

Рассмотрение проблем антикризисного управления в предлагаемом контексте и использование показанных подходов к его осуществлению уточняет и конкретизирует содержание, порядок и способы проведения работ по финансовому оздоровлению экономически несостоятельных предприятий.

Список использованных источников

1. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: Проспект, 2000. – 420с.
2. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие. – Мн.: Новое знание, 2001. – 704с.
3. Смольский А.П. Экспертиза финансового состояния и возможных последствий продажи предприятия при осуществлении процедур банкротства // Веснік Выш. Гасп. Суда Рэсп. Беларусь. – 2003. – №17. – С.115-130.

SUMMARY

In the article are discussed concept, contents and directions of management by insolvent enterprise, interrelation of operative and strategic levels. The method of work out of the plan of financial improvement insolvent enterprise is proposed.

УДК 334.7

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В УСЛОВИЯХ РЕФОРМИРУЮЩИХСЯ ОБЩЕСТВ

В.И. Орлов

В конце 80-х годов XX века произошел крах социализма в СССР и странах Центральной и Восточной Европы, на месте которых образовались новые независимые государства с переходной экономикой. Было провозглашено, что главной целью этих государств является трансформация общественной системы, создание новой экономики на основе глубинного реформирования старой. Применительно к постсоветским республикам такая «трансформация» оценивается противоречиво. Одни ученые рассматривают ее как позитивный процесс, способствующий приобщению вчерашних «социалистических стран» к числу «цивилизованных», а другие считают трансформацию негативным процессом, навязанным со стороны Запада и ввергшим общество в состояние кризиса. Не найден также ответ на вопрос: какими были трансформирующиеся общества еще совсем недавно – социалистическими, тоталитарными, авторитарными, постфеодальными или бюрократическими?

Любая трансформация предполагает наличие некоторого переходного периода от исходного состояния к тому идеалу, который провозглашается ее целью. В экономической сфере этому периоду соответствует так называемая «переходная экономика». По мнению российских ученых Л. Евстигнеевой и Р. Евстигнеева, «переходную экономику нужно исследовать как «ядро» исторического развития, в котором формируются алгоритмы перехода от более низкого уровня развития к более высокому, измеряемому в обществе нарастанием степени либерализации, а в экономике – степенями ее сложности» [1]. В какой момент экономика перестает быть переходной? Ответ, встречающийся в зарубежных транзитологических исследованиях, достаточно прост: когда будет превышен дореформенный объем ВВП. Современная институциональная теория исходит из иного подхода. Переход заканчивается, когда в основном завершается формирование нового институционального фундамента.

С этой точки зрения говорить о том, что на постсоветском пространстве экономика перестала быть переходной, явно преждевременно. На этом пространстве еще нет ясных и надежно защищенных «правил игры»,

упорядочивающих поведение рыночных агентов и делающих его предсказуемым. Институциональная матрица остается крайне несовершенной. В одних ключевых областях общие правила до сих пор не выработаны (проблемы купли-продажи земли), в других параллельно сосуществуют нормы явно противоречащие друг другу, что открывает простор для их произвольного толкования и применения, в третьих – «хорошие» законы не работают, потому что никто и ничто не заставляет с ними считаться.

Говоря о критериях завершения переходного периода, обычно предполагают, что переходные общества внутренне неустойчивы и не могут сохраняться долго в этом состоянии. Однако некоторые исследователи считают, что **при определенных условиях переходное состояние институциональной системы может становиться не промежуточным этапом, а конечным пунктом, приобретая черты устойчивого равновесия** [2]. Для характеристики ситуации в специфических условиях трансформируемой России, негативно влияющей на бизнес, К. Штайльман вводит понятие **«субстанциональная нестабильность»**, под которым подразумевается «неэффективность политического руководства», «неэффективность власти», когда фактически не работают механизмы государственного управления [3]. При отсутствии ясной стратегии и политики осуществления трансформации происходит углубление кризисных явлений, усиление бифуркационных процессов, рост возможных рисков, усиление неопределенностей, увеличение количества экстремальных ситуаций, характерных для субстанциональной нестабильности. Несмотря на то, что в РБ степень криминализации экономики ниже, чем в России, сказанное К. Штайльманом, в определенной степени, относится и к нашей республике.

Для того, чтобы полнее понять место предпринимательской деятельности в структуре реформирующихся обществ, необходимо анализировать генезис самого предпринимательства не с момента исчезновения СССР, а с более раннего периода времени. Известно, что в СССР, при наличии командно-административной системы, частный интерес подавлялся. Однако за рамками жестких норм существовали анклав предпринимательской деятельности в торговле, общественном питании, сфере бытовых услуг, малом строительстве в Москве, республиках Закавказья, Средней Азии, на Дальнем Востоке. Развивались ремонт и пошив одежды, обуви, мелкое производство при городских рынках. Теневая, цеховая и «лагерная» экономики функционировали по своим законам, умело уходя от контроля административных органов. После смерти И. В. Сталина, начиная с 1956 г. страна входит в период так называемой «оттепели» в обществе, политике, культуре; ослабевают административные ограничения в деревне (колхозникам стали выдавать паспорта). В колхозах и совхозах появились неафишируемые производственные и торговые предприятия (цеха). Многие колхозы стали торговать на городских рынках прибалтийских республик, Украины, Ростовской области и других регионов.

Тщетные попытки осуществления экономических реформ в Советском Союзе показали, что без приватизации собственности, без глубокой реформы в сельском хозяйстве практически невозможно провести трансформацию общественной системы и экономики. Повышение цен 15 сентября 1981 года на деликатесы, мебель, ковры, ювелирные изделия некоторые экономисты расценивают как первую пробную рыночную операцию [4]. С приходом к власти в СССР М. С. Горбачева в обществе активизируется поиск новых подходов к преобразованиям в экономике. Именно в это время и начался первый этап развития предпринимательства в условиях бывшего СССР. После распада СССР судьба предпринимательства во вновь образованных суверенных государствах сложилась по-разному, в зависимости от степени реформированности экономики. Начался второй этап в развитии предпринимательства на постсоветском пространстве. Россия и прибалтийские республики пошли по пути «шоковой терапии».

Особое место в период шоковой терапии отводилось малому предпринимательству. Важнейшими его функциями стали социальное

Витебский государственный университет

демпфирование, обеспечение выживания значительных слоев населения в условиях острого кризиса через самозанятость, предоставление возможности получения дополнительных средств к существованию. Вместо своего рода кормушки с сильным криминальным оттенком, что было присуще временам перестройки, в сфере малого предпринимательства стала образовываться нормальная конкурентная прорыночная среда, характеризующаяся борьбой малых предприятий за выживание на основе повышения качества и разнообразия товаров и услуг. Ситуация 1992 года может быть охарактеризована общепринятым термином «грюндерство». Малое предпринимательство было составным элементом этого массового процесса учредительства. Биржи, банки, страховые фирмы, крупные частные и полугосударственные предприятия возникли по всей России в невероятных количествах. Подобное гриндерство объясняется не столько экономическими причинами, сколько общими законами социальной психологии в их приложении к очевидной ситуации кардинального общественного перелома.

Грюндерство, как показывает исторический опыт, всегда ограничено во времени. Уже к 1995 году оказались практически исчерпаны ниши и возможности сверхприбыльной торгово-посреднической деятельности. Начался третий этап, сопровождающийся значительным сокращением прироста числа малых предприятий. Все четче стали действовать закономерности цивилизованной рыночной системы. В результате начала формироваться принципиально новая экономическая ситуация, в которой малые предприятия играют роль, характерную для малого предпринимательства в нормальной рыночной экономике.

В тех республиках бывшего СССР, в которых реформы ориентировались на эксплуатацию природно-ресурсной базы, не было объективной необходимости в развитии малого бизнеса в качестве особой формы организации предпринимательской деятельности, как в сфере основного производства, так и в системе кооперационных связей. Изначально малый бизнес был «загнан» в относительно узкую нишу торгово-посреднических услуг, где сегодня функционирует около половины всех действующих малых предприятий. Более того, торгово-посреднические операции позволяют «держаться на плаву» и тем малым предприятиям, которые формально занимаются другими видами хозяйственной деятельности. Однако преимущественно торгово-посредническую ориентацию малого бизнеса нельзя рассматривать как «тотальный негатив». Именно за счет этого малые предприятия включились в процесс первоначального накопления капитала. Быстрая оборачиваемость мелких торговых капиталов постепенно превращала их в капиталы средних размеров. Таким образом, малое предпринимательство явилось не только способом выживания для тысяч людей, оставшихся без работы, но и благоприятствовало быстрому накоплению частных капиталов.

Одновременно происходит и изменение основных каналов вхождения в рынок. Если, начиная с 1989 г. идет процесс выравнивания степени предпочтительности различных отраслей для вхождения в рынок, то в 1996 г. ситуация резко меняется. **Розничная торговля и бытовое обслуживание становятся основным каналом вхождения в рынок.** Для новичков оставляют самый тяжелый и неприбыльный сектор – мелкую торговлю. Образно говоря, если «первопроходцы» наступали по всей линии фронта, то предприниматели, начало деятельности которых относится к 1996–1997 гг., сконцентрировали усилия преимущественно на узком участке. Видимо, барьеры в остальных отраслях оказались непомерно высокими для начинающих в последние годы. Отраслевая принадлежность фирмы детерминирует пропорции теневой и легальной бизнес-деятельности. Производство, в отличие от коммерции, оставляет предпринимателям существенно меньший диапазон для маневра, поскольку в силу объективных причин производственные структуры более стабильны: они не могут закрываться и открываться под новым именем. Чем позднее датирован приход предпринимателя в мир бизнеса, тем меньшая вероятность концентрации его усилий в сферах промышленности, строительства, транспорта и связи.

Как вновь возникшие, так и относительно долго существующие частные фирмы сталкиваются с рядом проблем. Эти проблемы можно разделить на те, степень актуальности которых возрастает, и те, которые постепенно теряют свою остроту. К первым относятся низкая доступность средств для финансирования предпринимательства и получение лицензий. Нехватка финансовых средств является важнейшей проблемой на протяжении всего периода возникновения предпринимательства на постсоветском пространстве. В 1996–1997 гг. наблюдается резкое усложнение практики лицензирования, что является новым и тревожным явлением, а проблемы лицензирования вышли на второе место после финансового дефицита. К проблемам, степень актуальности которых снизилась, относятся материально-техническое обеспечение, доступ к помещениям, рэкет, однако, по мнению предпринимателей, последний менее распространен, чем вымогательство чиновников.

Особым вниманием со стороны властей и криминального мира пользуются предприятия, масштабы деятельности которых позволяют предполагать наличие сверхприбылей. Ее дележ составляет суть проблем, сопровождающих диалог предпринимателя как с властью, так и с рэкетирскими группировками. Вновь появившихся предпринимателей не трогают исключительно из-за малого оборота. Но скрыть информацию о финансовом успехе невозможно. В настоящее время, игнорируя институт взяточничества, вести успешную предпринимательскую деятельность практически невозможно. Отметим, что при организации предприятий руководители чаще сталкиваются с проблемами, нежели в ходе их функционирования. Чем позже возникло предприятие, тем сильнее это расхождение. Создавать предприятие становится год от года сложнее, а работать наоборот – легче. Трудности вхождения в рынок с течением времени нарастают, но прорвавшиеся на него испытывают проблемы примерно одинакового уровня сложности. Исключение составляет, пожалуй, лишь рэкет. Роль криминальных структур в создании «барьеров входа» понизилась, но преодолевшие барьеры оказываются в пространстве уже сложившихся канонов взаимодействия с криминалом.

В условиях реформирующихся обществ развитие предпринимательства в гораздо большей степени зависит от субъективных факторов по сравнению с западными странами с уже развитой рыночной экономикой. К этим факторам можно отнести роль руководящей элиты и влияние антикапиталистической ментальности. Для того, чтобы адекватно оценить первый из них, достаточно вспомнить генетическую взаимосвязь нынешней элиты с бывшей коммунистической партийно-хозяйственной номенклатурой. Такая взаимосвязь реализовалась в том, что «предпринимательство в России есть форма модификации бывшего номенклатурного управления» [5]. Нельзя не согласиться со следующей характеристикой такого управления: «Единственным субъектом, побудителем и направляющей силой развития является здесь верховная власть, будь то государство в лице бюрократии, номенклатура, партийные комитеты или верховный правитель. Остальные члены общества представляют собой аморфную, пластичную массу, которая лишена свободы выбора своей линии экономического, политического духовного поведения и самовыражения» [6].

Отмечая роль этой номенклатуры в реформах, А. Возьмитель делает вывод о том, что сущность процесса становления российского предпринимательства «состоит в том, что толчок предпринимательскому движению у нас дали не экономические, а политические факторы. В результате экономика развивается не на своей собственной основе, а на каких-то привходящих моментах. У нас – это рынок, формирующийся продажной чиновничьей номенклатурой, занимающей, как и прежде, ключевые посты в экономике, политике, управлении вкупе с криминалитетом (бывшими «теневиками», «цеховиками», «авторитетами» и т. п.). Возникающий в результате весьма странный асоциальный государственно-криминальный урод порождает столь же уродливый бизнес, поскольку ничего другого он породить не в состоянии» [7].

Важнейшим фактором сдерживания развития бизнеса в реформируемых обществах является широкое распространение антикапиталистической ментальности. Необходимо отметить, что эта ментальность во многом детерминирована объективными причинами. Так, например, каждая попытка построения капитализма в России проходила через обязательный период первоначального накопления капитала или, по другому, период ограбления страны. Он сопровождался резким обогащением небольшой части населения и обнищанием остальных, ростом преступности, укреплением теневой экономики, ослаблением монополии государства на законное применение насилия.

На наш взгляд, существует и важнейшая субъективная причина распространения антикапиталистической ментальности. Дело в том, что сам вариант капитализма, прививаемый в России (и в Беларуси), носит ярко выраженную прозападную окраску. Автор разделяет точку зрения белорусского социолога В. В. Кириенко, считающего, что верные политические и экономические концепции, но построенные на других, американских или западноевропейских мотивационных моделях поведения, нравах, обычаях, традициях приводят к непредвиденным, маложелательным или даже совсем нежелательным результатам. Люди с различными эмоциональными и психологическими характеристиками с различной скоростью осваивают или отвергают новые, пришедшие с Запада, и оставляют свои традиционные ценности [8]. «При навязывании форсированных темпов политического и экономического прозападного реформирования, – отмечает В. В. Кириенко, – значительная часть населения не успевает откорректировать духовно-нравственные характеристики и, вполне естественно, воспринимает реформы как насилие со стороны другой, меньшей части населения, либо, что еще хуже, со стороны властных структур. Непросчитанные темпы и глубина реформ, без учета ментальных характеристик населения современной Беларуси, будут неизбежно создавать условия для неоправданного социального напряжения, гражданской конфронтации» [8, с. 35]. Можно утверждать, что многочисленные негативные последствия реформирования экономики на постсоветском пространстве детерминированы не только экономическими, политическими и правовыми факторами, но не менее значимыми социально-психологическими.

Итак, примененные в обществе политические и экономические преобразования, используемые социальные технологии не были приведены в соответствие с духовно-нравственным, мировоззренческо-культурным наследием россиян и белорусов, с их ментальностью. Отсюда и неудачи в проведении реформ. Покажем это на примере так называемой «шоковой терапии». Соотношение коллективистских и индивидуально-личностных компонент существенно различается в различных национально-этнических ментальных типах. В американской системе ценностей нравственно-психологическая значимость индивидуально-личностной компоненты носит откровенно положительную нагрузку, а коллективистская компонента – откровенно отрицательную нагрузку. Менталитет восточных славян отличается повышенным коллективизмом [8, с. 48]. Отметим, что падение коллективистских ценностей является защитной реакцией против вмешательства общества в повседневные, личные дела индивидов, против уравнилельного коллективного труда, а современные критические условия общественного развития, наоборот, усиливают коллективистскую компоненту. Этот факт, по мнению В. В. Кириенко, обусловил неудачу в использовании метода «шоковой терапии» в мобилизации общества. Ведь одна из обязательных компонент «шоковой терапии», условие выхода общества из кризисного состояния, – быстрая «атомизация», дистанцирование личности от общества, от государства. Практика показала, что в наших условиях «атомизироваться» смогла узкая прослойка общества, сумевшая «преступить», выйти за пределы восточнославянских нравственных принципов традиционного общества. У основной же части общества в кризисных условиях сработал коллективистстремительный алгоритм [8, с. 50].

Свое отрицательное отношение к системе частного предпринимательства многие люди на постсоветском пространстве аргументируют негативными чертами в

поведении самих предпринимателей. Так, например, для значительной части белорусского общества экономическая категория «частный собственник» несет на себе не столько социально-экономическую, сколько нравственно-психологическую нагрузку. По мнению белорусского историка В. Снапковского, новая экономическая белорусская элита «является торгово-посреднической, компрадорской буржуазией. Эти люди в целом равнодушно относятся к идеям национального возрождения и независимости Беларуси» [9]. Мнение профессора во многом отражает взгляды большинства граждан РБ. По данным социологических опросов, белорусское население отмечает невысокий уровень нравственности предпринимателей. Стремление к легкой наживе отмечают 68,1% опрошенных; обогащение за счет других – 55,2%; способность преступить закон – 50,9%; непорядочность и нечестность – 48,2% [10]. Как считает Н. М. Телевич, деятельность предпринимателя вызывает настороженность по отношению к его фигуре как «персонифицированного носителя разрушения устоявшегося порядка» [10, с. 9]. Опрос жителей Минска показал, что общественное мнение о предпринимателях скорее отрицательное, чем положительное. Негативное восприятие населением бизнеса и бизнесменов оказалось достаточно устойчивым. Сравнительный анализ исследований показывает, что в общественном сознании отрицательный стереотип в отношении белорусских предпринимателей не только не разрушился, но даже усилился [11].

Автор согласен с той точкой зрения, согласно которой «не в последнюю очередь причиной отрицательного отношения к предпринимателю является вульгарная зависть как одно из свойств человеческой природы, видение конечного результата – богатства в сопоставлении со своей бедностью и нежелание понять, какие усилия, и инициатива и творческая энергия обеспечили его достижения» [10, с. 9]. Однако отношение населения к бизнесу и бизнесменам достаточно противоречиво. Дело в том, что с точки зрения синергетики общественное сознание ситуационно, поскольку его сферой является взаимодействие: человек массы одновременно усваивает информацию, оценивает ее, изобретает, выступает с инициативой, делает выбор. В том числе выбор между менталитетом и практической выгодой. И когда последняя налицо, многие сторонники социалистических идей предпочитают покупать товары у частных предпринимателей, а не в государственных магазинах. Столь же противоречиво и отношение властных структур к становлению негосударственного сектора. С одной стороны, более высокая экономическая эффективность частного предпринимательства создает надежную базу налогообложения, что и обуславливает явную заинтересованность властных структур в формировании этого сектора. С другой стороны – властные структуры, будучи частью общества, не могут откровенно проповедывать ценности, отличные от общественных. Все это и предопределяет нравственно-психологическую ситуацию напряжения, когда высокая экономическая эффективность обеспечивает сравнительно высокий материальный достаток частных предпринимателей, но лишает их общественной нравственно-психологической поддержки, без которой они ощущают состояние виновных и отвергнутых обществом, т. е. маргиналов [8, с. 50–51]. Чувство неустойчивости, временности своего состояния подталкивает «новых белорусов» к нарушению не только нравственных, но и юридических нормативов, оправданию выхода за пределы «устаревших», «антипрессинговых» законов. Именно поэтому субкультура «новых белорусов» даже во внешних атрибутах тяготеет к маргинальности [8, с. 51]. Сказанное во многом характерно и для России.

В заключение отметим, что нынешнее состояние экономики и общества в целом стран СНГ крайне неустойчиво. Следовательно, в их недрах накапливается хаос и вырывает энергия трансформации нового фазового периода. На наш взгляд, он будет направлен в сторону повышения субъективности экономики, увеличения массы частных собственников, вовлеченных в нормативный и теневой рынки, а значит, станет новым этапом либерализации рынка и общества.

Список использованных источников

1. Евстигнева Л. П., Евстигнеев Р. Н. От стандартной экономической теории к экономической синергетике // Вопросы экономики. – 2001. – № 10. – С. 39.
2. Капелюшников Р. Где начало того конца? // Вопросы экономики. – 2001. – №1. – С.148.
3. Штайльман К. Новая философия бизнеса: в 3т.–М., 1998. Т2. С. 33–38.
4. Орлов А. Предпринимательство в России (истоки и этапы до 1992 г.) // Вопросы экономики. – 1999. – № 12.
5. Дряхлов Н. И., Давыденко В. А. Предпринимательство как объект и субъект управления // Социологические исследования. – 1996. – №6. С. 123.
6. Лапин Н. И. и др. Динамика ценностей населения реформируемой России, – М., 1996. С. 82.
7. Малое предпринимательство в кризисном обществе («круглый стол») // Социологические исследования. –1999. – № 7. С. 82.
8. Кириенко В. В. Менталитет современных белорусов как фактор общественного реформирования // Социология. – 1999. – №1. С. 35.
9. Снапковский В. Белорусская экономическая элита // Нац. экономич. газ. – 1995. – № 11. С. 4.
10. Телевич Н. М. Эволюция взглядов на предпринимательство // Предпринимательство в Белоруссии. – 2001. – № 1. С. 8.
11. Клименко В. А., Артюхин М. И. Социальная база предпринимательства // Социология. – 1999. – № 1. С. 34.

SUMMARY

The article deals with the analysis of the process of the business development on the territory of the former USSR. The author describes the role of the ex-soviet nomenclature and the influence of other subjective and objective factors on business activity in societies in the state of reforms.

УДК 330.16

ИНВЕСТИРОВАНИЕ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ: КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ

Н.В.Маковская

Основу жизнедеятельности предприятия составляют его работники, выступающие носителями человеческого капитала, который наделен психофизиологическими, социальными, нравственными, религиозными и другими качествами. В настоящее время, в условиях транзитивной экономики, человеческий капитал находится на стадии рыночного формирования, что диктует необходимость разработки системы управления данным процессом. Основным элементом этой системы является механизм инвестирования человеческого капитала на предприятии, так как только в условиях микро уровня могут сформироваться требования к развитию и квалификационному росту работников. Реалии белорусской экономики формируют спрос на более творческих, ответственных, дисциплинированных и квалифицированных работников. В связи с этим возникает необходимость капиталовложений в человечески капитал.

Анализ существующих концепций и моделей инвестирования человеческого капитала позволяет методологически определить сущность механизма данного инвестиционного процесса. В основе такого механизма лежит понимание термина «инвестиции в человеческий капитал». Экономические концепции человеческого капитала (Т. Шульц, Г. Беккер, Дж. Кендрик, Дж. Минцер и др.) достаточно полно и широко трактуют данное понятие и в целом определяют его как, с одной стороны, затраты, которые преобразуют навыки и способности человека и позволяют ему