

ЧАСТЬ I

ЦИКЛИЧНОСТЬ, КРИЗИСЫ И БАНКРОТСТВО В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ И ОРГАНИЗАЦИЙ

Глава 1. ЗАКОНОМЕРНОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И КРИЗИСЫ

1.1. Цикличность и кризисы как закономерность социально-экономического развития

Из истории известно, что социально-экономическому развитию свойственна нестабильность. Эволюция человечества во всех сферах проходит определенные фазы, которые повторяются по некоторой циклической, волновой модели. Отправной точкой к получению такого вывода послужили наблюдения за циклическими процессами в природе, такими как чередование дней и ночей, движения планет, приливов и отливов, жизни и смерти. Повторяющиеся циклы могут быть охарактеризованы двумя различными источниками силы: созиданием и разрушением. Исследования показали, что цикличность присуща многим сферам жизни общества, причем существует множество различных циклов. В зависимости от периода времени прохождения волны цикла выделяют: «большие суперциклы», охватывающие период в несколько столетий; «суперциклы», захватывающие несколько десятилетий; «циклы», длящиеся годами; «первичные циклы», продолжающиеся в течение нескольких лет или месяцев; «промежуточные циклы», захватывающие несколько месяцев или недель, «маленькие циклы», идущие в течение недель или дней, и «минутные циклы», длящиеся в течение дней, часов или минут. Каждый цикл является частью более крупного цикла и, в то же время, сам делится на меньшие циклы.

Рыночная экономика также проходит в своем развитии через череду экономических подъемов, периодов процветания, спада и депрессии, которые находят отражение в объемах выпускаемой продукции, уровне занятости и цен. Такие колебания подъемов и спадов экономической активности называются *экономическими* или *деловыми циклами*.

Цикличность развития рыночной экономики стала очевидной к началу XX в. По словам выдающегося экономиста Н.Д. Кондратьева, «мысль о том, что динамика экономической жизни при капиталистическом строе общества имеет не простой и линейный, а сложный и циклический характер в настоящее время можно считать общепризнанной. ...Устанавливаются два положения, чрезвычайно важных для понимания природы кризисов: во-первых, что они периодичны, во-вторых, что они органически присущи капиталистическому строю».

Классическая модель делового цикла, представленная на рисунке 1.1, включает четыре фазы:

◆ **кризис**, проявляющийся прежде всего в снижении объемов производства и росте уровня безработицы;

◆ **депрессия (застой)** характеризуется стабильным, но низким уровнем производства. Сохраняется высокий уровень безработицы. Падение цен приостанавливается, снижаются процентные ставки, стабилизируются запасы товаров;

◆ **оживление** сопровождается незначительным увеличением объемов производства, снижением уровня безработицы. Растут цены и процентные ставки. Увеличивается спрос на средства производства, что втягивает в процесс другие отрасли и капиталы;

◆ **подъем** часто приобретает ажиотажный характер. Резко увеличивается спрос на продукцию отраслей, обеспечивающих научно-технологический прогресс. Цены растут. Безработица снижается до минимальных уровней при одновременном росте заработной платы. Усиливаются диспропорции, растут товарные запасы, экономика идет к следующему кризису.

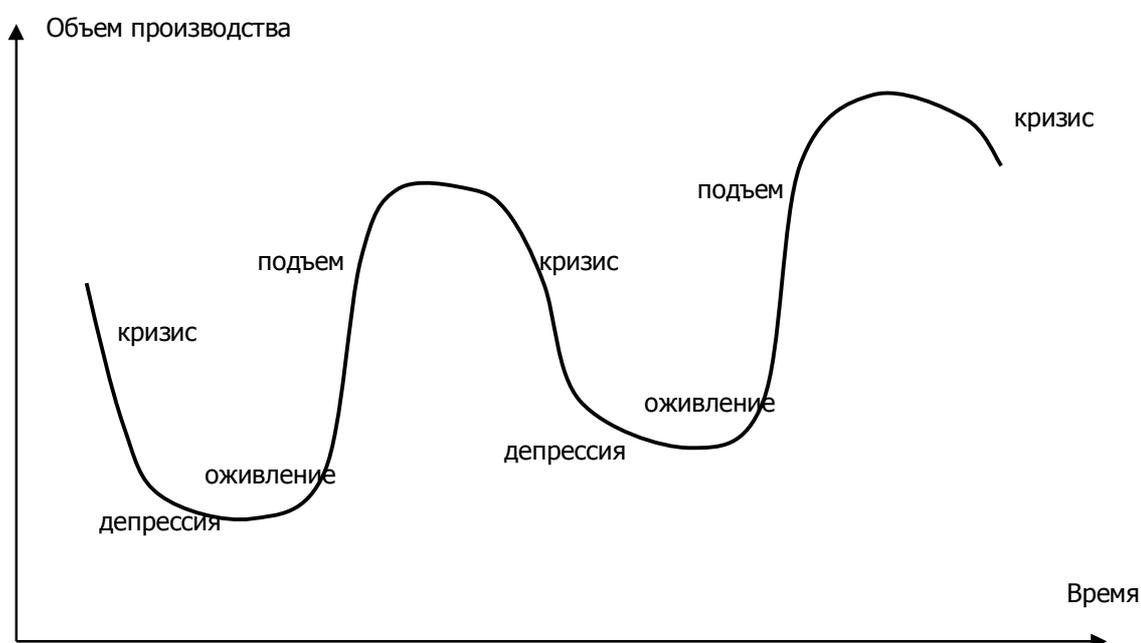


Рис. 1.1. Классическая модель делового цикла

Однако за последнее столетие представление о динамике и структуре циклов экономического развития несколько изменилось. Более точно отражающей существующее положение считается принятая в настоящее время модель цикла, в которой отсутствует фаза депрессии, *бум (пик)* сменяется **рецессией (сокращением)**, что относится к незначительным спадам деловой активности, или *обвалом* — резким, глубоким спадом, за которым следует *оживление* и *процветание*; еще более сжатая модель объединяет в одну фазу подъем и процветание.

Циклы экономического развития имеют различную природу и продолжительность. Й. Шумпетером была выдвинута идея о трехуровневой схеме цикличности в экономике, а циклы названы именами Н.Д. Кондратьева, К. Жюгляра и Дж. Китчина. С его точки зрения развитие является движением от одного

кругооборота к другому, стихийно порождаемым самой экономикой и происходящим дискретно.

В качестве факторов, обуславливающих продолжительность, характер и специфику циклов в экономическом развитии, учеными выдвигалось множество различных видов воздействий, носящих внешний или внутренний характер по отношению к экономической подсистеме общества. В XIX – середине XX в. ученые сосредоточивались на объяснении причин цикличности либо внешними (Л. Вальрас, У. Джевонс, А. Маршалл, Г. Мур), либо внутренними (К. Маркс, Дж.М. Кейнс, А. Шпитгоф, Й. Шумпетер) факторами. Во второй половине XX в. причины цикличности развития экономики стали обуславливать комплексным взаимодействием ряда факторов (открытие новых или исчерпание старых источников ресурсов; экологические катастрофы; крупные научно-технологические достижения; цены на ресурсы; войны, революции и другие крупные политические потрясения; изменение численности и миграция населения; деятельность правительства; идеи), которые могут выступать в качестве как внутренних, так и внешних по отношению к национальной экономике.

В качестве основных теорий цикличности можно назвать:

- ◆ теорию воздействия на валовой внутренний продукт эффектов мультипликатора и акселератора, доказывающую, что экономика периодически производит больше продуктов и услуг, чем люди хотят или могут потребить (Р. Кан, Дж.М. Кейнс, Дж.М. Кларк, П. Самуэльсон, Дж. Хикс);

- ◆ психологическую теорию, представляющую в качестве причин цикличности экономического развития чередование оптимистических и пессимистических ожиданий собственников деловых предприятий (А. Пигу, У. Бэдждот);

- ◆ теорию недопотребления, объясняющую цикличность слишком большой долей дохода, идущего богатым и бережливым людям, не инвестирующим его в производство (Дж. А. Гобсон, У. Фостер, У. Кэтчингс);

- ◆ денежную теорию, усматривающую причину цикличности в увеличении или уменьшении предложения денег и кредита (А. Оукен, М. Фридмен, Хоутри);

- ◆ теорию политического делового цикла, определяющую причину макроэкономических колебаний в действиях правительства в сфере денежно-кредитной и налогово-бюджетной политики с целью добиться своего переизбрания (Д. Макрэй, У. Нисканен, У. Нордхауз, Е. Тафт);

- ◆ теорию реального экономического цикла, обосновывающую цикличность изменениями в технологии, инновациями, производительности (П. Лонг, Ф. Кидленд, Р. Кинг, Ч. Плоссер, Э. Прескотт, Э. Хансен, Й. Шумпетер);

- ◆ теорию равновесного экономического цикла, утверждающую, что неправильное восприятие колебаний цен и заработной платы вызывает излишек или дефицит на рынке рабочей силы, а это приводит к циклическим изменениям в производстве и занятости (Р. Лукас, Р. Барро, Т. Сарджент);

- ◆ теорию шоков предложения, объясняющую цикличность деловой активности скачками совокупного предложения (Р.Дж. Гордон).

Общей теории экономического развития и делового цикла до настоящего времени не выработано, довольно часто встречается несколько упрощенный подход к объяснению причин цикличности, основанный на какой-либо из приведенных теорий, а также на устоявшихся представлениях. Однако, по мнению Н.Д. Кондратьева, «...и развитие техники, и войны, и социальные потрясения, и ряд других факторов являются не исходными силами развития рыночной экономики, а его функцией и формой, они включены в закономерный процесс экономической динамики».

Сложилась следующая классификация деловых циклов, которой придерживаются многие ученые:

- ◆ циклы Н.Д. Кондратьева продолжительностью 40 – 60 лет, когда осуществляются важнейшие технические нововведения, происходят качественные изменения в экономическом развитии;
- ◆ циклы С. Кузнеца длительностью 15 – 23 года, представляющие изменения в воспроизводственной структуре экономики, строительном комплексе;
- ◆ циклы К. Жюгляра продолжительностью 7 – 11 лет, являющиеся результатом взаимодействия инфляции и инвестиционных расходов;
- ◆ циклы Дж. Китчина, длящиеся 2 – 4 года и порождаемые динамикой изменения товарно-материальных запасов на предприятиях.

Эти циклы можно подразделить на *функциональные* (последние три вида) и *циклы развития*, к которым относятся большие циклы (длинные волны) экономической динамики, названные именем Н.Д. Кондратьева, доказавшего их существование на основе исследования статистических данных о развитии капиталистической экономики. Отличие этих двух групп циклов состоит в том, что функциональные циклы, в отличие от циклов развития, не затрагивают принципиально основы функционирования экономической системы, ее структуру и взаимосвязи.

Несмотря на то, что некоторые представители современной западной экономической мысли относятся к представленной периодизации циклов с определенным сомнением, а иногда и явным недоверием, утверждая, что «подметить какую-либо систему в [краткосрочных] экономических флуктуациях и с достаточной степенью точности прогнозировать их состояние вряд ли возможно», сама цикличность развития остается неоспоримой.

1.2. Системный подход к изучению закономерностей социально-экономического развития

Современные научные представления требуют комплексного рассмотрения процессов социально-экономического развития с использованием подходов различных областей науки, в частности, теорий систем и самоорганизации.

Существует много определений системы, рассматривающих ее с позиций вида взаимосвязи или взаимодействия множества составляющих элементов, целеполагания, выбора определенной совокупности элементов и других признаков. Мы будем использовать определение *системы* как совокупности объектов

и процессов (элементов или компонентов), взаимосвязанных и взаимодействующих между собой, которые образуют единое целое, обладающее свойствами, не присущими его составляющим по отдельности.

Свойствами системы являются:

◆ *целостность*, заключающаяся в том, что изменение любого компонента системы оказывает воздействие на все другие ее компоненты и приводит к изменению системы в целом; и наоборот, любое изменение системы отзывается на всех ее компонентах;

◆ *иерархичность*, которая состоит в том, что система может быть рассмотрена как элемент системы более высокого порядка, а каждый ее элемент, в свою очередь, является системой;

◆ *интегативность*, заключающаяся в обладании системой свойствами, отсутствующими у ее элементов и обладании элементами свойствами, не присущими системе.

Данные определения важны потому, что в дальнейшем национальная экономика, отрасль или организация будут рассматриваться нами именно как социально-экономические системы, обладающие приведенными выше характеристиками.

Необходимо также отметить, что социально-экономические системы имеют две тенденции своего существования: функционирование и развитие.

Функционирование представляет собой поддержание жизнедеятельности, сохранение функций, определяющих целостность и существенные характеристики системы.

Развитие – это необратимое, направленное, закономерное изменение системы, в результате которого возникает ее новое качественное состояние, приобретение новых свойств, способствующих приспособлению к изменяющимся условиям среды.

К настоящему времени одним из основных подходов, объясняющих и описывающих развитие человеческого общества, стал **цивилизационный подход**, рассматривающий способ воспроизводства общественной жизни, закреплённый в системе норм, регулирующих деятельность и отношения отдельных индивидов и социальных групп во всех подсистемах общества: экономической, политической, социальной, духовной.

Материальной основой любой цивилизации является экономическая подсистема, посредством которой осуществляется взаимодействие производителей и потребителей в обществе, производство материальных благ, целесообразная деятельность людей, направленная на удовлетворение их потребностей. В этом процессе взаимодействуют такие основные факторы производства, как земля и другие природные ресурсы, физический и человеческий капитал.

В результате исследований таких ученых, как А.А. Богданов, Л. фон Берталанфи, И. Пригожин, Н.Н. Моисеев получен вывод о том, что *большинство социально-экономических систем являются сложными, нелинейными, неустойчивыми, динамическими и самоорганизующимися.*

Такие макросистемы, а также функционирующие в их рамках социально-экономические институты возникают не в результате чьих-либо целенаправ-

ленных действий, а как следствие непреднамеренной, спонтанной самоорганизации людей. Хотя они и являются результатом деятельности людей и изменяются под ее влиянием, но часто являются нежелательными побочными следствиями этой деятельности; а те из них, которые были сознательно спроектированы, никогда не функционируют в точном соответствии с планом.

В зависимости от характера экономической жизни выделяют три типа цивилизаций: традиционные, либеральные и цивилизации промежуточного типа. К промежуточному типу можно отнести и «социалистическую» цивилизацию, сложившуюся в СССР и других странах, выбравших в XX в. путь построения коммунистического общества.

Экономическая подсистема *социалистической цивилизации* ориентировалась на производство в рамках заранее и извне определенных и ограниченных потребностей, являлась *преимущественно закрытой*, и мало чувствительной к изменениям, что было обусловлено главенством политической подсистемы, идеологической составляющей, выдвигавших задачу построения коммунизма в отдельной стране (группе стран) в условиях враждебного окружения. Такая подсистема является не самоорганизующейся, саморазвивающейся, но *относительно стабильной, контролируемой и практически полностью управляемой извне, со стороны других подсистем*. Она длительное время может находиться в состоянии равновесия, когда другие подсистемы общества подавляют возникающие в ней отклонения от этого состояния, что лишает ее возможности самоорганизации и развития, но не ограничивает способности к росту – количественному изменению компонентов системы, ее структуры и взаимосвязей.

В закрытых системах постепенно возрастает хаос, беспорядок, энтропия, которые могут сдерживаться только постоянным, всесторонним и мощным воздействием извне (для экономической подсистемы – со стороны политической подсистемы, государства). Как только такое внешнее воздействие достаточно ослабевает или перестает определять условия функционирования какого-либо существенного элемента системы, она переходит в неравновесное состояние и качественно изменяется, перерождается, что наглядно показал распад мировой социалистической системы.

Либеральная цивилизация базируется на *рыночной экономической системе*, ограничителем производства в которой является спрос, а единственным дефицитом – деньги. Такая экономика ориентирована на потребителя, самостоятельно определяющего свои потребности, которые все время растут и усложняются. В связи с этим все время развивается и рыночная экономическая система.

Рыночную экономику можно отнести к сложной, нелинейной, неустойчивой и самоорганизующейся системе, которая в процессе функционирования способна изменять свои внутренние взаимосвязи, порядок и организацию в зависимости от воздействующих на нее факторов. Она имеет *преимущественно открытый* характер, подразумевающий относительно свободное перемещение товарных, финансовых и информационных потоков, обмен веществом, энергией и информацией с окружающей средой. Такие системы в соответствии с теорией самоорганизации являются *неравновесными, квазистабильными*. Развиваясь случайным образом, они сначала количественно накапливают новые свой-

ства, оказывающие воздействие на структуру системы и вызывающие ее неустойчивость, а затем в некоторой точке перехода из одного состояния в другое, называемой точкой бифуркации, происходит их качественное изменение. С экономической точки зрения процессы, сопровождающие такой переход, определяются как экономический кризис.

Развитие открытой системы может происходить как в эволюционной (адаптационная стадия), так и в революционной форме (фазовый переход, скачок, катастрофа). Совокупность этих стадий или этапов развития во времени образует динамический цикл. В экономической литературе до настоящего времени встречаются несколько упрощенные трактовки сущности цикличности как периодичности колебаний в движении общественного производства, склонности экономики к повторению экономических явлений. Более точной является определение *цикличности развития* как прохождения системой неповторимых, специфических, качественно новых стадий развития, а внутри каждой стадии – повторяемых для каждой из них сходных фаз.

Таковы современные научные представления о развитии систем, через призму которых и следует рассматривать закономерности развития экономики и организаций.

1.3. Понятие и классификация кризисов

Значение слова кризис (от гр. *krisis* – решение, поворотный пункт, исход) трактуется словарями как резкий, крутой перелом, тяжелое переходное состояние.

Применительно к изучаемой нами дисциплине *кризис* – это крайнее обострение противоречий в социально-экономической системе, угрожающее ее жизнеспособности.

Классификация причин и последствий кризисов социально-экономических систем представлена на рис. 1.2.

Объективные причины кризисов не зависят от воли и действий людей, связаны с циклическим развитием экономики, отрасли или организации, неблагоприятными природными явлениями. *Субъективные* причины обусловлены действиями (бездействием) людей, волюнтаризмом и ошибками в управлении.

Могут быть также выделены *внешние* по отношению к рассматриваемой системе причины (для организации – политика государства, уровень жизни населения, научно-технологический прогресс; для государства – действия других стран или людей, транснациональных корпораций). *Внутренние* причины связаны с рискованной стратегией и тактикой деятельности, недостатками в организации работы, конфликтами в обществе, коллективе.

Общие причины характерны для всех систем или всех элементов какой-то системы. *Особенные* причины действуют в отношении отдельных систем или подсистем.

Последствия кризисов также могут быть различными, приводить как к *разрушению*, так и *обновлению* системы.

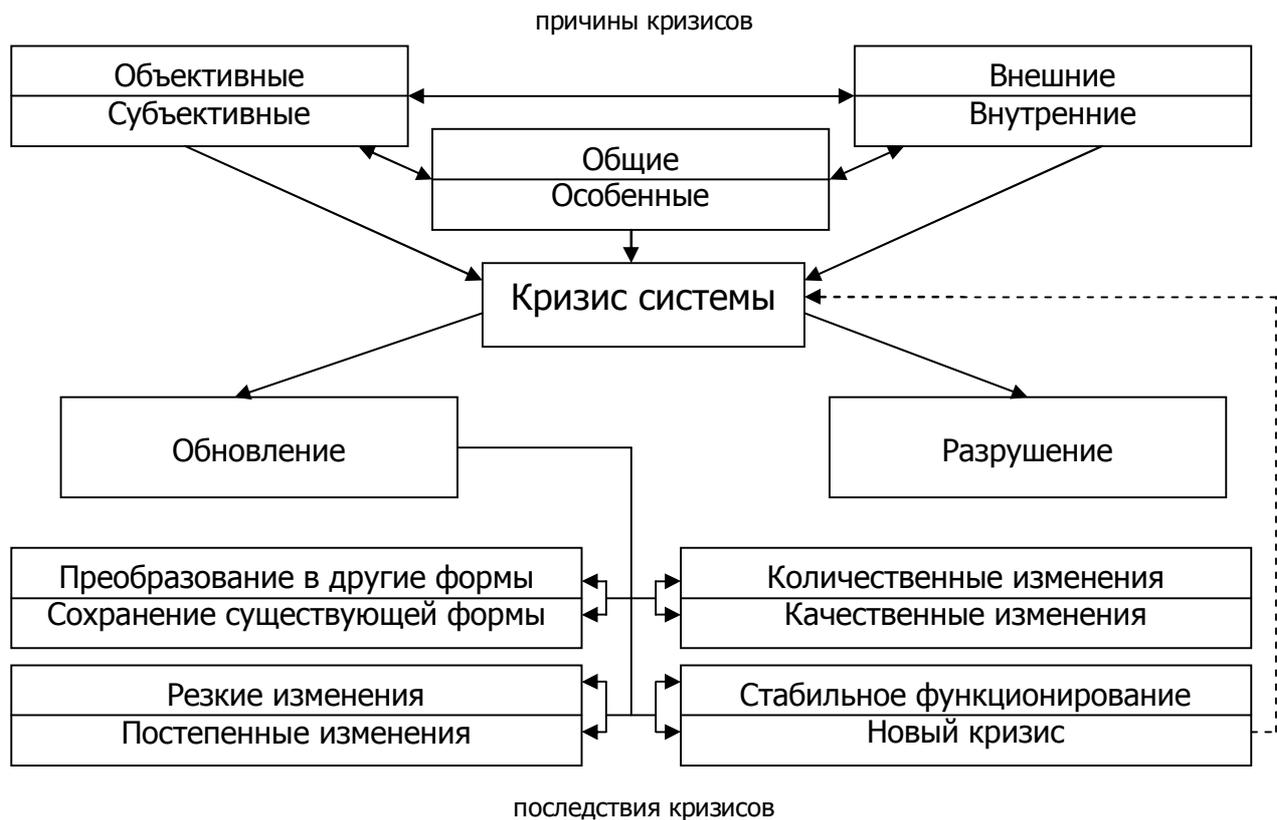


Рис. 1.2. Причины и последствия кризисов социально-экономических систем

Кризисы имеют различный характер. Для того чтобы их распознать, принять меры по смягчению и сокращению времени протекания кризисов, выбрать средства и методы антикризисного управления, необходимо понимать их природу и характер. Кризисы могут быть классифицированы по многим признакам (рис. 1.3).

В зависимости от масштабов проявления кризисы подразделяются на *общие*, охватывающие всю систему, и *локальные*, затрагивающие только какую-то ее часть;

В зависимости от проблематики выделяют следующие виды кризисов:

- *экономические* выражаются в падении объемов производства и продаж, потере конкурентных преимуществ;
- *финансовые* находят отражение в снижении доходности (убыточности), неплатежах;
- *политические* выражаются в кризисе власти, системы политического устройства;
- *социальные* проявляются в обострении противоречий или столкновении интересов различных социальных групп или категорий персонала;
- *организационные* связаны с распределением функций, структурой управления, регламентацией деятельности;
- *психологические*, когда стрессы, неуверенность, паника приводят к ухудшению социально-психологического климата в обществе, коллективе, группе людей;

- *технологические* связаны с научно-технологическим прогрессом, изменением потребностей людей и компаний.



Рис. 1.3. Классификация кризисов

В зависимости от причин возникновения кризисы могут быть:

- *природными*, обусловленными неконтролируемыми людьми явлениями природы;
- *общественными*, вызванными функционированием сообщества людей;
- *экологическими*, возникающими в результате воздействия человека на природу (истощение ресурсов, загрязнение окружающей среды, опасные технологии).

В зависимости от закономерности наступления выделяются кризисы:

- *регулярные (циклические)*, являющиеся необходимым этапом развития (и, следовательно, их можно предвидеть);
- *нерегулярные* (вызванные природными явлениями, ошибками в управлении, непредсказуемыми факторами);

По степени проявления различают кризисы *явные* и *скрытые*.

По степени тяжести протекания – *глубокие* и *легкие*.

В зависимости от времени протекания кризисы могут быть *затяжными* и *кратковременными*.

Выводы

Закономерностью социально-экономического развития является цикличность. Экономический цикл состоит из сменяющих друг друга фаз сокращения (кризиса, рецессии, спада) и подъема.

Выделяют четыре основные группы экономических циклов: циклы Кондратьева продолжительностью 40 – 60 лет; циклы Кузнеца длительностью 15 – 23 года; циклы Жюгляра продолжительностью 7 – 11 лет и циклы Китчина, длящиеся 2 – 4 года.

Экономика, отрасли и организации должны рассматриваться как системы, т.е. совокупность объектов и процессов, взаимосвязанных и взаимодействующих между собой, которые образуют единое целое, обладающее свойствами, не присущими его составляющим по отдельности.

Цикличность и кризисы в развитии общества носят системный характер. Закрытые системы длительное время могут находиться в состоянии равновесия, которое лишает их возможности самоорганизации и развития, но не ограничивает способности к росту. Качественное изменение, перерождение закрытой системы неизбежно и является только вопросом времени. Открытые системы являются неравновесными, квазистабильными. Развиваясь случайным образом, они сначала количественно накапливают новые свойства, а затем происходит их качественное изменение, в рыночной системе проявляющееся как экономический кризис.

Кризис – неизбежная фаза развития социально-экономической системы. Кризисы имеют различную природу, причины возникновения и характер проявления. Изучение видов и особенностей протекания кризисов необходимо для их прогнозирования, распознавания, выбора адекватных методов и средств антикризисного управления.

Контрольные вопросы

1. В чем проявляются закономерности социально-экономического развития?
2. Каковы причины цикличности развития экономики?
3. Что подразумевает системный подход к изучению социально-экономического развития?
4. Дайте характеристику открытых и закрытых социально-экономических систем. Поясните, в чем проявляется их различие.
5. Определите понятие экономического кризиса. Чем он отличается от других видов кризисов?
6. Как можно классифицировать причины и последствия кризисов социально-экономических систем?
7. Насколько реально и вероятно, по вашему мнению, возникновение указанных выше последствий кризиса для человеческого общества в целом? Поясните свой ответ.
8. Перечислите виды кризисов и дайте их краткую характеристику, приведите примеры каждого из них.

Литература

Гэлбрейт, Дж. Экономические теории и цели общества: пер. с англ. / Дж. Гэлбрейт – М.: Прогресс, 1979.

Ерохина, Е.А. Развитие национальной экономики: системно-самоорганизационный подход / Е.А. Ерохина. – Томск: Изд-во Томского ун-та, 1999.

Кондратьев, Н.Д. Избранные сочинения / Н.Д. Кондратьев; ред. колл. Л.И. Абалкин [и др.]; сост. В.М. Бондаренко [и др.]. – М.: Экономика, 1993.

Мэнкью Н.Г. Макроэкономика: пер. с англ. / Н.Г. Мэнкью, М.П. Тэйлор. – СПб: Питер, 2013.

Переходы и катастрофы: Опыт социально-экономического развития / под ред. Ю.М. Осипова, И.Н. Шургиалиной. – М.: Изд-во МГУ. – 1994.

Пригожин, И. Порядок из хаоса. Новый диалог человека с природой / И. Пригожин, И. Стенгерс – М.: Эдиториал УРСС, 2001.

Рудый, К.В. Циклы в современной экономике / К.В. Рудый. – Минск: Новое знание, 2004.

Самуэльсон, П.Э. Экономика: пер. с англ. / П.Э. Самуэльсон, В.Д. Нордхаус. – 16-е изд. – М.: «Вильямс», 2003.

Сломан, Дж. Экономикс: учебник: пер с англ. / Дж. Сломан, совм. с М. Сатклиффом. – 5-е изд. – СПб.: Питер, 2005.

Философия. Основные проблемы философии / В.И. Кириллов [и др.]; под ред. В.И. Кириллова: в 2 ч. – М.: Юристъ, 1997. – Ч. II.

Шумпетер, Й. Теория экономического развития: пер. с нем. / Й. Шумпетер – М.: Прогресс, 1982.

Яковец, Ю.В. Циклы. Кризисы. Прогнозы / Ю.В. Яковец. – М.: Наука, 1999.

ГЛАВА 2. КРИЗИСЫ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ

2.1. Кризисы в рыночной экономике

Как мы уже рассмотрели ранее, каждый цикл развития рыночной экономики состоит из фаз, к которым в классическом представлении относят кризис, депрессию (застой), оживление и подъем (процветание). Современная наиболее сжатая модель цикла включает фазу рецессии (сокращения), за которой следует фаза подъема; высшая точка цикла названа бумом (пиком), а низшая – спадом. На рис. 2.1 представлена отражающая такую цикличность динамика деловой активности в США за период с 1919 по 2000 гг.

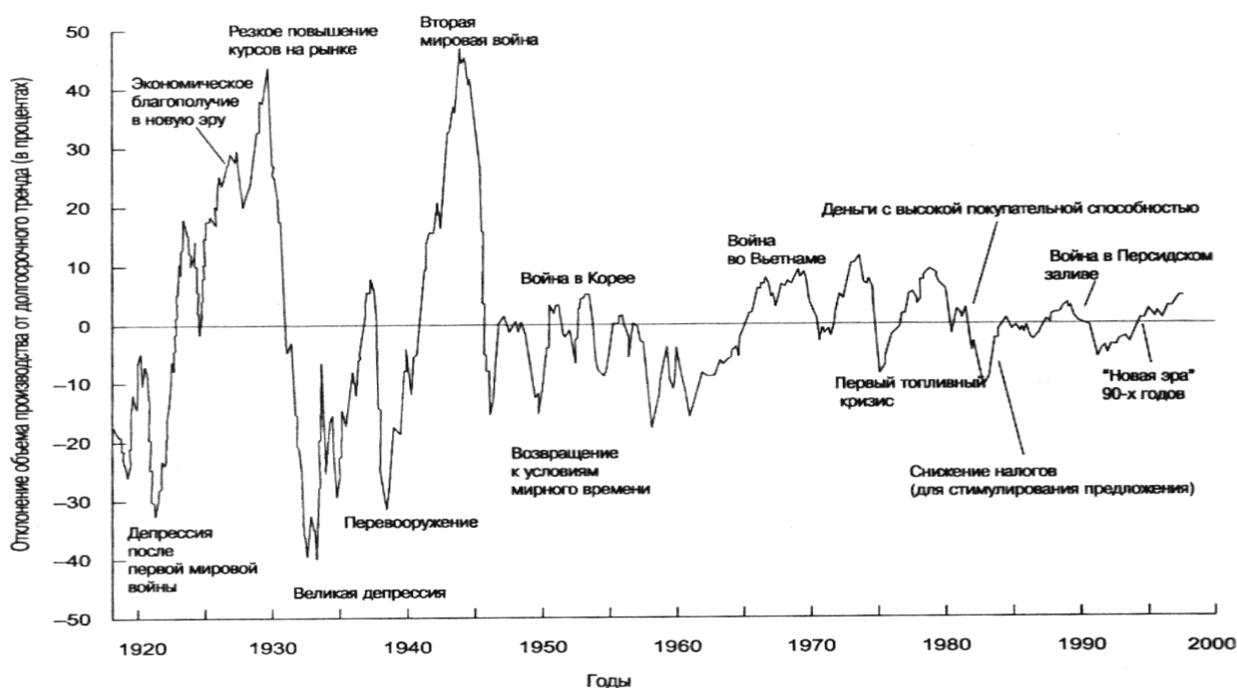


Рис. 2.1. Динамика деловой активности в США в 1919 – 2000 гг.

Источник: Самуэльсон, П.Э. Экономика: пер. с англ. / П.Э. Самуэльсон, В.Д. Нордхаус. – 16-е изд. – М.: «Вильямс», 2003.

Хотя некоторые западные экономисты при рассмотрении фаз цикла выводят из употребления термин «кризис», это, очевидно, ничего не меняет в сущности рассматриваемого процесса, а представленная нами выше русскоязычная трактовка понятия акцентирует внимание на характере данного явления.

Типичными *характеристиками кризиса* экономики (сокращения, спада, рецессии) являются:

- ◆ резкое сокращение потребительских расходов, что вызывает увеличение запасов потребительских товаров на складах производителей и торговли. Предприятия реагируют на это сокращением производства, инвестиций в основные производственные фонды, следовательно, снижается и реальный ВВП (рис. 2.2, а, б);

- ◆ снижение спроса на рабочую силу, что находит выражение сначала в сокращении средней продолжительности рабочей недели, а затем к массовым увольнениям и росту уровня безработицы (рис. 2.2, в);
- ◆ снижение цен на сырьевые ресурсы с сохранением уровня цен на услуги, прекращение роста заработной платы;
- ◆ уменьшение прибылей организаций.

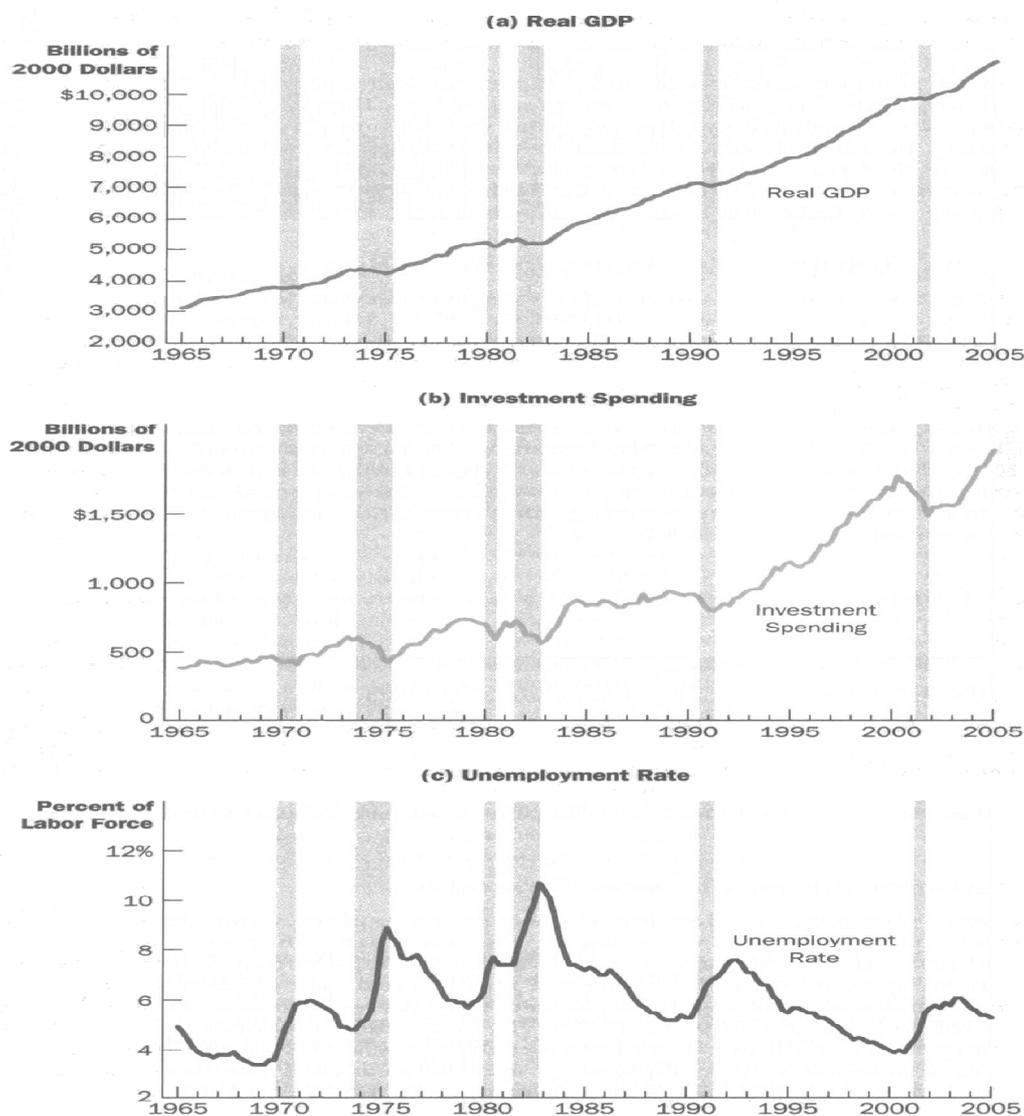


Рис. 2.2. Взаимосвязь колебаний в США в 1965 – 2005 гг.: а – объема реального ВВП; б – инвестиционных расходов; в – уровня безработицы

Источник: Mankiw, N. G. Brief Principles of Macroeconomics / N. G. Mankiw. – Thomson South-Western, 2007. – Р. 325.

В этих условиях лучшей способностью к выживанию обладают организации с крупным капиталом, современным производством, получающие положительный эффект масштаба производства. Средние и мелкие организации часто приходят к банкротству.

Крупнейшим за всю историю рыночной экономики стал кризис 1929 г., за которым последовала Великая депрессия. За этот период мировой объем производства промышленной продукции сократился на 37%, наибольшее падение произошло в Германии – 47% и США – 46%. Невиданных прежде масштабов достигли банкротства коммерческих организаций и безработица. Одним из последних по времени был спад 1990-1991 гг., во время которого в США реальный объем ВВП сократился на 0,5%, инвестиционные расходы – на 20% (в ценах 1992 г.), а безработица увеличилась на 1,2 процентных пункта. Именно в этот период произошло большинство банкротств.

Сравнимый по своим масштабам с кризисом 1929 г. мировой финансово-экономический кризис начался в 2008 г. Возникнув в финансовом секторе США, он быстро распространился на другие сектора экономики этой страны, а затем и на весь мир, серьезно затронув даже те государства (такие, как Беларусь), которые практически не имеют торгово-экономических отношений с Соединенными Штатами. Его воздействие на мировую экономику показано на рис.2.3.

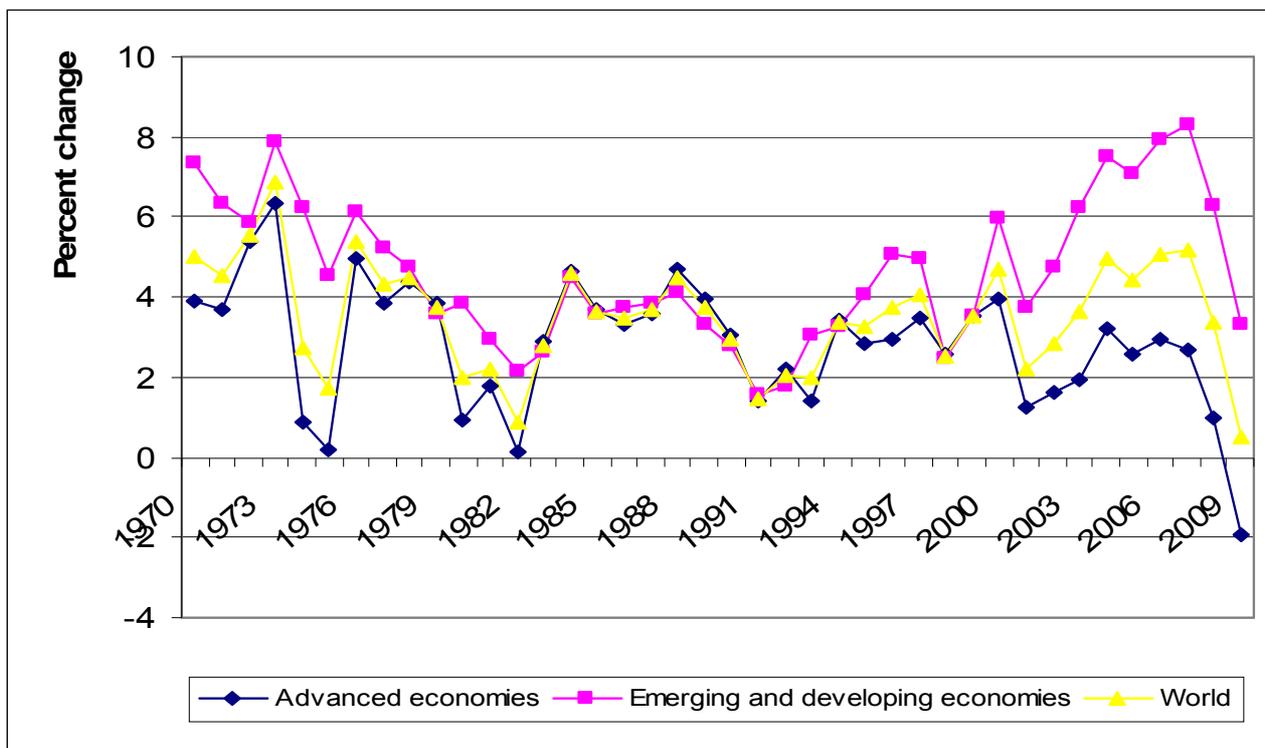


Рис. 2.3. Динамика изменения ВВП по мировой экономике в целом, а также по странам с развитой и развивающейся экономикой в 1970 – 2009 гг., в процентах к предыдущему году

Источник: Thomas, V. Worldwide Lessons from Financial Crises / V. Thomas; Independent Evaluation Group, World Bank. – Mode of access: <http://www.worldbank.org/ieg/>.

Связь банкротств организаций с кризисами в экономике на примере США иллюстрирует рис. 2.4.

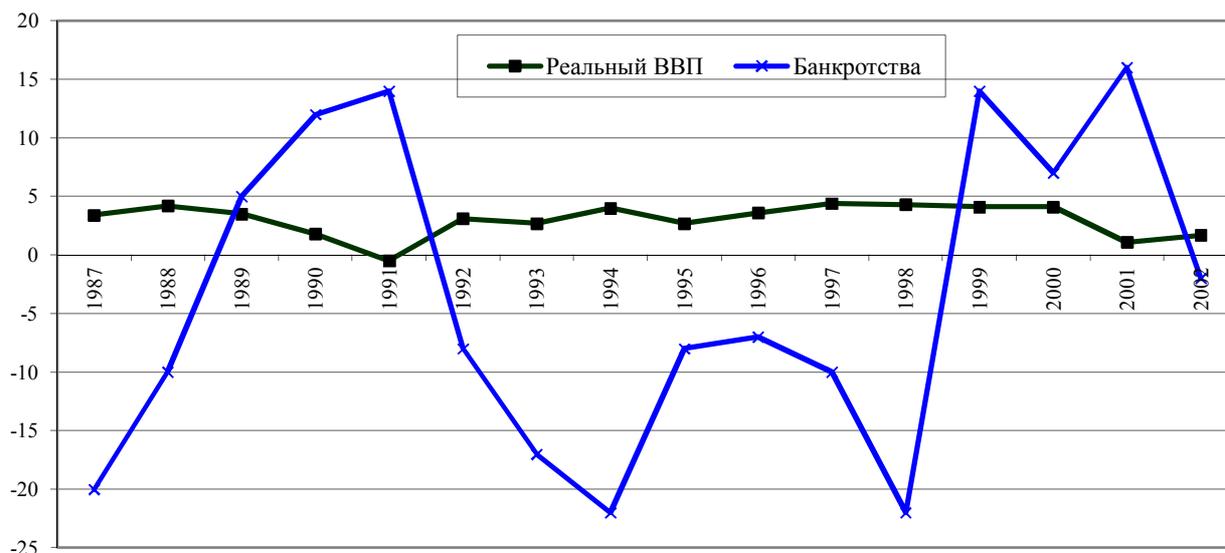


Рис. 2.4. Динамика изменения реального ВВП и количества банкротств с реорганизацией в США в 1987 – 2002 гг., в процентах к предыдущему году

Источники: Pate C. Bankruptcies and Restructurings / C. Pate // The Phoenix Forecast. – 2002; Pate C. Bankruptcies Barometer / C. Pate // The Phoenix Forecast. – 2003.

Кроме *циклических* кризисов, охватывающих все мировое рыночное хозяйство, его часть или национальную экономику отдельных стран, во второй половине XX века стали выделяться также *структурные и отраслевые* кризисы, затрагивающие преимущественно отдельные народнохозяйственные комплексы и отрасли одной или группы стран. К ним относят нефтяной, энергетический, продовольственный, сырьевой, финансовый, кризис судоходства, текстильной промышленности и объясняют их возникновение диспропорциями в развитии общественного производства. Очевидно, что существование таких кризисов также предопределено стихийным характером рыночной экономики, развитием ее как преимущественно открытой, сложной, нелинейной, неустойчивой, динамической и самоорганизующейся системы.

2.2. Кризис трансформации экономики

Говоря о кризисе в **трансформируемой экономике**, мы будем рассматривать бывшие социалистические страны, которые после распада мировой социалистической системы раньше или позже, быстрее или медленнее, но начали реформировать свои экономики, пытаясь перейти к рыночной хозяйственной системе. Такая трансформация не могла быть простым делом, поскольку принципы функционирования и характеристики социалистической экономики радикальным образом отличаются от рыночной.

Мы уже обсуждали, что достаточно длительное функционирование преимущественно закрытых систем (к которой отнесли и социалистическую эко-

номику) возможно, но сопровождается стремлением к усилению самоизоляции и государственного вмешательства, в результате чего социально-экономическая система приобретает следующие характеристики:

- ◆ огосударствление экономики;
- ◆ высокая степень концентрации производства, милитаризация и монополизация экономики;
- ◆ всеобщий дефицит;
- ◆ подавленная инфляция;
- ◆ скрытая безработица;
- ◆ патерналистская психология человека.

Рассмотрим эти черты социалистической экономики на примере СССР, частью которого была и Беларусь.

Под *огосударствлением* понимается не только отношение к собственности, которая считается общенародной, но в реальности является государственной, но и полный контроль государства над всеми ресурсами, над их использованием и распоряжением полученными результатами, над всеми связями в экономике. Общество фактически разделяется на два класса: управляющих (бюрократию) и управляемых (рабочих, крестьян, интеллигенцию). По выражению А.Д. Сахарова, «все нити управления концентрируются в руках людей, обладающих властью в силу должности» вместо того чтобы стать, как планировали К. Маркс и Ф. Энгельс, «союз[ом] свободных людей, работающих общими средствами производства», где «свободное развитие каждого является условием свободного развития всех». Роль бюрократии в закрытой системе объективно обусловлена стремлением к сохранению этой системы и по мере усложнения ее структуры и связей, увеличения масштабов производства и количества информации все более усиливается. Это находит отражение в росте численности бюрократического аппарата: в 1980-х гг. в СССР было уже 150 министерств, а количество управляющих достигло 17 млн человек, т.е. около 13 % занятых в экономике. В результате уже не бюрократия начинает обслуживать систему, а наоборот – система обслуживает бюрократию; растут издержки управления; увеличивается время принятия решений; управляющая подсистема перестает адекватно реагировать на изменение ситуации, что приводит систему к неравновесному состоянию и вызывает ее качественное изменение.

Монополизация и концентрация производства. Поскольку крупнейшим собственником средств производства в социалистической экономике являлось государство, вполне естественно, что оно размещало производство там и в таких размерах, где и какой величины считало целесообразным. В результате в СССР к концу 1980-х гг. от 30 % до 40 % продукции производилось на единственном в стране заводе. Концентрация производства была обусловлена не только идеологическими установками марксистской теории об общественном характере производства и правовыми предпосылками общенародной (государственной) собственности, но и экономическими причинами экономии на масштабе. Фактически в качестве монополий выступали не столько предприятия, пускай даже крупные и крупнейшие, сколько объединяющие их отраслевые мини-

стерства и ведомства. Монополизм проявлялся и в том, что плановым, заранее определенным было не только производство, но и распределение товаров: как производственного назначения (промышленные потребители прикреплены к поставщикам), так и народного потребления (население «закреплено» за организациями торговли по территориальному принципу).

Огосударствление и бюрократизация (вызывающие замедление и искажение информационных потоков) в совокупности с монополизацией экономики (возможностью навязывать обществу некачественные или ненужные ему товары) неизбежно приводят к *дефициту*, т.е. недостатку производственных или потребительских ресурсов. В качестве некоторых других причин дефицита можно выделить финансовую политику государства, списывающего долги и позволяющего функционировать плано-убыточным предприятиям за счет эмиссии денег, создающей дополнительный спрос на товары (которые не произведены или не удовлетворяют потребителей); более быстрое развитие производства средств производства относительно производства предметов потребления при росте денежных доходов населения и общественных фондов потребления, что увеличивало диспропорцию между долей средств, направляемых населением на покупку товаров и их предложением; использование, в отсутствие рыночного, затратного механизма ценообразования, а также валовых показателей объема производства в целях подтверждения экономического роста и материального стимулирования работников.

Взаимосвязана с дефицитностью экономики *инфляция*, носящая неявный, подавленный характер. Перенасыщение экономики СССР деньгами в 1990 г. превысило 100 млрд. рублей, а накопленный отложенный спрос населения составил 488 млрд рублей (соответственно 149 и 728 млрд долларов США по официальному курсу). Наличие инфляции во многом обуславливают перечисленные выше причины. Особо следует отметить роль планирования «от достигнутого» по валовым показателям в условиях бюрократического, т.е. такого управления, которое должно следовать детально разработанным правилам и предписаниям, установленным властью вышестоящего органа, когда план является законом, невыполнение которого грозит экономической, дисциплинарной и даже уголовной ответственностью. В СССР с 1965 по 1985 гг. доля повторного счета в совокупном общественном продукте устойчиво держалась на уровне около 40 %; за эти годы «воздушный вал» увеличился в 3,42 раза, в то время как совокупный общественный продукт – только в 3,29 раза, а национальный доход – в 2,98 раза.

Безработицы в СССР с начала 1930-х гг. формально не существовало, однако, притчей во языцех стала «работа» во множестве учреждений, заключающаяся в решении своих вопросов за их пределами при оставлении признаков присутствия на рабочем месте. В экономике по политико-идеологическим соображениям создавались и поддерживались излишние рабочие места.

Социалистическая цивилизация посредством огосударствления экономики, установления идеологической монополии партии и государства на истину, внеэкономического принуждения к труду пыталась (и во многом добилась) формирования *специфического морально-психологического типа человека*, характери-

зующегося научным (марксистско-ленинским) мировоззрением; добросовестным трудом на общее благо, коллективизмом, отсутствием соперничества и бескорыстием; патриотизмом, преданностью социалистической идеологии и государству, дисциплинированностью. В результате человек стал винтиком в машине строительства коммунизма, частью единого целого, часто уже не только ограничиваемым государством, но и не способным, и не желающим предпринимать что-либо самостоятельно.

Очевидно, что экономика с такими характеристиками не могла быть превращена «росчерком пера» в рыночную, требовалось осуществить резкий, крутой перелом, вызывающий тяжелое переходное состояние, что и определяется как кризис.

2.3. Трансформация экономики Беларуси и изменение условий деятельности организаций

Функционируя в составе единого народнохозяйственного комплекса СССР, экономика Беларуси характеризовалась всеми присущими ему чертами: огосударствлением; милитаризацией; монополизацией; высокой степенью концентрации производства; всеобщим дефицитом; подавленной инфляцией; скрытой безработицей.

В то же время республика обладала высококвалифицированными кадрами, выгодным экономико-географическим положением, значительным количеством трудовых, земельных, водных, лесных и некоторых минеральных ресурсов. Занимая 0,9 % территории СССР, Беларусь в 1990 г. имела долю в 3,6 % от общей численности населения и 3,4 % от стоимости основных производственных фондов, производила 4 % ВВП, 4,5 % продукции промышленности и 5,6 % продукции сельского хозяйства страны. По объему производства продукции отраслей специализации Беларуси в рамках союзного разделения труда ее доля составляла: по минеральным удобрениям – 18,9 % (в т.ч. по калийным – 55,5 %), химическим волокнам и нитям – 30,7 %, тракторам – 20,3 %, металлорежущим станкам – 9,8 %, грузовым автомобилям – 5,4 %, телевизорам – 12,3 %, велосипедам – 14,4 %, льняным и шелковым тканям – 10,3 %, мясу в убойном весе – 5,9 %, молоку – 6,9 %, картофелю – 13,5 %, льноволокну – 21,2 %. Поставки продукции легкой промышленности за пределы республики составляли около 40 %, а тракторов, грузовых автомобилей, металлорежущих станков, вычислительных машин, кузнечно-прессового оборудования – до 80 %. Беларусь была экономически развитой республикой Советского Союза, на территории которой располагалась преимущественно обрабатывающая промышленность, использующая сырье, поставляемое из других республик. Это дало возможность достичь одного из самых высоких в СССР уровней ВВП на душу населения, на 13,8 % превышавшего средний по стране.

Последовавший за распадом СССР в 1991 г. разрыв территориальных и хозяйственных связей стал особенно болезненным для экономики Беларуси. Так, с 1979 до 1990 г. темпы роста (к предыдущему году) продукции промышленно-

сти составляли до 6,9 %, потребительских товаров – до 7,6 %, грузооборота транспорта общего пользования – до 6,2 %, пассажирооборота транспорта общего пользования – до 5,9 %, розничного товарооборота – до 14,7 %. Развитие ситуации в последующем приведено на рис. 2.5.

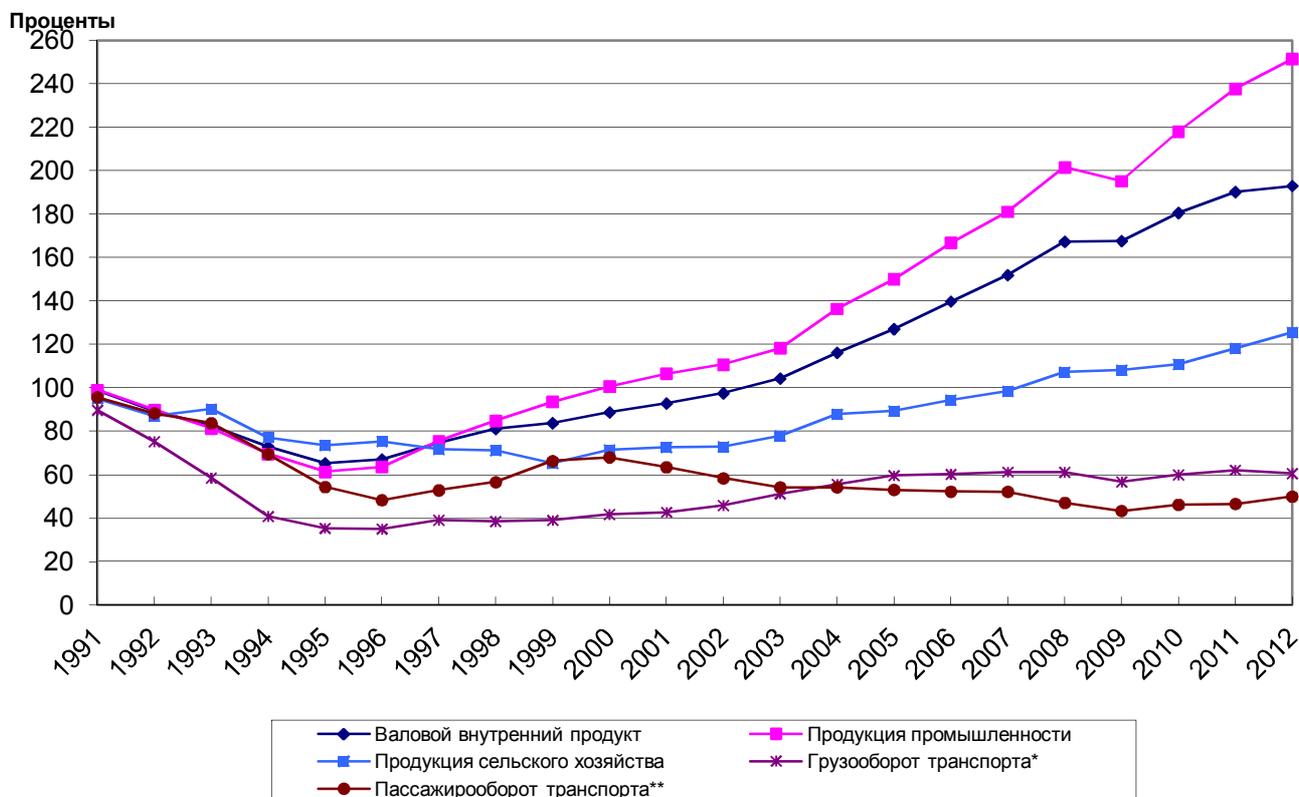


Рис. 2.5. Изменение отдельных показателей развития экономики Беларуси в 1991–2012 гг. (в сопоставимых ценах; в процентах к 1990 г.)

Примечания:

* с 1996 г. включая данные о грузообороте автомобильного транспорта, осуществляющего только коммерческие перевозки, с 2000 года включая данные трубопроводного транспорта.

** с 1995 г. включая городской электрический транспорт.

Динамика изменения стоимостных показателей производства свидетельствует о том, что с 1991 по 1995 гг. в Беларуси наблюдался спад экономики. Однако с 1996 г., вследствие предпринимаемых государством мер по восстановлению системы управления, экономическое положение страны начало стабилизироваться, по важнейшим макроэкономическим показателям достигнут существенный рост.

В то же время выявляется неадекватность изменения стоимостных и натуральных показателей производства. В частности, объем производства продукции промышленности в сопоставимых ценах уже в 2005 г. более чем в 1,5 раза превысил уровень 1990 г. Однако во многих отраслях промышленности произошло падение объемов производства в натуральном выражении (табл. 2.1).

Таблица 2.1

**Производство основных видов продукции промышленности
Беларуси в натуральном выражении в 2009 г., в процентах к 1990 г.**

Показатель	Значение, %	Показатель	Значение, раза
Электроэнергия	77,0	Сталь	в 2,2
Добыча нефти	83,7	Готовый прокат	в 3,3
Добыча газа	69,0	Металлокорд	в 3,4
Добыча топливного торфа	64,3	Трубы и детали из термопластов	в 2,5
Первичная переработка нефти	54,9	Стеклопластики и изделия из них	в 2,9
Бензин	72,5	Автобусы	в 1,5
Дизельное топливо	86,0	Экскаваторы	в 7,0
Топочный мазут	36,8	Стиральные машины	в 7,1
Чугунное литье	32,0	Холодильники и морозильники	в 1,4
Значительное снижение объемов производства: химическая и нефтехимическая промышленность, машиностроение, лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность, промышленность стройматериалов, легкая, пищевая промышленность		Незначительный рост (новые виды): стальные трубы, троллейбусы, персональные компьютеры, шины, мини-тракторы, электропылесосы, электроутюги, вывозка древесины, целлюлоза, цемент, керамическая плитка, мясо птицы, колбасы, жирные сыры, растительное масло, пищевая рыбная продукция, соль, сухофрукты, сахар-песок, минеральная вода, алкогольные напитки, сигареты	

Из отслеживаемых статистикой показателей производства 141 основного вида промышленной продукции в натуральном выражении увеличение (или появление новых видов продукции) произошло только по 36 позициям.

Снизился и уровень использования производственных мощностей (табл. 2.2), что неизбежно приводит к увеличению доли условно-постоянных затрат организаций и снижению ценовой конкурентоспособности выпускаемой ими продукции.

Таблица 2.2

**Использование среднегодовой мощности предприятий Беларуси
по выпуску некоторых видов продукции, %**

Наименование продукции	1990	1995	2000	2005	2010	2010 к 1990, пункты
Готовый прокат черных металлов	98	80	100	100	100	+2
Металлорежущие станки	84	41	59	62	72	-12
Кузнечно-прессовые машины	100	17	37	41	22	-78
Минеральные удобрения	89	58	81	99	99	+10
Химические волокна и нити	97	62	70	73	90	-7
Синтетические смолы и пластические массы	96	69	73	85	82	-14
Грузовые автомобили	89	28	55	87	43	-46
Подшипники качения (без велосипедных)	99	26	45	29	14	-85
Тракторы	100	28	45	84	71	-29
Цемент	99	67	74	100	96	-3
Древесностружечные плиты	96	55	58	78	85	-11
Сборные железобетонные изделия и конструкции	91	24	29	51	87	-5

Холодильники и морозильники	100	100	100	100	100	0
Телевизоры	98	18	37	56	40	-58
Стиральные машины	93	40	62	53	88	-5
Мотоциклы	93	17	37	15	32	-61
Велосипеды	100	31	98	49	48	-52
Шерстяные готовые ткани	92	15	29	28	...	-64*
Шелковые готовые ткани	93	24	50	35	...	-58*
Хлопчатобумажные суровые ткани	100	29	49	51	...	-49*
Ковры и ковровые изделия	96	22	78	65	80	-16
Чулочно-носочные изделия	96	37	72	69	67	-29
Трикотажные изделия	98	29	55	60	77	-21
Обувь	98	29	55	45	68	-30
Мясо	95	49	40	57	74	-21
Колбасные изделия	95	60	53	73	71	-24
Цельномолочная продукция в пересчете на молоко	93	50	54	62	72	-21
Масло животное	91	55	48	63	72	-19

Примечание. * 2005 г. по отношению к 1990 г.

Одной из основных характеристик развития экономической ситуации в Беларуси в период трансформации стал *высокий уровень инфляции* (рис. 2.6), который в начальный период был обусловлен, в основном, процессами выравнивания внутренних и мировых цен, а во второй половине 1990-х гг. – экспансионистской денежно-кредитной политикой государства, чрезмерным эмиссионным кредитованием, прежде всего, жилищного строительства и агропромышленного комплекса. С 1996 г. до 2007 г. происходило усиление государственного административного регулирования цен, основным звеном которого является ограничение цен до «справедливого» с точки зрения государственных органов уровня по критериям социальной значимости продукции и доходности деятельности организаций. Несмотря на это, рост цен до 2003 г. был самым значительным среди бывших социалистических стран и Беларусь до сих пор остается одним из «лидеров» по этой позиции.

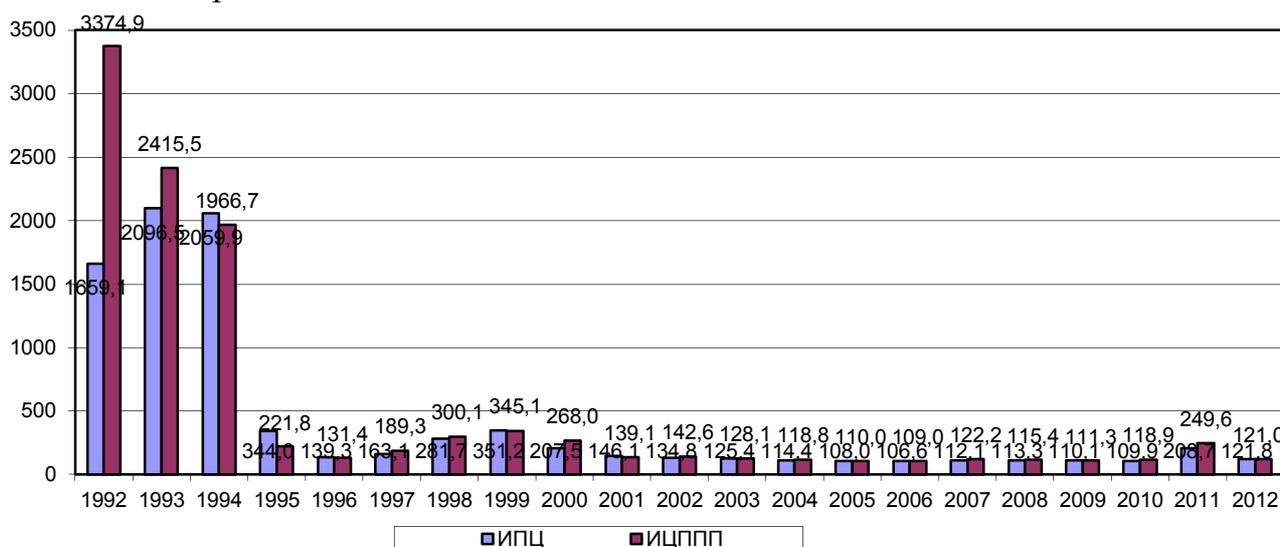


Рис. 2.6. Индексы потребительских цен (ИПЦ) и цен производителей промышленной продукции (ИЦППП) в Беларуси (декабрь к декабрю предыдущего года; в процентах) в 1992 – 2012 гг.

При этом рост цен производителей промышленной продукции постоянно опережает рост потребительских цен, что свидетельствует о сохранении ценового давления на субъекты хозяйствования (рис. 2.7).

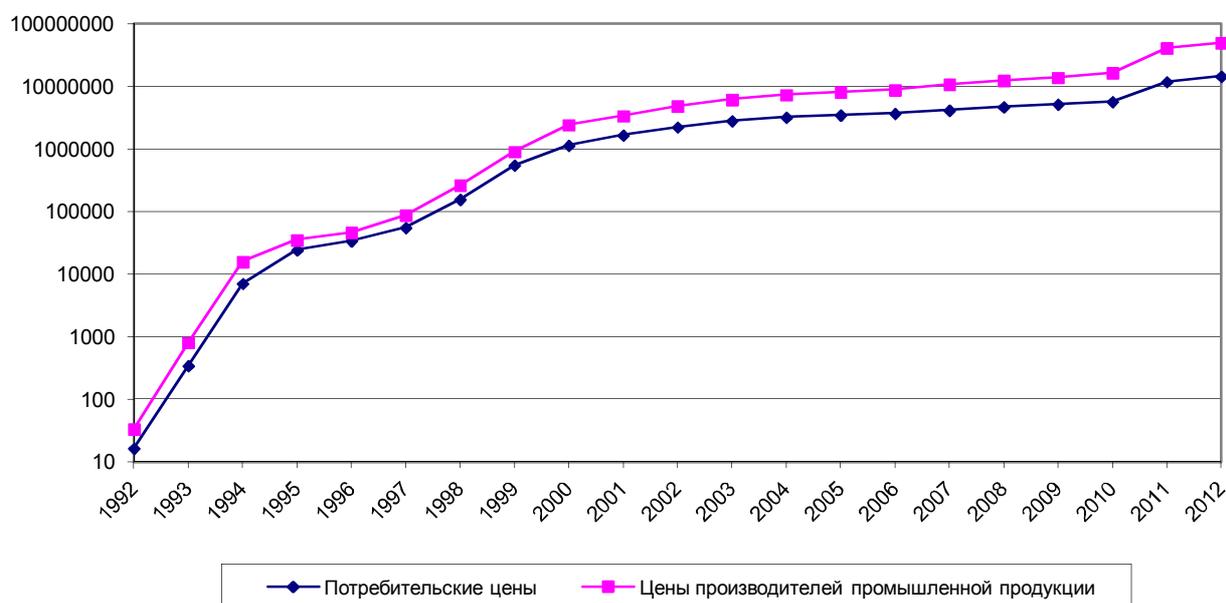


Рис. 2.7. Темпы роста потребительских цен и цен производителей промышленной продукции (к 1991 г.)

Стабилизация и экономический рост достигнуты во многом посредством административного давления государства на предприятия, что вступает в принципиальное противоречие с рыночными подходами к организации их деятельности. Прогнозирование социально-экономического развития на практике трансформируется в адресное, директивное планирование деятельности субъектов хозяйствования вне зависимости от востребованности их продукции, работ и услуг рынком, необходимости и возможности наращивания объемов производства, погоню за валовыми показателями. Прогнозные показатели социально-экономического развития страны, утверждаемые указами Президента, детализируются в разрезе отраслей и регионов и определяются по ряду позиций в натуральном выражении в постановлениях Совета Министров, еще больше конкретизируются и доводятся в конце концов до конкретных организаций и предпринимателей решениями местных органов власти.

В результате выполнения административных требований государства об обеспечении ежегодного прироста объемов производства вне зависимости от объективных возможностей продаж финансовое состояние значительной части организаций на протяжении всего периода трансформации оставалось сложным, что иллюстрируют данные, представленные в табл. 2.3.

**Отдельные показатели результатов финансовой деятельности
организаций Беларуси в 1990 – 2011 гг., %**

Показатель	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Удельный вес прибыли в экономике в объеме ВВП*	34,9	32,2	40,3	47,9	52,9	19,0	14,7	18,5	16,5	22,7	20,9	13,3	12,3	12,8	8,6	11,0	11,3	8,1	13,9	9,5	10,7	18,5
Удельный вес убыточных организаций	...	5,3	4,8	6,2	7,3	17,9	18,4	12,3	16,2	16,9	22,3	33,4	34,9	27,2	20,9	3,5	8,5	6,5	5,1	7,6	5,5	5,4
Рентабельность реализованной продукции (работ, услуг)	10,0	9,8	10,3	10,9	15,2	13,1	7,8	8,5	9,1	13,4	13,5	13,6	11,7	14,0	9,9	9,6	13,3
в т.ч. по промышленности	22,3	22,1	29,1	22,7	29,0	10,1	10,6	13,2	14,5	17,1	15,8	10,9	10,5	12,0	15,3	15,4	15,5	13,0	15,3	9,9	9,9	16,5

Примечание. * Без банков, бюджетных организаций, страховых организаций, микроорганизаций и малых организаций без ведомственной подчиненности, с 2001 года – включая малые и микроорганизации без ведомственной подчиненности; с 2004 года – по чистой прибыли.

Доля прибыли организаций в ВВП с 1995 г. начала падать и в 2004 г. составила от 14 % до 21 % значений первой половины 1990-х гг., что снизило возможности развития организаций за счет собственных средств. В последующие годы наметился рост доли прибыли организаций в ВВП, которая, однако, не превысила 30 % уровня начала 1990-х гг. Наблюдалась тенденция к значительному росту доли убыточных организаций, которая в 1 кв. 2003 г. превысила уровень 50 %. Реальность значительного снижения удельного веса убыточных организаций, показанного статистикой по итогам 2003-2005 гг., вызывает сомнение в связи с методами, с помощью которых достигнут этот результат (разрешение в этот период использовать средства фонда переоценки на погашение убытков прошлых лет; отражение безвозмездной помощи как внереализационных результатов деятельности, что оказывает особенно сильное влияние на результаты деятельности сельскохозяйственных организаций).

Стабильно низкий, на уровне до 15 % по экономике в целом, и в т.ч. в промышленности, строительстве и сельском хозяйстве уровень рентабельности реализованной продукции работ, услуг в условиях высокой инфляции и длительного производственного цикла в этих отраслях свидетельствует об отсутствии возможностей использовать на развитие даже номинальную прибыль. Реальная рентабельность, скорректированная на индекс потребительских цен и длительность оборачиваемости оборотных средств, во второй половине 1990-х – начале 2000-х гг. имела отрицательное значение не только по экономике страны в целом, но и по всем отраслям.

Серьезные проблемы наблюдались в сфере платежеспособности организаций республики. Данные, представленные в таблице 2.4, показывают значительную величину и рост до 2001 г. доли просроченной кредиторской и дебиторской задолженности в их общем объеме, достигших уровней 44,7 % и 51,5 % соответственно. В последующие годы ситуация в этой сфере стала улучшаться. Наблюдается также постоянное превышение в 1,3-1,5 раза величины кредиторской задолженности над дебиторской.

Отдельные показатели финансового состояния организаций Беларуси в 1991 – 2011 гг., %

Показатель	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Отношение кредиторской задолженности к дебиторской	130,3	142,5	135,4	137,4	132,5	127,1	140,6	154,1	148,7	137,8	136,7	133,6	142,3	120,2	140,5	139,6	129,7	123,8	115,1	116,8	130,9
Доля просроченной кредиторской задолженности в ее общем объеме	36,9	36,4	34,1	33,8	38,2	40,4	44,7	41,6	35,8	27,8	21,0	15,8	13,3	13,5	12,4	10,8	7,4
Доля просроченной дебиторской задолженности в ее общем объеме	36,6	43,1	42,2	36,5	42,9	45,2	51,5	47,4	43,3	32,0	26,4	19,4	15,9	16,8	17,0	14,9	10,9

Обеспеченность организаций ряда отраслей оборотными средствами в течение ряда лет была ниже нормативной (несмотря на корректировку норматива в сторону снижения в 2000 г.), что показано на рис. 2.8 и 2.9.

Проблемная ситуация в сфере платежеспособности и ликвидности вынуждает организации использовать для пополнения оборотных средств не только прибыль, займы, но и отвлекать часть средств, предназначенных для осуществления расширенного воспроизводства.

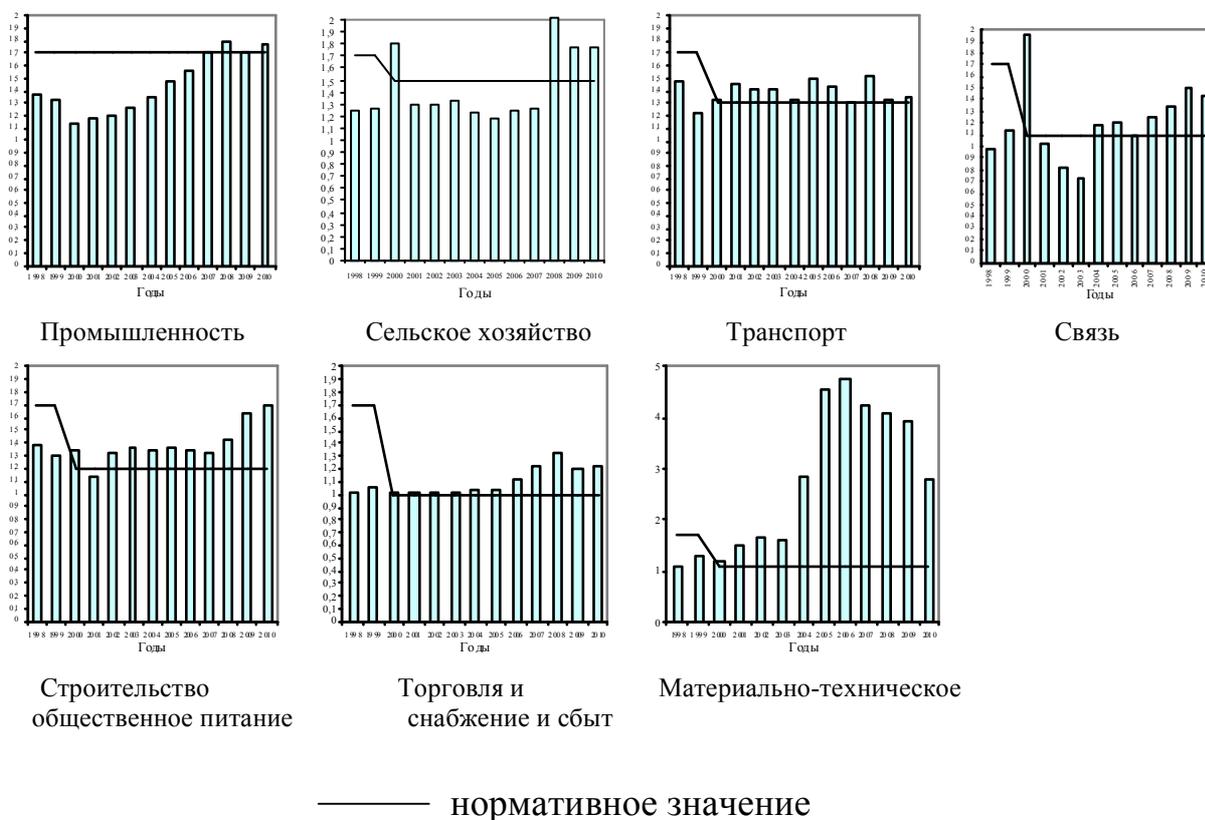


Рис. 2.8. Общая обеспеченность оборотными средствами организаций различных отраслей экономики Беларуси в 1998–2010 гг. (коэффициент текущей ликвидности)

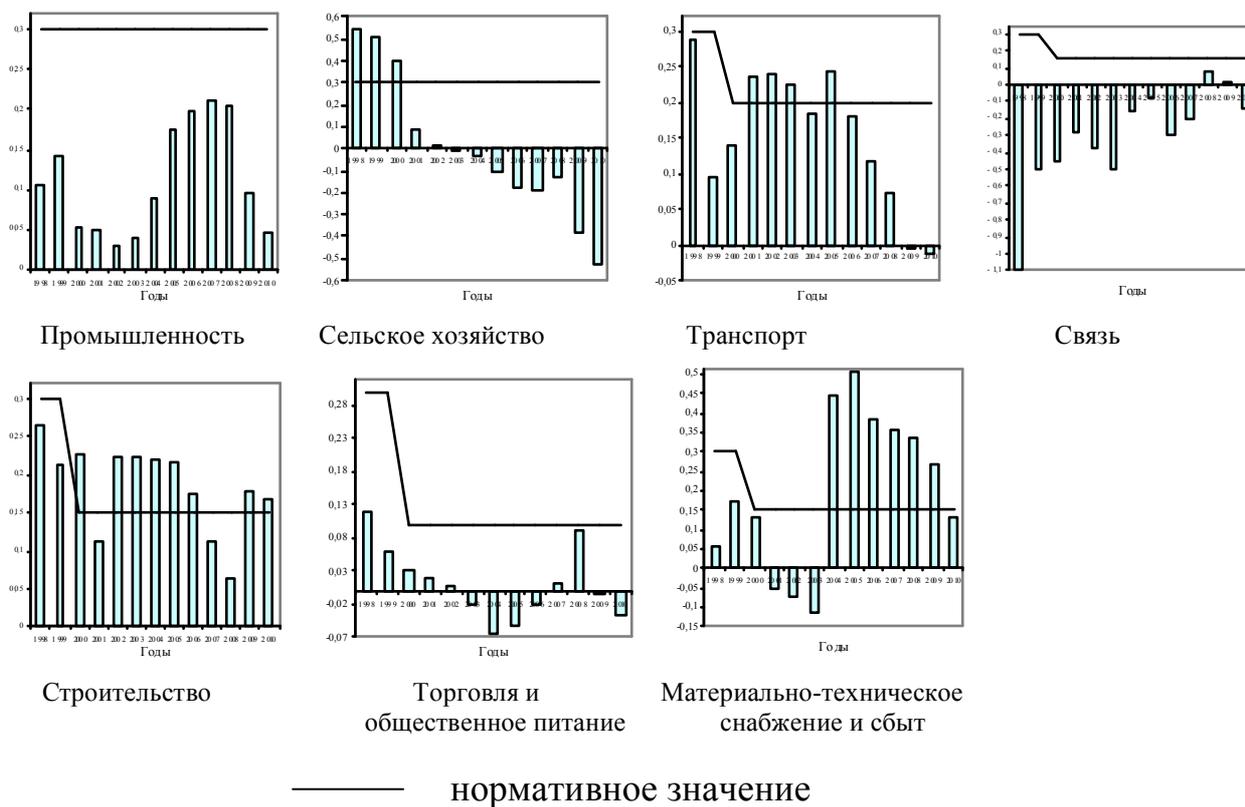


Рис. 2.9. Обеспеченность собственными оборотными средствами организаций различных отраслей экономики Беларуси в 1998–2010 гг. (коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами)

По данным опроса 176 предприятий промышленности Беларуси, проведенного в 2003 г., около 46 % предприятий использовали на капитальные вложения менее 10 % сумм амортизационных отчислений, около 16 % – от 10 % до 30 % и только 22 % предприятий – более 80 % сумм амортизации. При этом в сельском хозяйстве практически не использовали амортизацию для осуществления капитальных вложений 100 % опрошенных предприятий, в легкой промышленности – 56 %, в топливной, химической и нефтехимической, лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности, машиностроении и металлообработке – около 50 %.

В результате до 2006 г. постоянно возрастал *износ основных средств*, что подрывало основу возможности не только развития, но и нормального функционирования организаций в будущем. Степень износа основных средств в экономике страны возросла с 33,3 % в 1991 г. до 55,0 % в 2005 г. и только в последующем стала снижаться (до 39,3 % в 2011 г.). К 2005 г. степень износа основных промышленно-производственных фондов в промышленности увеличилась с 46,9 % до 63,5 %, (в 2011 г. она снизилась до 42,6 %); коэффициент их обновления упал с 6,5 % до 3,6 % (к 2012 г. возрос до 5,2 %).

Еще больше износ активной части основных производственных фондов, который увеличивался до 2005 г. и в различных отраслях составлял от 60% до 80 %. С 2006 г. ситуация в этой сфере по экономике в целом и в большинстве отраслей начала постепенно улучшаться, хотя износ активной части основных производственных фондов остается высоким (рис. 2.10).

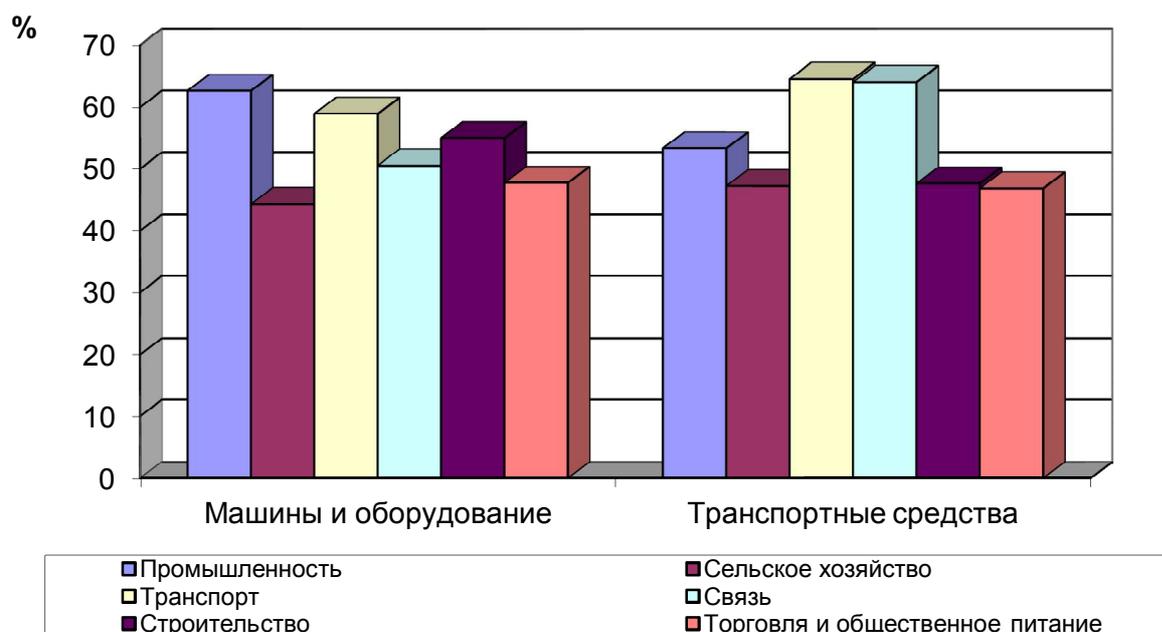


Рис. 2.10. Степень износа активной части основных средств в различных отраслях экономики Беларуси в 2009 г.

Более 50 % использовавшихся в первой половине 2000-х гг. технологий имели возраст свыше 15 лет, 80 % относились к традиционным и только 10 % – к высоким.

Конкурентоспособность белорусских товаров на внешних рынках может быть охарактеризована долей продукции разной степени наукоемкости в общем объеме экспорта и импорта (табл. 2.5).

Таблица 2.5

Наукоемкость продукции, являвшейся объектом внешней торговли Беларуси в 1996-2002 гг.

Наукоемкость продукции	Удельный вес в общем объеме производства по годам, %						
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
<i>Экспорт из Беларуси в страны вне СНГ</i>							
1. Высокая и выше средней	28,6	28,1	19,5	21,1	14,5	13,6	12,6
2. Ниже средней и низкая	48,6	49,3	56,8	56,5	65,2	69,9	70,5
3. Прочие товары	22,8	22,6	23,7	22,4	20,3	16,5	16,9
<i>Экспорт из Беларуси в страны СНГ</i>							
1. Высокая и выше средней	34,5	36,4	35,0	39,0	35,4	36,8	35,9
2. Ниже средней и низкая	39,5	41,9	39,9	35,9	39,0	36,4	37,4
3. Прочие товары	26,0	21,7	24,1	25,1	25,6	26,8	26,7
<i>Импорт Беларуси из стран вне СНГ</i>							
1. Высокая и выше средней	30,8	27,6	25,6	24,3	27,4	29,0	28,2
2. Ниже средней и низкая	35,2	39,0	33,7	38,5	35,3	30,0	28,4
3. Прочие товары	34,0	33,4	40,7	37,2	37,3	41,0	43,4
<i>Импорт Беларуси из стран СНГ</i>							
1. Высокая и выше средней	15,9	17,2	17,6	17,1	13,6	14,2	13,6
2. Ниже средней и низкая	31,4	31,4	31,5	32,5	31,1	32,7	34,2
3. Прочие товары	52,7	51,4	50,9	50,4	55,3	53,1	52,2

Эти данные свидетельствуют о происходившем устойчивом *снижении конкурентоспособности продукции* белорусских предприятий на мировом рынке и относительно стабильном их положении на рынках стран СНГ (в основном, России, на долю которой в 2012 г. приходилось около 47 % общего объема внешней торговли товарами Беларуси, 81 % объема внешней торговли товарами со странами СНГ и 64 % экспорта товаров в СНГ). В составе импорта из стран вне СНГ также наблюдается снижение доли наукоемкой продукции за счет увеличения импорта не классифицируемых по уровню наукоемкости прочих товаров. В то же время, структура импорта из стран СНГ по этой классификации остается относительно постоянной. Основные экспортные и импортные рынки Беларуси находятся в государствах СНГ и, прежде всего, в России (около 35 % общего объема экспорта и 60 % общего объема импорта товаров), что означает безальтернативную привязку ее экономики к экономике России и невозможность обеспечивать развитие за счет инвестиционного импорта из других стран, а также экспорта своей продукции в эти страны.

О снижении эффективности экономики в целом можно судить по росту удельного веса промежуточного потребления в общей стоимости товаров и услуг в основных ценах, произведенных в экономике Республики Беларусь, который с 1990 по 2011 гг. увеличился на 9,5 пункта и составил 62,2%.

Ресурсная база 32 белорусских коммерческих банков по состоянию на 01.01.2013 составляла 321,2 трлн руб. (около 34,5 млрд долларов США). Банковская система практически полностью находится под контролем государства (как посредством владения значительной долей собственности в большинстве крупнейших банков – доля государства в уставном капитале банков по системе в целом составляет около 80 %, так и посредством обслуживания тех программ и организаций, на которые указывает государство). В то же время иностранный капитал присутствует в уставных фондах 25 банков, в 8 из которых он достигает 100 %. В 2008 г. произошло увеличение доли нерезидентов в совокупном уставном фонде банков с 9,8 % до 17 %. При этом количество банков, контролируемых иностранным капиталом, увеличилось с 16 до 20, их удельный вес в активах банковского сектора возрос с 19,7 % до 20,8 % (к концу 2012 г. – до 35 %).

Потенциал банковской системы еще не соответствует промышленному: банки по международным меркам можно отнести в лучшем случае к средним, а многие предприятия – к крупным. Активы крупнейшего банка страны на 01.10.2012 составили около 14,8 млрд долларов, а следующей четверки самых крупных банков – от 6,7 до 1,6 млрд долларов.

До конца 2000-х годов большинство иностранных инвесторов, работающих в Беларуси (около 80 %), *не устраивал существующий в стране инвестиционный климат*, причем 20 % инвесторов считали его очень плохим. В качестве основных проблем назывались: несоблюдение моратория на применение к иностранным инвесторам нормативных актов, ухудшающих их положение; нестабильность и сложность законодательства; отсутствие гарантий прав собственности и собственности на землю; чрезмерно сложная система налогообложения и таможенного оформления; частые проверки; проблемы республики во взаи-

моотношениях с международными организациями; негативное отношение государства к частному бизнесу. И только в последние годы ситуация стала улучшаться: по индексу привлекательности прямых иностранных инвестиций (ПИИ) UNCTAD Беларусь переместилась с 86 места в 2009 г. на 38 место в 2011 г. Объем ПИИ на одного занятого в экономике вырос с 22 дол. США в 2000 г. до 274 дол. США в 2010 г. (в России за тот же период – с 34 до 521, в Казахстане – с 141 дол. США до 925 дол. США). Имеющийся потенциал привлечения ПИИ не используется в полной мере из-за нежелания «делиться» собственностью.

После более чем 20 лет экономических реформ около 70 % всех активов в экономике продолжали оставаться принадлежащими государству. В 2012 г. доля преобразованных составляла 57 % от общего количества подлежащих приватизации государственных организаций. С 1991 по 2012 гг. преобразовано 4953 государственных организации, из них 56,5% – в акционерные общества, 14,6 % – выкуплены работниками и 28,9 % – проданы по конкурсу или на аукционе. Различают процессы разгосударствления (преобразования предприятий в открытые акционерные общества) и приватизации (продажи предприятий, акций, других объектов государственной собственности). И если разгосударствление еще шло, то в отношении приватизации можно говорить о ее практическом приостановлении в период с 1997 г. до 2008 г. Государство остается собственником почти 70 % от общего количества эмитированных акций. Сложившаяся в республике в 1995-2007 гг. ситуация в области государственного регулирования экономической деятельности привела к исчезновению в государственных организациях внутренней мотивации к проведению приватизации. И более того, в массовом порядке осуществлялась деприватизация. Указом Президента Республики Беларусь № 538 от 28.08.2006 была предусмотрена безвозмездная передача в государственную собственность акций 82 акционерных обществ как условие реструктуризации их задолженности (Ковры Бреста, Сукно, Минский приборостроительный завод, Калибр, Брестский электроламповый завод и др.).

При решении вопросов о привлечении инвестиций ставка продолжала делаться на внутренние источники средств из-за нежелания государства делиться собственностью, привлекая внешних, да и внутренних негосударственных инвесторов. В результате *значительно снизилась величина инвестиций в основной капитал*, их величина превысила уровень 1990 г. только в 2006 г., а доля в ВВП вышла на уровень 1990 г. в 2004 г. (табл. 2.6). При этом структура инвестиций в последние годы остается относительно стабильной: до 26 % средств вкладывается консолидированным бюджетом и внебюджетными фондами, до 62 % – самими организациями (с учетом кредитов и займов), до 8 % – населением и до 1-2 % – иностранными инвесторами (без учета иностранных кредитов).

Таблица 2.6

**Отдельные показатели инвестирования в основной капитал
в Беларуси в 1990-2012 гг., %**

Показатель	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Инвестиции в основной капитал (в сопоставимых ценах; к 1990 г.)	100,0	104,1	74,2	63,5	56,6	39,2	37,3	44,7	55,7	51,2	52,3	50,4	53,5	64,6	78,1	93,7	123,9	144,0	177,8	186,2	215,6	254,2	219,1
Доля инвестиций в основной капитал в ВВП	20,9	18,4	18,3	25,3	25,3	18,4	15,5	18,6	22,6	20,6	19,8	17,8	17,1	19,5	21,6	23,2	25,7	27,1	28,7	31,6	33,7	36,0	28,8

С процессами приватизации, которая осуществлялась преимущественно в отношении небольших государственных организаций, тесно связано развитие малого и среднего бизнеса (МСБ). Его можно охарактеризовать как неразвитый: количество малых предприятий в Беларуси в 2011 г. составляло 8,2 на 1000 населения, доля МСБ в общей численности занятых – 15,1 %, а в общем объеме производства – 15,8 %. Предприятия МСБ уходят из капиталоемких отраслей с длительным производственным циклом: в 2011 г. в торговле и общественном питании работало 43,7 % предприятий МСБ (в 1992 г. – 23 %), в промышленности – 15,5 % (в 1992 г. – 25 %), в строительстве – 9,2 % (в 1992 г. – 22 %).

К основным причинам неразвитости МСБ относят нестабильность законодательства, сильное государственное вмешательство в деятельность предприятий и административные барьеры, трудности с кредитованием, сложность и нестабильность налоговой системы, слабость судебной защиты, сложность и длительность регистрационных и ликвидационных процедур. Неблагоприятный бизнес-климат приводит к уходу МСБ «в тень», по оценкам теневой сектор составляет около 40 %.

Процессы приватизации, реструктуризации, развития МСБ должны были привести к демонополизации экономики и повышению уровня конкуренции, что до настоящего времени не осуществлено в важнейших отраслях. *Промышленность Беларуси характеризуется высокой степенью концентрации: 90 % объема ВВП формируется 350 предприятиями, большинство из которых проектировалось для обслуживания потребностей экономики всего бывшего СССР. 113 валообразующих предприятий обеспечивают 55 % национального объема производства и 75 % поставок на внешний рынок.*

Уровень концентрации производства в ряде отраслей даже увеличился: в электроэнергетике, химической и нефтехимической промышленности, топливной промышленности, машиностроении и металлообработке, промышленности строительных материалов, стекольной и фаянсовой, легкой и даже пищевой промышленности; очень незначительно снизился в черной металлургии, более значительно – в лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности, цветной металлургии.

О масштабах влияния государства на экономику можно судить по удельному весу расходов государственных организаций на конечное потребление в ВВП, который с 1990 по 2011 г. снизился незначительно, с 23,8 % до 15,1 %, а также по доле чистых налогов на товары и услуги в ВВП, которая за этот период увеличилась с 2,6 % до 13,3 %. Наибольшая часть налоговых поступлений приходится на косвенные налоги, доля которых в доходах бюджета увеличилась с 48,4 % в 1992 г. до 67,9 % в 2009 г.; доля прямых налогов за этот период уменьшилась с 33,8 % до 17,9 %.

Большим достижением белорусской экономической модели можно считать низкий уровень официально зарегистрированной безработицы в процентах от экономического активного населения, который составил на начало 2013 г. 0,5 % от экономически активного населения. В то же время, *относительно низкий уровень безработицы достигается за счет консервации неэффективной занятости*, накопления скрытой безработицы. Избыточная занятость в промышленности в первой половине 2000-х гг. оценивалась в 25-30 %, а на отдельных предприятиях – 50 %. Кроме того, около 1,3 млн человек или 22,3 % от общей численности трудовых ресурсов официально не считаются занятыми экономической деятельностью или безработными, причем их доля до 2005 г. постоянно росла (табл. 2.7). Это свидетельствует о широком развитии теневой экономики и трудовой миграции населения за пределы страны (в частности, количество белорусских граждан, работающих в России, оценивается в размере от 70 до 300 тыс. чел. По оценкам, в конце 2009 г. около 885 тысяч белорусов трудоспособного возраста находились вне официального экономического оборота, больше всего самозанятого населения в малых городах и населенных пунктах.

Таблица 2.7

Отдельные показатели, характеризующие использование трудовых ресурсов в Беларуси в 1990 – 2011 гг.

Показатель	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Уровень безработицы, %	1,4	2,1	2,9	4,0	2,8	2,3	2,1	2,1	2,3	3,0	3,1	1,9	1,7	1,4	1,1	0,9	0,9	0,8	0,7
Численность экономически неактивного населения, тыс. чел.	528	707	837	793	908	1325	1293	1309	1336	1386	1468	1556	1609	1662	1755	1615	1573	1543	1454	1395	1373	1345
Доля экономически неактивного населения в общей численности трудовых ресурсов, %	8,9	11,7	13,9	13,4	15,3	22,6	22,2	22,4	22,8	23,3	24,4	25,6	26,3	27,1	28,4	26,4	25,8	25,3	23,8	22,9	22,6	22,3

Примечания:

С 2000 г. данные о численности трудовых ресурсов и численности населения, занятого в экономике, приведены с учетом итогов переписи населения 2009 г.

С 2005 г. в численности занятого населения учитываются граждане, выполнявшие работу по гражданско-правовым договорам, для которых эта работа являлась единственной.

С 2005 г. – по данным Статистического ежегодника 2012 г., в котором произведена серьезная корректировка данных, ранее опубликованных Национальным статистическим комитетом Республики Беларусь.

Сохранению патерналистских ожиданий населения способствует большая доля социальных трансфертов в общей величине его денежных доходов, составившая в 2011 г. 20,0 % (в 1990 г. – 16,2 %). Доля доходов от собственности превысила уровень 1990 г. (2,4 %) только в 2009 г. (2,8 %), сохранившись на уровне 1985 г. (начало перестройки). Значительно выросла доля доходов от предпринимательской деятельности и других доходов, однако этот рост произошёл ещё в начале 1990-х гг.; с 1997 г. удельный вес таких доходов держался на уровне около 30 %, а в начале 2000-х гг. стал снижаться, составив к 2006 г. 9,3 % (в 2011 г. – 12,1 %).

В условиях трансформации социально-экономической системы общества обострилась *проблема эффективного управления организациями*. Она существует и в странах с развитой рыночной экономикой, однако практикой хозяйствования в рыночной системе выработан ряд механизмов внутреннего и внешнего негосударственного контроля за функционированием системы корпоративного управления.

В Беларуси эти механизмы практически не нашли применения в связи с сохранением за государством подавляющей части собственности, стремлением к достижению социального равенства. Государство, не давая возможности развиваться системе корпоративного управления, принимает на себя функции осуществления контроля за деятельностью директората, а, следовательно, и ответственность за результаты работы организаций. Недостаточное использование, а в ряде случаев исключение из практики механизмов рыночного стимулирования и саморегулирования (контроль со стороны других крупных собственников компании, поощрение высшего менеджмента участием в капитале, значительное денежное вознаграждение за достижение определенных результатов деятельности и др.) ставит руководителей организаций в положение наемных работников на службе у государства, не имеющих возможности получить адекватное вознаграждение за вложенный ими труд и предпринимательские способности.

Порядок и условия оплаты труда руководителей государственных и с долей государственной собственности организаций (т.е. большинства крупных и средних организаций страны) определяется и контролируется государством, их заработок в большинстве случаев не может превышать более чем в 4,5 раза среднюю величину оплаты труда по организации.

В таких условиях сфера интересов многих руководителей смещается к минимизации своих усилий по управлению организацией или к извлечению нелегальных выгод путем осуществления криминальных действий, что подтверждается множеством громких уголовных дел руководителей организаций и структурных подразделений концерна «Белгоспищепром», «Кристалл», «Минский тракторный завод», «Нафтан» и рядом других примеров. И в первом, и во втором случае руководители лично не заинтересованы в прозрачности и оптимизации материальных и финансовых потоков, минимизации затрат, проведении реструктуризации, осуществлении других действий по повышению степени эффективности функционирования организации.

В результате в стране сложилась такая система управления организациями, в которой функционирует мощный и разветвленный аппарат государственного контроля, но *отсутствует внутренняя мотивация управленцев к повышению эффективности деятельности организаций*.

Формирование рыночной экономики предполагает появление большого количества частных собственников, самостоятельно ведущих дела и отвечающих за их результаты. Однако с середины 1990-х гг. в стране были установлены приоритеты социально-экономического развития, предусматривающие плавный переход к рыночной экономике с более высокой степенью социальной ориентации. Многие черты такой модели напоминают рассмотренные ранее характеристики социалистической системы и могут быть представлены как:

- ◆ *огосударствление экономики* (преобладание государственного сектора и наличие у него монопольных преимуществ; жесткое регулирование экономической деятельности организаций вне зависимости от формы собственности посредством политики в области цен, заработной платы, административных требований увеличения объемов производства или сокращения запасов готовой продукции на складах);

- ◆ *сохранение большинства существовавших до 1990-х гг. организаций* и высокая степень концентрации производства;

- ◆ *неразвитость отдельных элементов рыночной инфраструктуры* (рынок ценных бумаг; рынок недвижимости; институт банкротства);

- ◆ *высокая инфляция;*

- ◆ *недостаток внутренних источников и неблагоприятные условия для привлечения прямых внешних инвестиций* в экономику;

- ◆ *отсутствие внутренней мотивации управленцев к повышению эффективности деятельности организаций;*

- ◆ *высокий уровень скрытой безработицы и неофициальной занятости;*

- ◆ *сохранение патерналистских ожиданий населения*, попытки поддержания в принудительном порядке социального равенства.

В результате после более чем восемнадцатилетнего периода трансформации основу экономики Беларуси продолжают составлять низкоэффективные организации, а условия их деятельности обуславливают наличие *особенных причин наступления кризиса* организаций и предпринимателей в Беларуси:

- ◆ *чрезмерно крупные размеры организаций*, сложившиеся в условиях специализации и разделения труда в рамках СССР и СЭВ;

- ◆ *технологическая, техническая и организационная отсталость многих организаций* страны;

- ◆ *значительное сокращение расходов на оборону и поддержку экономики*, поставившее в тяжелое положение организации военно-промышленного комплекса и государственного сектора;

- ◆ *негативное отношение государства к предпринимательству*, замораживание приватизации и рынка ценных бумаг до 2009 г.;

- ◆ *неадекватные новым условиям управленческие традиции, образование, менталитет и условия деятельности* многих работников.

В то же время, сохраняя свое преобладающее влияние в экономике и перераспределяя с помощью бюджета значительные средства, государство обеспечило управляемость народным хозяйством, оказывало финансовую и иную поддержку государственным организациям и хозяйственным обществам с государственной долей в капитале. Это дает возможность развития тем, кто потенциально способен конкурировать на рынке, помогает «удержаться на плаву» неперспективным, но имеющим социальную значимость организациям, способствует более плавному переводу экономики на работу в рыночных условиях.

В результате реализации мер государственного антикризисного регулирования кризис трансформации экономики, который мог бы вызвать массовое банкротство организаций, на практике к этому не привел. В 1990-е годы количество дел о банкротстве в Республике Беларусь составляло от нескольких десятков до нескольких сотен в год, к 2002 г. достигло 1150, а в последние годы стабильно сохраняется на уровне около 1500, то есть не превышает 0,4 % от общего количества действующих субъектов хозяйствования, что на порядок ниже, чем в большинстве стран с развитой рыночной экономикой. При этом основная доля банкротств приходится на субъекты хозяйствования частной формы собственности и стабильно держится на уровне около 94 %.

Сложившаяся в Беларуси экономическая модель до 2005-2006 гг. обеспечивала высокий экономический рост. Беларусь достигла ежегодного роста ВВП на уровне около 7,5 %, пользуясь преимуществами присущих ей сильных сторон и благоприятных внешних факторов. Увеличение доли инвестиций в ВВП и рост производительности за счет образованности и дисциплинированности рабочей силы стали основными факторами роста. Благоприятная внешняя среда, включая высокий рост в России и остальных странах, свободный доступ к российскому рынку и низкая стоимость импортируемых из России энергоносителей также обеспечивали быстрый рост экономики, издержками которого стали:

- ◆ *деградация технического и технологического потенциала* (рост достигался в большей степени за счет «проедания» ранее созданного, чем за счет создания нового капитала);

- ◆ *низкая эффективность и конкурентоспособность экономики* (финансовая неустойчивость и убыточность деятельности значительной части организаций, снижение степени наукоемкости экспортируемой и импортируемой продукции, консервативная система управления экономикой и организациями);

- ◆ *значительная «привязанность» и зависимость от России* как поставщика ресурсов и покупателя продукции экономики Беларуси;

- ◆ *значительный дефицит счета текущих операций*, поскольку уровень сбережений был ниже уровня инвестиций, что привело к ненадежно низкому уровню резервов; характеризуемый концентрацией экспорт, который был преимущественно ориентирован на западноевропейские рынки в части экспорта нефтепродуктов и на российский рынок в части экспорта неэнергетической продукции, значительно пострадал в то время, когда в результате глобального финансового кризиса спрос на обоих рынках сильно упал; ситуация усугубилась в связи с сокращением субсидий на импортируемые энергоносители.

Начавшийся в 2008 г. мировой финансово-экономический кризис оказал серьезное негативное воздействие на все сектора экономики Беларуси.

Падение спроса и, как следствие, цен, снижение объемов продаж, рост внешней дебиторской задолженности при сохранении сложившегося в первом полугодии 2008 г. объема производства способствовали росту запасов готовой продукции, «вымыванию» оборотных средств, уменьшению рентабельности организаций нефинансового сектора белорусской экономики в 3-4 кварталах 2008 г. На 1 января 2009 запасы готовой продукции на складах промышленных предприятий составили 4,9 трлн рублей, увеличившись за 2008 г. на 55,5 % (годом ранее – на 25,6 %). По отношению к среднемесячному объему производства их величина достигла 61,1 % против 53 % на 1 января 2008 г.

Отрицательное сальдо внешней торговли товарами в 2008 г. составило 6,1 млрд долларов США, на 50,1 % превысив уровень 2007 г. При этом прирост отрицательного сальдо на 96,9 % или на 2 млрд долларов США был обеспечен операциями с неэнергетическими товарами. Сальдо внешней торговли энергоносителями практически не изменилось по сравнению с 2007 г. и составило минус 1,8 млрд долларов США, или 103,8 % к уровню 2007 г.

Несмотря на то, что финансовое состояние организаций реального сектора в 2008 г. в целом характеризовалось ростом объемов продаж, увеличением прибыли и рентабельности, снижением количества нерентабельных и низкорентабельных организаций, текущая и инвестиционная деятельность нефинансовых организаций, как и в предыдущие годы, в значительной мере финансировалась за счет заемных средств, в основном банковских кредитов, в связи с чем в секторе нефинансовых организаций продолжал нарастать уровень долговой нагрузки.

Так, суммарная кредиторская задолженность за 2008 г. выросла на 29,1 %, достигнув на конец 2008 г. 76,8 трлн рублей, или 59,6 % ВВП. Существенная ее часть (свыше 40 %), приходится на кредиты банков, прирост которых составил 41,7 %. Интенсивное заимствование денежных средств у банков обусловило дальнейшее увеличение долговой нагрузки на нефинансовые организации. Отношение среднегодового объема кредитной задолженности перед банками к выручке от реализации продукции, полученной организациями за год, выросло за 2008 г. с 8,5 % до 9,6 %.

Сохранение на протяжении нескольких последних лет подобной тенденции, характерной как для экономики в целом, так и для основных отраслей, постоянно увеличивает риски для финансовой стабильности на фоне ухудшения финансового состояния организаций.

При этом уровень привлечения иностранных инвестиций, прежде всего прямых, оставался незначительным, а в целом по финансовому счету платежного баланса было зафиксировано сокращение притока капитала. Хотя приток капитала по статье прямых инвестиций в 2008 г. вырос до 2,1 млрд долларов США или более чем на 40 %, этот рост был обеспечен поступлением средств от продажи акций ОАО «Белтрансгаз» и ЗАО «БеСТ». Приток по другим инвестициям – коммерческие кредиты, кредиты и займы, наличные деньги, счета и депозиты и прочие – снизился на 53,1 %, до 1,6 млрд долларов США. Основными

статьями, которые привели к сокращению чистого притока других инвестиций, стал чистый отток по коммерческим (торговым) кредитам в сумме 49,6 млн долларов США в 2008 г. против чистого привлечения в размере 690,2 млн долларов США в 2007 г., а также кредитам и займам – сокращение притока на 41,1 % или почти на 1,5 млрд долларов США. Основная причина заключается в том, что привлечение капитала по данным статьям было затруднено в связи со снижением ликвидности на внешних рынках из-за развития мирового финансово-экономического кризиса.

Усиление внешних дисбалансов привело к неустойчивой динамике экономического роста. За три года Беларусь пережила два макроэкономических кризиса: один из них стал результатом мирового финансово-экономического кризиса 2008-2009 г., а второй разразился в 2011 г. из-за недостаточно эффективной макроэкономической политики.

В 2011 г. имели место серьезный кризис платежного баланса и валютный кризис, возросла инфляция, и был утрачен достигнутый за предыдущие годы прирост доходов. Белорусский рубль потерял 70 % своей стоимости по отношению к доллару США, инфляция резко возросла и составила 109 %. Удельный вес населения, находящегося за чертой бедности, увеличился с 5,2 % населения в 2010 г. до 7,3 % в 2011 г.

Ответные меры экономической политики включали в себя установление более гибкого режима курсообразования, фискальную консолидацию и ограничение кредитного роста. Был согласован с Россией значительный пакет мер по оказанию помощи, обеспечено существенное улучшение условий торговли за счет снижения цен на импортируемый природный газ. В результате в конце 2011 г. начали появляться признаки стабилизации, включая замедление инфляции, улучшение ситуации на валютном рынке и сокращение внешних дисбалансов. В 2012 г. инфляция снизилась до 22 %, достигнут профицит счета текущих операций, в то время как практически во все предыдущие годы существования Республики Беларусь сальдо было отрицательным. За счет замедления темпов роста импорта, поступления доходов от приватизации и внешнего финансирования, официальные резервы выросли к концу 2011 г. до 7,9 млрд долл. США, что эквивалентно двум месяцам импорта товаров и услуг. Однако макроэкономическая стабильность остается неустойчивой, и сохраняются существенные риски, которые усиливаются в связи со значительными потребностями во внешнем рефинансировании и неопределенностью внешних условий, прежде всего ситуации в еврозоне и России.

Выводы

Рыночная экономика, являясь сложной, нелинейной, неустойчивой, динамической и самоорганизующейся системой, неизбежно проходит в своем развитии через кризисы. Характеристиками кризиса (сокращения, спада, рецессии) в рыночной экономике являются: падение объемов производства, инвестиций в основной капитал и реального ВВП; рост безработицы; снижение цен и пре-

кращение роста заработной платы; уменьшение прибылей фирм и увеличение количества банкротств.

Кроме циклических кризисов, в рыночной экономике происходят также структурные и отраслевые кризисы, затрагивающие отдельные народнохозяйственные комплексы и отрасли одной или группы стран (нефтяной, энергетический, продовольственный, сырьевой, финансовый и др.), возникновение которых предопределено стихийным характером рыночной экономики и объективной необходимостью преодоления диспропорций в развитии общественного производства.

Трансформация экономики из социалистической в рыночную сопровождается кризисом, обусловленным коренной перестройкой хозяйственной системы, что значительно ухудшает условия функционирования организаций и угрожает их жизнеспособности.

Кризис трансформации характеризуется значительным снижением уровня использования производственных мощностей; высокой инфляцией в сочетании с государственным регулированием цен и объемов производства; ростом степени износа основных средств; низкой платежеспособностью и рентабельностью, а часто и убыточностью деятельности организаций; ограниченностью возможностей привлечения инвестиций; избыточной занятостью; недостатком внутренней мотивации управленцев к повышению эффективности работы.

Существуют особые причины, обуславливающие высокую вероятность наступления кризиса организаций в переходной экономике: крупные размеры, сложившиеся в прежних условиях хозяйствования, и затягивание с проведением реструктуризации; технологическая, техническая и организационная отсталость; значительное сокращение расходов на оборону и государственную поддержку экономики; негативное отношение государства к предпринимательству, приватизации и рынку ценных бумаг; неадекватные рыночным условиям управленческие традиции, образование, менталитет и условия работников многих людей.

Вместе с тем, сохранение государством преобладающего влияние в экономике и перераспределение с помощью бюджета значительных средств обеспечило управляемость народным хозяйством, оказание финансовой и иной поддержки государственным организациям и хозяйственным обществам с государственной долей в капитале. Это предоставило возможность развития тем, кто потенциально способен конкурировать на рынке, помогло «удержаться на плаву» неперспективным, но имеющим социальную значимость организациям, способствовало более плавному переводу экономики на работу в рыночных условиях.

Сложившаяся в Беларуси экономическая модель до 2005-2006 гг. обеспечивала высокий экономический рост. Беларусь достигла этого, пользуясь преимуществами присущих ей сильных сторон и благоприятных внешних факторов. Увеличение доли инвестиций в ВВП и рост производительности за счет образованности и дисциплинированности рабочей силы стали основными факторами роста. Благоприятная внешняя среда, включая высокий рост в России,

свободный доступ к российскому рынку и низкая стоимость импортируемых из России энергоносителей также обеспечивали быстрый рост экономики.

Мировой финансово-экономический кризис оказал серьезное негативное воздействие на все сектора экономики Беларуси, обнажил все уязвимые места и выявил необходимость проведения реальной, серьезной либерализации, приватизации государственной собственности, укрепления банковской системы, сокращения кредитования в рамках государственных программ, особенно под субсидируемые процентные ставки, и усиления коммерческой ориентации банковского сектора, сокращения расходных статей бюджета.

Контрольные вопросы

1. Чем характеризуются кризисы в рыночной экономике?
2. Назовите типы кризисов в рыночной экономике и покажите их отличия друг от друга.
3. Что представляет собой кризис трансформации экономики и каковы его причины?
4. В чем проявляется сходство и в чем различие кризисов в рыночной экономике и кризисов в переходной экономике?
5. Назовите основные проявления кризиса трансформации экономики и их влияние на деятельность организаций страны.
6. В чем проявляется положительное, а в чем отрицательное воздействие сохраняющегося преобладания государственной собственности в экономике Беларуси?
7. Назовите несколько примеров белорусских организаций, находящихся на грани краха. Каковы, по вашему мнению, причины этого: кризис трансформации экономики страны или ошибки в управлении?
8. Назовите несколько примеров организаций, успешно развивающихся в условиях трансформации белорусской экономики. Каковы, по вашему мнению, причины этого?
9. Каковы, по вашему мнению, принципиальные последствия мирового финансово-экономического кризиса для Беларуси: модернизация общества, экономики, организаций или потеря своих преимуществ и места «под солнцем»? Поясните свой ответ.

Литература

- Валовой, Д.В. Экономика в человеческом измерении: Очерки-размышления / Д.В. Валовой. – М.: Политиздат, 1988.
- Делягин, М.Г. Мировой кризис: Общая теория глобализации: Курс лекций / М.Г. Делягин. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2003.
- Ерохина Е.А. Стадии развития открытой экономики и циклы Н.Д. Кондратьева / Е.А. Ерохина. – Томск: Водолей, 2001.

Иного не дано: Судьбы перестройки; Вглядываясь в прошлое; Возвращение к будущему: сб.ст. / ред.-сост. А.А. Протащик; под общ. ред. Ю.Н. Афанасьева. – М.: Прогресс; Мн.: Беларусь, 1988.

Мизес, Л. Бюрократия. Запланированный хаос. Антикапиталистическая ментальность: пер. с англ. / Л. Мизес. – М.: Дело, 1993.

Мэнкью Н.Г. Макроэкономика: пер. с англ. / Н.Г. Мэнкью, М.П. Тэйлор. – СПб: Питер, 2013.

Основы теории переходной экономики (вводный курс): учеб. пособие. – Киров: Кировск. обл. типогр., 1996.

Рудый, К.В. Циклы в современной экономике / К.В. Рудый. – Минск: Новое знание, 2004.

Самуэльсон, П.Э. Экономика: пер. с англ. / П.Э. Самуэльсон, В.Д. Нордхаус. – 16-е изд. – М.: «Вильямс», 2003.

Сорос, Дж. Кризис мирового капитализма: Открытое общество в опасности: пер. с англ. / Дж. Сорос. – М.: Инфра-М, 1999.

Хайек Ф. Пагубная самонадеянность: Ошибки социализма: пер. с англ. / Ф. Хайек. – М.: Новости, 1992.

Экономика. Университетский курс: учеб. пособие / П.С. Лемещенко [и др.]; под ред. П.С. Лемещенко, С.В. Лукина. – Минск: Книжный Дом, 2007.

ГЛАВА 3. КРИЗИСЫ В РАЗВИТИИ ОРГАНИЗАЦИИ

3.1. Организация как система. Концепция жизненного цикла организации

Определенные закономерности существуют не только в развитии рыночной экономики, но и в деятельности отдельных субъектов хозяйствования – организаций, предприятий. **Организация** – это группа людей, деятельность которых сознательно координируется для достижения общих целей. Организации могут быть формальными и неформальными (возникающими спонтанно). Формальные организации могут быть коммерческими (преследующими извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности и (или) распределяющие полученную прибыль между участниками) и некоммерческими. Под **предприятием (компанией, фирмой)** понимают обособленный имущественный комплекс, функционирующий в общей системе общественного разделения труда. Обособленность подразумевает экономическую самостоятельность, организационную целостность и наличие общего результата деятельности. Понятие предприятия часто употребляется как эквивалентное понятию коммерческой организации.

Организация также является *открытой самоорганизующейся социально-экономической системой*, хотя, по сравнению с системами макроуровня, обла-

дает, как правило, меньшей сложностью.

Важным отличием организации от такой системы, как общество, является то, что она является *целевой системой*. Если для общества признание наличия поставленной перед ним цели означает признание существования бога-творца, что является вопросом веры, то в отношении организации бесспорно, что ее собственниками изначально predetermined некоторая цель или система целей. Другим существенным отличием является *ограниченность функционирования организации во времени*. Собственники, государственные или судебные органы могут ликвидировать организацию, т.е. прекратить ее функционирование по своей воле при наличии определенных обстоятельств.

Вопрос о том, могут ли быть и обязательно ли будут происходить кризисы в развитии организации, решается однозначно положительно. Так как любая организация является социально-экономической системой, по отношению к ней справедливы подходы, рассмотренные нами в гл. 1. Исходя из системного понимания сущности организаций, следует сделать вывод, что кризисы в их деятельности неизбежны.

Системный подход в отношении изучения функционирования социально-экономических систем приводит к выводу, что они могут находиться либо в *устойчивом*, либо в *неустойчивом* состоянии (рис. 3.1).

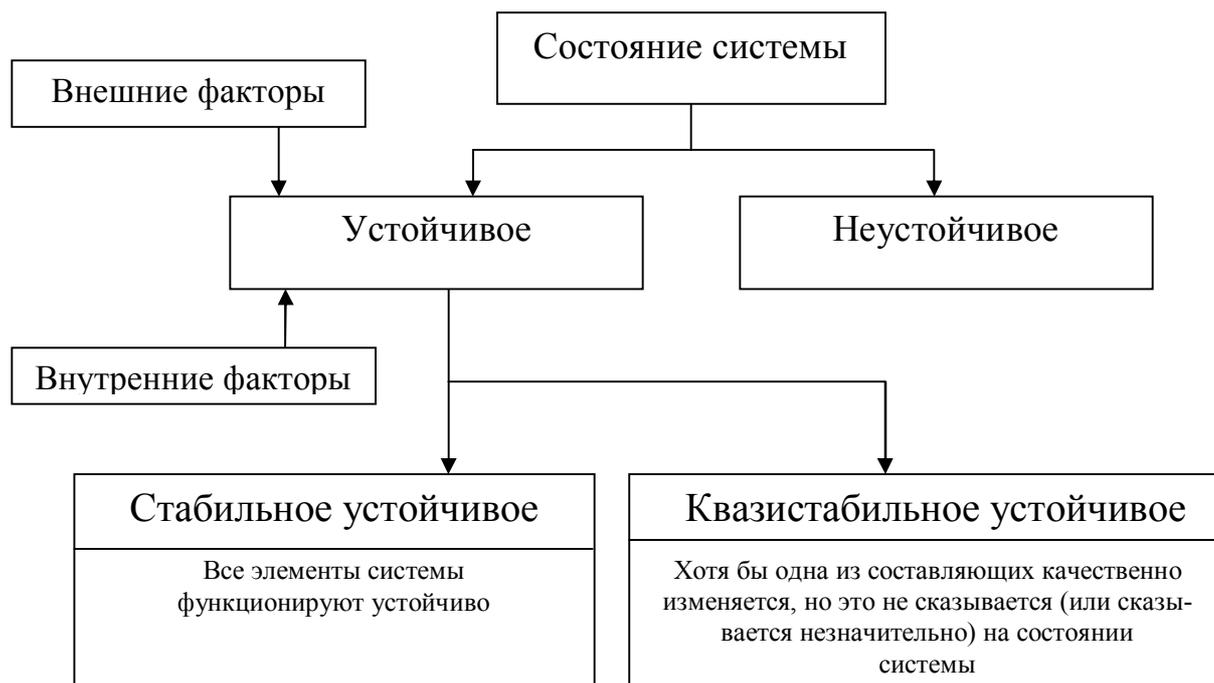


Рис. 3.1. Состояния системы

Устойчивость называется *внешней*, если она обусловлена действием внешних факторов и *внутренней*, если является результатом воздействия внутренних факторов. Следует отметить, что устойчивость организаций в плановой и рыночной экономике достигается за счет разных факторов. В первом случае преобладает административное и идеологическое воздействие со стороны других подсистем общества, государственная поддержка, во втором основную роль играет эффективность внутренних механизмов саморегулирования.

Устойчивое состояние может быть *стабильным*, когда все элементы системы функционируют устойчиво, и *квазистабильным*, когда хотя бы одна из составляющих качественно изменяется, но это не сказывается (или сказывается незначительно) на состоянии системы.

Практическим выводом из теории систем является то, что организация может находиться только в нестабильном или квазистабильном состоянии, т.е. устойчивость не может быть достигнута автоматически, без воздействия поддерживающих ее внешних или внутренних факторов.

В настоящее время общепризнанной является концепция жизненного цикла организации, исходя из которой процесс развития рассматривается как прохождение организацией нескольких этапов (стадий) в течение цикла своего существования: вступления, становления, экспансии, координации, кооперации, угасания и смерти. Каждый этап включает в себя фазы подъема, кризиса и спада, причем причины кризисов могут значительно различаться в зависимости от стадии жизненного цикла организации.

Организация может как прекратить свое существование в течение любого из этапов цикла, так и перейти на следующий, качественно новый уровень, который может характеризоваться иной организационной и производственной структурой, продукцией, технологией, рынками, организационно-правовой формой. Концепция жизненного цикла организации схематично представлена на рис. 3.2.



Рис. 3.2. Жизненный цикл организации

Рассмотрим подробнее характеристики различных стадий жизненного цикла организации.

Первая стадия – вступление (зарождение, младенчество). Включает в себя создание новой организации или выделение ее из уже существующей. На этой стадии предприниматель обсуждает идеи нового бизнеса и принимает решение об его создании. Как правило, *условиями* создания организации являются:

- наличие перспективной, практически реализуемой идеи;
- наличие лидера, заинтересованного в ее реализации;
- готовность основателей взять на себя риск ведения нового бизнеса;
- хорошие перспективы производства и продаж продукта.

Характерные особенности организации на этой стадии:

- сплоченность коллектива вокруг лидера, творческая атмосфера;
- простая организационная структура и незначительный управленческий аппарат;
- демократичная организационная культура, слабая субординация;
- отсутствие системы приема на работу и оценки исполнения заданий;
- взаимозаменяемость работников;
- большая роль интеллектуального продукта;
- небольшой бюджет;
- отсутствие отлаженных бизнес-процессов;
- мобильность и гибкость в деятельности.

Вторая стадия – становление («давай-давай», юность). Это стадия быстрого роста. Бизнес-идея начинает приносить свои первые плоды, преодолевается нехватка первоначального капитала, увеличивается объем продаж. Организация работает в «пожарном режиме», чтобы удовлетворить все новые и новые запросы рынка, придерживается агрессивной стратегии развития.

Характерные особенности организации на этой стадии:

- усложняется структура, дифференцируются функции управления;
- формируется стиль работы и организационная культура;
- определяются основные бизнес-процессы;
- повышается роль маркетинга, упрочняются рыночные позиции.

Третья стадия – экспансия (расцвет). Это оптимальный отрезок кривой жизненного цикла, где достигается баланс между самоконтролем и гибкостью. Менеджмент организации знает, что делает, куда идет и как достичь намеченных целей. Это период роста организации.

Характерные особенности организации на этой стадии:

- ориентация на результат;
- четкая организационная структура и распределение служебных обязанностей;
- развитая система прогнозирования и планирования;
- высокий рост продаж и прибыли;
- создание сети дочерних предприятий, зависимых обществ.

Четвертая стадия – координация (стабилизация, аристократизм).

Компания достигает зрелости, занимает устойчивое положение на рынке, может становиться монополистом, часто утрачивая динамизм в развитии. Это первая стадия старения в жизненном цикле фирмы.

Характерные особенности организации на этой стадии:

- высокий уровень внутренней организации;
- высокие объемы продаж и прибыли;
- высокая конкурентоспособность;
- современные технологии;
- массовое производство;
- компания начинает терять гибкость, утрачивается дух творчества;
- сокращаются инновации;
- усиливаются позиции вспомогательных структурных подразделений.

Пятая стадия – кооперация (ранняя бюрократизация). Развитие, понимаемое как дальнейшее совершенствование, прекращается.

Характерные особенности организации на этой стадии:

- потребитель отодвигается на второй план;
- из практики работы исчезают детали и тонкости обслуживания клиента;
- борьба за выживание не компании, а каждого, кто в ней работает;
- оттеснение менеджеров, способных развивать бизнес, на вторые роли;
- разрастание административно-управленческого аппарата;

Шестая стадия – угасание (бюрократизация и смерть). Характеризует состояние организации в период старения, упадка.

Характерные особенности организации на этой стадии:

- отсутствие работающей команды, ориентации на результат и склонности к изменениям;
- «проедание» ранее созданных ресурсов;
- сосредоточение на правилах и процедурах, внутреннем контроле при утере связей с внешним миром;
- невнимание к клиентам, которые в результате уходят.

Если собственники или государство по каким-то причинам не хотят или не могут продлить такое существование организации, то наступает ее «смерть», т.е. происходит ликвидация или продажа бизнеса.

Концепцию жизненного цикла не следует воспринимать буквально и упрощенно: не все организации проходят через каждый этап развития, многие из них останавливаются на какой-то стадии; длительность цикла и его этапов в каждом конкретном случае различна, - однако она дает представление об общих тенденциях развития организации и переломных моментах, таящих в себе опасность кризисов.

3.2. Виды, причины и последствия кризисов на различных стадиях жизненного цикла организации

Как показывают исследования продолжительности функционирования компаний в странах с развитой рыночной экономикой, около $\frac{3}{4}$ вновь образованных фирм не переходят трехлетний рубеж своего существования; на 6-8 год приходится очередной кризис, в результате которого уходят с рынка около 80 % оставшихся компаний; в дальнейшем длительность этапов для различных

компаний не одинакова. Различные виды кризисов как во внешней среде, так и внутри организации могут совпадать, накладываться друг на друга, в результате чего происходит *общий кризис* компании.

Кризис возможен на любом этапе развития организации, но вероятность его наступления увеличивается в периоды перехода от одной стадии цикла развития к другой.

Выделяют следующие виды кризисов развития организации.

1. Кризис руководства чаще всего происходит на стадии вступления, т.е. при образовании организации, выходе ее на рынок. К его основным причинам относятся:

- организационные трудности;
- неблагоприятная рыночная конъюнктура;
- недостаток финансовых ресурсов и квалифицированных специалистов;
- разочарование в идее;
- неблагоприятная политика государства.

Последствия кризиса – переход на новую стадию или ликвидация. В случае ликвидации неблагоприятные последствия для экономики, общества, предпринимателя в материальном плане, как правило, невелики.

2. Кризис независимости чаще всего происходит на стадии становления, когда организация находит свою нишу на рынке и начинает активно в нее внедряться, хотя возможен и на других этапах развития. В качестве его основных причин выделяют:

- ограниченность финансовых ресурсов и производственных мощностей;
- недостаточную техническую и технологическую оснащенность;
- высокую зависимость от рыночной конъюнктуры;
- авторитарность руководства и неспособность делегировать полномочия при увеличении сложности управления;
- менее высокий уровень заработной платы, условий труда и социального обеспечения, чем в крупных организациях;
- чрезмерную загрузку работников.

Последствия кризиса примерно такие же, как и в предыдущем случае.

3. Кризис контроля может возникнуть на стадиях экспансии и координации. Его причинами являются:

- переоценка своих сил при выдавливании конкурентов из занятых ими рыночных ниш;
- расширение масштабов деятельности, усложнение вертикальных и горизонтальных связей и несоответствие этому процессу прежней организационной структуры;
- появление потенциала выделения из организации другой фирмы и наличия такого желания среди собственников или высшего руководства;
- недостаток ресурсов.

Неблагоприятные последствия кризиса могут ударить по кредиторам, поставщикам и работникам организации в связи с большими заимствованиями в период роста и вложением средств скорее в перспективу, чем в реальные активы.

4. Кризис бюрократии возникает на стадиях координации и кооперации.

Причинами кризиса могут быть:

- сложность структуры, ослабление связей и управляемости;
- наличие громоздкого, многочисленного управленческого аппарата при отсутствии роста компании;
- рост формализма в отношениях, преобладание личных интересов в ущерб целям организации;
- перераспределение влияния: те, кто делит деньги и другие ресурсы, устанавливают правила и играют более важную роль, чем люди, которые обеспечивают рост бизнеса и занимаются производством;
- назначение на руководящие посты по принципу личной преданности, а не профессионализма;
- стремление сохранить достигнутые позиции, не рискуя, не осуществляя инновации;
- значительные непроизводственные издержки.

5. Кризис исхода на стадиях кооперации и угасания завершается ликвидацией организации, ее разделением на более мелкие фирмы или продажей бизнеса и может быть обусловлен:

- достижением целей, поставленных собственниками или высшим руководством;
- бесперспективностью дальнейшей деятельности на данных рынках, с данными продуктами или технологиями;
- антимонопольным воздействием государства;
- отсутствием работающей команды, ориентации на результат, склонности к изменениям.

Кризис организации на стадиях координации, кооперации и исхода может дестабилизировать не только рынок, но и социальную сферу, деятельность органов государственной власти (значительные сокращения персонала, рост безработицы и увеличение соответствующих расходов государства, снижение величины платежей в бюджет, цепная реакция неплатежей).

Оригинальные идеи об увязке длинных волн экономической динамики и типов стратегического поведения компаний выдвинуты Х. Виссема. На основе анализа экономического развития за последние несколько десятков лет он обосновал следующую модель цикличности, в которой типы стратегического поведения компаний соответствуют (или пересекаются) с одной или несколькими фазами большого цикла:

- ◆ концентрический рост – фазы бума и рецессии;
- ◆ диверсификация начинается на фазе бума, охватывает всю рецессию и начало депрессии;
- ◆ экономия начинается на фазе рецессии и осуществляется во время депрессии;
- ◆ деконцентрация начинается на фазе депрессии и захватывает большую часть фазы оживления;
- ◆ укрепление начинается в конце фазы депрессии и осуществляется почти

до конца фазы оживления;

- ◆ внедрение новых технологий начинается в конце фазе депрессии, охватывает всю фазу оживления и бума.

3.3. Кризисы, не связанные с цикличностью развития организации, и их причины

Кроме кризисов, связанных с цикличностью развития организации, в процессе ее деятельности может возникать множество других кризисов в различных функциональных сферах: производстве, продажах, маркетинге, персонале, исследованиях и разработках, снабжении, финансах. Они характеризуются неблагоприятными текущими значениями или тенденциями изменения различных показателей:

- ◆ *ухудшение позиции организации и ее продукции на рынке*, что проявляется в снижении доли рынка; утрате важнейших потребителей и поставщиков; ухудшении конкурентоспособности выпускаемой продукции; снижении ее качества; отказе покупателей от использования продукции организации;

- ◆ *плохое состояние и использование основных средств, нематериальных активов* находит отражение в снижении коэффициента обновления, увеличении степени износа основных средств, ухудшении их структуры; снижении фондоотдачи и уровня использования производственных мощностей; невозможности выпускать требуемую рынком продукцию на имеющемся оборудовании; использовании устаревших технологий;

- ◆ *ухудшение состояния и использования трудовых ресурсов* выражается в увеличении текучести кадров; необеспеченности организации трудовыми ресурсами; неблагоприятном профессионально-квалификационном и половозрастном составе работающих; увеличении количества простоев; росте трудоемкости продукции; неадекватных формах, системах, величине и структуре оплаты труда; проблемах с руководящим составом;

- ◆ *проблемы в сфере издержек производства и продаж* проявляются в повышении доли условно-постоянных затрат; росте затрат на рубль произведенной продукции, себестоимости отдельных видов продукции, уровня затрат по подразделениям; некачественной системе учета затрат;

- ◆ *снижение величины финансовых потоков и результатов* находит отражение в недостатке денежных средств для осуществления текущей хозяйственной деятельности; проблемах в расчетах с контрагентами; низком уровне или отсутствии прибыли;

- ◆ *нерациональная структура управления* проявляется в наличии многозвенной системы управления, не обусловленной производственной необходимостью; функционировании дочерних и зависимых предприятий, филиалов и представительств, получающих ресурсы, но не дающих требуемой отдачи; проблемах во взаимоотношениях между подразделениями, а также с поставщиками и потребителями.

Все причины возникновения кризисов в организации, как мы обсуждали в гл. 1, можно разделить на несколько групп: объективные и субъективные, общие и особенные, внешние и внутренние.

К *объективным* причинам возникновения кризисов относятся стихийные бедствия, другие неблагоприятные природные воздействия, а также закономерности экономического развития, проявляющиеся в его цикличности и наличии кризисов. Однако очевидно, что их действие не является абсолютным, безусловно приводящим организации к кризису. Возможность преодоления кризиса, восстановления деятельности организации во многом зависит от эффективности управления ее деятельностью, накопленных резервов и правильных, соответствующих обстановке действий менеджмента.

К *субъективным* причинам возникновения кризисов следует отнести ошибочные, исходящие из неправильной оценки ситуации действия менеджмента организации. Если рассматривать людей, их группы и организации (в том числе и государство) как субъекты экономических отношений, то к субъективным причинам кризисов отдельных организаций можно отнести и такие действия, например, правительств, которые направлены на достижение общественного блага, но могут стать причиной банкротства отдельных субъектов предпринимательской деятельности.

Под *общими* причинами возникновения кризисов в организациях понимаются те из них, которые действуют в отношении всех организаций в рыночной экономике, обусловлены самой природой рынка, его стихийностью и риском предпринимательства.

Кроме рыночной, преимущественно открытой, может функционировать и нерыночная, преимущественно закрытая социально-экономическая система, которая в течение длительного времени господствовала в том числе на территории нынешней Беларуси. Трансформация такой системы обуславливает объективное существование *особенных* причин, которые могут вызывать кризисы в деятельности организаций.

Выделяют также внешние и внутренние по отношению к организации факторы, оказывающие влияние на ее деятельность.

Внешние факторы являются наиболее опасными в связи с тем, что возможности оказания воздействия на них минимальны, а последствия их реализации могут быть разрушительными. К основным из них относят:

- ◆ экономические факторы (состояние экономики страны оказывает решающее воздействие на деятельность организаций. Темпы инфляции, ставки налогов и банковских кредитов, курсы валют, уровень доходов населения создают ту реальность, в которой должны работать и выживать организации вне зависимости от формы собственности, отраслевой принадлежности и организационно-правовой формы);

- ◆ политические факторы, обусловленные действиями и намерениями центральных и местных властей, их отношением к различным секторам экономики, регионам страны и формам собственности, наличием различных групп влияния в органах государственного и хозяйственного управления;

- ◆ рыночные факторы (тенденции изменения демографической ситуации, жизненные циклы изделий, уровень конкуренции и др.);
- ◆ технологические факторы, обусловленные воздействием на экономику научно-технологического прогресса;
- ◆ социокультурные факторы, охватывающие такие явления и процессы, как преобладающие в обществе нравы и традиции, отношение людей к работе и уровню благосостояния, уровень образования населения, отношение к частному бизнесу и возможности самостоятельной предпринимательской деятельности;
- ◆ международные факторы, связанные с глобализацией экономики, деятельностью транснациональных корпораций, экономических и военно-политических объединений.

Внутренние факторы обусловлены ошибочными действиями менеджмента и, в отличие от внешних, отражая слабые стороны организации, при качественном управлении могут быть не только распознаны, но и предотвращены. Они проявляются во многих сферах деятельности организации, как это было показано в начале данного параграфа. Более подробно мы рассмотрим внутренние причины кризисов и банкротства в следующей главе.

Как правило, одна или даже несколько причин не приводят организацию к внезапному кризису. Обычно кризис наступает вследствие постепенного, достаточно длительного процесса их взаимодействия в условиях отсутствия или недостаточности уделяемого менеджментом внимания угрозам внешней среды и слабым сторонам деятельности организации.

Выводы

Организация, являясь открытой самоорганизующейся социально-экономической системой, всегда находится в нестабильном или квазистабильном состоянии.

Развитие организации можно рассматривать с использованием концепции жизненного цикла, согласно которой за период своего существования она проходит через ряд последовательных стадий. Каждая стадия включает в себя фазы подъема, кризиса и спада, причем причины кризисов на разных стадиях могут быть различными, а опасность кризисов наиболее велика при переходе из одной стадии развития в другую.

Негативные последствия кризисов на различных стадиях развития организации могут быть более или менее серьезными. На первых стадиях развития они отражаются преимущественно на ее собственниках и работниках; на более поздних стадиях кризис организации приводит к возникновению проблем и у ее контрагентов, государства, общества в целом.

Объективной предпосылкой возникновения кризисов является то, что организации оказываются под воздействием циклических колебаний экономического развития на различных уровнях общественной жизни. Однако кризисы обусловлены не только циклическостью развития, но и множеством других факторов, в связи с чем выделяют субъективные и объективные, общие и особенные, внешние и внутренние причины наступления кризисов.

К основным причинам кризисов организаций относятся: низкая эффективность механизмов адаптации их системы управления к изменяющимся условиям среды; шоки внешней среды и специфические условия хозяйствования в трансформируемой экономике.

Контрольные вопросы

1. Может ли организация находиться в стабильном состоянии? Поясните свой ответ.

2. Приведите по одному примеру белорусских организаций, находящихся на различных стадиях своего жизненного цикла.

3. Какова, по вашему мнению, вероятность наступления кризиса в этих организациях? Какой характер могут иметь такие кризисы?

4. Приведите пример благоприятных изменений в регулировании предпринимательской деятельности в Беларуси, которые могут предотвратить возникновение кризисов в организациях. Какие это организации?

5. Приведите пример неблагоприятных изменений в регулировании предпринимательской деятельности в Беларуси, которые могут привести к возникновению кризисов в организациях. Какие это организации?

6. Способствуют или препятствуют возникновению кризисов в белорусских организациях тенденции развития отношений с Россией? Поясните свой ответ.

7. Способствуют или препятствуют возникновению кризисов в белорусских организациях тенденции развития отношений с Европейским Союзом? Поясните свой ответ.

8. Назовите некоторые внутренние причины, приводящие к возникновению кризисов в организациях. Приведите пример конкретной белорусской организации, находящейся в кризисном состоянии, и определите причины этого.

Литература

Аакер, Д. Стратегическое рыночное управление: пер. с англ. / Д. Аакер. – 7-е изд. – СПб.: Питер, 2006.

Адизес, И. Управление жизненным циклом корпорации: пер. с англ. / И. Адизес. – СПб.: Питер, 2006.

Антикризисное управление: теория, практика, инфраструктура: учеб.-практ. пособие / отв. ред. Г.А. Александров. – М.: БЕК, 2002.

Антикризисное управление: учебник для вузов по экон. специальностям / под ред. Э.М. Короткова. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2010.

Виссема, Х. Стратегический менеджмент и предпринимательство: возможности для будущего процветания: пер. с англ. / Х. Виссема. – М.: Финпресс, 2000.

Гроув, Э. Выживают только параноики. Как использовать кризис; периоды, с которыми сталкивается любая компания: пер. с англ. / Э. Гроув. – М.: Альпина паблишер, 2003.

Друкер, П.Ф. Практика менеджмента: пер. с англ. / П.Ф. Друкер.– М.: Вильямс, 2006.

Попов, Р.А. Антикризисное управление: учебник для вузов / Р.А. Попов. – М.: Высшая школа, 2004.

Хит, Р. Кризисное управление для руководителей и менеджеров: пер. с англ. / Р. Хит. – М.: ЛОРИ, 2004.

ГЛАВА 4. БАНКРОТСТВО КАК ПРОЯВЛЕНИЕ КРИЗИСА В РАЗВИТИИ ОРГАНИЗАЦИИ

4.1. Понятие, сущность и функции банкротства

В обществе с древнейших времен существовали проблемы урегулирования взаимоотношений должников и кредиторов, которые нашли свое выражение в появлении и развитии такого общественного института, как банкротство.

Эффективное функционирование рыночной экономики невозможно без использования института банкротства. Наряду с другими рыночными законами и институтами он служит основой социально-экономической и правовой системы, обеспечивающей адекватную рынку конкурентную среду, полный и своевременный расчет субъектов предпринимательской деятельности по своим обязательствам. В странах с развитой рыночной экономикой процедуре банкротства ежегодно подвергаются до 6 % хозяйствующих субъектов, она рассматривается как инструмент, способствующий очищению рынка от неэффективно работающих организаций и предпринимателей.

В период трансформации экономики страны из планово-административной системы в социально ориентированное рыночное хозяйство, сопровождающейся возникновением и нарастанием проблем убыточности, неплатежеспособности, неустойчивости финансового состояния организаций (глава 2), вопросы урегулирования задолженности и финансового оздоровления хозяйствующих субъектов становятся особенно актуальными.

Необходимость функционирования института банкротства предопределена самой сущностью рыночных отношений. Им присуща некоторая неопределенность, обусловленная преобладанием стихийной формы движения экономики, определенный риск потерь. Банкротство представляет собой форму реализации экономической ответственности субъектов предпринимательской деятельности, заставляет их работать эффективно. В ином случае факторы производства перераспределяются к более успешно хозяйствующим субъектам.

Наличие института банкротства, как и некоторого уровня безработицы, является, таким образом, платой за эффективность производственно-финансовой деятельности субъектов рыночной экономики.

Понятие банкротства ведет свое происхождение от немецкого *bankrott* или французского *banqueroute*, а те, в свою очередь, от итальянского *banca rotta* и означает долговую несостоятельность, отказ предпринимателя платить по своим долговым обязательствам из-за отсутствия средств, финансовый крах, разорение. *Banca rotta* дословно переводится как «сломанная, разбитая скамья, прилавок, стол, контора», а возникновение такого понятия связывают с тем, что в средневековой Италии кредиторы крушили «рабочие места» оказавшихся не в состоянии выплачивать долги менял, банкиров или торговцев.

Необходимо отметить, что до настоящего времени в науке и практике не выработан устойчивый понятийный аппарат в отношении банкротства, которое часто отождествляют с несостоятельностью или неплатежеспособностью, а иногда даже и убыточностью организаций.

Банкротство – это прежде всего экономическая проблема, но решается она в строго очерченных рамках национального законодательства. В законодательстве ряда стран в разные периоды (Российская Федерация, Республика Беларусь в 2000-2003 гг.) понятия экономической несостоятельности и банкротства использовались и используются как синонимы, обозначающие признанную судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам, исполнить обязанность по уплате обязательных платежей. В настоящее время в Беларуси приняты следующие определения: **экономическая несостоятельность** – это неплатежеспособность, имеющая или приобретающая устойчивый характер, признанная решением хозяйственного суда об экономической несостоятельности с санацией должника; **банкротство** – неплатежеспособность, имеющая или приобретающая устойчивый характер, признанная решением хозяйственного суда о банкротстве с ликвидацией должника - юридического лица, прекращением деятельности должника - индивидуального предпринимателя.

Однако как бы ни трактовали понятие банкротства законодательства различных стран, его сущность везде одинакова и заключается в том, что банкротство представляет собой общественный институт, посредством которого производится урегулирование взаимоотношений должника и кредиторов в рамках судебных процедур с учетом интересов работников должника, его собственников, государства и населения региона по месту расположения должника.

Институт банкротства выполняет две основные *функции*:

1) *поддержание рыночной конкурентной среды* посредством обеспечения расчетов хозяйствующих субъектов по своим обязательствам, их экономической ответственности перед кредиторами вплоть до изъятия собственности и отчуждения бизнеса;

2) *страхование предпринимательских рисков* посредством ограничения ответственности должника величиной вложенных в бизнес средств при отсутствии криминальных проявлений в его деятельности.

4.2. Соотношение понятий банкротства, экономической несостоятельности, неплатежеспособности и убыточности

Существуют различные подходы к дифференциации понятий банкротства, несостоятельности и неплатежеспособности.

Некоторые исследователи, рассматривающие данную проблему с позиций права, считают необходимым разделить эти понятия по принципу отнесения к различным отраслям права: банкротство – к уголовному, а несостоятельность – к частному праву. Хотя в настоящее время в Беларуси (как и в других странах) существует уголовная ответственность за ряд преступлений, связанных с банкротством (ложное и преднамеренное банкротство, сокрытие банкротства, препятствование возмещению убытков кредитору), по мнению некоторых специалистов, необходимо криминализовать и неосторожное банкротство, так как оно является не менее опасным посягательством против чужих имущественных прав и интересов, а их экономические последствия одинаковы.

Очевидно, что наличие таких объективных закономерностей рыночной экономики как цикличность и кризисы в развитии убедительно доказывают, что риск предпринимательской деятельности является характерной особенностью рынка. Следовательно, возможность разорения самого предпринимателя или его контрагентов является естественной, внутренне присущей рыночной системе чертой, что не должно повлечь за собой уголовного преследования при отсутствии злого умысла предпринимателя (должностных лиц организации).

Для определения различий в понятиях банкротства и несостоятельности необходимо провести лексический анализ. Словарь русского языка С.И. Ожегова определяет значение слова «несостоятельность» как отсутствие денег для оплаты обязательств, что увязывается с понятием **неплатежеспособности**, т.е. невозможности оплаты. В англоязычных странах понятия неплатежеспособности и несостоятельности обозначаются одним словом – *insolvency*. Банкротство же, как было отмечено ранее, трактуется как отказ должника от уплаты долга вследствие отсутствия средств. Таким образом, несостоятельность или неплатежеспособность является необходимой предпосылкой банкротства. Однако неплатежеспособность – это экономическое явление, которое не может и не должно вызывать каких-либо правовых последствий для должника автоматически. Скорее, она является сигналом, свидетельствующим о недостаточной эффективности ведения бизнеса.

Рассматривая проблему банкротства с экономической точки зрения, необходимо исходить из анализа обстоятельств, возникновение которых приводит организацию к неспособности оплатить долговые обязательства. В связи с этим выделяют неплатежеспособность временную и устойчивую, относительную и абсолютную (рис. 4.1).

Временная неплатежеспособность, т.е. неспособность должника выполнить обязательства в определенное время, тогда как деятельность организации и ее активы могут позволить сделать это позже, не может служить основанием для банкротства. Гражданское право и многовековая практика его применения выработали множество способов обеспечения обязательств (использование не-

устойки, залога, поручительства, гарантии и др.), возможность перевода долга, перехода прав требования долга и т.д., поэтому временные проблемы с платежеспособностью вполне могут быть решены в рамках обязательственного права, без использования такого специфического института, как банкротство.

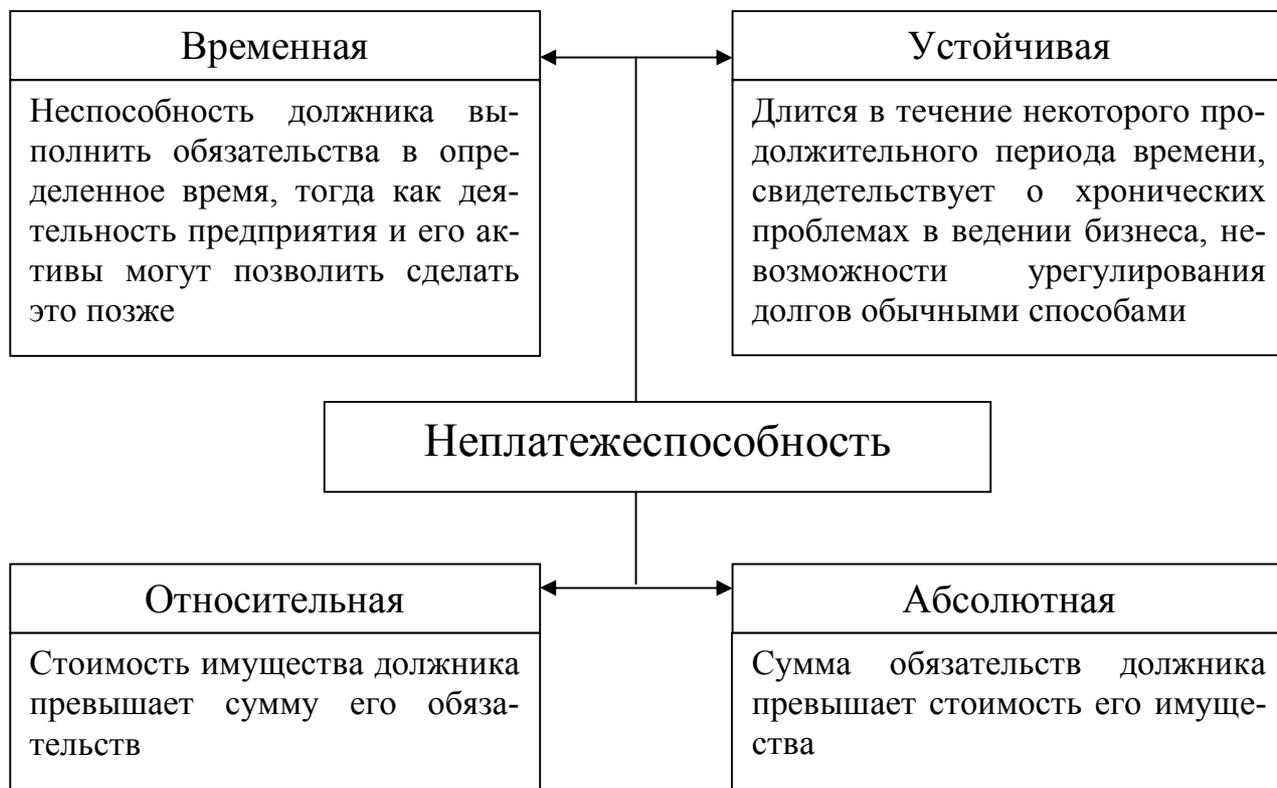


Рис. 4.1. Виды и характеристики неплатежеспособности

Устойчивая неплатежеспособность, длящаяся в течение некоторого продолжительного периода времени, свидетельствует о хронических проблемах в ведении бизнеса, невозможности урегулирования долгов обычными способами. В данном случае можно вести речь о возможности банкротства организации.

При **относительной неплатежеспособности** стоимость имущества должника превышает сумму его обязательств, при **абсолютной** – ситуация обратная. Абсолютная неплатежеспособность, известная также как неоплатность или сверхзадолженность, использовалась ранее в различных странах в качестве основного или дополнительного признака банкротства (например, в дореволюционной России в соответствии с Уставом судопроизводства торгового, одним из условий признания банкротства являлись «...признаки, по коим заключить можно, что долги его [должника] неоплатны, то есть, что всего имущества его для полной их уплаты будет недостаточно»). Аналогичной позиции придерживалось советское законодательство 1920-х годов и Закон Российской Федерации «О несостоятельности (банкротстве) предприятий» 1992 г. В настоящее время в Германии, Франции, России (для граждан), Беларуси и многих других странах критерий неоплатности используется в качестве дополнительного или

самостоятельного, наряду с критерием неплатежеспособности, признака банкротства.

В современной ситуации, когда стоимость имущества, отраженная в бухгалтерском балансе должника, не соответствует рыночной (причем может быть как значительно выше, так и значительно ниже ее), имеет искусственную природу, очевидно, что неоплатность не может служить единственным критерием несостоятельности фирмы. Это подтверждают банкротства последних лет таких компаний, завывавших в отчетности стоимость имущества и финансовые результаты, как *Enron Corp.* (стоимость активов 65,5 млрд долларов США), *WorldCom, Inc.* (103,9 млрд долларов США) и ряда других, а также недобросовестное поведение аудиторской фирмы *Arthur Andersen*. Подобная ситуация наблюдается, в частности, в отношении организаций, расположенных в большинстве населенных пунктов Беларуси, за исключением крупнейших городов, балансовая стоимость имущества которых после обязательных переоценок, проводимых, как правило, индексным методом, намного превышает рыночную. Невозможность получения точной предварительной оценки стоимости имущества должника обуславливает неприменимость в качестве основного критерия признания банкротства признака абсолютной неплатежеспособности.

Что же касается убыточности деятельности организаций, то неверно прямо и однозначно считать ее необходимым условием возникновения банкротства. Имеется немало примеров того, что организации, не имеющие в течение одного или нескольких отчетных периодов прибыли, продолжают в дальнейшем долго и успешно работать (в том числе и крупнейшие фирмы в странах с развитой рыночной экономикой, множество примеров этого известно из книг и сообщений средств массовой информации). Опыт работы многих других организаций, особенно в условиях инфляции, свидетельствует о том, что они могут быть неплатежеспособными и при получении прибыли (в Беларуси в последние годы удельный вес неплатежеспособных организаций устойчиво держится на уровне около 60 %, в то время как доля убыточных организаций снизилась до 10-15 %). В то же время неоспоримо, что длительное отсутствие прибыли является одной из причин несостоятельности и банкротства организаций.

Таким образом, могут быть предложены следующие формулировки экономической несостоятельности и банкротства.

Экономическая несостоятельность – это устойчивая неспособность должника исполнить в установленный срок свои обязательства перед кредиторами, работниками и по обязательным платежам. Под устойчивой при этом следует понимать неплатежеспособность, длящуюся непрерывно в течение не менее 12 месяцев.

Банкротство – это признанная судом экономическая несостоятельность, влекущая за собой установление особого правового и экономического статуса должника, проведение мероприятий по реструктуризации долгов, финансовому оздоровлению или ликвидации его предприятия.

Особенности правового и экономического статуса должника при банкротстве заключаются в следующем:

- ◆ ограничение прав (но не обязательно отстранение) собственников или органов управления должника на управление бизнесом и распоряжение имуществом организации;
- ◆ возможность передачи функций управления специальному лицу – внешнему управляющему, работающему под контролем суда, кредиторов, работников и собственников организации;
- ◆ невозможность предъявления имущественных требований к должнику иначе как в процедурах банкротства;
- ◆ отсрочка исполнения и уменьшение суммы обязательств должника.

Целью проведения процедур банкротства является удовлетворение требований кредиторов при соблюдении интересов работников организации, государства и общества в целом посредством финансового оздоровления должника, достижения мирового соглашения или ликвидации нежизнеспособной организации.

4.3. Виды, причины и стадии наступления банкротства

Для того чтобы достичь поставленных при проведении процедур банкротства целей, необходимо выявить причины, приводящие организации к кризису. Исходя из понимания причин сложившейся ситуации, можно сделать вывод о том, с каким видом банкротства мы столкнулись, и какие меры могут и должны быть предприняты для исправления положения.

Выделяют следующие виды банкротства:

- ◆ **«несчастное» банкротство** наступает не по вине должника, а вследствие обстоятельств непреодолимой силы, не зависящих от его воли и действий (стихийные бедствия, политические потрясения, общий экономический кризис) и требует оказания специальных мер государственной поддержки или соответствующего ситуации щадящего отношения к организации;
- ◆ **«неосторожное» банкротство** возникает как результат неэффективной деятельности организации, принятия менеджментом рискованных решений; обычный и самый распространенный в нормальной рыночной экономике вид банкротства;
- ◆ **ложное (фиктивное) банкротство**, когда у должника, объявившего о банкротстве, в действительности имеются возможности удовлетворить требования кредиторов в полном объеме; является уголовным преступлением;
- ◆ **преднамеренное банкротство** наступает по умыслу участников, собственников имущества должника или иных лиц, имеющих право давать обязательные для организации указания или возможность иным образом определять ее действия (см. также параграф 6.5).

Все причины банкротства можно разделить на несколько групп: объективные и субъективные, общие и особенные, внешние и внутренние.

Внутренние факторы риска наступления банкротства, обусловленные ошибочными действиями менеджмента, при качественном управлении могут быть не только распознаны, но и предотвращены, но, как свидетельствует опыт стран

с развитой рыночной экономикой, на практике становятся причинами до 80 % случаев экономической несостоятельности организаций.

Основными внутренними факторами риска наступления банкротства являются следующие.

1. *Организационные недостатки при создании предприятия.* К ним относится неправильно выбранная организационно-правовая форма, ненадежные партнеры-учредители, неблагоприятное место расположения, нецелесообразная организационно-производственная структура. Это недостатки носят долгосрочный характер и могут вызвать кризис на любой стадии развития организации.

2. *Чрезмерно быстрое, торопливое расширение бизнеса без достаточного знания рынка, возможностей финансирования, не соответствующее спросу предложение продукции.* В результате появляется потребность в привлечении значительных объемов краткосрочных заемных средств, что может привести к сильной зависимости организации от кредиторов.

3. *Грубые ошибки менеджмента в давно работающей организации.* Самоуспокоенность, отсутствие критической точки зрения до тех пор, пока все в порядке, отсутствие долгосрочной концепции развития, перегруженность текущей работой, низкая квалификация управленческого персонала приводит к тому, что организация перестает адекватно отзываться на изменения внешней среды.

4. *Недостаток собственного капитала* вынуждает прибегать к займам, что представляет собой значительный риск, особенно в условиях инфляции. Это может привести не только к зависимости от кредиторов, но и парализовать на длительный срок расчеты организации с другими кредиторами, вынудить уплачивать штрафы и пени.

5. *Неэффективная хозяйственная и инвестиционная деятельность* выражается в накоплении чрезмерных остатков незавершенного производства, производственных запасов, готовой продукции, замораживании активов, привлечении заемных средств в оборот на невыгодных условиях. Это приводит к замедлению оборачиваемости и дефициту собственного оборотного капитала, увеличению расходов и снижению рентабельности.

6. *Низкий уровень используемой техники, технологии и организации деятельности, неэффективное использование ресурсов* приводит к снижению качества продукции, увеличению издержек и, в конечном счете, к утрате конкурентоспособности, убыткам и «проеданию» собственного капитала.

7. *Нерациональное распределение прибыли*, направленное на удовлетворение текущих интересов собственников или коллектива работников, а не на развитие организации, что приводит ее к постепенной деградации.

8. *«Плохие» потребители*, которые платят с опозданием или не платят вообще, что вынуждает организацию саму привлекать заемные средства и приводит к усилению ее зависимости от кредиторов, неспособность отказаться от работы с ними или взыскать дебиторскую задолженность, перейти на другие рынки.

Обычно несостоятельность наступает не внезапно, а вследствие постепенного, достаточно длительного процесса взаимодействия различных факторов в условиях отсутствия или недостаточности уделяемого высшим менеджментом

внимания угрозам внешней среды и слабым сторонам деятельности организации.

Условно можно выделить четыре фазы развития кризисной ситуации, которая в конце концов заканчивается банкротством организации. Каждая из этих фаз характеризуется соответствующими внешними проявлениями (рис. 4.2).



Рис. 4.2. Стадии развития кризиса и наступления банкротства

На *первой фазе кризиса* происходит сокращение объемов продаж и прибыли организации, что препятствует ее дальнейшему развитию, увеличиваются производственные запасы, растет доля заемного капитала в источниках средств, возникают простои, неритмичность работы.

При продолжении этих тенденций наступает *вторая фаза*, характеризующаяся убыточностью деятельности и прекращением расширенного воспроизводства.

Третья фаза проявляется в невозможности осуществления простого воспроизводства, «проедании» созданных ранее фондов, недостатке денежных средств для расчетов, использовании внешнего финансирования на заведомо невыгодных условиях, задержках в выплате заработной платы, увеличении текучести кадров, конфликтах в руководстве.

И, наконец, *четвертая фаза* характеризуется невозможностью расплатиться по долгам в течение длительного времени, т.е. устойчивой неплатежеспособностью, значительным снижением объемов производства и продаж, убыточностью деятельности, длительными простоями, сокращением персонала. Это состояние общего кризиса, логическим следствием которого является начало процедур банкротства.

4.4. Конфликты интересов при банкротстве

В процессе своей деятельности организация вступает в социально-экономические отношения с другими организациями, населением и государством, которые иногда приводят к конфликту их интересов (рис. 4.3).

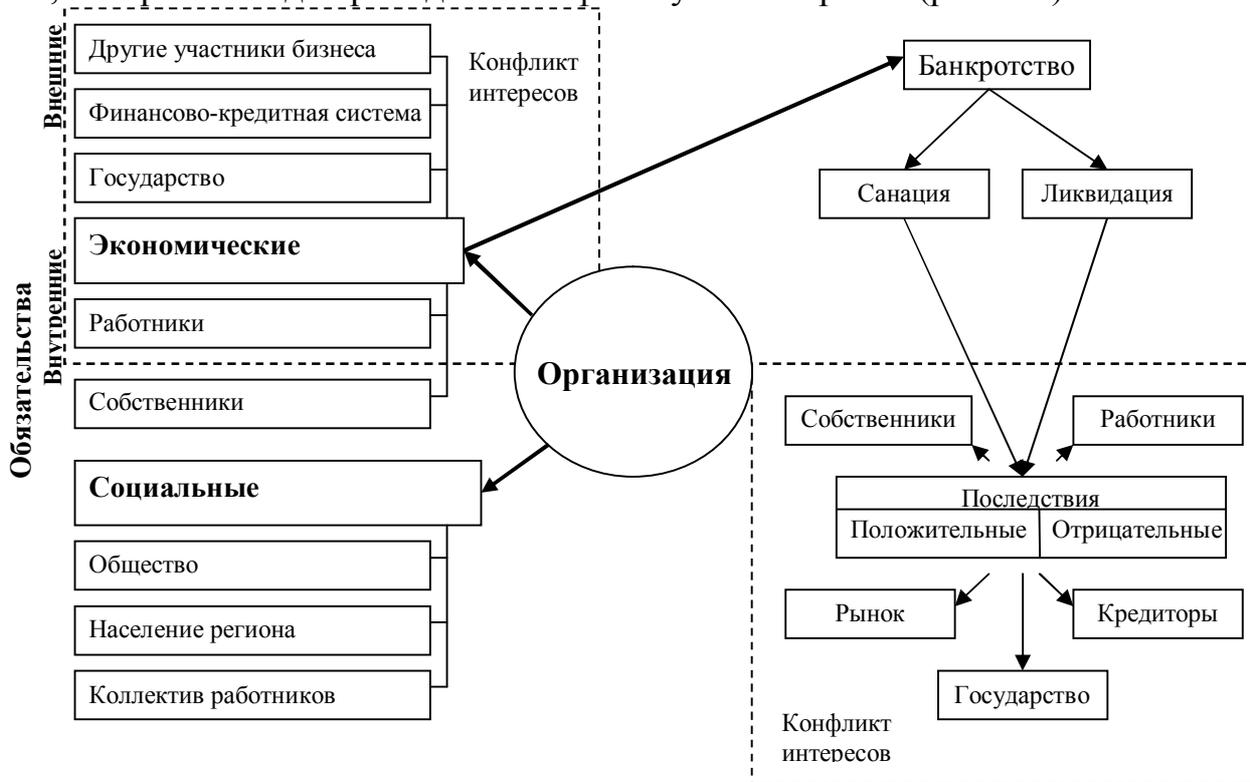


Рис. 4.3. Конфликты интересов при банкротстве

Не рассматривая подробно социальную сторону этих взаимоотношений, необходимо сказать, что она связана со стабильностью жизни и психологическим климатом в регионе и в организации, уровнем здоровья населения.

Изучая экономическую сторону этих взаимоотношений, мы можем увидеть, что в процессе осуществления своей деятельности у организации возникают обязательства по поставке товаров, производству работ, оказанию услуг и оплате за поставленные ей ресурсы, возврату кредитов, займов, ссуд, уплате обязательных платежей. Таким образом, организация становится *должником*. Лицо, по отношению к которому возникло обязательство, является *кредитором*.

Экономические обязательства организации делятся на следующие виды:

1) *внешние обязательства*:

- ◆ перед другими участниками бизнеса за поставленные ими товары, произведенные работы, оказанные услуги, предоставленные займы и ссуды;
- ◆ перед организациями финансово-кредитной системы за предоставленные кредиты;
- ◆ перед государством и его административно-территориальными единицами по налогам и другим обязательным платежам в бюджет и внебюджетные фонды.

2) *внутренние обязательства*:

- ◆ перед собственниками организации за предоставленный ими капитал;
- ◆ перед работниками за их труд.

Обязательства имеют определенные сроки исполнения, а их срыв характеризует организацию как неплатежеспособную, экономически несостоятельную.

Состояние *устойчивой неплатежеспособности* означает, что организация:

- ◆ во-первых, поглощает ресурсы кредиторов, т.е. функционирует за их счет;
- ◆ во-вторых, создает недоимки по налогам и другим обязательным платежам, т.е. функционирует за счет населения и не связанных напрямую с данной организацией сфер экономики.

Очевидно, что такое положение не может быть терпимо кредиторами и органами государственного управления бесконечно долго. В конце концов кто-то из них, не получив удовлетворения своих интересов обычными способами (применение экономических санкций, арест и продажа имущества должника и т.п.), обращается в суд с заявлением о банкротстве должника.

Таким образом, толчком к возбуждению дела о банкротстве является неразрешенный конфликт интересов должника и кредиторов.

Необходимо, однако, представлять, каковы же последствия банкротства организации для всех участников общественных отношений с ней.

Последствия проведения процедур банкротства для различных групп заинтересованных в деятельности организации лиц могут быть как положительными, так и отрицательными (табл. 4.1).

Таблица 4.1

Последствия осуществления процедур банкротства для различных групп, заинтересованных в деятельности организации

Положительные последствия	Отрицательные последствия
Для собственников организации	
Преодоление кризиса и продолжение деятельности организации. Выход организации на новый уровень развития и, следовательно, увеличение богатства собственников.	Прекращение деятельности организации. Изъятие собственности.
Для работников организации	
Стабилизация выплат зарплаты при восстановлении платежеспособности организации. Возможность получения более высокой зарплаты при выходе организации на новый уровень развития. Окончательный расчет с выплатой всех положенных компенсаций при увольнении.	Потеря привычного места работы и заработной платы. Сильный морально-психологический стресс.
Для рынка (других участников бизнеса)	
Устранение конкурента или неэффективного участника рынка в случае ликвидации организации. Возможность появления нового, эффективного собственника, сохранение и развитие связей.	Потеря контрагента в случае ликвидации организации. Усиление конкуренции при выходе организации на новый уровень развития.

Для кредиторов	
Расчет по долгам, которые невозможно взыскать иным способом. Определенность по срокам и суммам выплаты задолженности. Устранение возможного конкурента в случае ликвидации организации.	Замораживание задолженности. Вероятность получения не всей суммы задолженности. Потеря прежнего контрагента в случае ликвидации организации и необходимость поиска новых партнеров.
Для государства	
Получение долгов по налогам и другим обязательным платежам в бюджет и внебюджетные фонды. Продолжение получения налогов и других обязательных платежей в случае оздоровления организации.	Замораживание задолженности по налогам и другим обязательным платежам. Вероятность получения не всей суммы задолженности. Неполучение платежей в будущем в случае ликвидации организации. Высвобождение работников и необходимость принятия дополнительных мер по поддержанию занятости. Вероятность несения дополнительных затрат в связи с капитализацией платежей по компенсации вреда здоровью работников. Ухудшение социально-психологической обстановки в регионе и обществе в целом.

Выводы

Банкротство – институт рыночной экономики, выполняющий функции поддержания рыночной конкурентной среды и страхования рисков предпринимательской деятельности. Он используется для урегулирования взаимоотношений должника и кредиторов в судебном порядке с учетом интересов собственников, работников должника, государства и общества.

Проблема банкротства носит, прежде всего, экономический характер, представляя собой крайнее проявление кризиса в деятельности организации, но решается в строго очерченных рамках национального законодательства.

Понятия убыточности, неплатежеспособности, экономической несостоятельности и банкротства взаимосвязаны, но имеют свое собственное содержание.

Признание в судебном порядке экономической несостоятельности или банкротства организации влечет за собой установление для нее особого правового и экономического статуса, заключающегося в ограничении прав собственников или органов управления должника на управление бизнесом и распоряжение имуществом; возможности передачи функций управления внешнему управляющему; невозможности предъявления имущественных требований к должнику иначе как в процедурах банкротства; отсрочке исполнения и уменьшении сумм его обязательств.

Банкротство может быть обычным, присущим рыночной экономике явлением, и криминальным, вызванным злонамеренным умыслом, вызываться рядом различных факторов, имеющих как внешний, так и внутренний характер по

отношению к организации. В большинстве случаев организация приходит к состоянию банкротства постепенно в результате нарастания проблем, связанных с неэффективным управлением ее деятельностью.

Толчком к возбуждению процедур банкротства является неразрешимый обычными способами конфликт интересов должника и кредиторов, а последствия их реализации могут быть как негативными, так и позитивными для всех сторон, участвующих в конфликте.

В целях предотвращения и преодоления негативных последствий банкротства необходимо совершенствовать государственное регулирование этих процессов и технологии антикризисного управления.

Контрольные вопросы

1. Какие отношения регулируются посредством банкротства?
2. Почему банкротство является одним из необходимых институтов рыночной экономики?
3. Необходим ли институт банкротства в плановой экономике? Поясните свой ответ.
4. Чем отличается неплатежеспособность от несостоятельности?
5. Может ли убыточная организация не являться банкротом? Почему? Приведите примеры таких организаций.
6. Какими могут быть причины банкротства организаций?
7. В связи с чем выделяются уголовно наказуемые виды банкротства?
8. Считаете ли вы возможным подвергать преследованию лиц, виновных в наступлении банкротства (но не имевших такого умысла)? Поясните свой ответ.
9. Назовите возможные положительные последствия банкротства для различных групп, заинтересованных в деятельности организации.
10. Означает ли наличие серьезных отрицательных последствий банкротства необходимость отказаться от использования данного общественного института? Поясните свой ответ.

Литература

Антикризисное управление: теория, практика, инфраструктура: учеб.-практ. пособие / отв. ред. Г.А. Александров. – М.: БЕК, 2002.

Антикризисное управление: учебник для вузов по экон. специальностям / под ред. Э.М. Короткова. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2010.

Бродель, Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм. XV-XVIII вв. / Ф. Бродель. – М.: Прогресс, 1988. – Т.2.

Васильев, Е.А. Правовое регулирование конкурсного производства в капиталистических странах: учеб. пособие / Е.А. Васильев. – М.: Изд-во МГИМО, 1989.

История государства и права зарубежных стран: учебник для вузов / Н.А. Крашенинникова [и др.]; под ред. Н.А. Крашенинниковой и О.А. Жидкова – М.: ИНФРА-М – НОРМА, 1997. – Ч.1.

Каменков, В.С. Банкротство: практ. Пособие / В.С. Каменков, В.В. Жандаров, А.И. Мирониченко. – Минск: Молодеж. науч. о-во, 2001.

Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики: пер. с англ. / Д. Норт. – М.: Начала, 1997.

Об экономической несостоятельности (банкротстве): Закон Респ. Беларусь от 13 июля 2012 г. № 415-З [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2013.