and those characterizing the efficiency of using resources by the enterprise (material, labor, fixed assets). It is likely that such indicators will include several external factors of financial stability formation that do not imply a quantitative assessment, for example, such as political, legal and socio-cultural indicators.

The relevance of assessing the financial stability of an organization is due to the fact that the main methods of such assessment are mainly focused on using only quantitative data, which are considered, as a rule, in isolation from each other, which makes it impossible to unambiguously assess the dynamics of an organization's financial stability.

Using the method of pair-wise comparisons, the author obtained the results that led to the following conclusions: the list of evaluation indicators should include not only quantitatively, but also qualitatively varying indicators, which requires the use of more universal methods of criteria convolution, for example, the method of pair-wise comparisons used in the method of hierarchy analysis.

References

1. Brusov A.G. *Metodicheskie aspekty analiza finansovoi ustoychivosti* [Methodological aspects of financial stability analysis]. *Upravlencheskii uchet*, 2021, no. 7-1, pp. 196–203.
2. Gilyarovskaya L.T., Endovitskaya A.V. *Analiz i otsenka finansovoi ustoychivosti kommercheskikh organizatsii* [Analysis and assessment of financial stability of commercial organizations]. Moscow, YuNITI-DANA Publ., 2017, 159 p.
3. *Dinamika koeffitsientov platyehspozobnosti organizatsii (bez subektov malogo predprinimatelstva) (po dannym bukhgalterskoi otchetnosti, v %) (1995–2021 gg.)* [Dynamics of solvency ratios of

organizations (excluding small businesses) (according to financial statements, in %) (1995–2021)]. Available at: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/fin_sost_org.xlsx.

4. Romanova O.A. *Sovershenstvovanie formy bukhgalterskogo balansa dlya provedeniya analiticheskikh issledovaniy* [Improving the form of the balance sheet for analytical research] // *Oeconomia et Jus*, 2017, no. 4, pp. 87–95. Available as: <https://oecomia-et-jus.ru/single/2017/4/14>.

5. Saati T., Kerns K. *Analiticheskoe planirovanie. Organizatsiya system* [Analytical planning. Organization of system]. Moscow, Radio i svyaz Publ., 1991, 224 p.

ALEXANDER G. BRUSOV – Candidate of Economics Sciences, Associate Professor, Department of Accounting and Electronic Business, Chuvash State University, Russia, Cheboksary (brusv@mail.ru; ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2342-823X>).

Формат цитирования: Брусов А.Г. Комплексная характеристика финансовой устойчивости предприятия [Электронный ресурс] // *Oeconomia et Jus.* – 2022. – № 4. – С. 9–18. – URL: <http://oecomia-et-jus.ru/single/2022/4/2>. DOI: 10.47026/2499-9636-2022-4-9-18.

**ТЕХНОЛОГИЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА
КРИЗИСНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

Ключевые слова: кризис, менеджмент, реструктуризация, оптимизация, процесс менеджмента, кризис менеджмента, стадии кризиса, организационно-управленческий анализ, антикризисная программа, этапы реструктуризации, показатели эффективности менеджмента.

В настоящее время многие субъекты хозяйственной деятельности находятся в состоянии глубокого кризиса. Причиной такого состояния может быть кризис системы менеджмента организации. Являясь важнейшим элементом организации, менеджмент направлен на достижение целей, что в условиях его кризиса практически не реализуется. Условием преобразования менеджмента является его своевременная реструктуризация. Целью исследования являются изучение и формирование оптимального процесса проведения реструктуризации системы менеджмента кризисной организации. В статье рассмотрены методологические аспекты проведения реструктуризации менеджмента, описаны направления реструктуризации, сформулированы виды кризиса менеджмента, предложены элементы антикризисной программы. Представлена аналитическая информация о результатах проведения реструктуризации системы менеджмента на предприятиях Чувашской Республики. Автором предложено разделить кризис системы менеджмента на три вида: кризис задач, кризис целей, кризис миссии. Проведена систематизация направлений проведения реструктуризации менеджмента в разрезе этапов финансовой стабилизации. Предложены следующие направления реструктуризации: организационной структуры; процессов менеджмента; процесса принятия и реализации управленческих решений; организационной культуры; управленческой команды. Уделено внимание организационно-управленческому анализу как базы принятия решения о реструктуризации, представлены его основные направления. Рекомендованы показатели для оценки эффективности проведенной реструктуризации менеджмента. Освещена проблема формирования антикризисной программы, представлен фрагмент программа в части направлений реструктуризации менеджмента. Сформулированы основные выводы: систему менеджмента кризисной организации можно подвергнуть реструктуризации посредством включения данного аспекта в антикризисную программу; реструктуризация системы менеджмента приводит к повышению ее эффективности; реструктуризации подвергаются все компоненты менеджмента.

Современные вызовы требуют от субъектов хозяйственной деятельности своевременного реагирования. Любая организация, независимо от эффективности деятельности, может столкнуться с кризисными явлениями. Особую актуальность это приобретает в условиях всевозможных экономических санкций. Действенным механизмом антикризисного управления является комплексная реструктуризация предприятия. Программа комплексной реструктуризации должна включать следующие блоки: организационная (управленческая) реструктуризация; реструктуризация производства (операционная); реструктуризация обеспечивающих процессов (снабжение, сбыт и т.д.); финансовая реструктуризация; реструктуризация маркетинга. Каждый блок имеет свои особенности проведения. В рамках данного исследования мы остановимся на ключевом направлении – реструктуризации системы управления.

Целью исследования являются изучение и формирование оптимального процесса проведения реструктуризации системы менеджмента кризисной организации.

В теории антикризисного управления есть несколько подходов к формированию системы реструктуризации управления. Будем придерживаться подхода, основанного на выделении этапов жизненного цикла кризиса. Поскольку управление является неотъемлемой составляющей среды организации, невозможна его реструктуризация без привязки к этапам кризисного развития.

Известный теоретик кризис-менеджмента Д. Бибо выделяет три стадии радикальной реформы и объекты внимания в каждой из них [6, 7] (табл. 1).

Таблица 1



Этапы реформирования кризисной организации

Этап	Объект внимания менеджмента
Неотложные меры	Платежеспособность
Стабилизация	Рентабельность
Возврат к росту	Динамика стоимости

Очевидно, что реструктуризация менеджмента должна осуществляться в соответствии с данными этапами. Этапы реформирования кардинально отличаются друг от друга и требуют специфических подходов и приемов проведения. Потребность системы в мерах по реструктуризации менеджмента различается в зависимости от этапов реформирования.

Мы исходим из определения менеджмента как вида деятельности, направленной на достижение целей организации. Исходя из этого, нами предлагается классификация кризисов менеджмента в организации в зависимости от достижения целей. Наиболее легкий кризис связан с невыполнением некоторых задач. Затем кризис усиливается, организация сталкивается с проблемой достижения поставленных целей. Самый глубокий кризис менеджмента – это кризис реализации миссии.

Для наглядности мы сопоставили кризисы менеджмента с кризисами развития организации, предложенной Н. Томом [1]. Результат представлен на рисунке.

Виды кризисов развития организации по Н. Тому		
Кризис стратегии	Кризис успеха	Кризис ликвидности
<p>потребность в действиях</p> 		
<p>пространство для действий</p> 		
Кризис задач	Кризис целей	Кризис миссии
Виды кризиса менеджмента		

Сопоставление видов кризисов организации по Н. Тому и кризисов менеджмента

С одной стороны, исходя из предложенной классификации видов кризисов менеджмента, мы видим, что потребность в действиях со стороны руководства увеличивается по мере развития кризиса. Она минимальна при кризисе задач, максимальна при кризисе миссии. С другой стороны, мы наблюдаем процесс, когда с развитием кризиса сужается пространство для действий – резкое уменьшается совокупность управленческих приемов, доступных для руководителя.

В ходе исследования мы провели оценку потребности организации в реструктуризации менеджмента. Путем опроса представителей среднего и крупного бизнеса Чувашской Республики мы выявили следующую закономерность. По мере развития этапов реформирования (от стадии глубокого кризиса до стадии роста) наблюдается снижение потребности в рассматриваемом процессе. Основными причинами большого спроса на реструктуризацию менеджмента респондентами назвали снижение платежеспособности, неудовлетворенность разработанной стратегией (либо ее отсутствие), отсутствие перспектив в данной организации и др. По мере преодоления кризиса наблюдается снижение интереса и потребности в реструктуризации менеджмента. Назывались следующие причины: сплочение команды; решение насущных проблем; привыкание; сопротивление изменениям и др.

Антикризисная программа. В зависимости от антикризисной стратегии разрабатывается та или иная программа. Антикризисная программа – это комплекс конкретных мероприятий по предотвращению или преодолению кризисных явлений. В программе обязательно должна быть отражена количественная оценка сигналов кризисов [4]. Поскольку объектом нашего внимания является кризисная организация, будем рассматривать антикризисную программу только в части преодоления кризиса. Вопросы реструктуризации менеджмента рассматриваются в антикризисной программе.

Организационно-управленческая диагностика. Многочисленные исследования показывают, что определяющее влияние на эффективность реструктуризации менеджмента оказывает организационно-управленческий анализ. На наш взгляд, организационно-управленческий анализ должен отвечать следующим принципам: объективность, своевременность, комплексность, полнота.

Можно выделить следующие направления комплексного организационно-управленческого анализа:

- анализ собственников, учредителей, стейкхолдеров и др.;
- анализ организационной структуры управления;
- анализ процессов менеджмента;
- анализ процесса принятия и реализации управленческих решений;
- анализ системы управленческих коммуникаций;
- анализ организационной культуры;
- анализ стиля руководства;
- анализ функциональных областей менеджмента.

Безусловно, в условиях кризиса проведение всех направлений анализа представляется проблематичным ввиду отсутствия времени, а иногда и навыков соответствующих специалистов. Поэтому в таких случаях прибегают

к проведению экспресс-диагностики системы менеджмента, которая включает лишь некоторые аспекты организационно-управленческого анализа и не предполагает глубокую проработку вопросов. Однако этого вполне достаточно для принятия решений о начале реструктуризации системы управления.

Этапы и ключевые показатели успеха на каждой стадии реструктуризации менеджмента. Опираясь на данные современной теории реструктуризации, а также на результаты, полученные в ходе обобщения и анализа существующего опыта, считаем целесообразным выделить следующие основных компонентов реструктуризации менеджмента:

- реструктуризация организационной структуры управления;
- реструктуризация процесса менеджмента;
- реструктуризация процесса принятия и реализации управленческих решений;
- реструктуризация организационной культуры;
- реструктуризация управленческой команды.

Таблица 2

Компоненты реструктуризации менеджмента

Компоненты реструктуризации	Этапы реформирования		
	неотложные меры	стабилизация	рост
Реструктуризация организационной структуры управления	устранение необоснованных затрат на управление	выявление слабых мест в ОСУ	развитие ОСУ
Реструктуризация процесса менеджмента	выравнивание процесса менеджмента	оптимизация процесса менеджмента	переосмысление процесса менеджмента
Реструктуризация процесса принятия и реализации управленческих решений	выбор методов принятия решений, адекватных ситуации	рационализация процесса	трансформация процесса
Реструктуризация организационной культуры	фиксация элементов организационной культуры	формирование новых элементов организационной культуры	развитие организационной культуры
Реструктуризация управленческой команды	сплочение членов команды	ротация членов управленческой команды	приобретение новых компетенций

На каждом этапе реформирования организации осуществляется специфическая, присущая только этому этапу, реструктуризация менеджмента.

Изменение *организационной структуры управления* следует начинать с анализа существующей структуры. В процессе анализа определяются тип и виды структуры, уровни управления, линейные, функциональные, горизонтальные и вертикальные связи. Особое внимание необходимо уделить показателям эффективности структуры, которые сведены в табл. 3.

В настоящее время уделяется недостаточное внимание в организациях расчету данных показателей. В свою очередь, в результате реструктуризации организационной структуры улучшение значений представленных показателей будет свидетельствовать о ее эффективности [2].

Таблица 3

Показатели эффективности организационной структуры управления

Показатель	Способ расчета
Обобщающий показатель эффективности управляющей системы	$\Xi_{c.y} = \frac{\text{Эффект}}{\text{Затраты на управление}}$
Доля численности управленческих работников в общей численности работающих в организации	$K_{\text{ч}} = \frac{\text{Численность работников управления}}{\text{Численность работников организации}}$
Доля затрат на управление в общей сумме затрат организации	$K_{\text{з}} = \frac{\text{Затраты на управление}}{\text{Общие затраты организации}}$
Норма (коэффициент) управляемости	$K_{\text{н}} = \frac{\text{Численность работников организации}}{\text{Численность работников управления}}$
Коэффициент рациональности структуры	$K_{P.C.} = 1 - \frac{A_{\phi}}{A_{\text{н}}},$ <p>где A_{ϕ}, $A_{\text{н}}$ – количество подразделений в аппарате управления фактически и по типовой структуре</p>
Уровень управляемости	$K_{\text{у}} = \frac{Y_{\phi}}{K_{\text{н}}},$ <p>где $K_{\text{н}}$ – норма управляемости; Y_{ϕ} – фактический уровень сферы контроля</p>
Соотношение численности линейного и функционального персонала	$K_{\text{с}} = \frac{A_{\text{УПл}}}{A_{\text{УПф}}},$ <p>где $A_{\text{УПл}}$ – численность руководителей среднего звена; $A_{\text{УПф}}$ – численность работников всех функциональных служб</p>
Коэффициент пропорциональности аппарата управления	$K_{\text{ПУР}} = \frac{1 - \sum_{i=1}^n t_{\text{ПЕР}.n_i}}{T_{\text{р}}},$ <p>где $t_{\text{ПЕР}.n_i}$ – время перерывов в работе по вине смежных подразделений; $T_{\text{р}}$ – общий фонд работ; n – число подразделений</p>

После проведения всестороннего анализа приступают к оценке системы распределения функциональных обязанностей. Для этой цели используют метод формирования функциональной матрицы. Данная матрица позволяет соотнести основные задачи (работы) в организации с исполнителями.

Следующим этапом являются построение новой организационной структуры и оценка ее эффективности.

Здесь уместно обратить внимание на тот факт, что организация находится в условиях глубокого кризиса и выполнение представленных этапов является сложной, а порой и невыполнимой, задачей. Основной причиной является нехватка времени. Ввиду этого менеджменту компании следует обратить внимание

на компоненты реструктуризации в зависимости от этапов реформирования организации, представленные в табл. 2.

По нашему убеждению, процесс необходимо начинать с сокращения необоснованных затрат на управление. Это достигается за счет сокращения дублирующих должностей в системе управления, свертывания нерентабельных или высокорисковых проектов, сокращения премиального фонда, устранения избыточных уровней управления и т.д.

При стабилизации ситуации и дальнейшем росте ключевых показателей необходимо перейти к стадии развития организационной структуры. В данном случае можно предложить введение в структуру подразделений по развитию соответствующего направления бизнеса. Это могут быть матричные или проектные организационные структуры.

В ходе исследования процесса реструктуризации структуры управления организаций Чувашской Республики нами были получены результаты изменения показателей эффективности менеджмента, представленные в табл. 4.

Таблица 4

**Показатели эффективности организационной структуры управления
в результате проведения мероприятий по реструктуризации**

Показатель	Значение показателя		Изменение
	до реструктуризации	после реструктуризации	
Обобщающий показатель эффективности управляющей системы, руб.	10	12,5	+2,5
Доля численности управленческих работников в общей численности работающих в организации, %	23	18	-5
Доля затрат на управление в общей сумме затрат организации, %	12,5	9	-3,5
Норма (коэффициент) управляемости, чел.	4,35	5,56	+1,21
Коэффициент рациональности структуры	-0,14	0	+0,14

Результаты исследования свидетельствуют об улучшении значений всех показателей. Следует отметить тот факт, что принцип экономичности при проведении реструктуризационных мероприятий был соблюден на всех объектах.

Следующим объектом реструктуризации являются *процессы менеджмента*. Под процессом менеджмента мы будем понимать совокупность последовательных действий, выраженных в виде реализации управленческих функций. Как верно отмечает Д.Н. Сулл, «организационные процессы являются якорем трансформации формулы успеха менеджера» [8]. В условиях глубокого кризиса предлагается выравнивание процесса, т.е. устранение отклонений в процессе. Следующим этапом необходимо оптимизировать процессы и полностью трансформировать их. Трансформация будет заключаться в переосмыслении процессов, переводе их на качественно иной уровень. В данном процессе следует придерживаться принципов проектирования реинжиниринга бизнес-процессов, представленных работе В.А. Баринаова [3].

Процесс принятия и реализации *управленческих решений* также подвергается изменению. В результате проведения всех мероприятий мы должны получить процесс принятия решений, который будет соответствовать развитию общества, информационных технологий, полностью исключать иррациональный подход.

Организационная культура является неотъемлемым элементом внутренней среды организации. Ее формирование и развитие позволят достигнуть поставленные цели. Целесообразно руководителю уделить внимание культуре посредством внедрения ряда традиций, норм, правил и т.д. Данные инструменты облегчат достижение целей.

Все действия руководителя могут закончиться провалом, если они не будут поддержаны *управленческой командой*. Конечной целью реструктуризации управленческой команды должна стать обновленная команда в части ее компетенций. Здесь идет речь о «мягких» навыках, которые позволят команде легче адаптироваться к изменяющимся условиям.

Мы уже отмечали необходимость разработки антикризисной программы. В нее включаются все рассмотренные направления и мероприятия по реструктуризации менеджмента. Для удобства нами предлагается следующий фрагмент антикризисной программы, включающий мероприятия, сроки выполнения, необходимые ресурсы, ключевые показатели эффективности (успеха).

Таблица 5

Фрагмент антикризисной программы реструктуризации системы менеджмента

Блок	Мероприятие	Сроки	Ресурсы	Ключевые показатели эффективности
Организационная структура	1.			
	2.			
			
Процесс менеджмента	1.			
	2.			
			
Принятие и реализация решений	1.			
	2.			
			
Организационная культура	1.			
	2.			
			
Управленческая команда	1.			
	2.			
			

Предложенная форма антикризисной программы может быть использована в деятельности арбитражного управляющего при проведении анализа деятельности организации, в отношении которой вводятся процедуры банкротства. Особую значимость это приобретает при формировании плана восстановления платежеспособности и обоснования введения последующих процедур банкротства [5].

Подводя итог исследованию, следует отметить, что реструктуризация системы менеджмента является очень сложным процессом. Однако, используя достижения современной теории антикризисного управления, этот процесс можно провести на достаточно высоком организационном уровне. Менеджмент организации является динамической системой, поэтому, изменив ее один раз, руководитель должен постоянно применять новые приемы по ее оптимизации. Рассмотренные в работе этапы реструктуризации, выявленные тенденции, предложенные приемы будут способствовать повышению эффективности менеджмента, а следовательно, всей организации.

Литература

1. Айвазян З., Кириченко В. Антикризисное управление: принятие решений на краю пропасти // Проблемы теории и практики управления. 2004. № 4. С. 94–100.
2. Асланова И.В., Тарутина А.А. Критерии эффективности организационной реструктуризации // Сборник научных трудов НГТУ. 2011. № 2 (62). С. 143–148.
3. Баринов В.А. Реинжиниринг бизнес-процессов: сущность и методология. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.elitarium.ru/reinzhiniring-biznes-process-kompanija-sotrudniki-rukovodstvo-izmeneniya/> (дата обращения: 24.10.2022).
4. Будкова О.В., Украинцева И.В., Лисова А.В. Антикризисная программа и ее роль в управлении организацией // Тенденции развития науки и образования. 2020. № 67–5. С. 15–18.
5. Гурджиян В.Л. Особенности реализации экономических функций арбитражным управляющим // Oeconomia et Jus. 2018. № 1. С. 7–14.
6. Кальварский Г.В. Финансовые аспекты антикризисного управления. СПб.: МБП, 2012. 151 с.
7. Проактивный кризис-менеджмент (диагностика и реструктуризация) / под ред. Н.А. Львовой, Н.В. Покровской. М.: Проспект, 2017. 240 с.
8. Сулл Д.Н. Почему хорошие компании терпят неудачу и как выдающиеся менеджеры их возрождают: пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. 214 с.

ГУРДЖИЯН ВЛАДИМИР ЛЬВОВИЧ – кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и маркетинга, Чувашский государственный университет, Россия, Чебоксары (vladim_leo@mail.ru; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1262-0579>).

VLADIMIR L. GURDZHIYAN

TECHNOLOGY OF RESTRUCTURING THE MANAGEMENT SYSTEM IN A CRISIS ORGANIZATION

Key words: crisis, management, restructuring, optimization, management process, management crisis, stages of crisis, organizational and managerial analysis, anti-crisis program, stages of restructuring, management performance indicators.

Currently, many economic entities are in the state of a deep crisis. The reason for this condition may be the crisis of management system in the organization. Being the most important element of the organization, management is aimed at achieving goals, which is practically not realized in conditions of its crisis. The condition for management transformation is its timely restructuring. The purpose of the study is to study and form the optimal process of restructuring the management system in a crisis organization. The article considers methodological aspects of management restructuring, describes the directions of restructuring, formulates the types of management crisis, and suggests elements of an anti-crisis program. Analytical information on the results of restructuring the management system in the enterprises of the Chuvash Republic is presented. The author proposes to divide

the crisis of the management system into three types: the crisis of tasks, the crisis of goals, the crisis of mission. Systematization of directions for carrying out management restructuring in the context of financial stabilization stages has been carried out. The following directions of restructuring are proposed: organizational structure; management processes; the process of making and implementing managerial decisions; organizational culture; management team. Attention is paid to the organizational and managerial analysis as the basis for making a decision on restructuring; its main directions are presented. The article also recommends indicators for evaluating the effectiveness of management restructuring. The problem of developing an anti-crisis program is covered; a fragment of the program in terms of directions of management restructuring is presented. The main conclusions are formulated: the management system in a crisis organization can be restructured by including this aspect in the anti-crisis program; restructuring of the management system leads to an increase in its effectiveness; all management components are subject to restructuring.

References

1. Aivazyan Z., Kirichenko V. *Antikrizisnoe upravlenie: prinyatie reshenii na krayu pro-pasti* [Anti-crisis management: decision-making on the edge of the abyss]. *Problemy teorii i praktiki upravleniya*, 2004, no. 4, pp. 94–100.
2. Aslanova I.V., Tarutina A.A. *Kriterii effektivnosti organizatsionnoi restrukturi-zatsii* [Criteria for the effectiveness of organizational restructuring]. *Sbornik nauchnykh trudov NGTU*, 2011, no. 2(62), pp. 143–148.
3. Barinov V.A. *Reinzhiniring biznes-protsessov: sushchnost' i metodologiya* [Reengineering of business processes: essence and methodology]. Available at: <http://www.elitarium.ru/reinzhiniring-biznes-process-kompanija-sotrudniki-rukovodstvo-izmeneniya>.
4. Budkova O.V., Ukrainitseva I.V., Lisova A.V. *Antikrizisnaya programma i ee rol' v upravlenii organizatsiei* [Anti-crisis program and its role in the management of the organization]. *Tendentsii razvitiya nauki i obrazovaniya*, 2020, no. 67–5, pp. 15–18.
5. Gurdzhiyan V.L. *Osobennosti realizatsii ekonomicheskikh funktsii arbitrazhnyim upravlyayushchim* [Features of implementing economic functions by a court-appointed manager]. *Oeconomia et Jus*, 2018, no. 1, pp. 7–14.
6. Kal'varskii G.V. *Finansovye aspekty antikrizisnogo upravleniya* [Financial aspects of anti-crisis management]. St. Petersburg, MBP Publ., 2012, 151 p.
7. L'vova N.A., Pokrovskaya N.V., eds. *Proaktivnyi krizis-menedzhment (diagnostika i restrukturi-zatsiya)* [Proactive Crisis Management (Diagnostics and Restructuring)]. Moscow, Prospekt Publ., 2017, 240 p.
8. Sull D.N. *Revival of the Fittest. Why Good Companies Go Bad and How Great Managers Remake Them*. Boston, Massachusetts, Harvard Business School Press, 2003 (Russ. ed.: *Pochemu khoroshie kompanii terpyat neudachu i kak vydayushhiesya menedzhery ikh vozrazhdayut*. Moscow, Al'pina Biznes Buks Publ., 2004, 214 p.).

VLADIMIR L. GURDZHIYAN – Candidate of Economics Sciences, Associate Professor, Management and Marketing Department, Chuvash State University, Russia, Cheboksary (vladim_leo@mail.ru; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1262-0579>).

Формат цитирования: *Гурджиян В.Л.* Технология реструктуризации системы менеджмента кризисной организации [Электронный ресурс] // *Oeconomia et Jus*. – 2022. – № 4. – С. 19–27. – URL: <http://oecomia-et-jus.ru/single/2022/4/3>. DOI: 10.47026/2499-9636-2022-4-19-27.

УДК 332.1
ББК 65.04

А.С. ЕВСЕЕВ, Н.В. МОРОЗОВА, И.А. ВАСИЛЬЕВА

АСПЕКТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА*

Ключевые слова: креативное развитие, венчурный капитал, экономические акторы, информационная асимметрия, социальное регулирование.

В статье проводится теоретический анализ стратегических факторов регионального экономического развития. Данный анализ поможет дать более четкое представление того, как происходит экономическое развитие региона в процессе актуализации его стратегических факторов. Актуальность темы исследования обусловлена тем, что отмечается недостаток структурированной научной информации в выделении особенностей формирования стратегических факторов развития экономики региона. Объективизация и релевантный анализ проблем помогут дать более четкое представление о том, как будет происходить развитие экономики в регионах страны в ближайшее время с учетом разных факторов, оказывающих на нее значительное влияние. Целью статьи является составление обобщенной картины, отражающей текущее стратегическое состояние развития экономики региона. Чтобы провести наиболее полный анализ стратегических факторов, связанных с развитием сетевых и воспроизводственных процессов в экономике регионов страны, использовались экспертный и релевантный методы. Теоретическая ценность данной статьи в том, что она углубляет познания закономерностей стратегического развития экономики регионов. В практической деятельности они могут использоваться при разработке федеральных и региональных стратегических программ, принятии определенных мер по развитию отраслей экономики. На основе анализа были сделаны выводы, что стратегическое развитие региональной экономики в последние годы происходит интенсивнее, чем раньше, однако экономические акторы как инициаторы внедрения интегральных воспроизводственных процессов реагируют на инновации медленно и редко способны создавать их сами.

Актуальность темы связана с тем, что в исследованиях авторов прослеживается недостаток структурированной научной информации в выделении особенностей формирования стратегических экономических факторов региона. Целью статьи является выделение существенных характеристик, отражающих текущее стратегическое состояние развития экономики региона. Для наиболее полного анализа стратегических факторов, связанных с развитием процессов воспроизводства в регионе, при выполнении исследования использовались экспертный и релевантный методы.

В современных условиях рыночной экономики возможно возникновение ряда проблем, которые негативно влияют на развитие региона. Однако своевременное выявление этих проблем поможет их исправить и предоставит возможность избежать их.

Развитие экономики региона можно ускорить при наличии знания обо всех стратегических факторах, т.е. о тех факторах, которые могут повлиять

* Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 20-010-00683.

на устойчивость политико-экономической и социально-культурной среды. Стабильность в данных сферах обусловлена тем, что через них красной нитью проходит корпус философского знания, формируется базис, на котором эти области растут и взаимодействуют. Выявление и изучение стратегических факторов развития экономики региона способствуют познанию как самой действительности, так и ее контекста, а также созданию возможности управления факторами как для их форсирования, так и для нейтрализации.

Выделим следующие стратегические факторы развития экономики региона: политика, управление экономикой на мезоуровне, управление экономикой на микроуровне, социальное регулирование, культура.

Рассмотрим стратегические факторы детально и обозначим актуальные проблемы.

1. Политика

1.1. Меритократичность управления

Для фирм, находящихся в регионе, важна стабильность, которая также может выражаться в технологическом прогрессе. Однако если в регионе затруднено движение ресурсов, затягивается кризисная ситуация или наблюдается технологическое отставание от других регионов, то и фирмы находятся в упадке. За стратегическую повестку региона отвечает региональная власть. Если в кризисной ситуации руководство региона не сможет определить тенденции, спрогнозировать ситуацию, то фирмы могут пострадать от этого. Региональная власть должна поощрять организации, способные обеспечить эффективное и конкурентоспособное производство, и согласовывать с ними вопросы стратегического развития. Вот почему так важно, чтобы руководящие должности занимали по принципу компетентности, меритократичности.

1.2. Сменяемость управленческого состава

Кадровая несменяемость приводит к тому, что осуществляется отток либо специалистов, либо идей. Перспективные перестановки и задействование всего кадрового потенциала благоприятно отражается на реализации проектов.

1.3. Прозрачность деятельности

Когда фирмы и домохозяйства планируют свою деятельность, они ориентируются на поведение власти, так как она создана, чтобы обезопасить их функционирование. Когда люди убеждены в справедливости и поддержке власти, то успешнее реализуют свой потенциал. А это положительно отражается на миссии стратегии социально-экономического развития региона.

2. Управление экономикой на мезоуровне

2.1. Сегментарная кластеризация

Для формирования развитых секторов экономики в обществе должны быть качественные, стабильные и гибкие экономические связи. Сетевое взаимодействие фирм создает синергетический эффект для экономики региона. Благодаря созданию отраслевых кластеров промышленность республики получает второе дыхание. Взаимная поддержка предприятий внутри кластера и вне его (например, межкластерная) отражается на показателях как фирмы, так и государства. Поэтому региональной власти, а также частным организациям важно стимулировать грамотные коллаборации.

2.2. Инвестиции в экономику

Экономика без инвестиций представляет собой необычное явление, так как экономика основана на отношениях экономических агентов. Однако вполне обычной выглядит ситуация, когда в результате неграмотной инвестиционной политики регион остается не просто дотационным, но и без вложений частных инвесторов (не говоря уже об использовании венчурного капитала). Причинами могут быть дистанцирование региональной власти от процессов между фирмами и инвесторами (нежелание выступать посредником), недостаточное внимание к инвестиционным проектам.

2.3. Соответствие центров и фондов своим назначениям

Практика несоответствия ролей ведет к переоценке регионом своих способностей. Следование миссии и выполнение объявленных функций должны являться приоритетом созданной организации. В управление делами региона вносит путаницу существование фонда венчурных инвестиций, который инвестирует номинально, во много раз меньше частных инвестиций. Центр креативного развития должен быть весомым игроком на рынке поддержки творческих агентов, иначе смысл существования такого центра вызывает вопросы. Для повышения эффективности использования ресурсов такие несурезицы должны устраняться.

2.4. Баланс индустрий

Наблюдается дисбаланс индустрий: значительная нагрузка на один или несколько видов экономической деятельности и почти нулевое – на все остальные. Отдельную проблему создает то, что регионы могут не придавать большого значения своей специфике, своему месту в государстве, отношению с соседними республиками. Например, регион с высокой плотностью населения и низким количеством природных ресурсов должен думать о том, как максимально оптимизировать человеческие ресурсы, разместить производительные силы и реализовать идеи такого количества людей, а не о том, как создать на своей территории предприятия с полным циклом создания ориентированного на сырье продукта.

2.5. Баланс профессий

Наблюдается дисбаланс профессий: высокая востребованность отдельных профессий и наоборот. Дополнительные бюджетные места в университетах на направления, которые необходимы для соответствия требованиям постиндустриального общества, повлекут за собой смену тренда с технической направленности (на нейтральную позицию). Устранение дисбаланса подтолкнет компании ориентироваться на выпускников непопулярных специальностей (которые в настоящее время работают не по своему профилю или вовсе не могут найти себе работу).

2.6. Процедура получения услуг

Успешное взаимодействие экономических агентов – это ключ к реализации стратегии развития экономики региона. Быстрое реагирование на заявки акторов ускоряет решение их собственных задач. Сокращение временных затрат тесно связано с сокращением других затрат (например, финансовых). Вот почему региональная власть должна ставить себе задачу по снижению бюрократической нагрузки.

3. Управление экономикой на микроуровне

3.1. Организационное управление фирмой

3.1.1. Проектное организационное управление

Если внутри компании имеются определенный уровень реализации проектов и определенная атмосфера и они приносят что-то в достижение поставленной цели, то для развития экономики региона это полезно.

Значительной проблемой, препятствующей интенсификации производства, является отсутствие матричного организационного управления в проектной деятельности.

В качественной проектной системе должны приниматься быстрые решения (с высоким откликом сотрудников и взаимной обратной связью). Начальники среднего звена выступают в роли арбитражей, т.е. всецело контролируют деятельность своих подразделений. В результате этого принимаемые ими решения оказывают не меньший, а иногда даже больший эффект на экономику предприятия, чем решения высшего руководства. Поэтому если администрация компании и middle management не смогут наладить качественное взаимодействие сотрудников (например, внутри секторов и департаментов), будут возникать проблемы: отставание по срокам, превышение сметы, «текучка» кадров.

Слабая обратная связь между руководством и сотрудниками лишает инициативности сотрудников, способствует простоям проекта. Отсутствие обратной связи – это порабощение сотрудников. Это негативно влияет на сотрудника так, что он перестает работать с отдачей. Сотрудник в такой системе замечает, что, несмотря на то, что все работают над смежными задачами для достижения общей цели, команда работает скорее разобщенно, чем сообща. Авторитаризм имеет свойство разобщать индивидов и пагубно влиять на отдельных членов общества, в микроэкономике он также может негативно сказаться на развитии фирмы. В организациях с проектными задачами желательно применение демократического стиля управления. На постоянной основе приветствуются тимбилдинг и качественный респонд начальства.

Руководители, которые не обращают внимания на стиль управления, поведение коллектива и мотивацию сотрудников, предпринимают значительные усилия по поддержанию видимой устойчивости фирмы: костяк фирмы за счет поддержки и укрепления связей друг с другом держит фирму под «жестким» контролем. Чаще всего желание начальника занимать должностную позицию, будучи некомпетентным в текущих вопросах, так же, как и выстроенная вертикаль власти, побуждает его к бездействию по отношению к подчиненным. А чтобы держать ситуацию под «контролем», для оценки работы подчиненных к ним предъявляются надуманные, неэффективные критерии, чаще всего не качественные, а количественные.

Таким образом, неэффективное руководство фирмой (жесткая вертикаль власти, авторитарный стиль управления, слабая обратная связь) приводит к демотивации сотрудников. Без мотивации люди работают неэффективно. Эффективность приходит с проектной командой и «свободным» режимом работы сотрудников.

3.1.2. Управление процессами

Организационные решения, принимаемые сотрудниками, запускают производственные процессы. Процесс является базисной единицей реализации стратегии компании. В тех организациях, где процессы протекают слаженно, происходит заметная интенсификация, рост производства [1].

3.1.3. Карьерный рост в фирме

Сотрудники повышают квалификацию, создают новые продукты и услуги – все это должно учитываться внутри организации. Нанимая в фирму сотрудника на вакантную позицию, отдел кадров видит все его достижения и опыт – непредвзято судит о его компетенциях. Однако если в штате фирмы более тысячи работников, то HR-специалистам следует обращаться на рынок труда только после того, как на вакантную позицию были рассмотрены все компетентные сотрудники внутри компании. Данную процедуру делает возможным внедрение системы отслеживания профессионального роста сотрудников. Отсюда возникает проблема неэффективного использования трудовых и временных ресурсов. Так как вместо того, чтобы заниматься поиском нового работника и его трудоустройством, можно проанализировать показатели штата фирмы и сделать внутренние кадровые перестановки.

3.1.4. Философские основания занятости

Существуют должности, на которых человек реализовывает свои творческие способности. Когда в регионах возникают высокая дифференциация трудовых профессий и их глубокая специализация, можно говорить, что компании предоставляют возможности для творческого развития. Наряду с этим существуют должности, занимая которые, сотрудники испытывают раздражение от несправедливого отношения к ним начальства.

3.2. Консалтинговая поддержка

Не каждая компания способна обеспечить себя высококвалифицированными специалистами по стратегическому управлению. Такие организации должны иметь возможность обратиться к консалтинговой фирме, которая окажет услуги по аутсорсинговой схеме. Поэтому так важно в регионе иметь отдельные фирмы, занимающиеся стратегическим управлением.

4. Социальное регулирование

4.1. Информационная поддержка малообеспеченных граждан

Те граждане, которые тратят большую часть своего дохода на покупку предметов из покупательской корзины, должны быть информированы о возможностях профессионального роста. Информационная асимметрия негативнее всего сказывается именно на данных субъектах хозяйства. Чтобы ускорить профессиональный рост населения, региональной власти необходимо предоставлять гражданам информацию о вакантных позициях на рынке труда [2].

4.2. Регулирование рынка труда с учётом его региональной специфики

Предоставление равных возможностей всем индивидам реализовывать свой потенциал является базовой задачей региональной власти. Карьерный рост людей, связанных с профессиями как физического труда, так и интеллектуального труда, должен быть прозрачен. Каждый сотрудник должен четко

видеть карьерную лестницу в компании. Профессиональная переподготовка на все, без исключения, специальности, переход с одной профессии на другую должны быть доступны каждому гражданину на любой стадии карьеры. Обеспечение региональной власти данных возможностей стимулирует появление высококлассных специалистов, нашедших свое призвание.

5. Культура

5.1. Уровень нравственности

Структуру бизнеса и власти пронизывают человеческие отношения. Этический кодекс не оказывает должного влияния из-за того, что не все его соблюдают. Несоблюдение нравственных принципов приводит к деградации работников и снижению их эффективности. Поэтому важно проводить обучающие занятия по социальной этике и поддерживать корпоративный дух на высоком моральном уровне.

5.2. Уровень взаимоподдержки

Без эмпатии, взаимного доверия и располагающего сотрудничества у работников снижаются инициативность, уверенность, предприимчивость. Поэтому во всех рабочих коллективах должны быть взаимопонимание и взаимопомощь. В этом помогает выстраивание в организациях системы эффективного наставничества.

Таким образом, в соответствии с приведенными факторами можно сделать вывод, что стратегическое развитие региональной экономики в последние годы происходит интенсивнее, чем раньше, однако экономические акторы как инициаторы внедрения интегральных воспроизводственных процессов реагируют на инновации медленно и редко способны создавать их сами.

Литература

1. Дубинина В.В. Управление бизнес-процессами предприятия // Вестник Самарского государственного университета. 2015. № 5. С. 39–47.

2. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации до 2030 года. [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144190/ (дата обращения: 22.03.2021).

ЕВСЕЕВ АРТЁМ СЕРГЕЕВИЧ – ассистент кафедры государственного и муниципального управления и региональной экономики, Чувашский государственный университет, Россия, Чебоксары (sumerh@mail.ru; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3015-6669>).

МОРОЗОВА НАТАЛИЯ ВИТАЛЬЕВНА – кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой государственного и муниципального управления и региональной экономики, Чувашский государственный университет, Россия, Чебоксары (morozovanw@mail.ru; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7284-7660>).

ВАСИЛЬЕВА ИНЕССА АНАТОЛЬЕВНА – старший преподаватель кафедры государственного и муниципального управления и региональной экономики, Чувашский государственный университет, Россия, Чебоксары (inka107@mail.ru; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8495-7867>).

Artem S. EVSEEV, Nataliya V. MOROZOVA, Inessa A. VASILEVA

ASPECTS OF THE STRATEGIC DEVELOPMENT OF THE REGION'S ECONOMY

Key words: creative development, venture capital, economic actors, information asymmetry, social regulation.

The article provides a theoretical analysis of strategic factors in the regional economic development. This analysis will help to give a clearer insight into the way a region develops economically in the process of updating its strategic factors. The relevance of the research topic is due to the fact that there is a lack of structured scientific information in covering the features in the formation of strategic factors in the development of the region's economy. Objectification and a relevant analysis of problems will help to give a clearer insight into the way the economy will develop in the regions of the country in the nearest future, taking into account various factors that have a significant impact on it. The purpose of the article is to compile a generalized representation reflecting current strategic state of the region's economic development. In order to conduct the most complete analysis of strategic factors related to the development of network and reproduction processes in the economy of the country's regions, expert and relevant methods were used when writing the article. The theoretical value of the materials presented in this article is that they deepen the knowledge of the laws underlying the strategic development of the economy in the regions. In practice, they can be used in developing federal and regional strategic programs, for adopting certain measures to develop branches of industry. Based on the analysis, it is concluded that the strategic development of the regional economy in recent years has become more intensive than earlier, but economic actors as initiators of introducing integral reproduction processes react slowly to innovations and are rarely able to create them themselves.

References

1. Dubinina V.V. *Upravlenie biznes-protsessami predpriyatiya* [Enterprise Business Process Management]. *Vestnik Samarskogo gosudarstvennogo universiteta*, 2015, no. 5, pp. 39–47.
2. *Prognoz sotsial'no-ehkonomicheskogo razvitiya Rossiiskoi Federatsii do 2030 goda* [Forecast of the socio-economic development of the Russian Federation until 2030]. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144190/ (Accessed 22 March 2021).

ARTEM S. EVSEEV – Assistant Lecturer, Department of State and Municipal Management and Regional Economy, Chuvash State University, Russia, Cheboksary (sumerh@mail.ru; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3015-6669>).

NATALIYA V. MOROZOVA – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Head of Department of State and Municipal Management and Regional Economy, Chuvash State University, Russia, Cheboksary (morozovanw@mail.ru; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7284-7660>).

INESSA A. VASILEVA – Senior Lecturer, Department of State and Municipal Management and Regional Economy, Chuvash State University, Russia, Cheboksary (inka107@mail.ru; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8495-7867>).

Формат цитирования: Евсеев А.С., Морозова Н.В., Васильева И.А. Аспекты стратегического развития экономики региона [Электронный ресурс] // *Oeconomia et Jus.* – 2022. – № 4. – С. 28–34. – URL: <http://oecomia-et-jus.ru/single/2022/4/4>. DOI: 10.47026/2499-9636-2022-4-28-34.

Н.З. ЗОТИКОВ, А.А. ДАНИЛОВА

**НАЛОГОВЫЕ ДОХОДЫ БЮДЖЕТОВ
В УСЛОВИЯХ ДЕЙСТВУЮЩЕГО
НАЛОГОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА**

Ключевые слова: налоги, косвенное налогообложение, финансовая самостоятельность, ВВП, консолидированный бюджет РФ, региональный бюджет, местный бюджет.

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что налоги являются важной составляющей доходов бюджетов различных уровней. С помощью налогов обеспечиваются деятельность государства, функционирование бюджетной сферы, финансовая стабильность государства.

Российская Федерация, являясь федеративным государством, имеет трехуровневый бюджет: федеральный, бюджет регионов и местные бюджеты. Налоги, являясь одним из источников формирования доходов бюджетов, также поделены налоговым законодательством РФ на три уровня: федеральные, региональные и местные. Бюджетным законодательством введен принцип разграничения доходов, расходов и источников финансирования дефицитов бюджетов между бюджетами бюджетной системы РФ, определены бюджетные полномочия РФ, субъектов РФ и муниципальных образований.

Цель исследования заключается в исследовании роли и значения закрепленных за определенными бюджетами бюджетной системы налогов в формировании их доходной части.

Научной новизной является установление влияния внешних условий на финансы бюджетов различных уровней, в этих целях исследованы бюджеты в допандемийный, пандемийный и постпандемийный периоды.

Исследование проведено с применением общетеоретических методов: дедукции, обобщения, анализа, синтеза, обобщения, сравнения, сопоставления, табличного и др.

Исследованием установлено, что закрепленные за региональными и местными бюджетами налоги не выполняют регулируемую, стимулирующую функции, не обеспечивают финансовую самостоятельность региональных и местных бюджетов.

Введение. До введения в 1999 г. части первой Налогового кодекса РФ (далее – НК РФ)¹ в законодательстве РФ не были установлены различия между налогами, сборами, пошлинами. Под ними понимался обязательный взнос в бюджет соответствующего уровня или во внебюджетный фонд, осуществляемый плательщиками в порядке и на условиях, которые определялись законодательными актами. Поэтому трудно было различать налог от сбора. С введением НК РФ эти понятия четко разграничены. Выражаются они в следующем.

Обязанность по уплате налога возникает при наличии объекта налогообложения. Уплата налога, устанавливаемого и вводимого законом, является обязательной, безвозмездной, не имеет целевую направленность. Налог закреплен за определенным бюджетом. В отличие от налога сбор является возмездным: его уплата становится обязательной за конкретно совершенное действие.

¹ Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая от 31.07.1998 г. № 146-ФЗ [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: сайт. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671.

С введением НК РФ перечень налогов, взимаемых на территории РФ, является исчерпывающим, перечень федеральных налогов дан в ст. 13, региональных – в ст. 14 и местных – в ст. 15 НК РФ.

Исследование. Исследованием охвачены годы: 2018 г. – допандемийный, 2019–2020 гг. – пандемийные, 2021 г. – постпандемийный.

В табл. 1 приведем поступления налоговых доходов в бюджеты различных уровней, введя следующие сокращения: КБ РФ – консолидированный бюджет РФ; ФБ – федеральный бюджет; КБС РФ – консолидированные бюджеты субъектов РФ; МБ – местные бюджеты.

Как следует из данных табл. 1, в 2021 г. по сравнению с 2018 г.:

– налоговые доходы консолидированного бюджета РФ увеличились на 33,0%, федерального бюджета – на 31,8%, консолидированных бюджетов субъектов РФ – на 34,6%, местных бюджетов – на 27,6%; при этом в федеральный бюджет поступило 55,5% налогов в 2018 г. и 55,0% в 2021 г., в местные бюджеты – 12,7% и 12,0% от суммы налогов, зачисляемых в консолидированные бюджеты субъектов РФ;

Таблица 1

Поступление налоговых доходов, администрируемых ФНС России, в бюджеты, млрд руб.

Доходы	2018 г.				2019 г.			
	КБ РФ	ФБ	КБС РФ	МБ	КБ РФ	ФБ	КБС РФ	МБ
Налоговые доходы	21 142	11 742,6	9 399,4	1 193,0	22 503,4	12 380,2	10 123,2	1 296,2
налог на прибыль	4 099,9	995,5	3 104,4	8,4	4 543,1	1 185,0	3 358,1	11,6
то же, %	19,4	8,5	33,0	0,7	20,2	9,6	33,2	0,9
НДФЛ	3 653,0	–	3 653,0	780,8	3 955,2	–	3 955,2	850,4
то же, %	17,3	–	38,9	65,4	17,6	–	39,1	65,6
Косвенные	5 255,5	4 623,1	632,4	–	5 760,7	5 005,4	755,3	2,9
то же, %	24,8	39,4	6,7	–	25,6	40,4	7,5	0,2
НДС внутр.	3 574,6	3 574,6	–	–	4 257,8	4 257,8	–	–
акциз внутр.	1 493,1	860,7	632,4	–	1 277,5	522,2	755,3	2,9
НДС (при ввозе)	186,6	186,6	–	–	224,0	224,0	–	–
Региональные	1 148,4	–	1 148,4	11,4	1 095,7	–	1 095,7	11,6
Местные	256,1	–	256,1	209,0	263,0	–	263,0	212,4
Доля региональных и местных, %	6,6	–	14,9	18,5	6,0	–	13,4	17,3
Плата за природные ресурсы	6 178,5	6 106,9	71,6	2,1	6 258,9	6 173,0	85,9	2,5
в том числе НДСИ	6 127,3	6 060,3	67,0	2,1	6 106,4	6 024,9	81,5	2,5
из них на нефть	5 232,3	5 232,3	–	–	5 175,5	5 175,5	–	–
Госпошлина	37,4	17,0	20,4	17,7	37,6	16,0	21,6	18,7
СНР	512,7	–	512,7	163,0	587,5	–	587,5	186,0
в том числе УСН	422,2	–	422,2	78,2	492,9	–	492,9	97,6
доля СНР, %	2,4	–	5,5	13,7	2,6	–	5,8	14,3
Налоговые доходы	20 737	10 704	10 033	1 362,6	28 124,2	15 474,4	12 649,8	1 522,6
налог на прибыль	4 018,1	1 091,4	2 926,7	16,2	6 081,6	1 552,4	4 529,2	27,9
то же, %	19,4	10,2	29,2	1,2	21,6	10,0	35,8	1,8
НДФЛ	4 251,9	–	4 251,9	907,3	4 882,6	90,7	4 791,9	988,9
то же, %	20,5	–	42,4	66,6	17,4	0,6	37,9	64,9

Окончание табл. 1

Доходы	2018 г.				2019 г.			
	КБ РФ	ФБ	КБС РФ	МБ	КБ РФ	ФБ	КБС РФ	МБ
Косвенные	6337,8	5 539,9	797,9	2,9	6 467,6	5 517,5	950,1	3,1
то же, %	30,6	39,9	7,9	0,2	23,0	35,6	7,5	0,2
НДС внутр.	4 268,6	4 268,6	–	–	5 479,2	5 479,2	–	–
акциз внутр.	1 833,1	1 035,2	797,9	2,9	675,2	–274,9	950,1	3,1
НДС (при ввозе)	232,0	232,0	–	–	313,2	313,2	–	–
Региональные	1 098,7	–	1 098,7	20,0	1 163,3	–	1 163,3	24,0
Местные	266,5	–	266,5	214,1	281,1	–	281,1	223,6
доля региональных и местных, %	6,6	–	13,6	17,2	5,1	–	11,4	16,3
Плата за природные ресурсы	4 142,0	4 057,5	84,5	2,8	8 400,0	8 297,7	102,3	3,4
в том числе НДС	3 953,6	3 872,8	80,8	2,8	7 338,1	7 240,3	97,8	3,4
из них на нефть	3 198,3	3 198,3	–	–	6 295,7	6 295,7	–	–
Госпошлина	37,1	14,4	22,7	19,6	37,3	14,4	22,9	19,8
СНР	582,7	–	582,7	179,5	786,7	–	786,7	231,4
в том числе УСН	502,1	–	502,1	104,6	715,9	–	715,9	168,9
доля СНР, %	2,8	–	5,8	13,2	2,8	–	6,2	15,2

Примечание. Таблица составлена по сведениям из форм статистической налоговой отчетности ФНС России 1-НМ [7].

– в налоговых доходах федерального бюджета значительна доля платы за природные ресурсы (52,0% в 2018 г., 53,6% в 2021 г.), косвенных налогов (39,4% и 35,6%, соответственно), налога на прибыль организаций (8,5% и 10,0%); в структуре косвенных налогов преобладает доля НДС (77,3% и 84,7%); в составе платы за природные ресурсы преобладает доля НДС (более 80,0%);

– в налоговых доходах консолидированных бюджетов субъектов РФ значительна доля НДС (38,9 и 37,9%), налога на прибыль организаций (33,0% и 35,8%), незначительна доля региональных и местных налогов (14,9 и 11,4%), специальных налоговых режимов (5,5 и 6,2%);

– налоговые доходы местных бюджетов на 2/3 формируются за счет федерального налога НДС, незначительна доля региональных и местных налогов (18,5 и 16,3%), специальных налоговых режимов (13,7 и 15,2%).

Как справедливо отмечают В.С. Веретенникова и Е.С. Макевнина, «существующая на сегодняшний день модель разграничения налоговых полномочий между уровнями бюджетной системы подразумевает под собой то, что основные налоги направляются сначала в федеральный бюджет, а потом – в региональные бюджеты и лишь после этого – в местные» [2].

В 2021 г. по сравнению с 2018 г. налоговые доходы, зачисляемые в консолидированный бюджет РФ, увеличились на 1/3, в том числе: налог на прибыль организаций – на 48,3%, НДС – на 33,7%, НДС внутренний – на 53,3%, региональные налоги – на 1,3%, местные – на 9,8%, плата за природные ресурсы – на 35,9%, специальные налоговые режимы – на 53,4%.

При этом в 2020 г. в сравнении с 2018 г. налоговые доходы консолидированного бюджета РФ уменьшились с 21 142,0 млрд руб. до 20 737,0 млрд руб., или на 1,9%, снижение допущено по налогу на прибыль, региональным налогам, плате за природные ресурсы, в том числе по НДС нефти на 38,9%.

Уменьшение платы за природные ресурсы в 2020 г. до 4142,0 млрд руб. (против 6178,5 млрд руб. в 2018 г. и 6258,9 млрд руб. в 2019 г.) связано с резким снижением НДС по нефти.

Доля налога на прибыль организаций в налоговых доходах федерального бюджета в 2018 г. составила 8,5%, в 2019 г. – 9,6%, в 2020 г. – 10,2%, в 2021 г. – 10,0%.

Как отмечают В.В. Воробьева и М.А. Купянская, «федеральный бюджет играет ключевую роль в бюджетной системе РФ, потому что именно от его полноты зависит реализация важных государственных программ, влияющих на развитие экономики страны в целом» [3].

В числе основных проблемных вопросов налогообложения М.Д. Талатынова и Е.А. Боброва называют большую долю косвенного налогообложения, регрессивный характер подоходной системы налогообложения [10].

Доля налогов, поступающих в консолидированные бюджеты субъектов РФ, в 2018 г. составила 44,5%, в 2021 г. – 45,0%.

«Изменения в налогово-бюджетном законодательстве последних лет привели к значительному сокращению источников доходов бюджетов субъектов РФ», – отмечает А.А. Сорокина [9]. Необходимо повышать заинтересованность органов власти регионов и на местном уровне в увеличении своего налогового потенциала.

Когда государство распределяет дотации, направленные в целях выравнивания развития территорий, оно учитывает величину имеющегося в регионе налогового потенциала: регион с наибольшей величиной налогового потенциала получает меньше финансовой помощи.

По мнению А.О. Дервянко, «законодательно установленная методика оценки налогового потенциала не имеет стимулирующей направленности и не позволяет регионам проявлять заинтересованность в наращивании налогового потенциала путем роста экономической базы территории, что способствовало бы росту собственных доходов региона» [5].

Финансовую самостоятельность и состоятельность региональных бюджетов, их доходную базу, отмечает Е.Е. Афанасьева, характеризуют следующие показатели: «доля собственных доходов региональных бюджетов в общем объеме доходов, доля налоговых доходов в общих доходах бюджета, доля межбюджетных трансфертов, субсидий, дотаций в общем объеме доходов, показатель сбалансированности бюджета субъекта РФ» [1].

За анализируемый период менее всего подвержены изменениям поступления налогов в доходы местных бюджетов (налоговая база по налогу на имущество физических лиц, земельному налогу не зависят от объемов производства). Доля местных налогов в налоговых доходах местных бюджетов незначительна

(14–17%). Доходная часть местных бюджетов на 2/3 формируется за счет федерального налога НДФЛ.

Из общей величины налоговых доходов консолидированного бюджета субъектов РФ выделяется местным бюджетам незначительная часть средств (в пределах 12,0%).

Вклад малого бизнеса, уплачивающего единый налог в связи с применением специальных налоговых режимов, в налоговые доходы местных бюджетов оценивается в 13–16%, при этом преобладает доля налога, уплачиваемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения (УСН).

Местные бюджеты в настоящее время испытывают «недостаток собственных доходов при выполнении расходных полномочий органов местного самоуправления в соответствии с Федеральным законом от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ “Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации”»¹, – отмечают Е.А. Чудаева и А.Г. Глухова [11].

Здесь следует отметить, что до вступления в силу части второй НК РФ налог на прибыль, НДС зачислялись в региональные и местные бюджеты (табл. 2).

Таблица 2

Налог на прибыль, НДС и нормативы зачисления в бюджеты различных уровней

Вид налога	Общая ставка, %	В том числе по бюджетам			Основание (Федеральный Закон / Закон РФ)
		федеральный	бюджет субъектов РФ	местный	
Налог на прибыль организаций	24	7,5	14,5	2	№ 110-ФЗ от 06.08.2001 г. ²
	24	6	16	2	№ 57-ФЗ от 29.05.2002 г. ³
	24	5	17	2	№ 117-ФЗ от 07.07.2003 г. ⁴

¹ Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации: Фед. закон от 06.10.2003 г. № 131-ФЗ [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: сайт. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_44571.

² О внесении изменений и дополнений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и некоторые другие акты законодательства Российской Федерации о налогах и сборах, а также о признании утратившими силу отдельных актов (положений актов) законодательства Российской Федерации о налогах и сборах от 06.08.2001 г. № 110-ФЗ [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: сайт. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_32849.

³ О внесении изменений и дополнений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и в отдельные законодательные акты Российской Федерации от 29.05.2002 г. № 57-ФЗ [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: сайт. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_36907.

⁴ О внесении изменений и дополнений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и некоторые другие законодательные акты Российской Федерации, а также о признании утратившими силу некоторых законодательных актов (положений законодательных актов) Российской Федерации от 07.07.2003 г. № 117-ФЗ [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: сайт. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_43165.

Окончание табл. 2

Вид налога	Общая ставка, %	В том числе по бюджетам			Основание (Федеральный Закон / Закон РФ)
		федеральный	бюджет субъектов РФ	местный	
Налог на добавленную стоимость	28 (1992 г.)	100	–	–	№ 1992-1 от 06.12.1991 г. ¹
	20 (1993–2003 гг.)	100	-	-	№ 3317-1 от 16.07.1992 г. ²
	20 (1998 г.)	75	25		№ 42-ФЗ от 26.03.1998 г. ³
	20	75% (1-й квартал 1999 г.)	25		№ 36-ФЗ от 22.02.1999 г. ⁴
	20	85% (с 1 апреля 1999 г.)	15		№ 36-ФЗ от 22.02.1999 г.
	20	85% (на 2000 г.)	15		№ 227-ФЗ от 31.12.1999 г. ⁵

Как свидетельствуют данные табл. 2, когда ставка налога на прибыль составляла 24%, 2% из этой ставки зачислялись в доходы местных бюджетов по 2004 г. включительно.

Ставка НДС в размере 28% просуществовала в течение 1992 г., после чего снижена до 20% и просуществовала до 2003 г. В период с 2004 по 2018 г. действовала ставка налога в размере 18%, с 2019 г. вновь повышена до 20%. При этом льготная ставка налога в размере 10% (по продовольственным товарам и товарам для детей) оставалась неизменной. На 1998 г. и 1-й квартал 1999 г. налог в размере 75% от установленной ставки зачислялся в федеральный бюджет, 25% – в бюджеты регионов, по решению региональных органов власти часть налога оставалась за местными бюджетами. С 1 апреля 1999 г. по 2000 г. включительно за федеральным бюджетом закреплена часть налога в размере 85%, 15% передавалась регионам. С 1 января 2001 г. НДС вновь стал закрепленным за федеральным бюджетом в полном объеме.

В целях увеличения доходов местных бюджетов А.В. Панкова предлагает «введение прогрессивной шкалы НДФЛ и его взимание (зачисление) по месту жительства; перераспределение доходов от налогов на прибыль и имущество организаций, налога на УСН с приоритетом местного бюджета» [8].

¹ О налоге на добавленную стоимость от 06.12.1991 г. № 1992-1-ФЗ [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: сайт. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_159.

² О внесении изменений и дополнений в налоговую систему России от 16.07.1992 г. № 3317-1-ФЗ [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: сайт. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_744.

³ О федеральном бюджете на 1998 год: Фед. закон от 26.03.1998 г. № 42-ФЗ [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: сайт. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_18282.

⁴ О федеральном бюджете на 1999 год: Фед. закон от 22.02.1999 г. № 36-ФЗ [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: сайт. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_22109.

⁵ О федеральном бюджете на 2000 год: Фед. закон от 31.12.1999 г. № 227-ФЗ [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: сайт. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_25636.

Далее рассмотрим роль налоговых доходов в формировании доходов бюджетов различных уровней за период с 2011 по 2020 г. (табл. 3).

Таблица 3

Поступления налоговых доходов в бюджеты различных уровней

Годы	Консолидированный бюджет РФ, млрд руб.	В том числе						ВВП, млрд руб.
		федеральный бюджет		консолидированный бюджет субъектов РФ				
		абс.	%	абс.	%	в том числе местные бюджеты		
						абс.	%	
2011	11 258,1	5 985,1	53,2	5 273,0	46,8	879,0	16,7	60 114,0
2012	12 653,5	6 853,2	54,2	5 800,3	45,8	935,8	16,1	68 103,4
2013	13 030,4	7 063,8	54,2	5 966,6	45,8	1 042,7	17,5	72 985,7
2014	14 413,7	7 921,2	54,9	6 492,5	45,1	969,3	14,9	79 030,0
2015	15 515,6	8 590,5	55,4	6 925,1	44,6	999,3	14,4	83 087,4
2016	16 308,1	8 734,2	53,6	7 573,9	46,4	1 053,6	13,9	85 616,1
2017	19 276,8	11 071,3	57,4	8 205,5	42,6	1 122,9	13,7	91 843,2
2018	23 601,3	14 172,7	60,0	9 428,6	40,0	1 239,4	13,1	103 861,7
2019	28 337,9	18 185,6	64,2	10 152,3	35,8	1 340,8	13,2	109 608,3
2020	25 567,3	15 511,3	60,7	10 056,0	39,3	1 404,5	14,0	10 7315,3
Всего	179 962,7	104 088,9	57,8	75 873,8	42,2	10 987,3	-	-
2020 г. к 2011 г., %	227,1	259,2	108,6	190,7	90,2	159,8	83,8	178,5
Среднегодовой темп роста, %	12,7	15,9	-	9,07	-	5,98	-	7,85

Примечание. Табл. 3 составлена авторами на основе данных Федерального казначейства об исполнении консолидированного бюджета РФ и бюджетов государственных внебюджетных фондов [6], а также ВВП России за 1991–2021 гг. [4].

Из данных табл. 3 можно сделать следующие выводы.

В 2020 г. по сравнению с 2011 г.:

- налоговые доходы консолидированного бюджета РФ увеличились в 2,27 раза, налоговые доходы федерального бюджета – в 2,59 раза, налоговые доходы консолидированного бюджета субъектов РФ – на 90,7%, в том числе доходы, выделяемые местным бюджетам, – лишь на 59,8%; доля налоговых доходов, поступающих в федеральный бюджет, увеличилась с 53,2% до 60,7%, или на 14,1%;

- доля налоговых доходов, поступающих в консолидированные бюджеты субъектов РФ, наоборот, уменьшилась с 46,8% до 39,3%, или на 16,0%;

- доля налоговых доходов, поступающих в местные бюджеты, уменьшилась с 16,7 до 14,0%, или на 16,2%;

- среднегодовые темпы роста налоговых доходов, поступающих в консолидированный бюджет РФ, составили 12,7%; в федеральный бюджет – 15,9%; в консолидированный бюджет субъектов РФ – 9,07 %; в том числе зачисляемых в местные бюджеты – 5,98%.

Величина ВВП за указанный период увеличилась на 78,5%, среднегодовой темп роста составил 7,85%.

Выводы. Из проведенного исследования можно сделать вывод о том, что закрепленных за региональными и местными бюджетами налогов явно недостаточно для формирования доходов указанных бюджетов. Действующая налоговая система свою фискальную функцию направляет, прежде всего, на формирование доходов федерального бюджета, используя для этого долю косвенного налогообложения, в частности, за счет повышения ставки НДС с 18% до 20%, систематического пересмотра ставок акцизов в сторону повышения.

В более тяжелом финансовом положении оказываются местные бюджеты из-за закрепления за ними незначительных налогов, не нацеленных на повышение их налогового потенциала.

По нашему мнению, следует закрепить за региональными и местными бюджетами эффективные налоги, которые сформировали бы указанные бюджеты в достаточном объеме, в таком случае необходимость перераспределения доходов с помощью механизма межбюджетных трансфертов вообще отпадет.

Литература

1. *Афанасьева Е.Е.* Финансовая самостоятельность бюджетов субъектов Центрального федерального округа: состояние и перспективы достижения // Вестник Евразийской науки. 2020. Т. 12, № 2. С. 26–32.
2. *Веретенникова В.С., Макевнина Е.С.* Проблемы и приоритеты формирования налоговых доходов бюджетов в контексте обеспечения их финансовой устойчивости // Казанский экономический вестник. 2019. № 4(42). С. 101–106.
3. *Воробьева В.В., Купьянская М.А.* Место налоговых доходов в структуре доходов федерального бюджета Российской Федерации // Ученые записки Алтайского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации. 2020. № 17(17). С. 36–41.
4. ВВП России по годам: 1991–2022 [Электронный ресурс]. URL: <http://global-finances.ru/vvp-rossii-po-godam>.
5. *Деревянко А.Ю.* Налоговый потенциал региона как инструмент увеличения доходов региональных бюджетов // Вектор экономики. 2019. № 1(31). С. 71–83.
6. Консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации и бюджетов территориальных государственных внебюджетных фондов [Электронный ресурс] // Федеральное казначейство: сайт. URL: <https://roskazna.gov.ru/ispolnenie-byudzhetrov/konsolidirovannye-byudzhetny-subektov>.
7. Отчет о начислении и поступлении налогов, сборов, страховых взносов и иных обязательных платежей в бюджетную систему Российской Федерации [Электронный ресурс] // Федеральная налоговая служба: сайт. URL: https://www.nalog.gov.ru/rn21/related_activities/statistics_and_analytics/forms.
8. *Панкова А.В.* Направления роста налоговых доходов местных бюджетов // Тенденции развития науки и образования. 2018. № 43-4. С. 58–61.
9. *Сорокина А.А.* Проблемы формирования налоговых доходов бюджета региона на примере Алтайского края // Алтайский вестник государственной и муниципальной службы. 2019. № 17(17). С. 98–100.
10. *Талатынова М.Д., Боброва Е.А.* Роль налоговой системы в формировании доходов федерального бюджета России и пути ее совершенствования // Научные записки ОрелГУЭТ. 2021. № 4(40). С. 40–45.
11. *Чудаева Е.А., Глухова А.Г.* Проблемы формирования налоговых доходов местных бюджетов в РФ // Проблемы развития предприятий: теория и практика. 2019. № 1-1. С. 100–105.

ЗОТИКОВ НИКОЛАЙ ЗОТИКОВИЧ – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов, кредита и экономической безопасности, Чувашский государственный университет, Россия, Чебоксары (Zotikovcontrol@yandex.ru; ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5631-9123>).

ДАНИЛОВА АННА АЛЕКСЕЕВНА – магистрант направления «Финансы и кредит», экономический факультет, Чувашский государственный университет, Россия, Чебоксары (annaalekseevna10@mail.ru).

Nikolay Z. ZOTIKOV, Anna A. DANILOVA

TAX REVENUES OF BUDGETS IN CONDITIONS OF CURRENT TAX LEGISLATION

Key words: taxes, indirect taxation, financial independence, GDP, consolidated budget of the Russian Federation, regional budget, local budget.

The relevance of the research topic is due to the fact that taxes are an important component of budget revenues at various levels. With the help of taxes, the activities of the state, the functioning of the budgetary sphere, and the financial stability of the state are ensured.

The Russian Federation, being a federal state, has a three-level budget: federal, regional and local budgets. Taxes, being one of the sources of budget revenue generation, are also divided by the tax legislation of the Russian Federation into three levels: federal, regional and local.

Budget legislation introduced the principle of differentiating the income, expenses and sources of financing budget deficits between the budgets of the budgetary system of the Russian Federation, defined the budgetary powers of the Russian Federation, subjects of the Russian Federation and municipalities.

The study purpose is to examine the role and significance of taxes assigned to certain budgets of the budgetary system in forming their revenue part.

The scientific novelty is determining the influence of external conditions on the finances of budgets at various levels, for this purpose, budgets in the pre-pandemic, pandemic and post-pandemic periods were studied.

The study was conducted using general theoretical methods: deduction, generalization, analysis, synthesis, comparison, contrast, the tabular method, etc.

The study found that taxes assigned to regional and local budgets do not perform regulatory, stimulating functions, do not provide financial independence of regional and local budgets.

References

1. Afanas'eva E.E. *Finansovaya samostoyatel'nost' byudzhetrov sub'ektov Tsentral'nogo federal'nogo okruga: sostoyanie i perspektivy dostizheniya* [Financial independence of budgets of subjects of the Central Federal District: state and prospects of achievement]. *Vestnik Evraziiskoi nauki*, 2020, vol. 12, no. 2, pp. 26–32.
2. Veretennikova V.S., Makevnina E.S. *Problemy i priority formirovaniya nalogovykh dokhodov byudzhetrov v kontekste obespecheniya ikh finansovoi utoichivosti* [Problems and priorities of formation of tax revenues of budgets in the context of ensuring their financial sustainability]. *Kazanskiy ekonomicheskii vestnik*, 2019, no. 4(42), pp. 101–106.
3. Vorob'eva V.V., Kupyanskaya M.A. *Mesto nalogovykh dokhodov v strukture dokhodov federal'nogo byudzheta Rossiiskoi Federatsii* [The place of tax revenues in the structure of federal budget revenues of the Russian Federation]. *Uchenye zapiski Altaiskogo filiala Rossiiskoi aedemii narodnogo khozyaistva i gosudarstvennoi sluzhby pri Prezidente Rossiiskoi Federatsii*, 2020, no. 17(17), pp. 36–41.
4. *VVP Rossii po godam 1991–2022* [Russian GDP by years: 1991–2022]. Available at: <http://global-finances.ru/vvp-rossii-po-godam>.
5. Derevyanko A.Yu. *Nalogovyye potentsial regiona kak instrument uvelicheniya dokhodov regional'nykh byudzhetrov* [The tax potential of the region as a tool for increasing the revenues of regional budgets]. *Vektor ekonomiki*, 2019, no. 1(31), pp. 71–83.

6. *Konsolidirovannye byudzhetny sub"ektov Rossiiskoi Federatsii i byudzhetov territorial'nykh gosudarstvennykh vnebyudzhetnykh fondov* [Consolidated budgets of the subjects of the Russian Federation and budgets of territorial state off-budget funds]. Available at: <https://roskazna.gov.ru/-ispolnenie-byudzhetov/konsolidirovannye-byudzhetny-subektov>.

7. *Otchet o nachislenii i postuplenii nalogov, sborov, strakhovykh vnosov i inykh obyazatel'nykh platezhei v byudzhetnyyu sistemu Rossiiskoi Federatsii* [Report on the accrual and receipt of taxes, fees, insurance premiums and other obligatory payments to the budget system of the Russian Federation] Available at: https://www.nalog.gov.ru/rn21/related_activities/statistics_and_analytics/forms.

8. Pankova A.V. *Napravleniya rosta nalogovykh dokhodov mestnykh byudzhetov* [Directions of growth of tax revenues of local budgets]. *Tendentsii razvitiya nauki i obrazovaniya*, 2018, no. 43-4, pp. 58–61.

9. Sorokina A.A. *Problemy formirovaniya nalogovykh dokhodov byudzhetu regiona na primere Altaiskogo kraja* [Problems of formation of tax revenues of the regional budget on the example of the Altai Territory]. *Altaiskii vestnik gosudarstvennoi i munitsipal'noi sluzhby*, 2019, no. 17(17), pp. 98–100.

10. Talatynova M.D., Bobrova E.A. *Rol' nalogovoi sistemy v formirovanii dokhodov federal'nogo byudzhetu Rossii i puti ee sovershenstvovaniya* [The role of the tax system in the formation of federal budget revenues in Russia and ways to improve it]. *Nauchnye zapiski OrelGUET*, 2021, no. 4(40), pp. 40–45.

11. Chudaeva E.A., Glukhova A.G. *Problemy formirovaniya nalogovykh dokhodov mestnykh byudzhetov v RF* [Problems of formation of tax revenues of local budgets in the Russian Federation]. *Problemy razvitiya predpriyatii: teoriya i praktika*, 2019, no. 1-1, pp. 100–105.

NIKOLAY Z. ZOTIKOV – Candidate of Economics Sciences, Associate Professor, Department of Finance, Credit and Economic Security, Chuvash State University, Russia, Cheboksary (Zotikovcontrol@yandex.ru; ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5631-9123>).

ANNA A. DANILOVA – Master's Program Student, Economics Faculty, Chuvash State University, Russia, Cheboksary (annaalekceevna10@mail.ru).

Формат цитирования: *Зотиков Н.З., Данилова А.А. Налоговые доходы бюджетов в условиях действующего налогового законодательства [Электронный ресурс] // Oeconomia et Jus. – 2022. – № 4. – С. 35–44. – URL: <http://oecomia-et-jus.ru/single/2022/4/5>. DOI: 10.47026/2499-9636-2022-4-35-44.*

**ПЕРВЫЙ ОПЫТ РОССИЙСКОГО ПАРЛАМЕНТАРИЗМА
В ОЦЕНКАХ С.А. КОТЛЯРЕВСКОГО**

***Ключевые слова:** русская политическая и правовая мысль, I Государственная дума, парламентаризм, правовое государство, взгляды С.А. Котляревского.*

Рассматриваются взгляды историка и правоведа Сергея Андреевича Котляревского на I Государственную думу 1906 г. как первый законодательный орган народного представительства, ознаменовавший движение Российской империи в сторону конституционных преобразований. Сквозь призму общественно-политической деятельности С.А. Котляревского, являвшего депутатом первого думского созыва и непосредственно участвовавшего в событиях, предшествовавших и сопутствовавших ее работе, освещается важная веха в истории отечественного государства и права. Являясь не только ученым, но и практиком-идеологом, он выработал концепцию правового государства, положения которой отражались в программных заявлениях партии конституционных демократов, ставшей одной из активных участников политических процессов рассматриваемого периода.

Отмечается прогрессивный и явный демократический характер взглядов ученого, которые имеют современное звучание в принципах построения российского государства. Одними из них являются идеи всеобщего избирательного права и партийный принцип построения парламентского представительства. При этом указывается на необходимость преобразований государственного строя в ключе реформирования политической системы, диалога сил и правовых способов решений конфликтных вопросов.

Указывается, что его взгляды выработаны на основе личного опыта участия в рассматриваемых политических событиях, в связи с чем им определяются отрицательная оценка работы первого российского законодательного органа и ошибочность позиций политических партий. Однако именно с институтом парламентаризма, имевшим большой потенциал для мирного преобразования страны, были связаны надежды и представления ученого и общественно-политического деятеля о воплощении в России конституционализма и правового государства.

Деятельность российских представительных учреждений имеет многолетнюю историю. Большую роль в развитии института выборного представительства сыграла работа I Государственной думы в 1906 г. Сама она, общественно-политические и правовые идеи того времени не раз бывали в ракурсе многих исследований. Однако институт парламентского представительства всегда остается одним из государствообразующих. В связи с этим невозможно целостное представление российской государственности без обращения к первоначальным этапам развития ее основных органов, одним из которых является парламент.

Интересен и актуален данный вопрос с точки зрения личностного подхода. Оценки и суждения непосредственных участников рассматриваемых

событий позволяют изучить и рассмотреть их с новых сторон, сравнить с общепринятыми позициями и тем самым достичь наибольшего объективизма. Одним из примеров таких личностей, чьи научные и политические взгляды заслуживают своего внимания ввиду малой изученности, является Сергей Андреевич Котляревский (1873–1939). Являясь представителем московской профессуры, он на заре своей научной деятельности, которая велась им сразу на двух факультетах – историческом и юридическом, успешно сочетал ее с участием в общественно-политической жизни страны. Перипетии его жизни являются одним из примеров участия прогрессивных представителей российского общества в жизни российского государства и в то же время в определенном роде отражением основных общественно-политических событий первой трети XX в.

В начале XX в. для общественно-политических деятелей либерального толка было характерно участие в разных формах первых политических организаций. Период, предшествовавший первому созыву Государственной думы, был временем их политического самоопределения и образования первых партийных организаций. При этом связаны они были с традициями земского представительства.

О важности и необходимости этой исторической связи говорил С.А. Котляревский, считая, что деятельности представителей земства свойственно в духе терпимости внимание к правам личности, в отличие от других кругов общества, придерживающихся левых политических убеждений. Государственная целесообразность должна была стать базисом их программных идей [5. С. 347].

Сам молодой ученый стал тому примером. Следуя своим идеям, он целенаправленно вступил в Саратовский земской союз, а затем принял участие в работе первых земских политических организаций, таких как кружок «Беседа». До 1905 г. земские съезды были наиболее возможной формой политической работы представителей русского либерального движения.

Именно на последнем земском съезде конституционалистов, проходившем 9–10 июля 1905 г., было принято решение о создании конституционно-демократической партии. С.А. Котляревский вошел в состав комиссии по выработке ее программы, а затем вошел в Центральный комитет партии и стал признанным идеологом конституционализма в России.

«Может быть, завтрашний день будет принадлежать либо торжеству реакции, либо торжеству стихийных сил. Но если этим опасениям моим суждено будет оправдаться относительно завтрашнего дня, то я не сомневаюсь, что послезавтра снова очередь будет за нами и что мы призваны будем занять свою руководящую позицию и, быть может, нам удастся даже предупредить столкновение реакции и стихийных народных сил», – писал он с надеждой на будущую работу партии [5. С. 347].

В теории правового государства, выработанной ученым, именно конституционный тип государства независимо от формы правления определялся как наиболее совершенная модель правового. Ученым на основе политико-морфологического сравнения стран выделялись признаки такого типа государства, где

одним из главных можно считать право нации на политическое самоопределение. При этом свою реализацию оно могло получить при народном представительстве, организованном на партийных началах, где могли бы объективно выражаться интересы различных слоев населения. Это требовало формализации общественно-политического движения в России. По его мнению, фактически замена классово-партийной борьбой превращает жизнь современного конституционного государства из ограниченных и частных конфликтов интересов в благородную систематическую и сознательную борьбу [2. С. 393].

Знаменательно, что учредительный съезд партии кадетов принял программу 18 октября, сразу после того, как был объявлен в Москве манифест 17 октября, направленный на изменение существовавшего государственного строя и провозглашавший свободу совести, слова и объединений.

Это время С.А. Котляревский считал началом периода «противоречивых правительственных заявлений: с одной стороны, обещалось удовлетворение некоторых общественных требований, с другой – угрожали всякими карами за стремление к изменению государственного строя. Было ясно, что здесь заключается внутреннее противоречие и что сохранение его угрожает России новой смутой и новыми несчастьями» [4. С. 22].

Говоря о том, что Государственная дума была организована достаточно поспешно и непродуманно, он считал, что ее созыв в революционной обстановке являлся единственно возможным способом демократических преобразований. Еще в сентябре 1905 г., отмечая эти несовершенства, в одном из писем он назвал думу «спасительным якорем для российского общества» [6. Л. 11об.].

По его мнению, дума как представительный орган должна была быть избрана на основе прямого, равного избирательного права при тайном голосовании. А также использована избирательная система пропорционального типа, предусматривающая голосование за партийные программы, что обеспечивало бы, ввиду отсутствия личной связи между избирателем и депутатом, объективный учет электоральных интересов. При этом проведение голосования предпочтительно по избирательным округам в зависимости от численности жителей.

Многие прогрессивные представители российского общества также видели в этих демократических принципах возможности трансформации существующего общественно-политического строя и выхода из тяжелого кризиса. Под напором общественных сил царское правительство, пытаясь пойти навстречу, привлекло их 29–30 октября 1905 г. к составлению проекта избирательного закона. Одним из участников стал и С.А. Котляревский. Конечно же такие радикальные идеи не были приняты царской властью. При выборах в думу первого созыва сохранялся непрямой цензовый порядок выборов.

Поэтому С.А. Котляревский отрицательно оценивал принятый избирательный закон, так как куриальная система имела сословный и непрямой характер и не позволяла учесть в полной мере прав крестьян и рабочих.

Он принял непосредственное участие в работе I Государственной думы как депутат от Саратовской губернии, в которой имел земельные владения. Одной из важных задач в ее работе им считалось решение стоящего на повестке

дня аграрного вопроса. Революционные настроения в деревне вызывали у него серьезные опасения.

Однако, как представитель правого крыла партии кадетов, он отрицал всякий радикализм и указывал на необходимость решений вопросов путем конституционных преобразований. «Бережное обращение с Думой – это нужно внушить обывателю. Но аграрную реформу следует связать с конституционностью. Мы ближе к демократическим реформам, чем к крайним. Не надо столь резко подчеркивать чисто аграрную точку зрения», – говорил он на заседании ЦК кадетской партии в октябре 1906 г. [7. Л. 80].

Этот вопрос стал также камнем преткновения и в работе II Государственной думы, когда партии также не сумели вести диалог с царским правительством. Неспособность партий к конструктивному диалогу и подверженность революционным настроениям, в частности конституционно-демократическим, что предполагало поддержку правовых способов решения наболевших вопросов, считались С.А. Котляревским явными ошибками.

Для плодотворной работы представительного органа и политического развития страны в думе, по его мнению, необходимо формирование конституционно-демократического большинства, которое должно занять центральную позицию. Однако для этого нужна консолидированная воля российского общества, которое должно суметь объективно оценить имеющиеся политические возможности и быть сознательно сдержанным, но в то же время идти намеченным путем. Иначе «радикально утопичная постановка политических и экономических требований, утрата в них перспективы и исторического чутья у нас с неизбежностью приводят после ряда крушений к самому беспринципному оппортунизму и постыдному торгашеству» [3. С. 4].

Однако первый опыт российского парламентаризма сложился неудачно. I Государственная дума, которая проработала с 27 апреля до 8 июля 1906 г., была распущена. Ни правительство, ни сами выборные представители не сумели с первого же раза реализовать потенциал парламентаризма. При этом, идя на конфронтацию и подписав после роспуска Выборгское воззвание, о чем очень сожалел сам С.А. Котляревский, первые народные представители совершили явную и губительную политическую ошибку. Они были осуждены и более не могли принимать участие в политической жизни страны. Поэтому ввиду политической незрелости и совершенных ошибок первый опыт российского парламентаризма был оценен им как имевший весьма низкий уровень, не соответствующий призванию Государственной думы.

Созыв I Государственной думы стал одним из способов мирных правовых преобразований российского государства. Опыт ее работы, несомненно, повлиял как на само политическое развитие России, так и на развитие научных государственно-правовых концепций. Несмотря на то, что в последующем самим ученым умалчивался факт об его участии в политической жизни царской России, им указывалось, что вопросы конституционного права оставались одними из главных среди разрабатываемых им правовых проблем [1].

Литература

1. Захарченко О.В., Иванова Т.Н. Новые факты жизненного пути С.А. Котляревского (к публикации его автобиографии) // Вестник Екатеринбургского института. 2017. № 2(38). С. 30–32.
2. Котляревский С.А. К философии избирательного права // Вопросы философии и психологии. 1905. Кн. V(80). С. 382–396.
3. Котляревский С.А. О проблемах «думского центра» // Московский еженедельник. 1910. № 7. С. 2–6.
4. Котляревский С.А. Памяти князя С.Н. Трубецкого // Вопросы философии и психологии. 1906. Кн. I (81). С. 16–28.
5. Либеральное движение в России. 1902–1905 гг. / [сост. Д.Б. Павлов]. М.: РОССПЭН, 2001. 647 с.
6. Письма Котляревского С.А. к Герье В.И. // Научно-исследовательский отдел рукописей Российской государственной библиотеки. Ф. 70. Ед. хр. 63. 22 л.
7. Протоколы заседаний ЦК за 1 сентября 1906 – 29 августа 1907 гг. // Государственный архив Российской Федерации. Ф. 523. Оп. 1. Д. 28. 253 л.

ЗАХАРЧЕНКО ОЛЬГА ВАЛЕРЬЕВНА – кандидат исторических наук, доцент кафедры публичного права, Чувашский государственный университет, Россия, Чебоксары (zaharchenko_ov21@mail.ru; ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4140-1153>).

Olga V. ZAKHARCHENKO

**THE FIRST EXPERIENCE OF RUSSIAN PARLIAMENTARISM
IN THE ASSESSMENTS OF S.A. KOTLYAREVSKY**

Key words: *Russian political and legal thought, the First State Duma, parliamentarism, law-governed state, the views of S.A. Kotlyarevsky.*

The article considers the views of the historian and jurist Sergey Andreevich Kotlyarevsky on the First State Duma of 1906 as the first legislative body of the people's representation, which marked the movement of the Russian Empire towards constitutional reforms. Through the prism of socio-political activity carried out by S.A. Kotlyarevsky, who was a deputy of the first Duma convocation and directly participated in the events preceding and accompanying its work, an important milestone in the history of the national state and law is highlighted.

Being not only a scientist, but a practical ideologist as well, he developed the concept of the law-governed state, the provisions of which were reflected in the program statements of the Constitutional Democrats party, which became one of the active participants in the political processes of the period under review.

It is noted that a progressive and obviously democratic nature of the scientist's views sound up-to-date in the principles of building the Russian state. One of them is the idea of universal suffrage and the party principle of building parliamentary representation. At this, it is pointed out that it is necessary to transform the state system in the key of reforming the political system, dialogue of forces and legal ways of resolving conflict issues.

It is indicated that his views were developed on the basis of his personal experience of participation in the political events under consideration, in connection with which he gives a negative assessment to the work of the first Russian legislative body and erroneous positions of political parties. However, it was with the institution of parliamentarism, which had great potential for the peaceful transformation of the country, that the hopes and ideas of the scientist and socio-political figure about the embodiment of constitutionalism and the rule of law in Russia were connected.

References

1. Zakharchenko O.V., Ivanova T.N. *Novye fakty zhiznennogo puti S.A. Kotlyarevskogo (k publikatsii ego avtobiografii)* [New facts of S.A. Kotlyarevsky's life path (for the publication of his autobiography)]. *Vestnik Ekaterininskogo instituta*, 2017, no. 2(38), pp. 30–32.
2. Kotlyarevskii S.A. *K filosofii izbiratel'nogo prava* [Towards the Philosophy of Electoral Law]. *Voprosy filosofii i psikhologii*, 1905, vol. V(80), pp. 382–396.
3. Kotlyarevskii S.A. *O problemakh «dumskogo tsentra»* [About the problems of the «Duma center»]. *Moskovskii ezhenedel'nik*, 1910, no. 7, pp. 2–6.
4. Kotlyarevskii S.A. *Pamyati knyazya S.N. Trubetskogo* [In memory of duke S.N. Trubetskoy]. *Voprosy filosofii i psikhologii*, 1906, vol. I(81), pp. 16–28.
5. Pavlov D.B., comp. *Liberal'noe dvizhenie v Rossii. 1902–1905 gg.* [The liberal movement in Russia. 1902–1905]. Moscow, ROSSPEN Publ., 2001, 647 p.
6. *Pis'ma Kotlyarevskogo S.A. k Ger'e V.I.* [Letters of Kotlyarevsky S.A. to Guerrier V.I.]. In: *Rossiiskoi gosudarstvennoi biblioteki. F. 70. Ger'e V.I. K. 45. Ed. khr. 63. 22 l.* [Research Department of Manuscripts of the Russian State Library. Archive 70. Storing Unite 63. 22 p].
7. *Protokoly zasedanii TsK za 1 sentyabrya 1906 – 29 avgusta 1907 gg.* [Minutes of the meetings of the Central Committee for September 1 , 1906 – August 29 , 1907]. In: *Gosudarstvennyi arkhiv Rossiiskoi Federatsii. F. 523. Op. 1. D. 28. 253 l.* [State Archives of the Russian Federation. Archive 523. Anagraph 1. Document 28. 253 p.].

OLGA V. ZAKHARCHENKO – Candidate of Historical Sciences, Associate Professor, Department of Public Law, Chuvash State University, Russia, Cheboksary (zaharchenko_ov21@mail.ru; ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4140-1153>).

Формат цитирования: Захарченко О.В. Первый опыт российского парламентаризма в оценках С.А. Котляревского [Электронный ресурс] // *Oeconomia et Jus.* – 2022. – № 4. – С. 45–50. – URL: <http://oecomia-et-jus.ru/single/2022/4/6>. DOI: 10.47026/2499-9636-2022-4-45-50.

УДК 347.985

ББК 67.410.1

Д.В. ЗМИЕВСКИЙ

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОДСУДНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ СПОРОВ

Ключевые слова: защита прав потребителей, судебные споры, иск о защите прав потребителей, подсудность дел, договор перевозки.

Рассмотрены наиболее актуальные проблемы определения подсудности споров с участием потребителей. Выявлена правовая неопределенность в вопросах возможности рассмотрения отдельных споров, связанных с защитой прав потребителей, в судах по месту нахождения истца. Обоснован вывод о том, что сложившаяся правоприменительная практика предприняла вполне эффективную попытку решить обозначенную проблему применения норм действующего гражданского процессуального законодательства о подсудности. Одновременно высказано мнение о том, что подобный подход видится автору крайне ограниченным, поскольку не дает полноценного ответа на вопрос, почему именно сфера внутреннего водного транспорта становится исключением из общего правила об альтернативной подсудности споров с участием граждан-потребителей. Для решения выявленной проблемы сформулировано предложение по внесению изменения в действующее гражданское процессуальное законодательство, а именно: исключить ч. 3 ст. 30 Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации. Думается, что подобный подход позволит в полной мере установить необходимый баланс интересов потребителя и перевозчика, а также в большей степени будет соответствовать основополагающим началам законодательства о защите прав потребителей. Несомненным достоинством такой новеллы выступит и устранение противоречий судебной практики по указанным спорам.

Общественные отношения, одним из участников которых выступают потребители, традиционно выступают особым объектом правового регулирования со стороны государства. Окончательный переход к рыночной экономике в начале девяностых годов прошлого века актуализировал проблемы защиты прав экономически слабой стороны многих гражданско-правовых отношений, среди которых особое место традиционно занимают отношения с участием потребителей. Следует отметить, что действующий Закон РФ «О защите прав потребителей»¹ был принят 7 февраля 1992 г., т.е. задолго до принятия Гражданского кодекса РФ², что было вызвано необходимостью скорейшего создания нормативно-правовых основ обеспечения прав граждан в рассматриваемой сфере.

Действующее законодательство о защите прав потребителей предоставляет существенные гарантии соблюдения прав и законных интересов лиц,

¹ О защите прав потребителей: Закон РФ от 07.02.1992 г. N 2300-I // Ведомости Съезда народных депутатов Российской Федерации и Верховного Совета Российской Федерации. 1992. № 15. Ст. 766.

² Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая): Фед. закон от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 1994. № 32. Ст. 3301.

приобретающих товары, работы или услуги исключительно для личного пользования, не связанного с осуществлением ими предпринимательской деятельности:

- особую процедуру рассмотрения соответствующих требований;
- сокращенные сроки их удовлетворения;
- повышенную гражданско-правовую ответственность контрагента;
- возможность предъявления требования о компенсации морального вреда и др.

К их числу необходимо отнести и возможность обращения за судебной защитой не только по месту нахождения организации (индивидуального предпринимателя), чьим клиентом является потребитель, но и в суд по месту, где договор был заключен или исполнен, а также по месту жительства потребителя или месту его пребывания. Аналогичная норма закреплена в ст. 29 Гражданского процессуального кодекса РФ¹, регулирующей вопросы альтернативной подсудности гражданско-правовых споров. В научной литературе отмечается, что «в ряде случаев правила альтернативной территориальной подсудности могут тесно переплетаться с другими ее видами, например при рассмотрении дел с участием потребителей» [1. С. 14]. Вместе с тем ч. 7 ст. 29 Гражданского процессуального кодекса РФ имеет принципиальное отличие от ч. 2 ст. 19 Закона РФ «О защите прав потребителей», поскольку предусматривает ряд ограничений для выбора потребителем органа судебной защиты по территориальной принадлежности. Непосредственная отсылка в ч. 7 ст. 29 Гражданского процессуального кодекса РФ к ч. 4 ст. 30 этого же кодекса связана с появлением в российском процессуальном законодательстве относительно нового института коллективных исков. Установление императивного требования о территориальной подсудности таких исков, в том числе касающихся защиты прав потребителей, по месту нахождения ответчика вполне объяснима. Однако соотношение положений нормы ч. 7 ст. 29 Гражданского процессуального кодекса РФ и ч. 3 ст. 30 того же нормативного правового акта, на наш взгляд, составляет серьезную научную проблему, решение которой на практике зависит от многих обстоятельств. Речь идет о том, что ч. 3 ст. 30 Гражданского процессуального кодекса РФ содержит императивное требование об исключительной территориальной подсудности исков к перевозчикам. При этом выделены два критерия установления исключительной подсудности: иск должен вытекать непосредственно из договора перевозки; к перевозчику была предъявлена претензия в установленном порядке.

Таким образом, имеет место проблема определения территориальной подсудности судебного спора в том случае, если с иском к перевозчику обращается гражданин-потребитель. Как уже отмечалось, с одной стороны, потребитель имеет право на выбор территориальной принадлежности судебной инстанции для обращения с иском о защите прав потребителей, и это право

¹ Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации: Фед. закон от 14.11.2002 г. № 138-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 2002. № 46. Ст. 4532.

вытекает из положений как самого Закона о защите прав потребителей, так и ч. 7 ст. 29 Гражданского процессуального кодекса РФ. С другой стороны, потребитель услуг перевозчика лишается такой процессуальной привилегии, поскольку это уже вопросы исключительной подсудности, а значит, иск должен быть подан по месту нахождения перевозчика. На первый взгляд кажется, что решение данной проблемы достаточно простое и лежит в плоскости соотношения общих и специальных норм права, при конкуренции которых подлежат применению нормы специального характера. Однако стоит обратить внимание на тот факт, что в данном случае нормы Закона о защите прав потребителей не будут выступать специальными, поскольку указанный закон не принят в соответствии с Гражданским процессуальным кодексом РФ, а значит, в силу ст. 1 указанного кодекса не будет относиться к законодательству о гражданском судопроизводстве, по правилам которого рассматриваются споры, связанные с защитой прав потребителей.

Полагаем, что из подобной логики исходил и Верховный Суд Российской Федерации, который обратился к этому вопросу еще в 2012 г. Так в п. 22 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 28.06.2012 г. № 17 «О рассмотрении судами гражданских дел по спорам о защите прав потребителей»¹ высшая судебная инстанция России исходит из приоритета специального правила, установленного ч. 3. ст. 30 Гражданского процессуального кодекса РФ, при решении вопроса о территориальной подсудности спора перевозчика с участием потребителя. Вместе с тем в Постановлении пленума подчеркивается, что данное правило распространяется лишь на те случаи, когда в силу закона до обращения в суд к перевозчику потребителем в обязательном порядке должна быть направлена досудебная претензия. Отметим, что по общему правилу в отношениях с участием потребителя направление такой претензии не обязательно, что подтверждается также и результатами современных научных исследований [2. С. 103].

Таким образом, как отмечает высшая судебная инстанция, в качестве исключения выступают лишь два случая. Во-первых, это иски, основанием которых выступают отношения, возникающие из перевозки груза, что, в свою очередь, регулируется нормами ст. 797 Гражданского кодекса РФ. Во-вторых, это отношения с участием потребителя, где в качестве перевозчика выступают организации, управляющие объектами внутреннего водного транспорта.

Изложенное позволяет сделать вывод о том, что сложившаяся правоприменительная практика предприняла вполне эффективную попытку решить обозначенную проблему применения норм об исключительной подсудности. Следствием чего стало правило, сформулированное Верховным Судом РФ следующим образом: «Суд не вправе возратить исковое заявление, содержащее требование к перевозчику (за исключением лиц, осуществляющих судоходство на внутренних водных путях) пассажира и (или) багажа, которое подано по правилам подсудности, установленным для исков о защите прав потребителей,

¹ О рассмотрении судами гражданских дел по спорам о защите прав потребителей: Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 28.06.2012 г. № 17 // Бюллетень Верховного Суда Российской Федерации. 2012. № 9.

в том числе и в связи с осуществлением чартерных воздушных перевозок пассажиров в рамках исполнения договора о реализации туристского продукта».

Вместе с тем подобный подход видится нам крайне ограниченным, поскольку не дает полноценного ответа на вопрос, почему именно сфера внутреннего водного транспорта становится исключением из общего правила об альтернативной подсудности споров с участием граждан-потребителей. К сожалению, отсутствуют в настоящий момент и позиция по этому вопросу Конституционного Суда РФ, хотя соответствующие попытки предпринимались. Однако Определение Конституционного Суда РФ от 20.06.2006 г. № 170-О «Об отказе в принятии к рассмотрению жалобы гражданина Беляева Сергея Ивановича на нарушение его конституционных прав частью третьей статьи 30 Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации»¹ получило статус так называемого «отказного», в связи с чем официальное толкование рассматриваемого вопроса на настоящий момент отсутствует.

Учитывая изложенное, нами ставится под сомнение целесообразность такого исключения, поскольку само по себе подобное изъятие из общего правила основано на отсутствии прямого законодательного разрешения создавшейся коллизии как между нормами Закона РФ «О защите прав потребителей» и Гражданским процессуальным кодексом РФ, так и между отдельными нормами указанного кодифицированного акта.

Необходимость решения существующей проблемы именно средствами законодательной техники вполне очевидна, а к самому механизму ее решения мы еще вернемся в завершении настоящей публикации. Одновременно считаем необходимым отметить, что решение рассматриваемой проблемы исключительности средствами формирования высшей судебной инстанцией России судебной практики не может устранить возникновения новых юридических казусов. В качестве примера следует привести ситуацию с определением территориальной подсудности рассмотрения иска потребителя к авиаперевозчику, связанному с невыполнением обязательств из международной воздушной перевозки. Очень часто, разрешая вопрос о передаче дела для рассмотрения по подсудности, суды первой инстанции, руководствуются ст. 28 Конвенции для унификации некоторых правил, касающихся международных воздушных перевозок, заключенной в г. Варшаве 12.10.1929 г. (далее – Конвенция)², и приходят к выводу о передаче такого дела в суд по месту нахождения перевозчика. В качестве примера приведем лишь несколько из них: Определение мирового судьи судебного участка № 105 Комсомольского судебного района г. Тольятти

¹ Об отказе в принятии к рассмотрению жалобы гражданина Беляева Сергея Ивановича на нарушение его конституционных прав частью третьей статьи 30 Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации: Определение Конституционного Суда РФ от 20.06.2006 г. № 170-О [Электронный ресурс]. // Гарант: справ.-прав. система: сайт. URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/1679245>.

² Конвенция для унификации некоторых правил, касающихся международных воздушных перевозок (Варшава, 12 октября 1929 г.) // Сборник Законов и Распоряжений Рабоче-Крестьянского Правительства СССР. 1934. Отд. П. № 20. Ст. 176.

Самарской области от 05.10.2020 г. по делу № 88-3156/2021¹; Определение Московского районного суда г. Чебоксары Чувашской Республики от 28.04.2020 г. по делу № 2-2996/2022².

Полагаем, что такой подход крайне недопустим и не основан ни на положениях российского законодательства, ни самой упомянутой Конвенции. Дело в том, что положения ст. 28 Конвенции, на которую ссылаются суды при передаче дела по подсудности по месту нахождения перевозчика, в ст. 17–19 устанавливают ответственность за вред, произошедший в случае смерти, ранения, вреда здоровью, причиненного пассажиру, за вред, произошедший в случае уничтожения, повреждения, потери багажа или товара, а также вследствие опоздания пассажира при воздушной перевозке. Вопросы о возврате провозной платы пассажира данная Конвенция не регулирует, в связи с чем применение ст. 28 указанной Конвенции о подсудности рассмотрения споров, вопреки выводам судов, в данном случае не применима. Следует отметить, что подобный подход воспринят в последнее время и судебной практикой, в частности изложен в Определении Шестого кассационного суда общей юрисдикции от 09.02.2021 г. по делу № 8Г-1113/2021[88-3156/2021]³.

Подводя итог настоящего исследования, полагаем возможным сформулировать предложение по внесению изменения в действующее гражданское процессуальное законодательство, а именно исключить ч. 3 ст. 30 Гражданского процессуального кодекса РФ. Думается, что подобный подход позволит в полной мере установить необходимый баланс интересов потребителя и перевозчика, а также в большей степени будет соответствовать основополагающим началам законодательства о защите прав потребителей. Несомненным достоинством такой новеллы выступит и устранение противоречий судебной практики по указанным спорам.

Литература

1. *Алексеев А.А.* Значение воли сторон при определении компетентного суда в гражданском процессе // Арбитражный и гражданский процесс. 2020. № 5. С. 12–15.

2. *Вязовская Т.Н.* Досудебное урегулирование гражданско-правовых споров с участием потребителей: необходимость и практическое значение // Вестник Российского университета кооперации. 2016. № 1(23). С. 103–105.

ЗМИЕВСКИЙ ДМИТРИЙ ВАЛЕРЬЕВИЧ – кандидат юридических наук, доцент, заведующий кафедрой адвокатуры, Чувашский государственный университет, Россия, Чебоксары (zmievsky@yandex.ru; ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9644-6477>).

¹ Определение мирового судьи судебного участка № 105 Комсомольского судебного района г. Тольятти Самарской области от 05.10.2020 г. по делу № 88-3156/2021 [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-прав. системы «Гарант».

² Определение Московского районного суда г. Чебоксары Чувашской Республики от 28.04.2020 г. по делу № 2-2996/2022 [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-прав. системы «Гарант».

³ Определение Шестого кассационного суда общей юрисдикции от 09.02.2021 г. по делу № 8Г-1113/2021[88-3156/2021] [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-прав. системы «Гарант».

Dmitrii V. ZMIEVSKII

ACTUAL PROBLEMS OF DETERMINING THE JURISDICTION OF CONSUMER DISPUTES

Key words: consumer rights protection, litigation, consumer protection claim, jurisdiction of cases, transport agreement.

The most urgent problems of determining the jurisdiction of disputes involving consumers are considered. Legal uncertainty is revealed regarding the possibility of considering individual disputes related to consumer rights protection in courts at the location of the plaintiff. The conclusion is substantiated that the established law enforcement practice has made quite an effective attempt to solve the indicated problem of applying the norms of the current civil procedural legislation on jurisdiction. At the same time, the author expresses his opinion that such an approach seems to be extremely limited, since it does not give a full answer to the question why the sphere of inland waterway transport becomes an exception to the general rule on alternative jurisdiction of disputes involving consumers-citizens. To solve the identified problem, a proposal has been formulated to amend the current civil procedure legislation, namely: to exclude Part 3 of Article 30 of the Civil Procedure Code of the Russian Federation. It seems that such an approach will fully establish necessary balance between the interests of the consumer and the transport operator, and will also be more consistent with the fundamental principles of consumer protection legislation. An undoubted advantage of such a novelty will be elimination of contradictions in judicial practice in these disputes.

References

1. Alekseev A.A. *Znachenie voli storon pri opredelenii kompetentnogo suda v grazh-danskom protsesse* [The importance of the will of the parties in determining the competent court in civil proceedings]. *Arbitrazhnyi i grazhdanskii protsess*, 2020, no. 5, pp. 12–15.
2. Vyazovskaya, T. N. *Dosudebnoe uregulirovanie grazhdansko-pravovykh sporov s ucha-stiem potrebitel'ei: neobkhodimost' i prakticheskoe znachenie* [Pre-trial settlement of civil law disputes involving consumers: necessity and practical significance]. *Vestnik Rossiiskogo universiteta kooperatsii*, 2016, no. 1(23), pp. 103–105.

DMITRII V. ZMIEVSKII – Candidate of Law Sciences, Associate Professor, Head of the Department of Advocacy, Chuvash State University, Russia, Cheboksary (zmievsky@yandex.ru; ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9644-6477>).

Формат цитирования: Змиевский Д.В. Актуальные проблемы определения подсудности потребительских споров [Электронный ресурс] // *Oeconomia et Jus.* – 2022. – № 4. – С. 51–56. – URL: <http://oecomia-et-jus.ru/single/2022/4/7>. DOI: 10.47026/2499-9636-2022-4-51-56.

УДК 347.626.2

ББК Х404.522

Е.В. ИВАНОВА, Н.В. ПЕРЕПЕЛКИНА, Н.В. СЕМЕНОВА

БРАЧНЫЙ ДОГОВОР КАК ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВАЯ СДЕЛКА

Ключевые слова: супруги, брачный договор, имущественные отношения, соглашение, сделка.

Имущественные отношения между супругами всегда находятся в центре пристального внимания ученых-правоведов. В последние годы увеличивается количество супружеских пар, использующих гражданско-правовые формы регулирования вопросов в отношении личного и совместно нажитого в период брака имущества. В семейном праве такой формой законодатель установил брачный договор. Однако в научной литературе до сих пор нет четкого понимания юридической природы данного соглашения между супругами, поэтому целью работы стал анализ особенностей брачного договора как вида гражданско-правовых сделок.

Основными методами исследования стали частноправовой метод и сравнительно-правовой анализ.

Авторы провели исследование существующих теоретико-правовых подходов относительно специфики брачного договора. В научной литературе существуют три подхода к определению правовой природы данного юридического факта: цивилистический, семейно-правовой и смешанный.

Проводя сравнение признаков сделок, определенных Гражданским кодексом РФ, и брачного договора, как одного из них, установлены его существенные признаки. В работе показано, что брачный договор – это двусторонняя (многосторонняя) консенсуальная сделка, имеющая возмездный или безвозмездный характер, осуществляющаяся в определенный период или бессрочно, зависящая или не зависящая от наступления каких-либо условий.

В выводах отмечается, что брачный договор можно признать самостоятельной гражданско-правовой сделкой и отдельным видом договора, имеющим ограниченный субъектный состав, целью которого является распределение имущественных интересов между супругами.

При расторжении брака семейная пара обычно делит все совместно нажитое имущество в соответствии с правилами раздела, определенными государством. Тем не менее повышение уровня владения имуществом и возникающие имущественные споры при расторжении брака увеличили спрос со стороны супружеских пар на то, что они чаще стали отказываться от установленных государством правил, регулирующих распределение семейного имущества, в сторону заключения соглашений гражданско-правового характера [10. Р. 337]. Среди последних Семейный кодекс Российской Федерации (далее – СК РФ)¹ устанавливает брачный договор.

Из содержания ст. 40 СК РФ можно выделить следующие признаки данного договора:

- вид результата договоренности – соглашение;
- специфичный узкий круг субъектов – супруги;

¹ Семейный кодекс Российской Федерации от 29.12.1995 № 223-ФЗ (ред. от 02.07.2021) // Собрание законодательства РФ. 1996. № 1. Ст. 16.

– цель заключения – определение только имущественных прав и обязанностей;

– время действия – период брака и/или после его расторжения.

Глава 8 СК РФ действует достаточно давно (с 1996 г.), однако в научной литературе до настоящего времени отсутствует однозначное понимание правовой природы брачного договора, идут споры о том, является ли он «полноценным гражданско-правовым договором или договором особого рода» [8. С. 42].

Исходя из общей теории права договоры относятся к позитивным юридическим фактам, порождающим определенные правовые результаты. В то же время использование в семейном и гражданском праве одинаковых терминов «договор», «соглашение» еще больше вносит неопределенность и невозможность выделения специфики семейно-правовых юридических актов. Так, А.А. Демин отмечает, что эти понятия не совпадают по своему объему [3. С. 33].

Правовые нормы статей гл. 8 СК РФ не определяют юридическую природу данного соглашения. Наличие ст. 4 является единственной нормой, которая устанавливает необходимость применения гражданского законодательства при отсутствии в СК РФ норм, регулирующих определенные имущественные и личные неимущественные отношения между субъектами семейных отношений.

Является ли брачный договор гражданско-правовым, несмотря на отсутствие в СК РФ ссылок к гл. 9 «Сделки», гл. 27 «Понятие и условия договора», гл. 28 «Заключение договора», гл. 29 «Изменение и расторжение договора» Гражданского кодекса Российской Федерации (далее – ГК РФ)¹? В литературе отсутствует единая позиция по этому вопросу.

Одни ученые – сторонники цивилистического подхода – придерживаются мнения о гражданско-правовом характере брачного договора [1. С. 166; 2. С. 27; 6. С. 243]. В том числе обратим внимание на то, что семейно-правовые нормы в некоторых государствах содержатся именно в гражданском законодательстве (например, Германское гражданское уложение, книга четвертая, Гражданский кодекс Франции, титулы V, VI, VII, VIII и др.). Другие признают его особым договором, договором семейного права, следовательно, утверждают, что он имеет семейно-правовую природу [4. С. 86]. Например, Т.А. Филиппова, Е.П. Титаренко, А.Д. Дархамбаева указывают, что в силу доминирования в семейном праве личных неимущественных отношений имущественные отношения также направлены на осуществление личных прав членов семьи и они тесно связаны с личностью каждого члена семьи и в отличие от гражданских являются неотчуждаемыми, непередаваемыми, безвозмездными, длящимися [7. С. 45]. А третьи указывают на его смешанный характер. Так, согласно Л.Б. Максимович, «брачный договор можно определить, как гражданско-правовой инструмент семейно-правового регулирования имущественных отношений между супругами» [5. С. 22].

Обратимся к выводам, сформулированным М.Л. Шелютто, которая отмечает следующее: «Допускаются как субсидиарное (дополнительное) применение

¹ Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 07.10.2022) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: сайт. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/ (дата обращения: 22.11.2022).

гражданского законодательства к семейным отношениям, не урегулированным семейным законодательством, поскольку это не противоречит существу семейных отношений (ст. 4), так и применение норм семейного и (или) гражданского права, регулирующих сходные отношения, если это не противоречит существу семейных отношений, к отношениям между членами семьи, которые не урегулированы ни соглашением сторон, ни семейным законодательством, при отсутствии норм гражданского права, прямо регулирующих указанные отношения (аналогия закона) (ст. 5)» [9].

Обратимся к п. 1 ст. 420 ГК РФ, который определяет важнейший функциональный признак договора – «установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей». С этих позиций брачный договор соответствует данному определению: является соглашением двух лиц и определяет имущественные права и обязанности этих же лиц.

Норма п. 1 ст. 420 ГК РФ четко указывает на необходимость применения к договорным отношениям правил о сделках. По мнению С.Ю. Чашковой, брачный договор – сделка, являющаяся основанием возникновения договорного режима имущества супругов и порождающая два вида последствий: вещно-правовые (изменение существующих имущественных режимов супругов на альтернативные виды собственности (абз. 1 п. 1 ст. 42 СК РФ)) и обязательственные (возможность установления обязанности одного супруга по содержанию другого, установления порядка пользования одним из супругов имуществом, принадлежащим другому, и иное (абз. 3 п. 1 ст. 42 СК РФ)) [8. С. 55].

Статья 153 ГК РФ устанавливает, что «сделками признаются действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей».

Известно, что юридические признаки сделок – это правовой акт, определяющий правомерное волевое поведение лиц, совершающих действия с определенной целью – для возникновения, изменения или прекращения гражданского правоотношения. Полагаем, всеми этими признаками обладает брачный договор, следовательно, он является и гражданско-правовой сделкой, и, соответственно, гражданско-правовым договором, и к нему (брачному договору) по аналогии можно применять нормы гл. 9, 27–29 ГК РФ.

Брачный договор-сделка является двусторонним (требуется согласование воли двух или более лиц); может иметь как возмездный, так и безвозмездный характер.

Брачный договор-сделка является консенсуальным, для его заключения достаточно достижения согласия о совершении сделки, никаких встречных действий производить не требуется; договор является каузальным, поскольку для него основание (цель) (переход имущества в собственность другому лицу) является существенным элементом.

Как известно, в сделках могут быть указаны сроки. По наличию в сделках сроков выделяют сделки срочные и бессрочные. Так, бессрочная сделка не имеет ни момента начала, ни момента прекращения ее правомерного действия, поэтому сразу же вступает в силу. Сделки, в которых известны начало и конец

определенного правомерного действия либо один из этих элементов, относятся к срочным. Представляется, что брачный договор-сделка может быть как срочной сделкой, так и бессрочной – вступить в силу немедленно или по истечении определенного времени.

В зависимости от наличия или отсутствия условий различаются обычные и условные сделки. Если в обычных сделках права и обязанности участников возникают или в момент ее совершения, или через конкретный период, то в условных сделках всё зависит от наступления или ненаступления каких-либо обстоятельств (условий). Представляется, что брачный договор может быть и тем (например, когда не указывается никакого условия: измены, расторжения брака), и другим (например, договор определяет имущественный режим супругов только в период супружеских отношений).

Условные сделки, в свою очередь, делятся на два вида: совершённые под отлагательным условием (когда правоотношение связано с наступлением или ненаступлением каких-либо обстоятельств) и сделки, совершённые под отменительным условием (права и обязанности по этой сделке прекращаются с наступлением или ненаступлением каких-либо обстоятельств). Полагаем, брачный договор может быть сделкой и с отменительным, и с отлагательным условием.

Таким образом, брачный договор имеет признаки гражданско-правовой сделки, и его можно признать самостоятельным видом договора, имеющим ограниченный субъектный состав, целью которого является распределение имущественных интересов между супругами.

Литература

1. Антокольская М.В. Семейное право. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Юристъ, 2002. 336 с.
2. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право: общие положения. М.: Статут, 2020. 845 с.
3. Демин А.А. Договор и соглашение: соотношение понятий // Вестник Волжского университета имени В.Н. Татищева. 2013. № 2(78). С. 25–34.
4. Иванушкина Е.С., Серебрякова А.А. Брачный договор как инструмент регулирования семейных имущественных отношений // Право и государство: теория и практика. 2021. № 4(196). С. 86–89.
5. Максимович Л.Б. Брачный договор в российском праве. М.: Ось-89, 2003. 144 с.
6. Пчелинцева Л.М. Семейное право России. М.: Норма; ИНФРА-М, 1999. 663 с.
7. Филиппова Т.А., Титаренко Е.П., Дархамбаева А.Д. Правовая природа семейно-правовых соглашений и их место в системе юридических фактов // Российско-азиатский правовой журнал. 2021. № 1. С. 42–48.
8. Чайкова С.Ю. Конкуренция семейно-правовых договоров и медиативных соглашений, направленных на регулирование семейно-правовых споров // Lex russica. 2022. Т. 75, № 4. С. 50–62.
9. Шелютто М.Л. Глава 13 «Судебная практика и семейное право» // Судебная практика в современной правовой системе России / под ред. Т.Я. Хабриевой, В.В. Лазарева. М.: Норма, 2017. С. 226–241.
10. Rainer H. Should we write prenuptial contracts? *European Economic Review*, 2007, vol. 51, iss. 2, pp. 337–363.

ИВАНОВА ЕЛЕНА ВИТАЛЬЕВНА – кандидат юридических наук, доцент, декан юридического факультета, заведующая кафедрой гражданско-правовых дисциплин, Чувашский государственный университет, Россия, Чебоксары (dlf_iev@mail.ru; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4621-5141>).

ПЕРЕПЕЛКИНА НАТАЛЬЯ ВЛАДИМИРОВНА – кандидат юридических наук, доцент кафедры гражданского права и процесса, Поволжский институт управления имени П.А. Столыпина РАНХиГС при Президенте РФ, Россия, Саратов (prerepelkina@rambler.ru).

СЕМЕНОВА НАДЕЖДА ВЛАДИСЛАВОВНА – кандидат биологических наук, доцент кафедры гражданско-правовых дисциплин, Чувашский государственный университет, Россия, Чебоксары (huraskina@mail.ru; ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5369-5131>).

Elena V. IVANOVA, Natalia V. PEREPELKINA, Nadezhda V. SEMENOVA

PRENUPTIAL AGREEMENT AS A CIVIL TRANSACTION

Key words: spouses, prenuptial agreement, property relations, agreement, transaction.

Property relations between spouses are always in the focus of close attention of legal scholars. In recent years, the number of married couples using civil law forms of regulating the issues related to personal and conscientiously acquired property during marriage has been increasing. In family law, the legislator established a prenuptial agreement as this form. However, there is still no clear understanding of the legal nature of this agreement between spouses in the scientific literature; that is why the purpose of the work was to analyze the features of a prenuptial agreement as a type of civil law transactions.

The main research methods were the private law method and comparative legal analysis. The authors conducted the study of existing theoretical and legal approaches regarding the specifics of a prenuptial agreement. In the scientific literature, there are three approaches to determining the legal nature of this legal fact: civilised, family-legal and mixed.

Comparing the signs of transactions defined by the Civil Code of the Russian Federation and the prenuptial agreement as one of them, its essential signs are established. The paper shows that a prenuptial agreement is a bilateral (multilateral) consensual transaction that has a paid or gratuitous nature, carried out in a certain period or indefinitely, dependent or independent of any conditions.

The conclusions note that a prenuptial agreement can be recognized as an independent civil transaction and a separate type of contract with a limited parties, the purpose of which is distribution of property interests between spouses.

The conclusions note that the marriage contract can be recognized as an independent civil transaction and a separate type of contract with a limited subject composition, the purpose of which is the distribution of property interests between spouses.

References

1. Antokol'skaya M.V. *Semeinoe pravo: uchebnik. 2-e izd., pererab. i dop.* [Family Law. 2nd ed.]. Moscow, Yurist Publ., 2002, 336 p.
2. Braginskii M.I., Vitryanskii V.V. *Dogovornoe pravo: obshchie polozheniya* [Contract law: General Provisions]. Moscow, Statut Publ., 2020, 845 p.
3. Demin A.A. *Dogovor i soglasenie: sootnoshenie ponyatii* [Contract and agreement: correlation of concepts]. *Vestnik Volzhskogo universiteta im. V.N. Tatishcheva*, 2013, no. 2(78), pp. 25–34.
4. Ivanushkina E.S., Serebryakova A.A. *Brachnyi dogovor kak instrument regulirovaniya semeinykh imushchestvennykh otnoshenii* [Marriage contract as a tool for regulating family property relations]. *Pravo i gosudarstvo: teoriya i praktika*, 2021, no. 4(196), pp. 86–89.
5. Maksimovich L.B. *Brachnyi dogovor v rossiiskom prave* [Prenuptial agreement in Russian law]. Moscow, Os'-89 Publ., 2003, 144 p.
6. Pchelintseva L.M. *Semeinoe pravo Rossii* [Family Law of Russia]. Moscow, Norma, INFRA-M Publ., 1999, 663 p.
7. Filippova T.A., Titarenko E.P., Darkhambaeva A.D. *Pravovaya priroda semeino-pravovykh soglasenii i ikh mesto v sisteme yuridicheskikh faktov* [The legal nature of family law agreements and their place in the system of legal facts]. *Rossiisko-aziatskii pravovoi zhurnal*, 2021, no. 1, pp. 42–48.

8. Chashkova S.Yu. *Konkurentsija semeino-pravovykh dogovorov i mediativnykh soglashenii, napravlennykh na regulirovanie semeino-pravovykh sporov* [Competition of family law contracts and mediation agreements aimed at regulating family law disputes]. *Lex russica*, 2022, vol. 75, no. 4, pp. 50–62.

9. Shelyutto M.L. *Glava 13 «Sudebnaya praktika i semeinoe pravo»* [Chapter 13 «Judicial practice and family law»]. In: Khabrieva T.Ya., Lazareva V.V. *Sudebnaya praktika v sovremennoi pravovoi sisteme Rossii* [Judicial practice in the modern legal system of Russia]. Moscow, Norma Publ., 2017, pp. 226–241.

10. Rainer H. Should we write prenuptial contracts? *European Economic Review*, 2007, vol. 51, iss. 2, pp. 337–363.

ELENA V. IVANOVA – Candidate of Law Sciences, Associate Professor, Dean of the Law Faculty, Head of Civil Legal Disciplines Department, Chuvash State University, Russia, Cheboksary (dlf_iev@mail.ru; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4621-5141>).

NATALIA V. PERPELKINA – Candidate of Law Sciences, Associate Professor, Department of Civil Law and Procedure, P.A. Stolypin Volga Institute of Management of the RANEPa under the President of the Russian Federation, Russia, Saratov (nperepelkina@rambler.ru).

NADEZHDA V. SEMENOVA – Candidate of Biological Sciences, Associate Professor, Department of Civil Law Disciplines, Chuvash State University, Russia, Cheboksary (huraskina@mail.ru; ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5369-5131>).

Формат цитирования: *Иванова Е.В., Перепелкина Н.В., Семенова Н.В.* Брачный договор как гражданско-правовая сделка [Электронный ресурс] // *Oeconomia et Jus.* – 2022. – № 4. – С. 57–62. – URL: <http://oecomia-et-jus.ru/single/2022/4/8>. DOI: 10.47026/2499-9636-2022-4-57-62.

УДК 349.2
ББК Х405.118

О.А. ИВАНОВА, В.А. КОНСТАНТИНОВ

К ВОПРОСУ О СООТНОШЕНИИ ТРУДОВОГО И КОРПОРАТИВНОГО СТАТУСОВ РУКОВОДИТЕЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ОСОБОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЯ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА

Ключевые слова: корпоративные отношения, трудовые отношения, гражданские правоотношения, правовой статус руководителя организации, трудовые права работников.

В статье исследуется правовой статус руководителя организации. Многозначность статуса руководителя с учетом характера и целей организации создает разнообразие регулирования статуса руководителя отраслевым законодательством. Особенно важен вопрос о соотношении трудового и корпоративного статусов руководителя организации, критериях сходства и разграничения статусов. Ответ на этот вопрос лежит в сущности корпоративных организаций.

Цель исследования – на основе анализа нормативных правовых актов различной отраслевой принадлежности проследить сходство и различие трудового и корпоративного статусов руководителя в корпоративной организации и предложить критерии их соотношения.

Методологическую основу исследования составили диалектический подход, системный, логический, формально-юридический и другие методы научного познания.

Авторы отмечают, что исследование вопроса приводит к выводу, что трудовой статус руководителя в корпоративной организации является зависимым от корпорации. В статье предложены критерии сходства и разграничения трудового и корпоративного статусов руководителя в корпоративной организации: сходство обоих статусов – трудового и корпоративного – лежит только в общей направленности характера деятельности руководителя организации: он является исполнительным органом в организации; критерий разграничения: наличие трудового договора руководителя. Вместе с тем, оставаясь в корпоративном статусе, руководитель обязан придерживаться норм трудового законодательства в отношениях со своими работниками.

В Гражданском кодексе Российской Федерации (далее – ГК РФ)¹ закреплено более 20 видов субъектов, относимых законом к коммерческим и некоммерческим организациям. Все они являются юридическими лицами (ст. 48 ГК РФ). В зависимости от характера и целей создания организации в ней преобладают гражданские, трудовые или корпоративные отношения или и те, и другие в разнообразных пропорциях, оформляется руководство этой организации, которое может состоять как из единоличного руководителя, так и коллегиального органа. Нетрудно сделать вывод, что особенности статуса руководителя и специфика регулирования этого статуса могут отличаться в той или иной организации. Под статусом понимается (лат. status «состояние, положение») сложившееся состояние, правовое положение [3. С. 452], совокупность прав и обязанностей лица [1. С. 842].

¹ Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая): Фед. закон от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ (ред. от 01.09.2022) // Собрание законодательства РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.

Вопрос, поставленный в названии данной научной статьи, логически приводит к умозаключению, что речь идет в первую очередь о статусе руководителя корпоративной организации и подразумевает поиск ответа на проблему, какова процентная роль трудового статуса руководителя в корпоративном статусе руководителя. Ответ на этот вопрос возможен после исследования специфики корпоративных отношений.

Корпоративные правоотношения – это особая разновидность гражданских правоотношений, имеющих свои специфические черты [4. С. 33]; это «отношения, связанные с участием в корпоративных организациях или с управлением ими» (п. 1 ст. 2 ГК РФ). В рамках данных отношений создается, действует и прекращает свое действие корпорация – от лат. слова *corporatio* (объединение, сообщество) – или группа лиц, объединенных общностью профессиональных интересов, вступающих в отношения между собой как члены корпорации, а в гражданских отношениях – как определенный вид юридического лица [5. С. 53]. «Юридические лица, учредители (участники) которых обладают правом участия (членства) в них и формируют их высший орган в соответствии с п. 1 ст. 65.3 настоящего Кодекса, являются корпоративными юридическими лицами (корпорациями)» (абз. 1 п. 1 ст. 65.1 ГК РФ). К корпорациям закон относит хозяйственные товарищества и общества, крестьянские (фермерские) хозяйства, хозяйственные партнерства, производственные и потребительские кооперативы, общественные организации, общественные движения, ассоциации (союзы), нотариальные палаты, товарищества собственников недвижимости, казачьи общества, внесенные в государственный реестр казачьих обществ в РФ, а также общины коренных малочисленных народов РФ (абз. 1 п. 1 ст. 65.1 ГК РФ). Таким образом, они могут быть как коммерческими, так и некоммерческими организациями. Участники корпорации приобретают корпоративные (членские) права и обязанности в отношении созданного ими юридического лица (п. 2 ст. 65.1 ГК РФ).

Право, которое регулирует корпоративные отношения, включает не только нормы гражданского права, но и нормы права административного, предпринимательского, трудового; локальные нормы внутрифирменного права, регулирующие все внутренние отношения в корпорации. Так, если в зависимости от целей своей деятельности корпорация вступает в гражданские отношения товарообмена, тогда в этой части своей деятельности она подчиняется договорному и обязательственному праву; или когда набирает сотрудников на работу по трудовому договору или гражданскому договору, который по характеру демонстрирует черты трудового, тогда вступает по отношению к своим работникам в трудовые отношения и подчиняется нормам трудового права. Вот почему корпоративные отношения регулируются разными нормами права, но основное – корпоративное право: право об условиях создания и деятельности корпорации. В этом состоит отличительный характер корпоративных отношений, обозначенный ГК РФ. Это – отношения по управлению корпоративным обществом его участником, например, участие лица – члена корпорации в формировании и работе общего собрания, других органов управления, контроле за их деятельностью,

использовании корпоративного имущества и т.п. Лица корпорации одновременно участвуют в корпоративной организации и управляют ею [4. С. 37].

Словом, корпоративные отношения – это особый мир гражданских правоотношений. В этом специфическом мире руководитель корпоративной организации может быть как единоличным руководителем, так и представлять собой коллегиальный орган, быть наемным служащим или учредителем организации, группой лиц (орган управления, состоящий из участников организации), собственником имущества, соединять несколько статусов, быть физическим или юридическим лицом, быть сугубо исполнительным наемным органом или органом с широкими правами¹ [3, 4].

Таким образом, общее понятие правового статуса руководителя корпоративной организации является многозначным понятием, родовым понятием, соединяющим в себе специальные статусы единоличных или коллегиальных руководителей хозяйственных товариществ и общества, партнерств, иных хозяйств и кооперативов, общественных организаций, движений, союзов, казачьих обществ и общин народов, нотариальных палат, товариществ собственников недвижимости. В зависимости от того, какие функции намерена дать своему руководителю организация, оформляется и трудовой статус руководителя в корпоративной организации.

Если руководитель – наемное лицо, тогда его права и обязанности в области трудовых отношений определяются Трудовым кодексом РФ² (далее – ТК РФ), а также, вероятнее всего, дополнительно специальным федеральным законом (например, об акционерных обществах, о российском казачестве, об общинах коренных народов, и др.), а также учредительными документами организации, на должность руководителя которой его нанимают, трудовым договором (ст. 274 ТК РФ). Если на руководителя организации возложены полномочия представителя работодателя, тогда он выступает в сложном правовом статусе работодателя [2. С. 41] и наемного работника одновременно: сам нанимает на работу других лиц, заключая с ними трудовые договоры. Дифференциация статуса руководителей выражена в наименовании его должности, в процедурах назначения или избрания, в целом зависит от вида организации.

Дискуссионность доктрины, исследующей разграничение трудового и корпоративного статуса руководителя организации [2. С. 41; 5. С. 57], на наш взгляд, исходит из того, что авторы пытаются совместить несовместимые нормы отраслевых законодательств: трудового и корпоративного. Корпоративный руководитель целиком зависит от корпорации, независимой по своей сущности, которая сама решает, какие руководящие полномочия предоставить

¹ Об акционерных обществах: Фед. закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ (ред. от 14.07.2022) // Собрание законодательства РФ. 1996. № 1. Ст. 1; Международный стандарт аудита 260 (пересмотренный) «Информационное взаимодействие с лицами, отвечающими за корпоративное управление» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 09.01.2019 № 2н) (ред. от 27.10.2021) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: сайт. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_317493.

² Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 25.07.2022) // Собрание законодательства РФ. 2002. № 1 (ч. I). Ст. 3.

лицу, определяет круг его обязанностей, ответственности, размер оплаты труда и т.д. Для корпоративных организаций Трудовой кодекс РФ служит не столько направляющим, сколько сдерживающим аспектом для регулирования труда руководителя организации: т.е. высшим органам корпорации нельзя преступать законные границы воздействия на своего руководителя. Иное дело, если руководителю будут даны полномочия принимать на работу наемных служащих: вот здесь руководитель должен безукоризненно придерживаться в отношениях со своими наемными работниками норм Трудового кодекса, что он не может, например, применить к независимым членам корпоративной организации. То есть вопрос следует поставить так: может ли корпоративный статус руководителя включать трудовой статус и каковы основания для этого.

Таким образом, рассмотрев специфические черты корпоративных ношений, можно предложить критерии сходства и разграничения трудового и корпоративного статусов руководителя в корпоративной организации: 1) сходство обоих статусов – трудового и корпоративного – лежит только в общей направленности характера деятельности руководителя организации: он является исполнительным органом в организации; 2) критерий разграничения: трудовой договор руководителя.

От корпорации и ее учредителей зависит, что должно быть отображено в ее учредительных документах, дать своему руководителю только корпоративный статус (он – член корпорации, может быть одновременно собственником имущества, учредителем) или в том числе трудовой статус (он член корпорации/собственник/учредитель плюс как наемный служащий исполняет определенные обязанности), или только трудовой (он – наемный служащий). Трудовой статус руководителя возникает только в рамках трудового договора, который корпорация может, но не обязана заключать со своим руководителем. Как правило, это решение корпорации во многом зависит от целей ее деятельности (коммерческая, общественная, иная). При этом корпоративный статус руководителя может быть дополнен, если так решит корпорация, полномочиями работодателя. В этом случае, оставаясь в статусе корпоративном, руководитель обязан придерживаться норм трудового законодательства в отношениях со своими работниками. В корпоративной организации, виды которой перечислены в абз. 1 п. 1 ст. 65.1 ГК РФ, руководитель является тем самым особым представителем корпорации – юридического лица в гражданских правоотношениях.

Литература

1. Большой энциклопедический словарь / гл. ред. А. М. Прохоров. М.: Сов. энциклопедия; СПб.: Фонд «Ленингр. галерея», 2002. 1628 с.
2. Газизуллина Д.М. Разграничение трудового и корпоративного статуса руководителя // Социально-трудовые отношения: проблемы теории и практики: сб. науч. ст. / отв. ред. Л.В. Зайцева. Тюмень: Изд-во Тюменского гос. ун-та, 2018. С. 40–45.
3. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка. М.: Мир и образование; Оникс, 2011. 736 с.
4. Терентьев А.В. О понятии корпоративных отношений в современном российском законодательстве // Электронное приложение к Российскому юридическому журналу. 2018. № 3. С. 33–40.

5. Шиткина И.С. Соотношение корпоративного и трудового законодательства при регулировании правового положения единоличного и членов коллегиального исполнительных органов // Хозяйство и право. 2007. № 2(361). С. 52–60.

ИВАНОВА ОЛЬГА АНДРЕЕВНА – кандидат юридических наук, заведующая кафедрой публичного права, Чувашский государственный университет, Россия, Чебоксары (public_law@mail.ru; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2296-6514>).

КОНСТАНТИНОВ ВЛАДИМИР АЛЕКСАНДРОВИЧ – магистрант кафедры публичного права, Чувашский государственный университет, Россия, Чебоксары (v.konstantinov.84@mail.ru; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6787-1375>).

Olga A. IVANOVA, Vladimir A. KONSTANTINOV

ON THE ISSUE OF THE RELATIONSHIP BETWEEN THE LABOR AND CORPORATE STATUS OF THE COMPANY'S CHIEF EXECUTIVE AS A SPECIAL REPRESENTATIVE OF A LEGAL ENTITY

Key words: corporate relations, labor relations, civil relations, legal status of a company's chief executive, labor rights of employees.

The article examines the legal status of a company's chief executive. The ambiguity of the company's chief executive's status, taking into account the nature and goals of establishing the organization, creates a variety of means to regulate the chief executive's status by sector specific legislation. The issue of the relationship between the labor and corporate status of the company's chief executive is especially important, as well as that of criteria for similarity and differentiation of statuses. The answer to this problem lies in the essence of corporate organizations.

The purpose of the study is to trace the similarity and difference between the labor and corporate status of a company's chief executive in a corporate organization based on the analysis of regulatory legal acts of various industry affiliation and to propose criteria for their correlation.

The methodological basis of the study was the dialectical approach, systematic, logical methods, formal legal and other methods of scientific cognition.

The authors note that the study of the issue leads to the conclusion that the labor status of a company's chief executive in a corporate organization is dependent on the corporation. The article proposes similarity criteria and differentiation criteria of the labor and corporate statuses of a company's chief executive in a corporate organization: similarity of both statuses – labor and corporate – lies only in general orientation of the nature of the activity carried out by the company's chief executive: they are the executive body in the organization; the criterion of differentiation: the existence of an employment contract of the company's chief executive. At the same time, while remaining in the corporate status, the company's chief executive is obliged to adhere to the norms of labor legislation in relations with the employees.

References

1. Prokhorov A.M., ed. *Bol'shoi entsiklopedicheski slovar'* [Large Encyclopedic dictionary]. Moscow, Sovetskaya entsiklopediya Publ.; St. Peterburg, Fond «Leningr. galereya», 2002, 1628 p.
2. Gazizulina D.M. *Razgranichenie trudovogo i korporativnogo statusa rukovoditelya* [Differentiation of the labor and corporate status of the head]. In: *Sotsial'no-trudovye otnosheniya: problemy teorii i praktiki: sb. nauch. st.* [Social and labor relations: problems of theory and practice: collected papers]. Tyumen, Tyumen University Publ., 2018, pp. 40–45.
3. Ozhegov S.I. *Tolkovyi slovar' russkogo yazyka* [Explanatory dictionary of the Russian language]. Moscow, Mir i obrazovanie, Oniks Publ., 2011, 736 p.

4. Terent'ev A.V. *O ponyatii korporativnykh otnoshenii v sovremennom rossiiskom zakonodatel'stve* [On the concept of corporate relations in modern Russian legislation]. *Elektronnoe prilozhenie k Rossiiskomu yuridicheskomu zhurnalu* [Electronic Supplement to the Russian Law Journal], 2018, no 3, pp. 33–40.

5. Shitkina I.S. *Sootnoshenie korporativnogo i trudovogo zakonodatel'stva pri regulirovanii pravovogo polozheniya edinolichnogo i chlenov kollegial'nogo ispolnitel'nykh organov* [Correlation of corporate and labor legislation in regulating the legal status of individual and members of collegial executive bodies]. *Khozyaistvo i pravo*, 2007, no 2(361), pp. 52–60.

OLGA A. IVANOVA – Candidate of Law Sciences, Associate Professor, Head of the Public Law Department, Chuvash State University, Russia, Cheboksary (public_law@mail.ru; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2296-6514>).

VLADIMIR A. KONSTANTINOV – Master's Program Student, Public Law Department, Chuvash State University, Cheboksary (v.konstantinov.84@mail.ru; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6787-1375>).

Формат цитирования: Иванова О.А., Константинов В.А. К вопросу о соотношении трудового и корпоративного статусов руководителя организации как особого представителя юридического лица [Электронный ресурс] // *Oeconomia et Jus.* – 2022. – № 4. – С. 63–68. – URL: <http://oecomia-et-jus.ru/single/2022/4/9>. DOI: 10.47026/2499-9636-2022-4-63-68.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Е.В. Бабешкова, Т.Г. Жамкова
ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ
НА АДАПТАЦИЮ СОТРУДНИКОВ В ОРГАНИЗАЦИЯХ МАЛОГО
БИЗНЕСА ЧУВАШСКОЙ РЕСПУБЛИКИ..... 1

А.Г. Брусов
КОМПЛЕКСНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА
ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ 9

В.Л. Гурджиян
ТЕХНОЛОГИЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА
КРИЗИСНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ..... 19

А.С. Евсеев, Н.В. Морозова, И.А. Васильева
АСПЕКТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ
ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА 28

Н.З. Зотиков, А.А. Данилова
НАЛОГОВЫЕ ДОХОДЫ БЮДЖЕТОВ В УСЛОВИЯХ ДЕЙСТВУЮ-
ЩЕГО НАЛОГОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА 35

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

О.В. Захарченко
ПЕРВЫЙ ОПЫТ РОССИЙСКОГО ПАРЛАМЕНТАРИЗМА
В ОЦЕНКАХ С.А. КОТЛЯРЕВСКОГО 45

Д.В. Змиевский
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОДСУДНОСТИ ПО-
ТРЕБИТЕЛЬСКИХ СПОРОВ..... 51

Е.В. Иванова, Н.В. Перепелкина, Н.В. Семенова
БРАЧНЫЙ ДОГОВОР КАК ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВАЯ СДЕЛКА..... 57

О.А. Иванова, В.А. Константинов
К ВОПРОСУ О СООТНОШЕНИИ
ТРУДОВОГО И КОРПОРАТИВНОГО СТАТУСОВ
РУКОВОДИТЕЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ
КАК ОСОБОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЯ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА..... 63