

вазии формируют конкурентные преимущества со значительной степенью устойчивости. Представляется очевидным, что ключевое влияние на конкурентный потенциал предприятия оказывают конкурентные преимущества, имеющие инновационную природу, поскольку именно инновационное обеспечение конкурентного потенциала имеет временную протяженность в будущем времени.

Вообще инновационное развитие является основой формирования и поддержания конкурентного потенциала современного предприятия. Термин «инновации» был введен австрийским экономистом Й. Шумпетером. Термин учитывал пять основных типов изменений (инноваций), в которых в явном виде не присутствовала научно-техническая деятельность:

- использование новой техники, новых технологических процессов, нового рыночного обеспечения производства;
- внедрение продукции с новыми свойствами;
- использование нового сырья;
- изменение в организации производства;
- появление новых рынков сбыта.

Во второй половине XX в. инновации рассматривались преимущественно с точки зрения развития науки и технологий⁷.

Инновационная ориентация означает развитие на основе инноваций. Шумпетер дал оригинальную трактовку понятия «развитие». Это качественные изменения, которые происходят вследствие осуществления предпринимателями «новых комбинаций», под которыми подразумевается:

- изготовление нового блага или создание нового качества того или иного блага (товара);

- внедрение нового способа производства или коммерческого использования того или иного товара;

- освоение нового рынка сбыта;
- получение нового источника сырья и полуфабрикатов;
- проведение реорганизации, обеспечивающей монопольное положение предпринимателя на рынке или подрыв монополии конкурентов⁸.

Согласно взглядам Шумпетера, функциональная роль инноватора-предпринимателя в экономике сводится к нарушению равновесия, созданию неравновесного состояния на рынках вследствие инноваций, что и приносит ему, помимо предпринимательской прибыли, сверхдоходы, получившие в современной науке название «инновационной ренты». Таким образом, сверхдоходы получают только фирмы-инноваторы, первыми реализующие базовые инновации и фирмы-последователи, реализуя улучшающие инновации, увеличивают свою рыночную долю, производительность, получают временную монопольную власть, повышают ценность фирмы и конкурентный потенциал предприятия⁹.

Таким образом, формирование и поддержание конкурентного потенциала затрагивает весь механизм деятельности предприятия, связанный с технологической цепочкой и взаимодействием с партнерами. Вместе с тем в условиях активизации конкурентной борьбы на товарных рынках, на наш взгляд, наиболее устойчивым является обеспечение инновационных конкурентных преимуществ, т.е. конкурентных преимуществ, основанных на использовании инноваций. Инновации формируют конкурентные преимущества со значительной

⁸ Игнатьев В. Оценка конкурентоспособности товаров // Инновации. 2001. №6. С. 12.

⁹ Васюхин О. В. Анализ внешних факторов развития инновационной деятельности предприятия. СПб.: Нестор, 2002. С. 52.

⁷ Завлин П. Н., Васильев А. В. Оценка эффективности инноваций. СПб.: Бизнес-пресса, 1998. С. 46.

степенью устойчивости. Подытоживая вышесказанное, отметим, что под инновационным обеспечением конкурентного потенциала предприятия можно понимать создание и реализацию инновационных конкурентных преимуществ в области характеристик качества предлагаемых рынку услуг, стоимостных параметров, методов формирования ассортимента услуг, организации производства и управления на предприятии, формирование и поддержание деловой репутации предприятия, как одного из важнейших конкурентных преимуществ.

Литература

1. Горбашко Е. А. Управление качеством и конкурентоспособностью. СПб.: Учебное пособие, 2005.
2. Фасхиев Х., Попова Е. Как измерить конкурентоспособность предприятия//Маркетинг в России и за рубежом. 2003. № 4.
3. Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
4. Горбашко Е. А. Международные стандарты ИСО серии 9000 в контексте обеспечения конкурентоспособности экономики страны//Актуальные проблемы и перспективы развития Северо-запада: материалы научно-практического симпозиума молодых ученых и специалистов. СПб.: ИМЦ НВШ-СПб., 2006.
5. Портер М. Конкуренция: пер. с англ.: Уч. пособ. М.: Вильямс, 2000.
6. Азоев Г. Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. М.: Центр экономики и маркетинга, 1996.
7. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. СПб: Питер, 1999.
8. Гудков И. Б. Инновационное развитие и конкурентоспособность. Очерки развития российских предприятий. М.: ТЕИС, 2003.
9. Завлин П. Н., Васильев А. В. Оценка эффективности инноваций. СПб.: Бизнес-пресса, 1998.
10. Игнатьев В. Оценка конкурентоспособности товаров//Инновации. 2001. № 6.
11. Васюхин О. В. Анализ внешних факторов развития инновационной деятельности предприятия. СПб.: Нестор, 2002.

Статья поступила в редакцию 16.04.2008

A. Semchenko, PhD (Econ.),

*Senior Instructor, Chair of Economics and Competitiveness and Quality Management,
Saint-Petersburg State University of Economics and Finance*

A BUSINESS ENTITY'S COMPETITIVE POTENTIAL AND COMPETITIVE ADVANTAGES

In order to operate well, it is extremely important for a business to develop the competitive potential, and to identify and keep the competitive advantages in a market economy. To define the term competitive advantage is a topical issue now as the businesses' growth on the international scale has become slower, and the market competitors become increasingly aggressive. It is now the main business task to identify and gain a competitive advantage and to turn it into a sustainable competitive advantage. A competitive advantage is the goods characteristics and specifications that create a competitive advantage for the goods producer and form an optimal goods characteristics pattern that is good for a consumer. An advantage is seen best when different things are compared, therefore it is not an absolute property and its creation is influenced by many factors. In order to operate well, it is necessary for a business to develop a business development strategy that is based on the competitive advantages use.

УДК 316.6

Мартусевич Р. А., м. н. с., Институт анализа предприятий и рынков ГУ-ВШЭ, г. Москва

СОЦИАЛЬНО НЕПРИЕМЛЕМЫЙ КРИТЕРИЙ ВЫБОРА ПОБЕДИТЕЛЯ КОНКУРСА ЗА ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ КОНЦЕССИИ

В конце мая 2008 г. Госдума РФ приняла во втором чтении Закон «О концессионных соглашениях», который позволит бизнесу инвестировать средства в федеральное имущество, которое нельзя приватизировать. В бизнес среде давно ждали принятия этого законопроекта. Если документ пройдет в Совете Федерации, бизнес получит доступ к автодорогам, трубопроводам, аэродромам (в том числе взлетно-посадочным полосам), электростанциям и электросетям, железнодорожному и городскому транспорту, портам (включая причальные стенки), а также объектам коммунального хозяйства, культуры и здравоохранения. В этой ситуации особое значение приобретает критерий выбора победителей будущих конкурсов за инфраструктурные концессии. Автор статьи рассуждает о сложностях этого процесса, о «подводных камнях», которые ожидают будущих концессионеров, о причинах, по которым критерий максимума концессионной платы выбирается чиновниками в качестве критерия конкурса за концессию.

Введение

Лестер Телсер был, по-видимому, первым, кто обратил внимание на проблему использования платы за право быть естественным монополистом в качестве критерия конкурса. Показывая, что неправильно отождествлять эффективность и конкурентную норму доходности, он заметил, что «[если] государство продает франшизу тому, кто предложит за нее наибольшую цену, [...] конкуренция среди фирм за привилегию получить франшизу поднимет ее цену до уровня, при котором победитель торгов сможет получить лишь

конкурентную норму доходности»¹. То есть подобные торги могут предотвратить монопольное превышение нормы доходности, но при этом не обеспечить эффективности (цена и выпуск будут установлены на монопольном уровне).

Анализируя последствия использования критерия максимума платы за франшизу, Ричард Познер предложил различать два способа определения платы за франшизу (концессионной платы), широко использующиеся на практике²:

¹ *Telser L.G. On the Regulation of Industry: A Note // Journal of Political Economy, Vol.77 No.6 (Nov. Dec., 1969), p. 937–952.*

² *Posner R.A. The Appropriate Scope of Regulation in the Cable Television Industry // Bell Journal of Economics*

• **первый**, наиболее простой, **подход** — присуждать франшизу тому, кто предложит за нее наибольший *единовременный платеж*;

• **альтернативный подход** предусматривает присуждение франшизы фирме, которая предложит выплатить властям, выдавшим франшизу, наибольшую *плату в расчете на одного пользователя или наибольший процент от валовой выручки*³.

На примере кабельного телевидения (ТВ), Познер приводит интересный экономический анализ последствий использования двух указанных им альтернатив:

«[В первом случае] участник конкурса сначала оценит потоки монопольных прибылей (если таковые будут), которые принесла бы франшиза, если бы никакой платы не вводилось. Затем он оценит капитализированную приведенную к настоящему моменту стоимость (*present value*) ожидаемых прибылей. Эта сумма есть максимальная величина, которую он заплатит за предлагаемую франшизу. Участник конкурса, который ожидает от франшизы наибольшие монопольные прибыли, подаст наибольшее предложение и получит франшизу.

Такая система изымает монопольные прибыли в пользу общества (в форме единовременного платежа, выплачиваемого властям, выдавшим франшизу), легко и дешево администрируется, но ничего не дает для [решения — *P. M.*] проблемы монополии, а наоборот лишь усугубляет ее. Тарифы для потребителей будут не меньше, чем если бы не было никаких попыток регулировать монополию кабельного ТВ [*вы-*

делено мной — P. M.]. Менее очевидно, но существует опасность, что власти будут испытывать соблазн предоставить победителю не только право проложить кабельное ТВ в дома в их юрисдикции, но и эксклюзивное право [*выделено мной — P. M.*] делать это. Добавив легальную монополию к естественной монополии франчайзи [*лица, получившего франшизу. — P. M.*], власти могут получить еще большую сумму от франчайзи, но со значительными социальными издержками: присуждение долгосрочной эксклюзивной франшизы компаниям кабельного ТВ может затормозить процесс [технологического развития], который путем изменения технологий подрывает естественную монополию.

Альтернативный подход [...] сомнителен, так как он может привести к даже более высоким тарифам (расценкам) и меньшему выпуску, чем аукцион с единовременным платежом. Если плата основана на количестве пользователей, франчайзи будет расценивать ее как дополнительные удельные издержки (в расчете на одного пользователя). Стратегия максимизации прибыли в этом случае приведет к повышению тарифа для пользователей. Если платеж властям определяется в проценте от валовой (общей) выручки, оператор кабельного ТВ будет рассматривать его как снижение спроса на его продукцию; и снова каждый может легко убедиться, что пока оператор кабельного ТВ будет стараться максимизировать свою прибыль, он будет поднимать тарифы для пользователей. Таким образом, *результатом будут тарифы даже более высокие, чем тарифы нерегулируемого монополиста или рассмотренного выше монополиста, получившего франшизу против единовременного платежа [выделено мной — P. M.]*⁴.

Легко видеть, что анализ Познера следует логике стандартного сравнительного анализа обложения монополии двумя ти-

and Management Science, Vol.3 No.1 (Spring 1972), p. 98–129.

³ Российский Федеральный закон от 21.07.2005 №115-ФЗ «О концессионных соглашениях» не уточняет, каким именно из двух представленных выше способов должна определяться концессионная плата, при ее использовании в качестве критерия конкурса, таким образом, допуская использование обоих способов.

⁴ Posner. Op. cit., p. 113–114.

пами налогов: *паушальным налогом* (аналогичен уплате концессионной платы в виде фиксированного платежа, вносимого единовременно или в виде нескольких траншей) и *потоварным налогом* (который по влиянию на объем производства и цену монополиста аналогичен определению концессионной платы в виде процента от выручки или от объема продаж).

Известный результат этого анализа, заключается в том, что при эластичном спросе и в отсутствии регулирования цен на продукцию монополиста верно следующее: (а) в отличие от потоварного налога, выплачиваемая монополистом сумма паушального налога не зависит от объема выпуска, а потому является для него элементом постоянных, а не переменных и предельных издержек; (б) выпуск и цена продукции монополиста после введения паушального налога не изменяются, тогда как введение потоварного налога ведет к сокращению выпуска и увеличению цены на продукцию монополиста, т. е. к потерям в общественном благосостоянии⁵.

В силу того, что конкурсы за концессии в отраслях естественных монополий являются конкурсами за право быть естественным монополистом, мы можем трансформировать результаты анализа Телсера-Познера в **вывод о нецелесообразности использования критерия максимума концессионной платы (МКП) в таких конкурсах** (в отличие, например, от конкурсов за концессии природных ресурсов).

На долгие годы точка зрения Познера стала устоявшимся мнением среди экономистов. Однако и практика, и новые теоретические работы ставят под сомнение нецелесообразность использования критерия МКП.

Как отмечается в публикации Всемирного Банка, «правительства часто (*вы-*

⁵ См. Гальперин В. М., Игнатъев С. М., Моргунов В. И. Микроэкономика: в 2-х т. СПб.: Экономическая школа, 1997. Т. 2. С. 126–128.

делено мной — Р. М.) основывают конкурсную процедуру на критерии наибольшей платы за концессию, выплачиваемой концессионером»⁶. Например, единовременная «плата за вход» (*entry fee*) использовалась в качестве критерия конкурса при присуждении концессии водоснабжения в Сан-Этьене (Франция). Другой вид концессионной платы — в виде ежегодных платежей (*canon, royalty*) — получил широкое распространение в качестве критерия конкурса в Испании⁷. В 2000 г. компания *Proactiva* выиграла концессию водоснабжения в г. Катамарка (Аргентина), предложив в качестве концессионной платы наибольший процент (12,5%) от ежегодной суммы выставленных счетов⁸. Есть и другие примеры.

Даже позиция Всемирного Банка, одного из ведущих консультантов правительств развивающихся стран, как минимум, противоречива. В трех его влиятельных документах — *Concession Toolkit*⁹, *Water and Sanitation Toolkit*¹⁰ и публикации Института Всемирного банка¹¹ — использование критерия МКП признается возможным (допустимым). Но если в публикации 1998 г. критерий максимального платежа правительству рассматривается, в основном, для случаев продажи/приватизации активов (недвижимого имущества или акций),

⁶ Kerf M., Gray R. D., Irwin T., Levesque C., and Taylor R. R. Concessions for Infrastructure: A Guide to Their Design and Award. Technical Paper No.389. Washington, D.C.: World Bank, 1998. P. 121.

⁷ Hall D. The Water multinationals 2002 — financial and other problems. PSIRU Report, August 2002.

⁸ Hall D., and Lobina E. Water privatisation in Latin America. PSIRU paper presented at PSI Americas' Water Conference, San Jose, Costa Rica, July 2002.

⁹ Kerf et al. Op. cit.

¹⁰ World Bank. Approaches to Private Participation in Water Services: a Toolkit. Washington D.C.: The World Bank, 2006.

¹¹ Guasch J.L. Granting and Renegotiating Infrastructure Concessions. Doing it Right. Washington D.C.: The World Bank, 2004.

тогда как для использования его для концессионных проектов делается ряд оговорок (*во-первых*, признается, что, несмотря на то, что «передача концессионеру эксклюзивных прав действительно может повысить доходы бюджета, она приводит к более высоким ценам для потребителей инфраструктурных услуг»¹², во-вторых, указывается, что использование данного критерия [в виде единовременной платы за вход] «ограничивает конкуренцию в секторе»¹³), то в публикации 2004 г. этот критерий предлагается уже как *единственно рекомендуемый!* При этом чтобы усилить стимулы частных операторов к повышению собираемости платежей, некоторые консультанты¹⁴ рекомендуют привязывать концессионную плату к сумме выставленных счетов, т. е. именно тот вариант, при котором, как показал Познер, тарифы будут даже выше, чем тарифы нерегулируемого монополиста!

В связи с тем, что и практика, и новые теоретические работы ставят под сомнение нецелесообразность использования критерия МКП, в данной работе мы ставим задачу выявить причины, по которым данный критерий выбирается чиновниками в качестве критерия конкурса за концессию, и проанализировать состоятельность аргументации, приводимой в пользу критерия МКП.

Причины и факторы, призванные объяснить использование критерия МКП

Анализ Теслера и Познера приводит к выводу о *несовместимости использования критерия максимума концессионной платы и цели минимизации монопольной рен-*

*ты*¹⁵. Следовательно, использование данного критерия также несовместимо с целью сделать жизненно-важные инфраструктурные услуги более доступными (*affordable*) для наименее обеспеченных групп населения, так как при прочих равных более высокая монопольная рента означает более высокие цены, делая соответствующие услуги менее доступными для малоимущих граждан, с точки зрения их доходов и способности платить.

Принимая во внимание это обстоятельство, можно задать вопрос, почему же тогда критерий МКП достаточно часто используется на практике?

Пытаясь ответить на подобный вопрос в отношении франшиз (лицензий) на кабельное телевидение, Ричард Познер заметил, что на рынке услуг кабельного телевидения на муниципальном уровне целью регулирования было вовсе не ограничение монопольных прибылей, а более сомнительная цель получить часть этих прибылей в казну¹⁶.

Познер задается вопросом, является ли такой характер регулирования случайным и легко излечимым, или же он является осознанным результатом, внутренне присущим условиям, в которых приходится действовать органам местного самоуправления, и выбирает в качестве ответа последний вариант. Среди причин он указывает, *во-первых*, на то, что муниципалитеты всегда отчаянно ищут дополнительные источники дохода, так как федеральные власти и власти штатов оставляют им немного возможностей собрать собственные налоги, и находят в кабельных компаниях источник дополнительного дохода¹⁷.

¹⁵ Напомним, что отсутствие изъятия монопольной ренты и нулевая экономическая прибыль вовсе не означают отсутствия бухгалтерской прибыли и невозможности получения конкурентной доходности на собственной капитал.

¹⁶ *Posner*. Op. cit.

¹⁷ Таким образом, несбалансированность расходов обязательств с доходной базой местных бюд-

¹² *Kerf et al.* Op. cit. P. 120.

¹³ *Ibid.*

¹⁴ См., например, *Guasch*. Op. cit.

Во-вторых, он указывает, что, в отличие от многих других муниципальных налогов, налоги на кабельное телевидение могут быть прогрессивными. И, в-третьих, налоги на новую услугу меньше нарушают ожидания, а следовательно, вызывают меньшее политическое сопротивление, и их легче ввести, чем повысить существующие местные налоги или ввести новые налоги на существующие услуги. Кроме того, рассматриваемый им налог на кабельное телевидение более дешев с точки зрения налогового администрирования, так как его уплачивает один, максимум, несколько налогоплательщиков, в отличие, например, от многочисленных плательщиков налога на имущество или налога с продаж, которые поступают в США в местный бюджет.

И, наконец, он верно замечает, что традиция регулирования монополий на муниципальном уровне очень слаба, указывая среди причин этого низкую степень специализации и автономии в принятии решений, отсутствие выгод от экономии от масштаба в деятельности местных регулирующих органов в сравнении с теми, которые имеют возможность получать регуляторы штатов и федерального уровня.

Но вывод, к которому приходит Познер, а именно, что «муниципалитеты действительно нуждаются в дополнительных источниках дохода, и не очевидно, что в итоге существует множество объектов, более предпочтительных для налогообложения, чем кабельное телевидение»¹⁸, как аргументируется ниже, вряд ли может быть перенесен на отрасли естественной монополии, особенно, на те из них, которые относятся к так называемым «отраслям жизнеобеспечения».

Кроме факторов, указанных Познером, анализ литературы, посвященной практике концессий, позволил выделить несколько дополнительных факторов, которые

могли бы объяснить использование критерия МКП в конкурсах за концессии. Объединив эти факторы с теми, что выявил Познер в своем анализе, обозначим их так:

- 1) макроэкономический и бюджетный кризис;
- 2) продажа прав;
- 3) скрытое налогообложение;
- 4) коррупция (использование власти в личных целях);
- 5) горе-консультанты.

В данной статье мы детально рассмотрим только первые три фактора, которые, заметим, часто сильно взаимосвязаны, так как каждый из них означает желание концедента увеличить доходы бюджета с целью снизить долги или сократить дефицит бюджета, или получить средства для решения важных социальных задач.

Макроэкономический и бюджетный кризис. Как отмечают Менар и Ширлей в отношении сектора водоснабжения и канализации, «ключевым импульсом для реформ было сочетание проблем сектора [...] с макроэкономическим кризисом. В частности, повышение темпов инфляции в сочетании с растущим дефицитом бюджета и долгом стимулировали реформу сектора водоснабжения. Растущая инфляция снижала долю покрытия издержек тарифом, так как рост номинальных цен на услуги водоснабжения уступал темпам инфляции. В результате росли потребности сектора в бюджетных субсидиях в то время, как правительство находилось под растущим давлением обуздать дефицит бюджета»¹⁹. Действительно, как известно, практически во всех странах Латинской Америки на момент принятия решения о реформировании сектора водоснабжения правительственный долг был довольно большим. Ограниченность бюджетных ресурсов и огромные

жетов толкает местные власти на рентоориентированное поведение.

¹⁸ Posner. Op. cit. P. 124.

¹⁹ Shirley M.M. (ed). Thirsting for efficiency: the economics and politics of urban water system reform. Washington D.C.: The World Bank, 2002, p. 7.

инвестиционные потребности инфраструктурных секторов создавали острую потребность в привлечении внебюджетных инвестиционных средств. Конечно, в такой ситуации концессии многим казались спасительным выходом, позволяющим не только снизить потребности сектора в бюджетных дотациях, но и, возможно, повысить доходы бюджета, снизив остроту проблем с бюджетным дефицитом и(или) долгом.

Продажа прав является одним из способов повышения доходов бюджета. В отличие от *передачи* прав управления инфраструктурой, *продажа* прав изначально подразумевает желание получить максимальную плату за продаваемые права. Как отмечает Дэвид Холл, национальные и местные власти *обычно* ожидают от передачи систем водоснабжения в частные руки получить выгоду для собственных финансов, используя выручку от продажи [прав владения и пользования объектами инфраструктуры или эксклюзивных прав водоснабжения определенных территорий], чтобы снизить свои долги или дефицит бюджета как таковой²⁰. Используя концессионную плату в качестве критерия конкурса, они очевидным образом перестраивают логику конкурса в поиск покупателя, предлагающего наибольшую сумму платежа за получаемые права.

Кроме *продажи прав владения и пользования объектом инфраструктуры*, находящимся в публичной собственности, органы публичной власти могут повысить доходы своих бюджетов за счет установления и *продажи эксклюзивных прав* на осуществление какой-либо деятельности (например, предоставления тех или иных услуг). Этого следует всячески избегать. Серьезной проблемой здесь является то, что наличие эксклюзивных прав, как отмечал еще Ричард Познер, (а) может затруднить

развитие технологий, которые со временем ликвидировали бы естественную монополию, и (б), самое главное, необоснованно защищает концессионера от конкуренции, что опять же противоречит самой идее «конкуренции за рынок» как инструмента, позволяющего решить или существенно ослабить проблему монопольного ценообразования, став важным элементом эффективного тарифного регулирования. Особо отметим, что доходы бюджета в этом случае вырастут *только за счет* роста монопольной ренты, оплачиваемой потребителями продукции концессионера²¹.

Скрытое налогообложение. В принципе, изъятие концессионной платы имеет природу косвенного (и скрытого) налогообложения. Особенно ярко это проявляется, когда концессионная плата исчисляется в проценте от выручки²², в то время как концессионер не получает никаких формальных прав от концедента. Вспомним также анализ Ричарда Познера, приведенный в начале статьи, где очевидна аналогия между двумя видами концессионной платы и двумя видами налогообложения монополий — паушальным и потоварным. Как отмечается в отчете *PSIRU*, «фискальные причины были основным фактором в принятии правительствами и местными вла-

²¹ Именно в желании публичной власти разделить с операторами монопольные прибыли Познер усматривал одну из причин, почему в США муниципалитеты не присуждали на момент проведенного им исследования более чем одну франшизу (лицензию) на кабельное телевидение ни в одном из районов своей юрисдикции, *искусственно консервируя ситуацию монополии, и таким нехитрым образом гарантируя ей монопольные прибыли* (Posner, Op. cit.).

²² Именно эта форма определения концессионной платы получила широкое распространение в Латинской Америке. Луис Гуаш указывает, что «ежегодные концессионные платежи (например, в секторе водоснабжения и канализации) **обычно** (выделено мной — Р. М.) определены в форме процента от суммы выставленных счетов, либо от величины собранной выручки» (Guasch, Op. cit. P. 100).

²⁰ Hall D. Water in public hands: Public sector water management — a necessary option. PSIRU Report, June 2001.

стями решения о приватизации предприятий водоснабжения. Полученная от приватизации выручка использовалась как **альтернатива налогообложению выручки** (выделено мной — Р. М.) от реализации соответствующей продукции»²³.

Во всех трех перечисленных выше случаях мотивация публичной власти достаточно понятна. В частности, привлечение частных инвестиций в инфраструктурный сектор снижает нагрузку на бюджет и, следовательно, *высвобождает* бюджетные средства, которые могут быть потрачены на решение других социальных задач, таких как образование и здравоохранение²⁴. Однако взимание концессионной платы сверх ее уровня, достаточного, чтобы покрыть затраты концедента на организацию конкурса и последующий мониторинг исполнения концессионером условий концессионного соглашения, а также экономические издержки на реконструкцию объектов инфраструктуры, иного движимого и недвижимого имущества, передаваемого концессионеру во временное владение и пользование, обязанность за реконструкцию которого остается за концедентом, (будем называть такой уровень платы «естественным») в случае приватизации управления коммунальными предприятиями, по нашему мнению, часто имеет больше недостатков, чем достоинств.

Обратимся сначала к случаю, когда путем изъятия концессионной платы сверх ее «естественного» уровня публичная власть пытается заработать нечто вроде «прибыли» и таким образом повысить доходы бюджета. Следует понимать, что, в конечном счете, эта прибыль изымается за счет потребителей товаров и услуг концессио-

нера²⁵. Однако за редкими исключениями этот путь повышения доходов бюджета представляется социально неприемлемым в инфраструктурных отраслях.

Начнем с исключений, которых мы считали три.

Первое — инфраструктурные отрасли, где имеет или может иметь место *конкуренция на рынке*. Хотя для таких отраслей экономическая теория рекомендует приватизацию производственных активов, публичная собственность на некоторые из них может сохраняться с целью, например, обеспечения надежной работы систем жизнеобеспечения и/или национальной безопасности. Очевидно, что в таких отраслях активы должны передаваться в концессию именно на основе критерия МКП с определением в контракте требований к создаваемым (реконструируемым) объектам и их содержанию/эксплуатации, а также требований в отношении качества услуг — с последующим жестким мониторингом их выполнения. Примерами таких отраслей могут быть междугородняя или городская телефонная сеть, участок автомагистрали или железной дороги в центральной части России, когда существует сопоставимое по цене и возможностям *альтернативное* средство транспорта или

²³ Lobina E., and Hall D. Public Sector Alternatives To Water Supply And Sewerage Privatisation: Case Studies. PSIRU Report, August 1999. P. 9.

²⁴ См. Perrot J.-Y., Chatelus G. Financement des infrastructures et des services collectifs. Le recours au partenariat public-privé. Paris : Presses de l'école nationale des Ponts et chaussees, 2000.

²⁵ Абсолютное же большинство практиков (как чиновников, так и их консультантов), с которыми автору удалось пообщаться, уверено, что концессионную плату платит концессионер из «собственного кармана» (например, из своей нераспределенной прибыли). И можно предположить, что, размышляя подобным образом и приглашая в небогатую развивающуюся страну иностранного концессионера, власти этой страны видели в концессионной плате нечто вроде гранта им от богатой западной страны. Это непонимание создавало угрозу как политической устойчивости самой власти, так и концессионному проекту, поскольку наступившее осознание истины (того, что в конечном счете, за все платит потребитель) могло создать у населения впечатление *обмана* со стороны иностранного концессионера, за который им приходится расплачиваться.

альтернативная не платная дорога, соединяющее те же точки.

Второе — ситуация, когда некая небогатая страна сталкивается с потребностью создания или значительного развития новой отрасли естественной монополии (как правило, технически сложной, капиталоемкой или инновационной). Авторы ряда работ приводят аргументы в пользу того, что социальные выгоды от факта создания/существования новой отрасли могут существенно превышать потери от монополии (потери «мертвого груза» и недопроизводство), а потому для стимулирования создания и развития таких отраслей на первом этапе их тарифы могут быть законодательно нерегулируемыми. Как отмечается в Докладе о мировом развитии Всемирного банка за 1994 г.²⁶, «хотя забота [о том, что монопольный производитель услуг может ограничивать выпуск ниже социально желаемого уровня] может быть оправдана в долгосрочной перспективе, ее не просто примирить с текущей ситуацией во многих, если не в большинстве развивающихся стран [, где] уровень производства инфраструктурных услуг на сегодняшний день настолько низок, что даже нерегулируемый монополист может быть заинтересован в расширении производства и делать это с издержками более низкими, чем были у находившегося в публичной собственности предприятия [монополиста] в прошлом»²⁷.

²⁶ *Word Bank. World Development Report 1994: Infrastructure for Development. Washington D.C.: The World Bank, 1994. P. 64.*

²⁷ Примером может служить строительство электростанций на Филиппинах, когда первые контракты раздавались практически без конкурсов. Цена, установленная первыми частными концессионерами, была высока — 13 центов за кВт/ч, в сравнении с 5 центами для станций, построенных позже на конкурсной основе. Но даже эта высокая цена была заметно ниже социальных издержек, связанных с отсутствием электричества, оцениваемых в 50 центов за кВт/ч. Подробнее см.: *Klein M. Infrastructure Concessions—To*

Хотя приведенная цитата используется Всемирным банком как аргумент в пользу приватизации объектов инфраструктуры, как нам представляется, в этом случае использование механизма концессии и концессионной платы в качестве критерия конкурса несет в себе сразу два преимущества перед приватизацией:

Во-первых, объекты инфраструктуры (созданные нерегулируемым частным монополистом-концессионером) по прошествии некоторого времени перейдут в публичную собственность, что сделает возможным впоследствии решать проблему тарифного регулирования с помощью конкурсов за право эксплуатации этих объектов²⁸.

Во-вторых, критерий концессионной платы позволит перераспределить часть монопольной ренты, получаемой естественным монополистом, в пользу государства, большинство граждан которого, по предположению, небогаты, и, укрепив таким образом бюджет, создать возможности для решения других важных социальных задач, стоящих перед данной страной.

Третье — ситуация, когда экономические потери в благосостоянии могут быть компенсированы и даже перекрыты социальными выгодами от использования изъятной монопольной ренты. Например, если концессионер будет производить *предметы или услуги престижного потребления*, а их дополнительное налогообложение будет использовано в интересах малообеспеченных слоев населения (скажем, для развития сети дорог общего пользования или систем водоснабжения в селах, малых городах или бедных пригородах крупных городов). В инфраструктурных отраслях услугами престижного потребления принято считать, например, услуги сотовой

Auction or Not to Auction? // Public Policy for the Private Sector, Note No.159, November 1998.

²⁸ См. *Demsetz H. Why Regulate Utilities? // Journal of Law and Economics, Vol.11 (April 1968). P. 55–65.*

связи **на начальном этапе развития** этого рынка (пример: Венесуэла, Россия). За счет концессионной платы, взимаемой с операторов сотовой связи, можно, например, проводить телефонизацию села, делая эту услугу доступной для большего количества граждан.

Заметим, однако, что все упомянутые выше исключения имеют **ограниченную во времени** силу действия. Систематическое же использование концедентом объектов инфраструктуры для получения прибыли (получения выручки сверх «естественного» уровня концессионной платы) в принципе неприемлемо по следующим причинам:

Во-первых, с задачей создания объектов недвижимого имущества с целью последующей продажи по максимально возможной цене либо самих объектов, либо прав их аренды, частный бизнес справляется гораздо лучше, чем органы публичной власти. А *во-вторых*, хотя государство стремится к получению доходов от принадлежащих ему активов, **главной целью** его вмешательства в отраслях естественных монополий вовсе не является зарабатывание прибыли²⁹.

Закончив обсуждать возможные исключения, следует сказать несколько слов о преимуществах и недостатках использования концессионной платы как средства скрытого косвенного налогообложения. В отличие от налогообложения, построенного на принципах всеобщности и равенства, концессионная плата — более гибкий инструмент, который позволяет избирательно облагать концессионной платой только группу потребителей продукции (услуг) данного концессионного проекта. При этом в случае одновременного внесения концессионной платы концессионер авансом платит за этих бу-

дущих потребителей, а потом возмещает свои затраты через цену (тариф) на свою продукцию или услуги. По сравнению с альтернативой типа акциза, концессионная плата, как вид налогообложения, на порядок дешевле в администрировании и имеет более высокую собираемость, близкую к 100%. Это может быть рассмотрено как одно из преимуществ концессионной платы. Но, с другой стороны, имеются следующие соображения:

Во-первых, логика избирательного налогообложения, возможно, социально приемлемая в секторах продуктов и услуг престижного потребления, а также услуг, имеющих альтернативу (близкие заменители), типа сотовой связи или платных автодорог, очевидно, **социально неприемлема** для секторов коммунальных услуг, которыми как услугами жизнеобеспечения пользуются не только богатые, но и бедные слои населения;

Во-вторых, выплата концессионной платы — есть изъятие денег³⁰. Чтобы сделать легитимным это изъятие сверх его «естественного» уровня, связанного с оправданными расходами концедента на организацию данного концессионного проекта, включая проведение конкурса, налогоплательщики (граждане страны), обычно выражающие свою волю через своих законных представителей, *предварительно должны дать согласие на такое изъятие, как это они всегда делают при введении новых налогов и обязательных платежей*. Именно поэтому все налоги и иные обязательные платежи устанавливаются через депутатов, которые пред-

²⁹ См. Якобсон Л. И. Государственный сектор экономики: экономическая теория и политика. М.: ГУ-ВШЭ, 2000.

³⁰ Кто-то может возразить, что плата по концессионному соглашению есть обязательство, добровольно взятое на себя концессионером. Но, как мы уже обсуждали выше, в конечном счете, концессионная плата выплачивается не концессионером, а потребителями его продукции/услуг, тогда как концессионер играет роль налогового агента. Но, возможно, более точным будет сравнение концессионной платы с откупам.

ставляют интересы налогоплательщиков. Обычно повышению или снижению налогов предшествует широкая общественная дискуссия или дискуссия в органе представительной власти. В случае же использования концессионной платы как критерия конкурса ни депутаты, ни сами налогоплательщики **не знают ни сумму этого квазиналога, ни его ставку до того, как собраны все конкурсные предложения.**

Еще более ухудшает ситуацию то, что концессионную плату как критерий конкурса в ряде стран могут устанавливать органы исполнительной власти вообще без участия представительной (законодательной) власти, по закону или даже Конституции, ответственной за налоговое законодательство, введение и отмену налогов. В этом случае возникает серьезная правовая коллизия: новый (квази)налог устанавливает не тот, кто по законодательству имеет на это право и несет за это ответственность. Осознание того, что такое положение — серьезная проблема, впервые произошло во Франции, где национальная Счетная палата заявила, что «концессии превратились в путь улучшения балансов муниципалитетов за счет потребителей их услуг»³¹. И с 1996 г. такая практика скрытого налогообложения, когда «плата за вход» покрывалась из тарифов (а ни за чей иной счет, кроме потребителей, она не может быть покрыта), во Франции была признана **незаконной**³².

В-третьих, среди прочего французский законодатель мог счесть несправедливой практику использования критерия концессионной платы (*entry fee*), возможно, именно по причине ее **изби-**

рательности в сравнении с общим характером налогообложения (см. выше о «преимуществах» концессионной платы). Например, в некотором городе часть системы водоснабжения могла быть отдана в концессию по критерию минимума тарифа, а другая часть, несколько позже, — по критерию максимума концессионной платы и только потому, что в тот момент мэрии срочно понадобились деньги для закрытия дефицита бюджета. В результате, жители разных частей одного города будут платить разный тариф за одинаковую услугу, причем одна часть жителей будет платить заметно больше (на величину скрытого налога), чем другая, что любой гражданин сочтет несправедливым.

В силу усматриваемой в концессионной плате природы скрытого налогообложения, применяемого при том избирательно лишь к некоторым гражданам, установление МКП в качестве критерия конкурса во многих странах, включая Россию, явно противоречит Конституции и другим законам, провозглашающим *равенство прав и обязанностей граждан*, всеобщность и равенство налогообложения. Например, Налоговый кодекс Российской Федерации (далее — НК РФ) устанавливает *исчерпывающий перечень налогов и иных обязательных платежей и определяет*, что «ни на кого не может быть возложена обязанность уплачивать налоги и сборы, а также иные взносы и платежи, обладающие установленными настоящим Кодексом признаками налогов и сборов, не предусмотренные настоящим Кодексом, либо установленные в ином порядке, чем это определено настоящим Кодексом» (п. 5 ст. 3). При этом НК РФ **не предусматривает** введения каких-либо (квази)налогов по результатам конкурса за концессию, величину или ставку которого укажет в своем конкурсном предложении победитель такого конкурса.

³¹ *Cour des Comptes*. Le Rapport 1997: la gestion des services publics locaux d'eau et d'assainissement. Paris : Edition officielle, 1997.

³² Подробнее см.: *Hall D., and Lobina E.* Private to Public: International lessons of water remunicipalisation in Grenoble, France. PSIRU Report, August 2001.

Таким образом, все вышеперечисленные аргументы в пользу концессионной платы есть, в лучшем случае, аргументы в пользу возможности взимания фиксированной, заранее известной суммы сверх ее «естественного уровня», но никак не в пользу использования концессионной платы в **качестве критерия** конкурса. И, в любом случае, вопрос о справедливости субсидирования одних групп населения за счет изъятия монопольной ренты у других социальных групп каждый раз требует внимательного изучения и отдельного обоснования.

Выводы и рекомендации

В экономической науке давно доказано, что использование критерия максимума концессионной платы (МКП) в отраслях естественных монополий несовместимо с целью минимизации монопольной ренты. Так, еще Телсер убедительно показал, что торги за концессию, подразумевающие в качестве критерия конкурса *единовременные* платежи за право обладания ею, могут предотвратить монопольное повышение нормы доходности, но при этом не обеспечить эффективности. Познер дополнил анализ Телсера, указав на то, что при альтернативном подходе, когда контракт присуждается фирме, предложившей наибольшую плату в расчете *на одного пользователя или наибольший процент от валовой выручки*, тарифы будут даже более высокими, чем тарифы нерегулируемого монополиста.

Результаты анализа Телсера и Познера приводят к выводу о *несовместимости использования критерия максимума концессионной платы и цели минимизации монопольной ренты. А следовательно, использование этого критерия несовместимо также с целью сделать жизненно-важные инфра-*

структурные услуги более доступными для наименее обеспеченных групп населения, так как при прочих равных условиях более высокая монопольная рента означает более высокий тариф, делающий соответствующую услугу менее доступной для малоимущих граждан с точки зрения их способности платить.

Поиск истины в вопросе об использовании адекватных критериев выбора концессионера важен еще и потому, что, помимо привлечения частной инициативы и частного капитала, правильно организованная «конкуренция за рынок» является также весьма эффективным способом тарифного регулирования в отраслях естественных монополий³³.

В данной статье мы обсудили причины, на которые экономисты обычно ссылаются в попытках объяснить, почему использование критерия МКП получило такое широкое распространение на практике, и, усматривая в концессионной плате природу скрытого налогообложения, нарушающего принцип всеобщности и равенства, показали, что использование критерия МКП в отраслях естественных монополий, по-видимому, противоречит Налоговому кодексу РФ.

В целом, не имея возможности в рамках одной публикации сравнить все возможные критерии конкурсов за концессии, здесь мы ограничимся рекомендациями, прямо вытекающими из представленного анализа: в естественно монопольных отраслях жизнеобеспечения (например, ресурсоснабжающих подотраслях коммунального хозяйства) *предпочесть критерий минимума тарифа критерию МКП, а также на законодательном уровне исключить возможность использования критерия МКП в конкурсах за инфраструктурные концессии в отраслях жизнеобеспечения.*

³³ См. Demsetz, Op. cit.

Литература

1. Гальперин В. М., Игнатьев С. М., Моргунов В. И. Микроэкономика: в 2-х т. СПб.: Экономическая школа, 1997. Т. 2.
2. Якобсон Л. И. Государственный сектор экономики: экономическая теория и политика. М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2000.
3. Guasch J. L. Granting and Renegotiating Infrastructure Concessions. Doing it Right. Washington D.C.: The World Bank, 2004.
4. Hall D. The Water multinationals 2002 - financial and other problems. PSIRU Report, August 2002.
5. Hall D., and Lobina E. Water privatisation in Latin America. PSIRU paper presented at PSI Americas' Water Conference, San Jose, Costa Rica, July 2002.
6. Perrot J.-Y., Chatelus G. Financement des infrastructures et des services collectifs. Le recours au partenariat public-privé. Paris : Presses de l'école nationale des Ponts et chaussées, 2000.
7. Shirley M.M. (ed). Thirsting for efficiency: the economics and politics of urban water system reform. Washington D.C.: The World Bank, 2002.
8. Telser L.G. On the Regulation of Industry: A Note // Journal of Political Economy, Vol.77 No.6 (Nov.- Dec., 1969), pp. 937-952.
9. World Bank. Approaches to Private Participation in Water Services: a Toolkit. Washington D.C.: The World Bank, 2006 и др.

Статья поступила в редакцию 30.04.2008

R. Martusevich,

Junior Research Fellow, Institute for Business and Market Analysis, Higher School of Economics, Moscow

SOCIALLY UNACCEPTABLE CRITERION USED TO CHOOSE AN INFRA-STRUCTURE-RELATED CONCESSION BIDDING COMPETITION WINNER

Bidding competitions organized to identify the winner that gains the right to conclude a concession agreement are one of the forms of competition for the best market share and are the most important stage of a concession project-related organizational process development. The experience gained in different countries of the world of organizing the concession bidding competitions in various infrastructure-related sectors (power supply, water supply, transportation services, etc.) is large but the experience has shown that the competition result is not always justified as the inadequate criteria are used when choosing the winner.

The article author shows the reasons why the state officials choose the maximal concession payment as the only criterion that can identify the best concession competition bidder.

УДК 658.5.011

Самосудов М. В., к. э. н., доцент Института международных экономических отношений, преподаватель Высшей школы бизнеса МГУ им. М. В. Ломоносова, г. Москва

МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ СИСТЕМНОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ КОМПАНИИ

Под устойчивостью компании, как правило, понимается ее способность в течение определенного времени сохранять показатели деятельности в допустимых пределах даже в случае, если внешние условия не позволяют текущей деятельности быть экономически эффективной. При этом под устойчивостью понимается не стабильность как отсутствие глубоких изменений, а эффективность и надежность работы компании как системное явление. Отсюда и интерес современной российской и зарубежной науки к исследованию механизмов управления системной устойчивостью компании.

В статье рассмотрены понятие системной устойчивости, условия и критерии устойчивости компании, факторы, влияющие на системную устойчивость, механизмы управления системной устойчивостью компании.

Традиционно, в процессе управления социально-экономическими системами, руководители и акционеры компаний ориентируются на такой показатель, как эффективность организации. Как правило, под эффективностью понимается отношение выручки или прибыли компании к затратам. Причем, затраты в основном определяются в соответствии с правилами бухгалтерского учета.

Но, как показывает практика и это можно обосновать теоретически, при решении определенных задач управления, этот ориентир становится весьма опасным — с его использованием связаны существенные риски.

Например, для того чтобы добиться максимальной эффективности (в классическом понимании этого термина) обычного

машиностроительного предприятия, можно предельно сократить затраты на регламентные работы и ремонт оборудования, обновление производственных фондов; программы развития и стимулирования персонала, медицинское обслуживание и другие социальные программы; НИОКР, развитие, некоторые запасы, другие непроизводственные затраты. В этом случае рентабельность производства достигнет максимального значения для данной системы и какое-то время будет держаться на этом уровне.

Соответственно, менеджеры компании смогут доложить о своих победах акционерам или совету директоров, получить свои бонусы. Но возникает вопрос: что будет с этим предприятием, скажем, через год другой?

Менеджеры могут уйти на другое предприятие, а что останется акционерам компании?

Как показатель деятельности эффективность вполне подходит для условий, когда субъект управления находится в системе властных отношений, в системе оперативного управления, когда он непосредственно распоряжается ресурсами компании.

Но ситуация кардинально меняется, когда субъект управления по разным причинам вынужден выйти из системы оперативного управления и поручить (делегировать) непосредственное управление распределением ресурсов компании другому лицу¹.

В таком положении находится субъект управления, например, дочерними и зависимыми компаниями — необходимо добиться нужных действий со стороны предприятий холдинга, согласованных с единой стратегией. Только так можно победить в жесткой конкурентной борьбе. Но в каждой компании есть свой генеральный директор, который имеет возможность рулить по своему усмотрению; свой состав акционеров, для некоторых из которых ин-

¹ Здесь подразумевается реальный выход из системы оперативного управления, а не просто изменение названия позиции. С системных позиций, критерии выхода субъекта из системы оперативного управления следующие:

- отсутствие системной возможности отдавать обязательные для исполнения распоряжения;
- отсутствие возможности генерации управляющей информации в количестве, достаточном для управления имеющимися объектами. Системная невозможность отдавать обязательные распоряжения определяется формальными и/или неформальными институтами, действующими в компании, и может быть выявлена в результате институционального анализа среды взаимодействия компании.

Возможность генерации управляющей информации определяется, с одной стороны, количеством объектов управления, степенью разнообразия деятельности объектов управления, количеством факторов деятельности, которые нужно учесть субъекту управления при формировании управляющей информации, скоростью бизнес-процессов и, с другой стороны, аналитическими (вычислительными) возможностями, доступными субъекту управления.

Пояснение

В процессе оперативного управления руководитель находится в системе властных отношений с подчиненными — в зоне действия приказа. У него есть принципиальная возможность отдать приказ, всеми мерами добиваясь точного его исполнения. Он может, в буквальном смысле, встать «над душой», постоянно следить за действиями исполнителя и, при необходимости, поправлять его. Поскольку руководитель сам принимает решения, то он обладает информацией об особенностях такого решения, положенных в основу решения допущениях и предпосылках, понимает особенности его реализации. Наиболее значимые решения он может, при необходимости, исполнять самостоятельно.

Человек, вышедший из системы оперативного руководства, также принимает решение, но организуют и/или исполняют это решение — другие люди. Соответственно, появляется дополнительный элемент системы — звено передачи управляющей информации. Необходимо не только принять обоснованное решение о том, что и как нужно делать, но и донести его до исполнителей. Причем донести, учитывая особенности передачи и восприятия информации, интересы значимых участников, системные возможности и риски.

Соответственно, субъект управления должен передать управляющее воздействие таким образом, чтобы люди, ответственные за реализацию решения его правильно поняли; убедиться, что они обладают необходимой квалификацией и т. п. По возможности, он должен сформировать условия, в которых исполнители сделают то, что ему нужно самостоятельно.

Образно, это можно пояснить таким примером:

Представьте, что Вам необходимо победить в автомобильной гонке на выживание. Это означает, что Вы находитесь в условиях жесткой конкуренции, что правил, собственно, никаких нет, что Вас будут пытаться «выбить» всеми доступными средствами — коротче, очень агрессивная среда.

Вы ответственный за победу. Но...

Управлять автомобилем Вы должны, находясь на заднем сиденье — Вам недоступны руль и педали. Более того, от водителя, который, собственно, рулит, Вы отделены перегородкой. То есть Вы даже схватиться за руль не можете. Да, Вы имеете возможность приказывать водителю, Вы можете наложить на него взыскание, наказать но потом, когда автомобиль остановится. Но сейчас рулит водитель.

А победить нужно...

тересы холдинга существенно менее значимы, чем свои собственные интересы. Директор, конечно, отвечает за результат, но ответственность эта — весьма относительна. В крайнем случае, его можно уволить, если, конечно, ваших голосов на собрании акционеров хватит для этого...

При осуществлении управления в таких условиях, уже нет возможности не обращать внимания на такие «мелочи», как условия правильного понимания переданной управляющей информации, шумы в каналах передачи информации; интересы, квалификация и личностные характеристики генерального директора и наиболее значимых участников отношений; другие факторы, определяющие формирование у конечного исполнителя управляющей информации в нужном виде².

Вместе с тем методология управления в социальных системах сформирована, в основном, применительно к задачам управления, когда есть руководитель и подчиненные³. Иначе говоря, есть возможность отдать приказ, обязательный для исполнения, и подразумевается, что такой приказ будет выполнен.

В реальности, подчиненных, собственно, нет — есть субъекты взаимодействия, каждый из которых, в той или иной мере, способствует или мешает достижению Ваших целей в данной организации. А задача управления сводится к тому, чтобы вы-

строить такую систему взаимодействия, которая приведет к нужному результату.

Типичными примерами такого рода управленческих задач являются задачи по управлению дочерними и зависимыми компаниями; организации систем управления, позволяющим собственнику выйти из системы оперативного управления; управлению различными интегрирующими корпоративными системами, объединениями и т. п.

В подобных случаях целесообразно использовать такой ориентир, как *системная устойчивость компании* (бизнеса) — он не только включает в себя эффективность, но и отражает риски, связанные с функционированием системы.

Вследствие своей комплексности, показатель системной устойчивости может стать реальным ориентиром в процессе корпоративного управления, той системой координат, в которой можно соотнести интересы различных участников, сопоставить их, критерием оценки действий менеджеров и собственников по управлению компанией⁴.

Это, в свою очередь, влияет на характер взаимодействия участников корпоративных отношений, позволяет преодолеть конфликт интересов, сформировать систему координат, обеспечивающую согласованность действий сторон.

Методологические аспекты управления устойчивостью

Следует отметить, что устойчивость довольно часто рассматривается в литературе, посвященной вопросам управления. Задача отыскания критерия устойчивости

² Помимо этого, еще нужно учитывать динамику изменения параметров системы: в оперативном управлении результат проявляется быстрее. Соответственно, нужно таким образом проектировать управленческие воздействия, чтобы обеспечить нужное изменение параметров системы к нужному моменту. Это требует стратегического мышления, знаний, позволяющих рассчитывать динамику системы.

³ Рассмотрение системы в категориях «руководитель-подчиненный» упрощает анализ и принятие решений. И в большинстве случаев, такое упрощение оправдано. Но, все же, для ряда задач такое упрощение вносит слишком сильные искажения и, вследствие этого, сопряжено со значительными рисками.

⁴ Кстати, сегодня в некоторых странах уже предпринимаются попытки на законодательном уровне определить ответственность менеджеров и собственников за действия, наносящие ущерб компании в целом, но выгодные одной из сторон. Даже если такие действия выгодны акционерам.

для систем, описываемых дифференциальными уравнениями любого порядка, была сформулирована Максвеллом в 1868 г. В алгебраической форме, эта задача была впервые решена Раусом в 1873-1877 гг. При анализе технических систем при решении задач автоматического регулирования, широко используются критерии устойчивости Гурвица (1895 г.) и Найквиста (1932 г.).

Строгая математическая теория устойчивости была создана А.И. Ляпуновым и изложена им в работе «Общая задача об устойчивости движения» в 1892 г. В ней было определено понятие устойчивости и разработаны методы анализа устойчивости нелинейных систем [1, с. 116].

Устойчивость по Ляпунову — это способность системы возвращаться в состояние равновесия при возмущающих воздействиях внешней среды.

Если система устойчива по Ляпунову в некоторой точке, фазовые координаты которой есть параметры состояния равновесия, то для любого движения, начавшегося в некоторой области (области устойчивости), не вырождающейся в данную точку, справедливо, что фазовая траектория движения системы заканчивается в этой точке.

Если область устойчивости вырождается в точку, то такую точку называют точкой неустойчивого равновесия, так как, хотя в ней имеет место равновесное состояние системы, малейшие отклонения параметров системы от значений фазовых координат данной точки повлекут за собой потерю равновесия [3].

Таким образом, *в классической теории устойчивости не рассматривается устойчивость системы как таковой*. В основном, анализ осуществляется применительно к устойчивости *положения или состояния системы, эволюции процессов, так называемого невозмущенного движения*.

Отчасти, это объясняется тем, что вопросы устойчивости в основном разраба-

тывались применительно к задачам управления техническими системами, где система довольно жестко задана, она не меняется произвольно⁵, а предельные нагрузки как фактор, определяющий целостность системы, являются заданными граничными условиями. Вследствие этого внимание исследователей было сосредоточено прежде всего на устойчивости процесса управления, определенных процессов функционирования системы.

Применительно к коммерческим системам в работе [Зубанов Н. В.] рассмотрено понятие *устойчивости функционирования организации* относительно поставленной цели, что в общем-то соответствует классической теории устойчивости по сути. Автор рассматривает вероятность отклонения фазовой траектории системы от заданной при движении к заданной точке фазового пространства.

Помимо этого, следует отметить, что методология управления, отработана, в основном, применительно к управлению *пассивными системами*, поскольку основной сферой ее применения было решение задач управления техническими системами⁶. В то время как социальная система — активная.

Основным элементом социальной системы является человек — активный элемент системы. Вследствие этого функци-

⁵ Адаптивные технические системы, безусловно, изменяются в том числе без участия человека в процессе принятия решения и осуществления изменения. Но тем не менее, это происходит в соответствии с заранее определенным алгоритмом.

⁶ По мнению автора, активность предполагает не просто возможность выбора того или иного варианта из некоторого заданного набора, но и возможность изменения условий, самой системы по желанию субъекта. Безусловно, в технических системах широко используются элементы, которые могут довольно существенно влиять на систему, но такое влияние запрограммировано при создании системы. В крайнем случае, техническую систему можно назвать квазиактивной — ведь в любом случае, программа ее функционирования формируется человеком.

онирование системы представляет собой взаимодействие различных активных элементов, *каждый из которых не только может что-то делать в соответствии с определенными правилами, но может также в той или иной мере формировать правила закономерности функционирования конкретной коммерческой системы.* Как минимум, любой участник может изменить систему, выйдя из нее.

Следует отметить, что уже делались попытки сформировать методологическую базу для управления активными системами. В частности, следует отметить разработанную в Институте проблем управления РАН теорию активных систем [2], но ее применение для решения задач корпоративного управления ограничено вследствие методологических ограничений самой теории. Она в большей мере, по мнению автора, подходит для решения задач организации управления внутри корпорации, но для организации управления на межкорпоративном или «надфирменном» уровне она не обеспечивает нужного уровня анализа и прогноза вследствие принятых за основу допущений и особенностей ее аппарата.

Представленная работа базируется, в основном, на теории корпоративного взаимодействия, которая была сформирована применительно к задачам управления корпоративными системами и рассматривает закономерности взаимодействия *субъектов* корпоративных отношений в процессе обмена ресурсами в коммерческой системе.

Разработка соответствующей теоретической базы позволила по-новому взглянуть на процессы управления социально-экономическими системами, в том числе рассмотреть вопросы управления системной устойчивостью корпорации.

Появляется, также, возможность анализа компаний на предмет выявления рисков потери/снижения системной устойчивости; потери/перехвата и перераспределения контроля в системе; определения

периода устойчивого функционирования корпорации без привлечения дополнительных ресурсов.

Следует заметить, что, в целом, разработанная методологическая база позволяет решать *прикладные задачи анализа и синтеза социально-экономических систем с заданными параметрами.*

Понятие системной устойчивости

Как показано в работах автора [4, 5], компания — это система взаимодействующих субъектов — участников корпоративных отношений, которые предоставляют ей имеющиеся у них ресурсы. Состояние любой социально-экономической системы определяется рядом параметров [5, с. 132–136], наиболее значимые из которых для данной работы следующие:

- количество и структура участников корпоративных отношений компании (Q);
- потенциал компании — *имеющиеся* у участников корпоративных отношений ресурсы;
- ресурсная база компании — структура и количество ресурсов, *переданных* участниками корпоративных отношений компании;
- распределение ресурсов — *ожидаемое* участниками и реальное;
- действующая институциональная среда корпоративного взаимодействия — набор социальных институтов, определяющих поведение субъектов взаимодействия и, как следствие, системы в целом.

Каждый из участников корпоративных отношений (УКО), отдавая компании имеющиеся у него ресурсы, ожидает получить взамен иные ресурсы — его выгоды от взаимодействия с рассматриваемой социальной системой. Соответственно, ожидания УКО формируют *ожидаемое* участниками *распределение ресурсов компании* ($I_{ож.}(t) = \sum_{ож.j} i_{ож.j}(t), j = 1 \dots Q$).

Реальное распределение ресурсов ($I(t) = \sum_j i_j(t), j = 1..Q$) определяет субъект управления (как правило, это единоличный исполнительный орган) в соответствии с имеющимися у него представлениями о целесообразности того или иного распределения ресурсов.

Такое представление формируется на основании отражения в сознании субъекта управления действующих в данной системе социальных институтов (институциональная среда взаимодействия), его интересов, текущей информации, которую он получает. Отражение получаемой информации, институциональной среды в сознании человека формирует систему знаний и навыков, воззрений и убеждений, *определяющую вектор поведения субъекта*. Соответственно, можно отметить, что реальное распределение ресурсов — это функция от вектора поведения субъекта управления. Тогда, для достижения нужного распределения ресурсов компании, нужно сформировать определенный вектор поведения субъекта управления данной системы. Один из способов формирования нужного вектора поведения — управление информирование.

В случае если реальное распределение ресурсов компании не соответствует ожидаемому распределению ресурсов, то участники корпоративных отношений либо выходят из системы, что, соответственно, уменьшает ресурсную базу компании, либо осуществляют процесс корпоративного управления, добиваясь нужного им распределения ресурсов. Но, процесс корпоративного управления также требует ресурсов от участников, что отражается на их ожиданиях. Вследствие закона сохранения ресурсов, это приводит к снижению удовлетворенности распределением ресурсов других участников корпоративных отношений.

Компания (фирма) — это механизм, посредством которого осуществляется привлечение потенциальных участников кор-

поративных отношений, обладающих необходимыми ресурсами, а также взаимный обмен ресурсами между участниками. Результатом такого взаимодействия является реализация некоторой *целевой функции системы*.

Собственно, целевая функция — это то, для чего формируется система, относительно чего можно оценивать функционирование системы. Для социально-экономических систем, как правило, целевая функция — это генерация определенного ресурсного потока, чаще всего, денежного потока⁷.

Целевая функция системы определяет требования к структуре ресурсов, используемых для ее реализации и, как следствие, определяет структуру участников корпоративных отношений, являющихся источником необходимых ресурсов. Система существует, пока она может осуществлять целевую функцию⁸.

Учитывая вышесказанное, можно следующим образом сформулировать понятие системной устойчивости компании:

Системная устойчивость — это *характеристика социально-экономической системы, определяющая ее способность обес-*

⁷ Притом, что деньги являются наиболее очевидным ресурсом, генерация денежного потока далеко не всегда является целевой функцией социально-экономических систем. Например, от дочерних компаний вертикально интегрированных холдингов часто требуется получение некоторого определенного потока не финансовых ресурсов. Например, потока некоторых комплектующих изделий для обеспечения конвейера сборочного машиностроительного производства.

⁸ Если система не может выполнять заданную целевую функцию, то это будет всего лишь некоторый набор элементов, который не будет системой — он не будет иметь некоторого интегративного свойства. Но этот же набор элементов может быть достаточным для реализации другой функции и относительно нее он вполне может быть системой.

Например, сломанный компьютер нельзя использовать для вычислений, но он может быть использован как элемент витрины или др. Для такой целевой функции это будет вполне целостная система.

Примечание

Строго говоря, набор ресурсов определяет возможность реализации той или иной целевой функции. Каждый ресурс потенциально может быть использован для реализации какого-то количества функций. То есть каждому ресурсу n -вида (r_n) соответствует некоторое множество возможных целевых функций, для реализации которых он может быть использован — $G(r_n)$. Это определяется свойствами ресурса, а также среды, в которой мы рассматриваем данный ресурс.

Соответственно, множество возможных целевых функций системы (s) определяется пересечением множеств, которые соответствуют составляющим систему ресурсам: $G(s) = \bigcap_n G(r_n)$. Если множество $G(s)$ — не пустое, то система может существовать в принципе. Конкретная целевая функция системы, определяемая субъектом управления должна соответствовать условию: $g_{c.y.}(s) \in G(s)$. Если это не так, то либо требуется изменение системы — необходимо изменить ресурсную базу, либо изменение целевой функции, определяемой субъектом управления.

Но, с другой стороны, если рассматривать процесс синтеза системы, то мы можем определить необходимый набор ресурсов, под заданную целевую функцию. Таким образом, можно утверждать, что целевая функция определяет требования к структуре ресурсов.

печивать реализацию целевой функции при изменении условий ее функционирования.

Социальная система «человек + велосипед»

Мы не рассматриваем вопрос, при каких условиях система «человек, сидящий на велосипеде» будет сохранять равновесное состояние относительно земной поверхности (проще говоря, не будет па-

дать). Этот вопрос подробно рассмотрен в физике и не представляет проблемы — если центр тяжести не выходит за площадь проекции на поверхность, система будет устойчива относительно поверхности. В случае движущегося велосипеда ситуация несколько меняется, но и этот вопрос рассмотрен физикой. Обращаем внимание на то, что здесь пока мы говорили об устойчивости относительно поверхности.

Можно говорить об устойчивости движения системы «человек + велосипед» по определенному маршруту или траектории — каковы должны быть, например, возмущающие воздействия (боковой ветер, неожиданные препятствия и т. п.), чтобы движение сохранялось и не значительно отклонялось от определенной заранее траектории. Это как раз те вопросы, которые рассматривает классическая теория устойчивости. Но и эти вопросы не представляют, собственно, существенной проблемы.

Наше внимание занимает следующий вопрос: *при каких условиях будет устойчива сама система «человек + велосипед», будет сохраняться целостность этой системы?*

Но и здесь есть различные варианты. В частности, нужно определить точку зрения (или, если сказать по-другому, плоскость, относительно которой рассматривать устойчивость). С нашей точки зрения, нужно рассматривать устойчивость системы относительно ее способности выполнять целевую функцию.

Если, скажем, целевой функцией системы «человек + велосипед» является сохранение равновесия относительно земной поверхности, не двигаясь или двигаясь очень медленно (эквилибрист на велосипеде в цирке), то это будет одна система. Если рассматривать ту же систему, но относительно целевой функции «ехать на велосипеде достаточно быстро, чтобы физические законы обеспечивали поддержание устойчивости двухколесного велоси-

педа относительно земной поверхности», то это будет другая система. Ну, а если мы определим целевую функцию «ехать на велосипеде настолько быстро, чтобы победить в гонке», то это уже будет совсем иная система.

Соответственно, необходимо рассматривать устойчивость системы относительно возможности выполнения целевой функции.

Очевидно, что здесь есть два аспекта:

1. Система должна быть потенциально способна выполнять определенную целевую функцию.

2. Человек как активный элемент системы не должен совершать действия, которые приведут к невозможности реализации целевой функции и должен совершать действия, направленные на реализацию целевой функции, по возможности, максимально эффективно.

Обратим внимание на то, что здесь мы вводим понятие «активный элемент системы» и рассматриваем вопрос *эффективности процесса* реализации целевой функции. Кроме того, мы определяем, что есть действия, которые могут привести к невозможности выполнения целевой функции, а есть действия, направленные на обеспечение (по возможности эффективно) реализации целевой функции. Очевидно, есть действия, которые не имеют значения, с точки зрения реализации целевой функции. Так, например, для того, чтобы просто ехать на велосипеде по реальной дороге, нужен сам велосипед, человек с ногами и руками, обладающий достаточной физической силой для того, чтобы крутить педали и управлять направлением движения, умеющий ездить на велосипеде. От человека требуется:

- крутить педали с такой интенсивностью, которая обеспечит скорость машины, достаточную, чтобы обеспечивать устойчивость относительно земной поверхности;

- поворачивать руль в соответствии с изгибами дороги и ее неровностями, для этого он должен следить за дорогой или получать иным образом информацию, которая позволит ему повернуть руль в нужное время, в нужную сторону и на нужный угол;

- умение ездить на велосипеде;
- не совершать действия, которые приводят к остановке машины, ее повреждению, поворачивать руль на угол, более некоторого критического угла и т. п.

Будет ли, при этом, человек думать, говорить, петь или издавать другие звуки, курить и т. п., в общем-то, значения не имеет постольку, поскольку это не мешает реализации целевой функции. Но если интенсивность мышления будет настолько большой, что это приведет к невнимательности на дороге, то это уже будет иметь значение. Если для того, чтобы закурить, человек должен полностью отпустить руль, то это, опять же, будет иметь значение.

Таким образом, имеются какие-то действия, допустимые и недопустимые в данной системе. Причем, недопустимые действия могут меняться в зависимости от условий функционирования системы.

Учитывая вышесказанное, для рассмотрения системной устойчивости, мы должны оценивать следующие аспекты:

- целевую функцию системы;
- принципиальную возможность реализации целевой функции и условия, когда эта возможность сохраняется;

- действия активного элемента (человека), необходимые для сохранения возможности реализации целевой функции в рассматриваемых нами условиях, пределы изменения условий функционирования системы;

- действия активного элемента, недопустимые, с точки зрения реализации целевой функции в рассматриваемых нами условиях.

Строго говоря, мы должны рассматривать условия, при которых человек захочет выполнять действия необходимые и не захочет выполнять действия, недопустимые с точки зрения реализации целевой функции.

В количественном выражении, системную устойчивость можно характеризовать вероятностью временной или постоянно утраты возможности реализации целевой функции вследствие изменения влияющих параметров, а также величиной предельного отклонения влияющих параметров, которое приведет к снижению или потере системной устойчивости.

Учитывая то, что человек является неотъемлемым элементом социальной системы, а также субъективный характер принятия решений, можно также оценивать вероятность осуществления действий лицами, существенно влияющими на состояние компании, которые могут привести к потере устойчивости⁹.

На основании вышесказанного, можно сформулировать ряд условий устойчивости социально-экономической системы.

Система будет устойчива относительно возможности реализации целевой функции, если в любой момент времени структура ресурсов, переданных участниками корпора-

тивных отношений, будет позволять осуществлять реализацию этой целевой функции.

Если же в какой-то момент времени структура ресурсов не будет соответствовать целевой функции, то такая система будет неустойчивой.

Можно показать, что невозможность выполнения целевой функции приведет к существенному увеличению издержек функционирования системы, при сохранении этого состояния — ее дальнейшей дестабилизации и, как следствие, в пределе — разрушению системы [5, 6].

Система будет устойчива, если для любого достаточно большого изменения влияющих параметров, существует такое управление, которое обеспечивает соблюдение динамического равновесия системы, стабильность структуры ключевых ресурсов компании.

Как показано в работах автора [4, 5], взаимодействие в социальном пространстве осуществляется на информационном уровне — именно восприятие субъектом получаемой информации определяет его действия. Точнее — структура информационного потока, соотношение количества позитивных ($D_{pos.}$) и негативных ($D_{neg.}$) информационных сигналов, содержащихся в воспринимаемом потоке. А основой его действий и восприятия информационных сигналов, является характеризующий данного субъекта вектор поведения.

Вследствие этого, можно отметить, что система будет устойчива, если при любом, достаточно большом, изменении структуры информационного потока, воздействующего на действующих и потенциальных УКО, существует источник позитивных сигналов, обеспечивающий соотношение $D_{pos.}/D_{neg.} > 1$ для каждого ключевого участника корпоративных отношений.

Таковыми источниками информации могут быть фирма (отдельные ее сотрудники или подразделения); рекламные сообщения; участники корпоративных отношений, удовлетворенные взаимодействием; социальные институты.

⁹ В частности, например, если владелец компании, обладая, в соответствии с действующим законодательством, возможностью сменить генерального директора на основании своего решения, реализует эту возможность без должных оснований и проработки, то система будет неустойчива. Другое дело, что владелец компании сам, в первую очередь пострадает, но это уже детали. Как показывает практика, угроза пострадать в таком случае служит недостаточно сильным сдерживающим фактором для владельцев компаний.

Кстати сказать, одна из задач системного конструирования организации — сформировать механизмы, ограничивающие возможность лиц, имеющих право принимать существенные решения, принять эти решения без должной проработки, основываясь, порой, на эмоциях.

Так, например, одной из функций совета директоров компании может быть функция «ограничить возможность доминирующего собственника принимать потенциально опасные решения без обсуждения с квалифицированными специалистами». Таким образом, собственник компании не может необдуманно принять решение, которое ему же нанесет вред. Но эта функция может быть реализована и другим образом.

Помимо этого, можно сформулировать следующие критерии системной устойчивости компании.

Любая социально-экономическая система устойчива, если изменение ее ресурсной базы будет соответствовать изменению суммы ожиданий участников и издержек, что обеспечит поддержание динамического баланса:

$$\frac{dr(t)}{dt} = \frac{di_{ож.}(t)}{dt} + \frac{dc(t)}{dt}$$

Если рост ожиданий участников и издержек взаимодействия превысит рост объемов входящих ресурсов, то рано или поздно входящих ресурсов не хватит для удовлетворения ожиданий участников корпоративных отношений. Тогда возникает опасность выхода из системы участников, обладающих ключевыми ресурсами, что приведет к невозможности реализации целевой функции и, соответственно, прекращению системы.

Если входящие ресурсные потоки в корпоративной системе будут несбалансированны по видам ресурсов и времени ожидания выгод, то такая система потенциально неустойчива.

Вследствие того, что у каждого субъекта отношений есть некоторый период ожидания определенных выгод, появляется возможность лавирования ресурсными потоками. Например, заработную плату персоналу нужно выплачивать через две недели и деньги, пришедшие от клиентов, можно израсходовать на приобретение товара, сырья или другим образом. Но если формируемый компанией денежный поток не обеспечит возможность своевременной выплаты вознаграждения, то система может стать неустойчивой.

Если вектор поведения лица, осуществляющего распределение ресурсов компании, по каким-либо причинам не учитывает интересы владельцев ключевых ресурсов (ключевых УКО), то такая компания потенциально неустойчива.

Учитывая, что вектор поведения человека в системе определяется ее институциональной средой, можно сказать по-другому: *если институциональная среда корпоративного взаимодействия социально-экономической системы не учитывает один или несколько ключевых ресурсов данной системы, то такая система потенциально неустойчива.*

В общем случае, интересами УКО, являющихся источником бездефицитных ресурсов для рассматриваемой системы, можно пренебречь без снижения устойчивости системы. Но следует учитывать, что применительно к реальным условиям речь может идти лишь о мгновенном значении системной устойчивости, а для вывода о долговременной системной устойчивости в этом случае необходимо проводить исследование характера условий взаимодействия потенциальных участников, конкурентной среды, других параметров.

Организационные механизмы обеспечения системной устойчивости

Теоретические модели, в том числе рассуждения об устойчивости, имеют ценность постольку, поскольку они помогают понять реальные процессы, выявлять риски и направления совершенствования организаций, найти отражение в практической деятельности компаний.

Развитие теории корпоративного взаимодействия, работы в области корпоративной динамики, позволили по-другому посмотреть на существующие корпоративные системы, выявить и обосновать прикладные вопросы организации развития компаний, новые возможности конкуренции, методы минимизации системных рисков. В частности, ниже приведены некоторые организационные подходы, позволяющие минимизировать риски снижения системной устойчивости компании.

Можно выделить следующие факторы, определяющие системную устойчивость компании:

- стабильность динамики структуры участников корпоративных отношений, в особенности ключевых УКО;
- институциональная среда, ее развитие;
- структура ресурсной базы компании и ее динамика;

- информационное взаимодействие с участниками корпоративных отношений.

В частности, превентивное информирование при возникновении конфликтных ситуаций;

- управляющая информация, ее характер, структура, интенсивность.

С целью повышения системной устойчивости организации, можно рекомендовать следующие организационные механизмы обеспечения устойчивости:

- организация работы с участниками корпоративных отношений;
- использование коллективных органов управления;
- реализация стратегии ресурсного развития компании.

Организация работы с УКО предполагает следующие действия со стороны компании (субъекта управления):

- выявление участников корпоративных отношений компании;
- учет и ранжирование УКО в соответствии со степенью значимости для обеспечения системной устойчивости;
- управление рисками перераспределения структуры УКО вследствие принятия тех или иных решений о распределении ресурсов компании.

Для выявления (локализации) наиболее значимых участников корпоративных отношений, необходимо определить ресурсную структуру бизнеса компании — осуществить ресурсный анализ. На основании результатов ресурсного анализа, выявить и проанализировать структуру участников корпоративных отношений, обладающих

наиболее значимыми ресурсами для деятельности компании¹⁰.

Для ранжирования участников корпоративных отношений целесообразно использовать такой инструмент, как стратификацию, а для выявления рисков изменения структуры УКО вследствие принятия решений о распределении ресурсами целесообразно использовать матрицу «удовлетворенность — возможность влияния» (рис. 1) при подготовке наиболее значимых решений в компании.

Для организации учета участников корпоративных отношений целесообразно использовать соответствующие карточки учета УКО, которые содержат следующую информацию: реквизиты УКО; интересы, удовлетворенность участием в корпорации; возможности воздействия на компанию; условия активности.

Рекомендуется в системе управления определить ответственного за работу с УКО сотрудника, осуществлять регулярный

¹⁰ Ресурсы — чрезвычайно широкое понятие. Подробнее позиция автора изложена в работах [4, 5].

Можно определить следующие группы ресурсов для бизнеса: *материальные ресурсы* — деньги, первичные материальные ресурсы, станки и оборудование; *энергия*; *информация* — знания и навыки, специальная систематизированная информация; *интеллектуальный ресурс* — способность человека обрабатывать имеющуюся информацию и формировать новую, необходимую для деятельности; *пространство* — офис, производственное помещение, участок земли; *социальный ресурс* — это связи в обществе, доверие, социальные институты, которые определяют поведение людей, направленное на взаимодействие с фирмой. Один из видов социального ресурса — административный ресурс.

Ресурсный анализ предполагает выявление и оценку необходимости того или иного вида ресурсов для осуществления коммерческой деятельности, а также обеспеченности компании необходимыми ресурсами.

Также следует учитывать, что человек, вопреки распространенному мнению, сам по себе, не является ресурсом для бизнеса — он лишь носитель, источник необходимых ресурсов, их владелец. Соответственно, человек — субъект взаимодействия, необходимый элемент системы.

Удовлетворенность результатами участия в компании

Высокая	Наиболее стабильная и безопасная группа. Целесообразно использовать как опору	Нужно обратить внимание на удовлетворенность результатами участия в корпорации, учитывая интересы при принятии решений. Опасайтесь альянсов!
Низкая	Необходимо обратить внимание, поскольку, при изменении условий, возможно проявление активности и влияние на компанию. Опасайтесь альянсов!	!!! Особое внимание данной группе участников

Рис. 1. Матрица анализа структуры УКО

мониторинг и подведение итогов, совещания, посвященные работе с УКО, а также контроль динамики параметров УКО.

Как показала практика, использование коллективных органов управления позволяет существенно повысить системную устойчивость компании. Такие органы, при должной организации их работы, позволяют существенно снизить риски принятия недостаточно обоснованных решений, зависимость компании от личности руководителя, а также затраты времени и других ресурсов на принятие и реализацию решений, что, в конечном итоге, не только повышает системную устойчивость компании, но и позволяет снизить затраты ресурсов на управление.

Но следует иметь в виду, что коллективные органы управления весьма чувствительны к организации их деятельности. Вследствие их системных особенностей, довольно незначительные недоработки в процессе организации работы таких органов часто приводят к существенному снижению эффективности их функционирования.

Более подробно, вопросы использования и организации работы коллективных органов управления рассмотрены в работах автора [4, 5].

Реализация стратегии ресурсного развития предполагает формирование ресурсной модели организации, развитие и усиление ресурсной базы компании, а также осуществление мероприятий, направ-

ленных на предупреждение нехватки ключевых ресурсов.

В заключение хотелось бы отметить, что повышение системной устойчивости компании — комплексная задача, которая требует комплексных решений. Поэтому целесообразно, еще на этапе проектирования и конструирования организации, формировать механизмы, которые в дальнейшем будут обеспечивать поддержание системной устойчивости организации на должном уровне.

Заключение

Итак, подведем итог нашим рассуждениям.

Существует ряд управленческих задач, когда субъект управления вынужден передать функцию распределения ресурсов компании. Примерами таких задач являются задачи организации управления дочерними и зависимыми компаниями, передачи управления наемному менеджеру, подготовки бизнеса к передаче по наследству и (или) продаже, др.

При решении этих задач использование показателя эффективности в качестве основного ориентира в процессе управления сопряжено со значительными рисками. В этих случаях целесообразно использовать показатель системной устойчивости. Преимущества предложенного подхода следующие:

- во-первых, системная устойчивость предполагает эффективность функциони-

рования: устойчивая компания — эффективна, но не каждая эффективная компания устойчива;

- во-вторых, этот показатель ориентирован не только на текущий, но и на долгосрочный результат деятельности компании;

- в-третьих, показатель системной устойчивости позволяет формировать единые критерии оценки решений менеджеров и акционеров, общую систему координат, что способствует минимизации рисков возникновения корпоративных конфликтов.

Системная устойчивость компании существенно зависит от вектора поведения субъекта управления. Учитывая, что вектор поведения во многом определяется знаниями и навыками человека, можно отметить, что надлежащее повышение квалификации способствует повышению системной устойчивости компании.

Корпоративные механизмы, в частности организация работы с участниками корпоративных отношений, использование коллективных органов управления и другие, также позволяют управлять системной устойчивостью компании.

При проектировании социально-экономических систем целесообразно учитывать условия устойчивости системы и формировать соответствующие механизмы,

которые будут поддерживать системную устойчивость компании в условиях изменяющегося рыночного пространства.

Литература

1. *Бесекекерский В. А., Попов Е. П.* Теория систем автоматического управления / В. А. Бесекекерский, Е. П. Попов / Изд. 4-е, перераб. и доп. СПб.: Профессия, 2004. (Серия: Специалист)
2. *Бурков В. Н., Новиков Д. А.* Как управлять организациями. М.: Синтег, 2004. (Серия «Управление организационными системами»)
3. *Зубанов Н. В.* Анализ устойчивости относительно поставленной цели как один из подходов к описанию функционирования организации в условиях неопределенности. // www.aur.ru
4. *Самосудов М. В.* Корпоративное управление: Теория корпоративного взаимодействия: Учебный модуль / М. В. Самосудов. ГОУВПО Всероссийская академия внешней торговли Минэкономразвития России. М.: ВАВТ, 2006. (Модульная серия «Экономист-международник»)
5. *Самосудов М. В.* Основы корпоративной динамики. Химки: Институт международных экономических отношений, 2007.
6. *Самосудов М. В.* Уроки корпоративного управления в народной мудрости или сказка про репку // Акционерный вестник. № 12 (50). 2007, С. 26–32.

Статья поступила в редакцию 02.06.2008

*M. Samosudov, PhD (Econ.),
Lomonosov Moscow State University*

A BUSINESS COMPANY SUSTAINABILITY MANAGEMENT METHODOLOGY

The researchers have been examining the business company sustainability-related characteristics since the beginning of the 20th century. The Russian and foreign researchers have been trying to identify the approaches that should be used when examining the sustainability concept and to identify the techniques that could help find the relevant quantitative parameters. As a rule, the company sustainability is seen as the company's ability to keep the operational characteristics relatively stable within a certain period of time even provided that the external environment makes the operations "cost ineffective". The stability here is seen as not the absence of great change but the presence of such a systemic feature as the general operational efficiency and reliability. That is why the modern Russian researchers show interest in learning about the mechanisms that help maintain the companies' sustainability.

The article describes the following terms: systemic sustainability, the conditions, environment and criteria used to assess the company sustainability level, the factors that contribute to the systemic sustainability changes and the mechanisms that are used to manage the company systemic sustainability.

УДК 336.02

*Ингман Н. И., к. э. н., доцент**Конищев Е. В., студент**Московская финансово-промышленная академия, г. Москва*

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЕГО КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Наиболее действенным способом поддержки малого бизнеса, безусловно, является установление такого порядка налогообложения, который позволил бы улучшить экономическое состояние существующих малых предприятий и дал толчок к развитию малого бизнеса в отраслях производственной сферы. Опыт многих зарубежных стран показывает, что учет специфики малого бизнеса при разработке налоговых режимов позволяет в короткие сроки добиться желаемых результатов.

Анализ существующих систем налогообложения малого бизнеса показал, что специальные налоговые режимы, несомненно, должны способствовать развитию малого предпринимательства в нашей стране. Однако, по мнению авторов статьи, в них все еще встречаются спорные моменты, которые не устраивают налогоплательщиков.

Экономическое развитие большинства стран к концу XX в. столкнулось с рядом серьезных трудностей, и одним из приоритетных направлений выхода из сложившейся ситуации явилось расширение сферы и масштабов деятельности малого бизнеса во всех формах и видах. Гибкой по структуре и небольшой по размеру компании легче следовать потребительским предпочтениям, производить широкую номенклатуру конкурентоспособных изделий и услуг, использовать современную технику и технологию.

Необходимость адекватной реакции на изменения рыночной конъюнктуры, развитие научно-технического прогресса и выход на первый план качественных характеристик продукта обусловили роль малого бизнеса как необходимого элемента экономики

любого государства. И реальная поддержка конкурентоспособности малых предприятий может быть реализована лишь через налоговую политику, которая учитывает не только интересы государства, но и отдельного налогоплательщика.

С началом экономических реформ в России на малое предпринимательство также возлагалось решение серьезных экономических и социальных задач. Однако развитие малого бизнеса было сопряжено со сложностями, которые можно объяснить как объективными, так и субъективными причинами. Отсутствие системы государственной поддержки и регулирования малого бизнеса, опыта у руководителей, сложности с получением кредитов и сбытом продукции зачастую становились непреодолимыми препятствиями на

пути процветания малых предприятий, и многие из них достаточно быстро разорялись. Все это привело к существенному сокращению числа малых предприятий и преобладанию в их структуре посреднических и торговых организаций при практическом отсутствии малых предприятий в производственной сфере.

До начала реформ основное внимание при реализации налоговой политики в Российской Федерации уделялось фискальной функции. Реформирование налогового законодательства, начатое в 1991 г., было направлено на уменьшение избыточной ориентированности на фискальную функцию, с переориентацией на функцию стимулирования роста конкурентоспособности бизнеса, выражающейся в необходимости повышения информированности налогоплательщиков, их консультирования и воспитания.

Однако наиболее действенным способом поддержки малого бизнеса, безусловно, является установление такого порядка налогообложения, который позволил бы улучшить экономическое состояние существующих малых предприятий и дал толчок к развитию малого бизнеса в отраслях производственной сферы. Опыт многих зарубежных стран показывает, что учет специфики малого бизнеса при разработке налоговых режимов позволяет в короткие сроки добиться желаемых результатов.

Налоговым кодексом Российской Федерации (НК РФ) в качестве механизмов реализации фискальной функции выделены, помимо общего, специальные налоговые режимы.

Общий режим налогообложения предполагает уплату налогоплательщиками федеральных, региональных и местных налогов. Федеральные налоги действуют на территории всех регионов России, а региональные — только в тех, где законодательный орган принял специальный закон об их введении, устанавливающий ставки,

формы отчетности и сроки уплаты налогов. Местные налоги вводятся в действие актами местных органов власти.

Установление специальных налоговых режимов в отношении субъектов малого и среднего бизнеса продиктовано необходимостью учета при налогообложении направления и объема их деятельности.

Специальные налоговые режимы получили распространение и в ряде стран ближнего зарубежья, таких как Азербайджан, Армения, Беларусь, Таджикистан, Казахстан, Украина и др.

Использование специальных режимов заменяет уплату нескольких основных налогов, таких как налог на прибыль, налог на добавленную стоимость (НДС), налог на имущество организаций и единого социального налога (ЕСН), уплатой единого налога, размер которого рассчитывается в упрощенном порядке, при этом остальные налоги уплачиваются в общем порядке. Возможность применения специальных режимов зависит от сферы деятельности налогоплательщика, величины дохода (ст. 346.2, 346.12 НК РФ) и организационно-правовой формы бизнеса.

Делая окончательный выбор в отношении той или иной организационно-правовой формы бизнеса, необходимо отчетливо представлять как их недостатки, так и преимущества и возможность их использования.

Так, учредитель общества с ограниченной ответственностью (ООО) не отвечает своим личным имуществом по долгам фирмы и не несет ответственность за нарушения, которые были допущены в работе (ст. 87-94 гл. 4 ГК РФ).

По сравнению с акционерными обществами различного типа индивидуальный предприниматель (ИП) имеет ряд преимуществ: простая и быстрая регистрация предприятия; любой размер уставного капитала; возможность регистрации ИП по месту жительства предпринимателя: отсутствие необходимости в банковском рас-

четном счете; простая схема налогообложения индивидуальных предпринимателей и легкое ведение бухгалтерии без необходимости наличия бухгалтера (ст. 22 ФЗ от 08.08.2001 №129-ФЗ в ред. ФЗ от 23.12.2003 №185-ФЗ).

В связи с этим лица, которые планируют начать предпринимательскую деятельность, выбирая организационно-правовую форму своего бизнеса, в большинстве случаев останавливаются на ООО или ИП.

В зависимости от различных показателей выбирается один из четырех специальных режимов или применяются несколько одновременно.

Система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей — специальный налоговый режим для сельскохозяйственных товаропроизводителей (организаций и индивидуальных предпринимателей, производящих сельскохозяйственную продукцию или выращивающих рыбу, осуществляющих ее первичную или последующую переработку).

Система предусматривает на добровольных началах замену единым сельскохозяйственным налогом (ЕСХН) уплату налога на прибыль, НДС (кроме НДС, подлежащего уплате при ввозе товаров на территорию Российской Федерации), налога на имущество и ЕСН.

Упрощенная система налогообложения (УСНО) — одна из наиболее популярных систем, поскольку налогоплательщик имеет возможность выбора объекта налогообложения, кроме того, он может вести бухгалтерский учет в минимальном объеме, что, безусловно, является существенным преимуществом.

Объектом налогообложения могут быть доходы (облагаются по ставке 6%) или доходы, уменьшенные на величину расходов (облагаются по ставке 15%). Выбор объекта налогообложения зависит от доли расходов в общем объеме выручки и их состава, так как не все расходы уменьшают доходы в целях налогообложения.

При переходе на УСНО налогоплательщик, в зависимости от организационно-правовой формы, освобождается от уплаты следующих налогов:

- ООО — налога на прибыль, НДС (учитывая требование гл. 21 НК РФ, обязывающей уплачивать НДС со стоимости товаров, ввезенных на территорию Российской Федерации), налога на имущество организаций, ЕСН;
- ИП — налога на доходы физических лиц (НДФЛ) от предпринимательской деятельности, НДС (требование гл. 21 НК РФ), налог на имущество (только в отношении имущества использованного в деятельности индивидуального предпринимателя) и ЕСН.

Существуют жесткие ограничения, установленные Налоговым Кодексом РФ по применению УСНО.

Не имеют права применять данную систему банки, страховщики, негосударственные пенсионные фонды, инвестиционные фонды, профессиональные участники рынка ценных бумаг, ломбарды и нотариусы, занимающиеся частной практикой; юридические лица и ИП, занимающиеся игорным бизнесом, производством подакцизных товаров, добычей полезных ископаемых (кроме не числящихся на государственном балансе и установленных в подп. 1 п. 2 ст. 336 НК РФ), являющиеся участниками соглашений о разделе имущества; переведенные на единый налог на вмененный доход (ЕНВД) в соответствии с гл. 26.3 НК РФ; переведенные на ЕСХН.

Кроме того, на УСНО, согласно подп. 13 п. 3 ст. 346.12 НК РФ, не имеют право переходить организации:

- имеющие филиалы и (или) представительства на территории Российской Федерации (ст. 55 ГК РФ);
- в которых доля участия сторонних организаций превышает 25%;

- списочная численность работников которых за налоговый период превысила 100 человек;

- в которых стоимость основных средств (ОС) и нематериальных активов (НА), определенных в соответствии с ФЗ «О бухгалтерском учете», превышает 100,00 млн руб.

К неудобству данной системы можно отнести легкость утраты права по ее применению.

Для этого достаточно выйти за лимит годового дохода в 20,00 млн руб. или иметь остаточную стоимость ОС и НА более чем в 100,00 млн руб. (п. 4 ст. 346.13 НК РФ). Как следствие, возможная обязанность доплаты налога на прибыль, уплаты штрафных санкций, восстановление данных бухгалтерского учета за весь период применения упрощенного режима налогообложения, возможная дополнительная сдача налоговой и бухгалтерской отчетности.

Вполне оправдано было бы увеличение суммы этого лимита, для того чтобы более широкий круг предпринимателей смог воспользоваться данной системой, а налогоплательщики, уже использующие ее, не испытывали неудобств, связанных с переходом на общий режим налогообложения при незначительном превышении лимита.

Кроме того, налогоплательщики УСНО должны отслеживать все изменения в налоговом законодательстве, так как введение нового налога или изменение названия налога означает автоматическое включение их в качестве его плательщиков. Решение дублировать учет хозяйственных операций по правилам бухгалтерского учета или возможное появление обязанности перехода на уплату ЕНВД по одному или некоторым видам деятельности может повлечь за собой увеличение затрат на ведение учета.

Единый налог на вмененный доход (ЕНВД) — специальный налоговый режим,

который применяется в обязательном порядке в соответствии с законами субъектов Российской Федерации, если предприниматели и организации занимаются следующими видами деятельности: оказание бытовых и ветеринарных услуг; услуг по ремонту, техническому обслуживанию, мойке автотранспортных средств и платных автостоянок; услуг общественного питания и розничной торговли; распространения или размещения наружной рекламы.

Существует возможность «выбора» ЕНВД для видов деятельности, для которых установлены следующие ограничения:

- розничная торговля (площадь торгового зала не более 150 кв. м);
- оказание услуг общественного питания (площадь зала обслуживания не более 150 кв. м);
- оказание автотранспортных услуг по перевозке пассажиров и грузов (не более 20 транспортных средств).

Соответственно превысив эти ограничения или, наоборот, уменьшив показатели до уровня ограничений, можно применять либо ЕНВД, либо общую или упрощенную систему налогообложения.

Размер налога фиксирован и не зависит от величины полученного дохода.

Данная система является не всегда экономически выгодной предпринимателю по причине частого несовпадения фактически полученного дохода с фактической суммой уплаченного ЕНВД.

Отсутствие возможности учета затрат при исчислении ЕНВД и, как следствие, снижение возможности к расширению бизнеса, влечет за собой желание налогоплательщика избежать уплаты ЕНВД путем репрофилирования своей деятельности и переноса ее в регионы, где ЕНВД не уплачивается.

Стоит отметить, что, наряду с недостатками, налог обладает и неоспоримым преимуществом — снижением себестоимости про-

дукции (работ, услуг) за счет отсутствия таких налогов, как НДС и ЕСН, что особенно актуально для малых предприятий.

Также хотелось бы обратить внимание на то, что п. 4 ст. 346.12 НК РФ дает право организациям и индивидуальным предпринимателям применять УСНО и систему налогообложения в виде ЕНВД одновременно.

Система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции — довольно специализированный налоговый режим, применяемый при выполнении соглашений о разделе продукции (полезных ископаемых, добытых из недр на территории Российской Федерации, а также на континентальном шельфе Российской Федерации и (или) в пределах исключительной экономической зоны Российской Федерации), заключенных между государством и пользователем недр в соответствии с Федеральным законом «О соглашениях о разделе продукции».

Но, как показывает статистика, самой популярной системой у представителей малого бизнеса является упрощенная система налогообложения в виде патента для индивидуальных предпринимателей.

Система налогообложения на основе патента — модернизированный вид УСНО.

Суть этого способа уплаты налогов состоит в уплате фиксированной суммы за патент на вид деятельности, которым предприниматель занимается, не привлекая к своей деятельности наемных работников.

Покупка патента осуществляется на квартал, полугодие, 9 месяцев или год и оплачивается двумя частями: одну треть стоимости — не позднее 25 дней после начала работы по новой системе, оставшаяся часть — не позднее 25 дней по окончании периода, на который был выдан патент.

Годовая стоимость патента определяется как соответствующая налоговой ставке, предусмотренной п. 1 ст. 346.20 НК РФ,

процентная доля установленного по каждому виду предпринимательской деятельности, предусмотренному п. 2 ст. 346.25.1, НК РФ потенциально возможного к получению индивидуальным предпринимателем годового дохода.

Размер потенциально возможного к получению индивидуальным предпринимателем годового дохода устанавливается законами субъектов Российской Федерации по каждому из видов предпринимательской деятельности, по которому разрешается применение ИП упрощенной системы налогообложения на основе патента.

Преимущество данного подхода, несмотря на необходимость соблюдения ограничения по размеру годовой выручки, в том, что список видов деятельности с возможностью приобретения патента настолько обширен, что охватывает практически весь спектр интересов малого предпринимательства. При этом условия работы с покупкой патента намного проще условий УСНО.

Анализ существующих систем налогообложения малого бизнеса показал, что специальные налоговые режимы, бесспорно, должны способствовать развитию малого предпринимательства в нашей стране. Однако в них все еще встречаются спорные моменты, которые не устраивают налогоплательщиков.

Так как возможность добровольного выбора организацией или ИП предусмотрена только для систем ЕСХН, УСНО и ее модернизированного варианта в виде патента для ИП, то и оптимизация может быть связана прежде всего с этими режимами.

Например, в Налоговом кодексе РФ до сих пор не установлено, что делать налогоплательщику, если он утратил право на применение УСНО по основаниям, не указанным в п. 4 ст. 346.13, который гласит: «Если по итогам отчетного (налогового) периода доходы налогоплательщика превысили 20 млн руб. и (или) в течение отчет-

ного (налогового) периода допущено несоответствие требованиям, установленным пунктами 3 (пункт, в котором перечислены лица, которые не в праве применять УСНО) и 4 (пункт об одновременном применении УСНО и ЕНВД) статьи 346.12 настоящего Кодекса, такой налогоплательщик считается утратившим право на применение упрощенной системы налогообложения с начала того квартала, в котором допущены указанное превышение и (или) несоответствие указанным требованиям».

Например, в связи с началом осуществления видов деятельности, указанных в п. 3 ст. 346.12 НК РФ, при которых субъект не вправе применять УСНО, в случае превышения численности и т. п.

Целесообразным представляется в этом случае дополнение ст. 346.13 НК РФ п. 8, например, следующего содержания: «В случае если налогоплательщик утратил право на применение УСНО, по основаниям, не указанным в п. 4 ст. 346.13, он обязан перейти на обычную систему налогообложения с даты утраты такового права. Об утрате права на применение УСНО налогоплательщик представляет в налоговый орган уведомление в срок до 15 числа месяца, следующего за месяцем, в котором произошла утрата права на применение УСНО».

Особое внимание следует обратить на тот факт, что в случае использования специальных налоговых режимов налогоплательщик уже не является плательщиком НДС. Следовательно, его контрагенты (покупатели или заказчики), применяющие общий режим налогообложения и являющиеся плательщиками НДС, не могут возместить НДС, поэтому сделка становится для них малопривлекательной.

Необходимо отметить, что и реальные налогоплательщики не остаются равнодушными к современному состоянию системы налогообложения малого бизнеса, и вызывает уважение настойчивость, с которой они пытаются найти решения

некоторых проблемных моментов в налоговом законодательстве. Поправки к Налоговому кодексу РФ, предложенные рядом групп налогоплательщиков, отличает высокая юридическая грамотность и глубокое понимание проблем на практическом уровне. При этом поправки касаются как создания благоприятного режима налогообложения малого бизнеса, так и шагов, позволяющих минимизировать урон бюджетной системы страны. Хочется надеяться, что акции такого рода не останутся без внимания со стороны законодателей и конструктивные и оправданные предложения попадут на страницы Налогового кодекса.

Общий вывод

Необходимость оптимизации системы налогообложения малого бизнеса признается и законодателями. Совершенно очевидно, что без дальнейших реформ в этой области не обойтись, так как удобство, грамотность и простота уплаты налога является ключевым моментом не только в выполнении государством в полном объеме своей фискальной функции, но и в повышении мотивации к развитию у малого бизнеса, без которого невозможно повышение конкурентоспособности страны в целом.

Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (принят ГД ФС РФ 19.07.2000) (ред. от 04.12.2007, с изм. от 06.12.2007) (с изм. и доп., вступающими в силу с 05.01.2008).
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (с изм. от 06.12.2007) (ред., действующая с 01.02.2008).
3. Федеральный закон от 08.08.2001 № 129-ФЗ (ред. от 01.12.2007) «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей», принят ГД ФС РФ 13.07.2001.
4. Приказ Минфина РФ от 30.03.2001 № 26н (ред. от 27.11.2006) «Об утверждении положения по бухгалтерскому учету "Учет основных средств"»

- ПБУ 6/01» (зарегистрировано в Минюсте РФ 28.04.2001 №2689).
5. Приказ Минфина РФ от 16.10.2000 №91н (ред. от 27.11.2006) «Об утверждении положения по бухгалтерскому учету "Учет нематериальных активов" ПБУ 14/2000».
 6. *Андреев И. М.* Налогообложение субъектов малого предпринимательства//Налоговый вестник. 2005. №10.
 7. *Андреева И.* О критериях выделения малого и среднего бизнеса//Общество и экономика. 2007. №7.
 8. *Артельных И. В.* ЕСХН: декларация изменилась// Российский налоговый курьер. 2007. №13-14.
 9. *Вартанов М.* Проект Европейского Союза «Электронные навыки для российских малых и средних предприятий»//Проблемы теории и практики управления. 2006. №2.
 10. *Волконский В. А.* О роли малого и среднего бизнеса в России и мире//Экономика и математические методы. 2005. Т. 41. №1.
 11. *Галаяудинов И.* Доклад для Пленарного заседания общественной организации предпринимателей Иркутской области; г. Иркутск. 2007.
 12. *Грасмик К. И.* Участие малых высокотехнологичных предприятий в выполнении государственного и муниципального заказа: эмпирический анализ//ЭКО. 2006. №10.
 13. *Грудцына Л. Ю., Климовский Р. В.* Налогообложение малого бизнеса по упрощенной системе налогообложения: юридический справочник. М.: Эксмо, 2006.
 14. *Дадашев А.* Ресурсная эффективность малых предприятий//Экономист. 2006. №6.

Статья поступила в редакцию 24.12.2007

*N. Ingman, Ph. D. (Econ.), associate professor;
E. Konischev*

SMALL BUSINESSES TAXATION AS A SMALL BUSINESS COMPETITIVE LEVEL IMPROVEMENT TOOL

The most efficient way to support small businesses is undoubtedly to establish a taxation regime that could improve the operating small businesses economic situation and could become an impulse towards the small business development within the industry sector. The experience the foreign executive bodies have gained shows that if the small businesses' interests are taken into consideration in the course of the taxation legislation elaboration, the above goals are achieved in the short term.

The available taxation systems analysis shows that the special favorable treatment regimes should be created to foster the small business development in the country. However, according to the authors, there are still controversial provisions in the legislation, and the taxpayers are against the payments they set forth.