

тов - процесс творческий и поэтому требует всестороннего научно обоснованного и практического подхода. Что касается специалистов, то они, кроме высокой общетеоретической подготовки, должны обладать опытом, навыками создания весьма специфических юридических текстов. Для специализированной подготовки студентов целесообразно введение в учебный процесс в высших учебных заведениях психолого-юридического профиля спецкурсов «Психология право- и законотворчества», «Основы законодательной техники» при преподавании психоло-

го-юридических дисциплин «Юридическая психология», «Теория государства и права». Такое обучение позволило бы студентам выпускных курсов освоить психологические основы законотворчества, приобрести навыки составления юридических текстов, разработки концепций, психотехнологий, обоснований, проведения психологических и других экспертиз законопроектов и др. Все это окажет психологическое воздействие не только на качественный уровень практики подготовки законопроектов, но и на законодательное регулирование в целом.

---



---

#### Литература

---



---

1. *Алексеев С.С.* Как готовить закон? // Известия. 1992. 14 дек.
  2. *Вишневский А.Ф., Дмитрук В.Н.* Теория и практика подготовки проекта нормативного правового акта. – Минск: Дикта, 2004.
  3. *Кондратович Н.М.* Субъекты законотворческого процесса: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.01 / Ин-т философии и права Акад. наук Беларуси. – Минск, 1994.
  4. *Нерсесянц В.С.* Право и культура: монография. – М.: Изд-во РУДН, 2002.
  5. *Поленина С.В.* Законотворчество в Российской Федерации. – М., 1996.
  6. *Шестопал Е.Б.* Политическая психология: учебник для вузов. – М.: ИНФРА-М, 2002.
- 
- 

## НЛП-МЕТОД КАК МЕТОД ДОЗНАНИЯ

**В.П. ВАСИЛЬЧЕНКО,**

кандидат философских наук, доцент;

**А.Г. ДОБРУНОВА,**

курсант 144 взвода

(Белгородский юридический институт МВД России)

**В** современном уголовном процессе России предусмотрены две формы предварительного расследования преступлений - предварительное следствие и дознание (ст. 73 УПК) [1, с.393]. Дознание в сравнении с предварительным следствием можно рассматривать как упрощенную и укороченную по срокам форму расследования, предусматривающую специальные правила производства по уголовному делу (гл. 32 УПК РФ). Но при этом действия и решения, принятые в ходе дознания, имеют такую же юридическую силу, как и осуществленные при производстве предварительного следствия.

Впервые термин «дознание» был употреблен в Судебных уставах уголовного судопроизводства 1864 года и определялся как «первоначальные изыскания, производимые полицией для обнаружения справедливости или несправедливости дошедших до них слухов и сведений о преступлении...» [2, с.112-113]. Фактически под дознанием понималась первоначальная проверка информации о

преступлении, проводимая полицией [3]. В соответствии с указанными документами проверка проводилась в форме полицейского дознания [4, с.60]. При этом полиция собирала не доказательства, а только сведения о них [5, с.352].

Таким образом, дознание определялось как деятельность полиции путем расспросов и наблюдений (в том числе и негласных) по проверке сообщения (первичной информации) о преступлении. Иными словами, деятельность по производству дознания не была обличена в процессуальные формы, не устанавливалось процессуальных сроков для ее осуществления, да и сами результаты такой деятельности не имели доказательственного значения в судебных органах.

В настоящее время на законодательном уровне сформулировано следующее понятие «дознание» (п. 8 ст. 5 УПК РФ): дознание есть форма предварительного расследования, осуществляемого дознавателем (следователем) по уголовному делу, по которому

производство предварительного следствия необязательно. Таким образом, новый уголовно-процессуальный закон сузил пределы понятие «дознание», определяя его сущность только одним видом деятельности органа дознания, а именно - расследование преступлений в полном объеме [4, с.64].

Как правило, дознание представляет собой воздействие, - прямое или косвенное, - одного человека на другого, процесс передачи информации с целью вызвать необходимую реакцию со стороны лица, на которое оказывается воздействие [6, с.37]. При этом воздействие может быть как физическим, так и психическим [7]. К числу психических воздействий относится получающий в последнее время все большее распространение метод нейролингвистического программирования (НЛП) [8]. Возможностям применения этого метода в криминалистическом дознании и посвящена данная статья.

Метод НЛП был предложен в начале 1970-х годов в Университете Санта-Крус (Калифорния) Ричардом Бэндлером, специалистом в области информатики и математики, и Джоном Гриндером, преподавателем лингвистики. С помощью этого метода предполагалось исследовать поведение людей, считавшихся прекрасными специалистами в интерактивном общении [9, с.23].

Этот метод опирается на четыре основополагающих принципа:

1. Раппорт - алгоритм построения доверительных отношений с окружающими.
2. Сенсорная чувствительность на основе зрения, слуха, осязания, чутья, вкуса и обоняния.
3. Ориентация на результат.
4. Гибкость поведения.

«Расшифровка» названия рассматриваемого метода такова:

• Метод основан на идее отражения, согласно которой мы воспринимаем мир посредством наших чувств и преобразуем чувственную информацию в мыслительные процессы, как сознательные, так и бессознательные («Нейро»).

• Понятие «Лингвистическое» означает, что именно человеческая речь является в данном случае средством адекватного восприятия мира, его (восприятия) фиксации, концептуализации, представления через свой опыт и трансляции.

• Понятие «Программирование» выражает способ кодирования своего жизненного опыта.

НЛП нередко ассоциируется со словом «манипуляция», однако НЛП и манипуляция – не одно и то же. Разница между ними такова: нейро-лингвистическое программирование предполагает честность и искренность в отношениях людей, в то время как манипуляция не честна и не искренна, так как построена на принципе «Цель оправдывает средства!». Как говорится, что посеешь, то и пожнешь.

Таким образом, метод НЛП представляет собой моделирование в своем сознании образа любого человека, находящегося в процессе нашего общения. Согласно концепции НЛП, человек реагирует не на сам окружающий мир, а на собственную модель, или карту, этого мира. Это означает, что мы оба переживаем одно и то же событие по-своему. Следовательно, внутреннее отражение внешнего события в случае применения метода НЛП не тождественно самому событию. НЛП лишь помогает создать карту (модель) внешнего мира, что позволяет сделать общение более эффективным.

Объективно действие НЛП основано на взаимодействии сознательного и бессознательного в психике человека. НЛП – это прежде всего наше сознательное начало, что отвечает за осознанное восприятие внутренних и внешних стимулов, воздействующих на нас в заданный момент времени. Остальную часть нашей мыслительной деятельности берет на себя наше бессознательное. При этом сознательное начало можно сравнить с вершиной айсберга, а бессознательное - с девятью десятыми его массы, которые находятся под водой.

<b>Сознательное начало помогает</b>	<b>Бессознательное начало помогает</b>
Работать линейно (по заданной схеме)	Работать целостно (полагаясь на ощущения)
Последовательно обрабатывать информацию	Использовать интуицию
Мыслить логически	Мыслить творчески
Использовать речь, вербализировать	Использовать язык жестов
Мыслить математически	Полагаться на эмоции
Мыслить аналитически	Хранить воспоминания в виде образов

Обратим внимание, что бессознательное не умеет обрабатывать информацию, сформулированную в негативном ключе. Вот почему так важна положительная формулировка целей. Поэтому бессознательное начало нужно направлять с помощью сознательного. Если сознательное не будет указывать бессознательному направление деятельности, то бессознательное будет искать это направление как попало.

Одним из проявлений бессознательного является как подавление воспоминаний, вызывающих отрицательные эмоции, которые не находят выхода, так и воспроизведение подавленных воспоминаний для рассмотрения отрицательных эмоций и, следовательно, для освобождения от них [9, с.23]. При этом бессознательное всегда стремится к тому, чтобы мы не вышли за границы норм морали.

Необходимой опорой в данном случае являются ценности и убеждения, которые выступают наподобие фильтров, помогающих решить, какие элементы входящих сигналов из внешнего мира необходимо пропустить в наше сознание, а какие нет. Иными словами, именно бессознательное формирует ценности и убеждения и принимает разнообразие решения, касающиеся нас и нашего окружения.

В терминах НЛП убеждения человека — это установки, представляющие собой обобщения его жизненного опыта. Здесь наряду с позитивными убеждениями могут быть и негативные, скрывающиеся установки. Такие речевые обороты, как «не могу», «должен», «не должен», «мог бы», «не мог бы», «следует» и «не следует» в большинстве случаев выражают ограничивающие убеждения. Как сказал Генри Форд, «может тот, кто думает, что может, и не может тот, кто думает, что не может. Это неуловимый и неоспоримый закон» [9, с.62].

Ценности - это факторы, которые управляют нашим поведением и являются бессознательными мотивирующими или демотивирующими стимулами. Именно под влиянием системы ценностей мы совершаем определенные поступки, причем одна ценность здесь самая главная. Ценности, расположенные на вершине иерархии ценностей обычно более абстрактны, нежели ценности более низких уровней, но именно они и оказывают самое большое влияние на нашу жизнь. Например, ценности семьи и друзей являются более конкретными ценностями, а ценность счастья - достаточно абстрактная. Именно в силу сказанного выше эта ценность является определяющей в жизни человека.

В основу НЛП положена структура общения. Вкратце данная модель состоит в следующем. Когда некто ведет себя определенным образом (внешнее поведение), это вызывает у другого некоторую реакцию (внутренний отклик), которая, в свою очередь, заставляет отвечать определенным образом (внешнее поведение), а этот ответ провоцирует соответствующую реакцию собеседника (его внутренний отклик).

Джордж Миллер провел исследование, чтобы выявить, сколько объектов человек способен держать в оперативной памяти в отдельный момент времени. Он пришел к выводу, что человек может одновременно держать в голове от двух до семи информационных объектов, максимум до девяти - при хорошем самочувствии и заинтересованности в данном предмете, а при плохом самочувствии или отсутствии заинтересованности в теме - всего пять [9, с.73].

Особое место в методе НЛП занимают метапрограммы, т.е. внутренние программы, определяющие, как мы сортируем свой опыт, ориентируемся в нем и организуем его. С помощью именно метапрограмм манера поведения каждого индивида раскрывается через его речь.

Например, от человека, склонного брать на себя ответственность, можно услышать фразу: «Меня не интересуют оправдания, предоставьте мне результаты». А человек, который склонен не спеша обдумывать ситуацию, скорее всего, скажет: «Не спешите, взвесьте все как следует и убедитесь в том, что полученные результаты — именно то, что нам нужно».

Выше было подчеркнута, что метод НЛП опирается на четыре основополагающих принципа, ведущим из которых является принцип раппорта.

Слово «раппорт» происходит от французского *rapporter*, что означает «возвращать, отдавать назад». В НЛП под раппортом подразумевается налаживание двустороннего контакта между людьми.

Отсюда раппорт - это процесс установления доверия, гармонии и сотрудничества во взаимоотношениях. Здесь требуется применение следующего важнейшего правила общения: прежде, чем осуществлять сам процесс общения, необходимо установить контакт со своим оппонентом, т.е. осуществить раппорт. Заметим, что речь в данном случае не идет об установлении взаимной симпатии, а только лишь — об оптимальности сотрудничества.

Такую оптимальность сотрудничества можно конкретизировать, если предварительно ответить на вопросы следующей анкеты:

Имя _____
Компания/группа: _____
Какие у вас отношения с этим человеком? _____
Какие изменения вы хотели бы внести в свои отношения с этим человеком? _____
Как это повлияет на вас? _____
Как это повлияет на другого человека? _____
Стоят ли желаемые изменения затрат времени и сил? _____
Какие затруднения испытывает этот человек? _____
Что для него важнее всего на данный момент? _____
С кем из знакомых, успешно наладивших контакт с этим человеком, вы могли бы поговорить? Что вы могли бы узнать у своих знакомых? _____
Какую еще помощь в достижении взаимопонимания с этим человеком вы могли бы получить? _____
Как, по-вашему, сдвинуть с мертвой точки ваши отношения: каковы ваши идеи на данный момент? _____
Каким может быть ваш первый шаг? _____

Можно порекомендовать следующие семь способов установления раппорта:

- Проявляйте искренний интерес к тому, что важно для другого человека. Начинайте с того, чтобы самому попытаться понять другого, вместо того, чтобы ждать, пока поймут вас.

- Запоминайте ключевые слова, любимые выражения и манеру разговора, присущие другому человеку, и используйте их в собственной речи - но не переусердствуйте.

- Следите за тем, как другой человек предпочитает использовать полученные сведения. Необходимы ли ему многочисленные подробности или достаточно общей картины? В процессе разговора дозируйте информацию порциями соответствующего размера.

- Дышите в такт дыханию собеседника (в его ритме).

- Пытайтесь разгадать намерения другого человека - его истинную цель, вместо того, чтобы обращать внимание на его слова или действия. Люди не всегда могут понятно изъясняться, но хорошо чувствуют, к чему у них лежит сердце. Примите ту же позу, что и ваш собеседник: речь идет о вашем телесном языке, жестах, тоне голоса и темпе речи.

- Уважайте время, силы и средства другого человека, а также людей, которые ему дороги. Для вашего собеседника это важные ресурсы.

Здесь необходимо учесть, что при общении наше влияние на другого человека определяется в основном тремя факторами влияния: внешностью, звуком голоса и содержанием речи. При этом распределение степени воздействия указанных факторов желательно, чтобы было таковым:

55% - выражение лица, жесты, положение

тела;

38% - тон голоса;

7% - слова [9, с.100]

Особенно здесь важны первые впечатления. И главное: нельзя выглядеть неуверенно, ибо тогда создается впечатление, что вы не верите в истинность собственных высказываний.

Важное требование, о котором всегда следует помнить: надо стараться разглядеть в каждом вашем оппоненте его уникальность.

Замечено, что если между двумя общающимися устанавливается раппорт, то в их телодвижениях и манере разговора ощущается единство - они как будто нарочно координируют свои жесты и речь. В НЛП это называется подстройкой и отражением. Здесь на уровне подсознания перенимаются стили поведения, навыки, ценности и убеждения собеседника.

И наоборот, просто проследив за положением тел и жестов общающихся, легко распознать ситуацию, когда люди абсолютно не синхронны друг с другом. В НЛП такая ситуация называется несоответствием.

Отсюда подстройка и отражение - это способы четкой настройки на образ мышления другого человека, на его восприятие мира. Вы можете слушать собеседника всем своим телом! Более того, при хорошем раппорте отражение происходит самопроизвольно. Но для этого предварительно надлежит провести подстройку:

- тона (звучания) вашего голоса или темпа речи;

- ритма дыхания;

- ритма движений и уровня энергетики;

- положения тела и жестов.

Иными словами, чтобы завладеть иници-

ативой в общении с кем-то, чтобы начать доминантно влиять на другого человека, необходимо сначала подстроиться под его жизненный темпоритм. Эту процедуру надо выполнять снова и снова до тех пор, пока не будет оптимально установлен раппорт.

Но все, как говорится, хорошо в меру. Поэтому установление раппорта неминуемо влечет к его разрыву. Например, дознаватель по истечении некоторого времени должен завершить процесс допроса.

Разрыв раппорта - это процесс, обратный подстройке или отражению. И для этого следует совершить поступок, не соответствующий образу поведения данного человека. Для этого можно изменить тон голоса или темп речи, принять другое положение тела или сменить манеру поведения, чтобы отличаться от другого человека. Иными словами, изменение в сторону отчуждения трех вышеуказанных аспектов оптимальности общения позволяют разорвать раппорт в кратчайший срок:

- Можно избегать зрительного контакта, использовать определенное выражение лица. Например, поднятые брови о многом скажут собеседнику. Если же повернуться к нему спиной, то этот жест будет еще более красноречивым.

- Можно изменить интонацию или громкость голоса, или вовсе замолчать. Главное при этом - не соответствовать особенностям поведения собеседника.

- Можно просто ограничиться коротким высказыванием типа: «Благодарю Вас».

Здесь замечено, что при употреблении союза «но», люди запоминают то, что было произнесено после него. Если вы употребляется союз «и», то лучше запоминается и то, что было сказано перед ним, и то, что было сказано после него.

В НЛП последовательно или параллельно можно применять следующие три основных позиции [10]:

- Первая позиция - собственный взгляд на мир: эта позиция может быть позицией доминирования в общении в ситуации, когда вам абсолютно ясны ваши желания, убеждения и ценности вашего оппонента. Но при этом необходимо, конечно, учитывать и то, что требует от вас ваш собеседник.

- Вторая позиция - наблюдение с точки зрения вашего оппонента: встать в эту позицию - значит, почувствовать себя в «шкуре» другого.

- Третья позиция - пронаблюдать происходящее между вами и вашим оппонентом

диссоциированно, как посторонний наблюдатель. В идеальном случае такая позиция является наиболее зрелой; именно ее надо придерживаться, чтобы оценить всю многогранность ситуации.

Такая оценка не может при общении давать определенные преимущества. Во всяком случае можно выделить шесть типичных антиномических моделей проявления человеческой индивидуальности [9, с.114]:

- проактивность/рефлексивность;
- движение к/движение от;
- возможности/процедуры;
- внутреннее/внешнее;
- глобальное/специфическое;
- сходство/сходство и отличие/отличие.

Люди, занимающие активную жизненную позицию, находятся на проактивном конце данной шкалы. Но если человеку свойственно критически оценивать ситуации и ждать, пока все наладится само собой, то он, вероятно, ближе к рефлексивному типу.

Отсюда лексика проактивности: «Надо действовать», «Все в наших руках», а лексика рефлексивности: «Надо все обдумать», «Лучше повременить».

Следующая модель связана с тем, что люди либо тратят время, силы и средства на продвижение к чему-либо, что кажется им приятным и заслуживающим внимания, либо на бегство от чего-то, что представляется опасным или вредным и чего они, соответственно, хотят избежать. Общее правило состоит здесь в том, что человек продвигается либо в направлении «от», либо в направлении «к чему-то».

Можно подчеркнуть, что методом активизации человека, придерживающегося модели «от», образно говоря, является «кнут», т.е. некоторая кризисная ситуация, а человека, придерживающегося модели «к» - «пряник», т.е. явные преимущества данной линии поведения.

Лексика для модели «от»: «избегать», «устранять», «предотвращать».

Лексика для модели «к»: «достичь», «добиться».

Модель «Возможности/процедуры» имеет следующие разграничения: человеку возможностей доставляет удовольствие испытание новых способов выполнения задач, человек же процедур предпочитает следовать испытанным методам.

Лексика модели процедур: «следовать инструкциям», «подчиняться правилам», «во-первых», «во-вторых», «наконец».

В модели «Внутреннее/внешнее» происходит разграничение мотиваций для принятия

решений: если на первый план выступают собственные суждения, то действует метапрограмма «внутреннее»; если же в оценке своей работы происходит полагание на суждения других, то такая метапрограмма - «внешняя». Человек с внутренним критерием оценки обычно говорит: «Я это знаю, так как я этим занимался», а человек с внешним критерием оценки скорее всего скажет: «Мне так советуют специалисты».

Лексика выражений при отношении к людям, придерживающимся модели «внутреннее», такова: «вам судить», «полностью на ваше усмотрение», «решайте сами».

Лексика выражений при отношении к людям, придерживающимся модели «внешнее», такова: «статистика показывает», «по мнению экспертов».

Для модели «Глобальное/специфическое» важно разграничение между общим взглядом на предмет в целом и взглядом на элементы этого предмета. Люди «специфического» склада имеют тенденцию «за деревьями не видеть леса». В результате они могут не достичь поставленной цели или увидеть ее только после того, как потратят массу времени и сил на выполнение неверных задач.

Оптимизировать ситуацию поможет такой подход:

1. Остановитесь!
2. Найдите бумагу и ручку.
3. Сядьте и напишите список.
4. Пересортируйте список приоритетов в порядке убывания степени важности.
5. Продолжайте процесс разбиения!

Лексика для модели «Глобальное» такова: «обзор», «общий план», «по сути».

Лексика для модели «Специфическое» такова: «план», «рабочий график», «во-первых», «во-вторых», «далее».

И, наконец, в модели «Сходство/сходство и отличие/отличие» для человека «сходства» сильной стороной является налаживание контактов: ведь достижение взаимопонимания - это подстройка поведения под чью-то психологию и мышление. Можно действительно упустить множество полезной информации, если не увидеть сходство с уже знакомыми

ситуациями. В этом, по мысли Аристотеля, состоит главное отличие знания от неведения. С человеком же «различия», как правило, трудно общаться, потому в силу приверженности его к аспекту «различия» он будет ориентироваться на противоположную позицию.

По-видимому, оптимальной в данном случае будет позиция «сходства и различия».

В заключение приведем десять способов применения НЛП [11].

1. Саморазвитие: НЛП предлагает средства для обучения, развития и профессионального роста.

2. Управление своими личными и профессиональными отношениями: «Если то, что вы делаете, не приносит результата, попробуйте что-нибудь другое».

3. Переговоры без проигравших: НЛП дает принципы и стратегии, которые можно использовать с выгодой для всех.

4. Достижение цели при взаимоотношениях: принципы НЛП помогают создавать устойчивые отношения в общении.

5. Умение подать себя: способность эффективно общаться.

6. Управление временем и другими ресурсами: НЛП различает тех, кто живет во времени, и тех, кто пробирается сквозь время; планировать гораздо легче, если жить сквозь время; ценить каждое мгновение проще, если жить во времени.

7. Научение оптимальному движению к успеху: НЛП помогает преодолевать пропасть между желанием и исполнением, между мечтой о перемене и реальным изменением.

8. НЛП оказывает помощь в оздоровлении человека: НЛП предлагает много полезного, так как помогает распознавать связи между разумом и ощутимыми потребностями организма.

9. НЛП помогает устанавливать связь с внешним окружением человека: в НЛП утверждается, что хотя все люди учатся жить по-разному, но единственный человек, который знает, как ему надо учиться, — это сам обучающийся.

10. НЛП помогает выбирать свой жизненный путь на основе выбора профессиональной деятельности человека, оптимальной для него.

---

#### Литература

---

1. Уголовный процесс: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Юриспруденция» / под ред. В.П. Божьева. 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Спарк, 2004. С. 393.
2. Судебные уставы 20 ноября 1864 г. с изложением рассуждений, на коих они основаны, изданные Государственной канцелярией. Издание 2-е, доп. и измен. Ч. 2. - СПб., 1867. С. 112-113.
3. Свод законов Российской Империи. - СПб., 1892. Т. 16. 4.2. Разд. 3. Ст. 1.32.

4. Дознание в органах внутренних дел: учебно-практ. пособие. Изд. 2-е испр. и доп. / под ред. *А.С.Есиной*. – М.: Щит-М, 2005. С. 60.
5. *Викторский С.И.* Русский уголовный процесс. – М., 1997. С. 352.
6. *Белкин Р.С.* Криминалистическая энциклопедия. – М.: БЕК, 1997. С. 37.
7. *Дулов А.В.* Основы психологического анализа на предварительном следствии. – Минск, 1973; *Хайдуков Н.П.* Тактико-психологические основы воздействия следователя на участвующих в деле лиц. – Саратов, 1984.
8. *Макдермот Я., Яго В.* Практический курс НЛП. – М.: Изд-во Эксмо, 2007; *Дилтс Р.* Изменение убеждений с помощью НЛП / пер. с англ. В.П.Чурсина. – М.: Независимая фирма «Класс», 2006.
9. *Реди, Ромилла, Бертон, Кейтв.* НЛП для «чайников»: Пер. с англ. – М.: ООО «И.Д.Вильямс», 2009. – С. 23.
10. *Мелибруда Е.* Я – Ты – Мы: Психологические возможности улучшения общения: Пер. с польск. / Вступ. ст. и общ. ред. *А.А. Бодалева и А.Б. Добровича*. – М.: Прогресс, 1986.
11. *Холл М.* 77 лучших техник НЛП. – СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2008; *Восдилов Д.В.* НЛП по-русски. – М.: ФАИР, 2008.

## **“МИНИМИЗАЦИЯ НАЛОГОВОГО БРЕМЕНИ” ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ И ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ КАК ФАКТОР УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ**

**О.М. ЕЛФИМОВ,**

кандидат экономических наук  
(Нижегородская академия МВД России)

Экономическая ситуация, сложившаяся в России в период перехода к рынку, потребовала создания принципиально новой эффективной налоговой системы. Современная налоговая система России была создана в начале 1990-х годов и представлена совокупностью налогов, сборов, пошлин и других платежей, взимаемых в установленном порядке с плательщиков – юридических лиц и физических лиц на территории страны. Кроме того, существуют государственные внебюджетные фонды, доходная часть которых формируется за счет целевых отчислений.

Предпринятые в последние годы руководством страны усилия по выводу России из кризиса привели к некоторым позитивным сдвигам в политической, экономической и социальной сферах. Появилось понимание того, что в настоящее время общей стратегией выживания и укрепления государства является обеспечение национальной безопасности и ее материального фундамента – экономической безопасности.

В настоящее время подавляющее большинство экспертов, независимо от персональной приверженности тем или иным

политико-экономическим идеям, приходят к выводу, что сложившееся состояние стабильности во всех сферах жизнедеятельности страны, в том числе и экономической, имеет серьезный запас устойчивости в перспективе ближайших трех-четырёх лет. Отмечается также, что этому способствуют как внутренние, так и внешние факторы. Достаточно напомнить, что созданный Стабилизационный фонд и золотовалютные запасы совокупно превышают 7 триллионов рублей, и уже несколько лет подряд сохраняется бюджетный профицит. Таким образом, сложилась ситуация, позволяющая приступить к налоговым послаблениям малого и среднего бизнеса в целях придания российской экономике дополнительного импульса для ее роста.

Почему из целого ряда значимых для экономики страны вопросов выделен именно этот аспект? Дело в том, что в последнее время в экономической литературе большое внимание уделяется проблеме формирования в России среднего класса.

Важнейшей тенденцией развития современной налоговой системы России является ее криминализация, рост масштабов налого-