

мированности работников в части принятия стратегических управленческих решений, при смене политики предприятия. Прозрачность предполагает гласность и открытость деятельности не только членов команды, но и руководства предприятия в целом.

**Подбор команды** выступает следующим элементом и подразумевает правильный набор и отбор персонала, исходя из квалификации работников, а не служебного положения и взаимоотношений с руководством предприятия.

**Оценка** призвана помочь команде осознать свое продвижение вперед, убедиться в правильности выбранного темпа. Оценка позволяет отметить достижения как команды в целом, так и отдельных ее членов. В то же время оценка работы команды позволяет выявить слабые стороны и причины их возникновения.

**Наделение властью** выступает неотъемлемым элементом данной модели. Без возможности выполнять определенные функции управления самостоятельно существование самоуправляемой команды проблематично, поскольку самонаправляемость начинает носить формальный характер.

**Ответственность.** Основным отличием команды в контексте самоуправляемой системы управления персоналом является ее самонаправляемость. Следовательно, в отличие от других команд, данный тип предполагает наделение властью, а значит и ответственностью за реализуемые мероприятия. В данном элементе целесообразно выделять не только ответствен-

ность команды, но и осознание каждым членом команды его персональной ответственности за командные результаты. Ответственность сотрудников необходимо постоянно развивать, особенно на начальном этапе формирования самоуправляемой системы управления персоналом на малом предприятии.

Существование команды невозможно без постоянного **обучения** ее членов: планированию, управлению, мониторингу и контролю за деятельностью команды, самостоятельности, умению работать в команде. Значительное внимание должно уделяться постоянному повышению квалификации членов команды.

Таким образом, одним из ключевых факторов формирования системы управления персоналом самоуправляемого типа на малом предприятии выступает построение команды, позволяющей достичь наиболее высокого уровня взаимодействия сотрудников малого предприятия для достижения стоящих перед ним целей и задач.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Ньустром Дж.В., Дэвис К. Организационное поведение/ Перевод с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Издательство «Питер», 2000. – 448с.: ил.
2. Стредвик Дж. Управление персоналом в малом бизнесе/ Пер. с англ. под ред. В.А. Спивака. – СПб.: Издательский Дом «Нева», 2003. – 288с.

УДК 658 343.535

**Черновалов А.В.**

## «КОУЗИАНСТВО» И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ИНСТИТУТА БАНКРОТСТВА

Перечень основных методологических проблем, которые приходится решать в каждой стране при формировании соответствующего конкретной исторической эпохе института банкротства, по нашему мнению, включает: выяснение сущности понятий *экономическая несостоятельность и банкротство*, порядок осуществления *конкурсного производства* и составления *конкурсной массы*, заключения *мирового соглашения*, признания определенных сделок *недействительными*, участие в процедурах банкротства и статус куратора или *антикризисного управляющего* и условия оплаты его работы, присутствие в структуре законодательства специальных *реабилитационных процедур* для должника, ну и наконец выбор той или иной *модели законодательства* в конкретной исторически определенной экономической ситуации (*прокредиторская или продебиторская*). Для разрешения описанной проблематики в настоящей работе мы попытались использовать методологию экономического анализа, основанную на категориях и понятиях, приведенных в работах известных неонституционалистов Р. Коуза, Д.Норта, О. Уильямсона, Р.Нельсона и С. Уинтера, Х. Демсеца, российских авторов А.Шаститко, А. Олейника, А. Нестеренко и некоторых других.

В своей нобелевской лекции Р. Коуз призвал экономистов изучать мир с положительными трансакционными издержками (где фактически и функционирует институт банкротства), однако, современные институционалисты, все же в пресловутой «теореме Коуза», (название и формулировка которой принадлежит, по словам того же Р.Коуза Стиглеру, хотя и базируется на его работе), основное внимание уделяют проблеме нулевых издержек [1. с. 138-140]. В той же лекции мы читаем «Однако я склонен считать теорему Коуза ступе-

ню на пути к анализу экономики с положительными трансакционными издержками... Мой вывод: давайте изучать мир положительных трансакционных издержек» [2. с. 347]. В данной работе мы считаем необходимым подчеркнуть важность анализа реального мира положительных трансакционных издержек, а не той стандартной экономической ситуации с нулевыми издержками, которая соответствует некоторой идеальной, но абстрактной модели, и к чему склонны многие исследователи. Как сказал Стиглер о «теореме Коуза», отмечает сам Р.Коуз, «мир с нулевыми трансакционными издержками оказывается столь же странным, как физический мир без сил трения» [3. с.16]. Однако в своей работе авторы Е. Журавская и К.Сонин рассматривают модель функционирования института банкротства, в которой трансакционные издержки равны нулю. Но в таких условиях в соответствии с теоремой Коуза люди договариваются между собой самостоятельно, без привлечения правовых норм и судебных систем, а фирмы, основные участники процедур банкротства, не существуют [3 с.16]. Любая же судебная система, используемая для целей функционирования института банкротства, изначально предполагает расходы по защите прав собственности, экспертизе, прочие и, следовательно, банкротство, развивающееся исключительно в рамках судебного разбирательства, может рассматриваться только в моделях с положительными трансакционными издержками. С описанием и доказательством теоремы Коуза в первоисточнике можно ознакомиться в его работе «Фирма, рынок и право», переведенной с английского на русский язык в 1993 г., при этом с претензиями к переводу мы в специализированной литературе пока не сталкивались [3 с.16, 143]. Приведем модифицированную формулировку тео-

**Черновалов Александр Викторович**, зав. каф. теоретической и прикладной экономики Брестского государственного университета им. А.С. Пушкина.

Беларусь, БрГУ, 224665, г. Брест, бульвар Космонавтов, 21.

ремы, принадлежащую Р. Коузу, с дополнением его мысли о том, что «Мои аргументы предполагают лишь необходимость экспериментального введения положительных транзакционных издержек в экономический анализ, чтобы можно было изучать реально существующий мир «и попытаемся преодолеть ситуацию, в которой, по его же словам, «...обсуждение теоремы Коуза связано с ситуацией, в которой транзакционные издержки... предполагаются нулевыми». Для этого выделим вторую часть нашего текста теоремы (от автора: жирным шрифтом).

**Теорема Коуза:** Конечный результат (максимизирующий ценность производства) не зависит от системы правовых норм, если ценовая система работает без издержек, (транзакционные издержки равны нулю), и, наоборот, зависит от системы правовых норм, тогда ценовая система работает с издержками, (транзакционные издержки больше нуля).

В зарубежной экономической литературе существует несколько способов формулирования теоремы Коуза. В работе О.Красильникова приведен достаточно широкий перечень таких формулировок [1. с.138], однако все они относятся, на что сетовал сам Р.Коуз, к миру нулевых транзакционных издержек, к миру современного экономического анализа, в котором экономисты чувствуют себя вполне комфортабельно при разборе тамошних интеллектуальных проблем, несмотря на всю их оторванность от реального мира [3. с.17]. В российской литературе широко известна формулировка, изложенная в работе А. Олейника: *если права собственности четко специфицированы и транзакционные издержки равны нулю, то структура производства будет оставаться неизменной независимо от изменений прав собственности, если отвлечься от дохода* (при этом о положительных издержках здесь опять же не говорится). Иными словами, первоначальное распределение прав собственности, в условиях нулевых издержек, совершенно не влияет на структуру производства, так как, в конечном счете, каждое из правомочий окажется в руках собственника, способного предложить за него наивысшую цену на основе наиболее эффективного использования данного правомочия. Но это лишь предварительный шаг к развитию системы анализа, который был бы способен иметь дело с проблемами, возникающими в реальном мире, где транзакционные издержки положительны [3. с.16].

Итак, что же будет происходить в мире, в котором господствуют нулевые транзакционные издержки, и как он изменится, если эти издержки станут положительными, то есть, как абстрактный мир без института банкротства [3. с.17] превратится в мир с полным набором институтов (в том числе и банкротства). «...Для прояснения фундаментальной роли, которую транзакционные издержки выполняют и должны выполнять в процессе формирования институтов, составляющих экономическую систему» [3. с.15].

Р.Коуз исследовал две ситуации, в одной из которых фирмы были обязаны оплачивать ущерб, а в другой не обязаны и приводит следующий пример, (даем его в собственной интерпретации, так как последовательность доказательств создает полезную информацию для понимания сущности понятия несостоятельность (банкротство): рассматриваются действия скотовода, чье стадо, проходя к водопою, вытаптывает поля фермера, границы которого не огорожены, и, потому, ему наносится ущерб [3 с.143]. Если принять во внимание условие, что транзакционные издержки формируются при заключении письменных договоров или контрактов (документов) между участниками рассматриваемой ситуации, а также при защите собственниками своих правомочий, что и вызывает в последующих отношениях процедуры банкротства, то при отсутствии таких издержек возможны следующие варианты развития событий:

*Во-первых*, если скотовод должен оплатить фермеру размер ущерба, то он, как правило, включает его в свои издержки по выращиванию скота. И скотовод будет включать их в

свои издержки и выплачивать эти средства фермеру до тех пор, пока их размер не превысит стоимость огораживания участка фермера, где он выращивает пшеницу.

$C$  скотовода =  $C_1 + C$  ущерба; *при условии, что:*  $C$  ущерба <  $C$  огораживания участка,

где  $C_1$  – издержки скотовода по выращиванию скота.

*Во-вторых*, если скотовод не обязан возмещать ущерб, то фермеру ничего не остается для того, чтобы уберечь свое дело от закрытия и не обращаться при этом в судебные системы, как выплачивать скотоводу определенные деньги (ущерб скотовода), в целях склонения его к прекращению им деятельности по выращиванию скота.

$C$  фермера =  $C_2 + C$  ущерба; *при условии, что:*  $C$  ущерба <  $C$  огораживания участка,

где  $C_2$  – издержки фермера по выращиванию пшеницы.

Из предыдущих рассуждений вытекает, что:

$C$  ущерба скотовода  $\leq C$  огораживания участка,  $\leq C$  ущерба фермера.

Или:

$C$  ущерба скотовода =  $C$  огораживания участка =  $C$  ущерба фермера

В обеих ситуациях, когда транзакционные издержки равны нулю (то есть договора между фермером и скотоводом не заключаются) ущерб оборачивается и для скотовода и для фермера одинаковыми издержками, то есть подтверждается первая часть сформулированной нами теоремы Коуза: *конечный результат, максимизирующий ценность производства, не зависит от системы правовых норм, если ценовая система работает без издержек*. Если же транзакционные издержки становятся больше нуля и правовая система включается в игру, то скотоводу приходится устанавливать договорные отношения с фермером, которые соответствующим образом регистрируются при использовании действующих в экономической системе институтов. При этом условии размер ущерба скотовода и фермера будут иметь различные значения, так как на их величину будут воздействовать «правила игры» (институты), которые при определенных условиях могут вызвать банкротство того или другого, и здесь мы сталкиваемся со второй частью формулировки: *конечный результат зависит от системы правовых норм, когда ценовая система работает с издержками, то есть транзакционные издержки больше нуля*.

Из изложенного, для целей обоснования и исследования проблематики экономической несостоятельности (банкротства), можно сделать следующие основные выводы:

неплатежеспособность, несостоятельность или банкротство возникают в условиях существования фирм и функционирования неких правил игры, характеризующихся положительными транзакционными издержками. Если же транзакционные издержки равны нулю, то мы сталкиваемся либо с условиями совершенной конкуренции, (которая в реальной экономике не встречается), либо с монополией, (которой не с кем перераспределять права собственности в своем рынке товаров или услуг), поэтому к ней применяются, как правило, особые правила реализации института банкротства;

при нулевых транзакционных издержках фирмы на товарных совершенноконкурентных рынках не занимаются работой по заключению контрактов, поэтому отсутствуют и основания для начала процедур банкротства. Следовательно, только при положительных издержках подобного рода, и на товарных рынках отличных от совершенноконкурентных, могут возникнуть основания для начала судебного разбирательства по поводу банкротства (в рассматриваемом примере таким основанием может послужить отказ одного из участников договора оплачивать оговоренный размер ущерба по причине неплатежеспособности и при условии существования на этот счет договора (контракта);

нулевые трансакционные издержки имеют место на рынках с условиями совершенной конкуренции, одним из вариантов которого является фондовый рынок, где собственники правомочий имеют возможность обмениваться ими, и, таким образом, правительства, нацеленные на создание рыночной экономики, должны прежде всего сформировать эффективную юридическую систему, с помощью которой четко определяются права собственности, легко защищаемые и обмениваемые. Даже если правительство ошибется с первоначальным распределением прав собственности, согласно теореме Коуза, частные агенты исправят эту ошибку в процессе свободных обменов, заключая соответствующие частные контракты.

Для того, чтобы перевести трансакционные издержки в положительное, состояние необходимо обозначить субъектов договора, нарушение которого могло привести к появлению нового статуса договаривающихся сторон, как-то: кредитор и должник. В этих случаях при рассмотрении вопроса о круге лиц, по отношению к которым могут применяться процедуры несостоятельности, обычно участвуют следующие обстоятельства: использование критерия коммерческого статуса для определения круга субъектов должников; выявление возможности применения процедуры банкротства к гражданам, или муниципалитетам; выяснения возможности использования особого принципа регулирования процедур банкротства для кредитных, страховых организаций, сельскохозяйственных предприятий и некоторых других.

Невозмещение ущерба в условиях положительных трансакционных издержек приводит к состоянию неплатежеспособности одного из участников договора и, если права собственности четко распределены, то условиями открытия производства по делам о несостоятельности может быть либо неоплатность, то есть неспособность должника исполнить свои обязательства по причине недостаточности имущества, либо фактическая неспособность исполнять текущие обязательства в соответствии с заранее установленными количественными и временными нормативами.

Итак, базовым понятием неинституциональной экономики, являются положительные трансакционные издержки, которые предполагают наличие целого перечня действующих институтов, в том числе и института банкротства. Кроме того, в условиях функционирования процедуры банкротства независимые договоренности между субъектами хозяйствования, одним из которых является должник, в отношении которого открыто производство по делу о банкротстве, прекращаются, и начинает действовать система судебного и государственного контроля за должником в целях предотвращения различных злоупотреблений со стороны должника и обеспечения сохранности его имущества. Такие меры обычно называют обеспечительными, и среди них встречаются такие, как: контроль действий должника, блокирование полномочий распоряжения собственностью, отстранение должника от управления бизнесом и некоторые другие меры.

Далее зададимся вопросом: возникают ли рыночные институты автоматически при реализации условия заключения договоров или контрактов, либо их следует кропотливо и ежедневно проектировать, формировать и закреплять в сознании субъектов хозяйствования. Ответ является однозначным и относится он к последнему утверждению, а раз так, то и институт банкротства, в его чистой рыночной интерпретации, не может встроиться в экономическую систему автоматически. Начало функционирования института банкротства следует тщательно подготовить и применять первоначально, в самой простой и легкой форме. Что это за форма? Здесь мы плавно перемещаемся в проблематику исследования различных моделей законодательства о несостоятельности (банкротстве) среди которых выделяют прокредиторские, защищающие по преимуществу интересы кредиторов и продебиторские, напротив, преследующие цель сохранения должника и его бизнеса. Е. Журавская и К. Сонин в своей работе утвер-

ждают, «что разделение законов о банкротстве на «прокредиторские» и «продебиторские» теоретически очень рискованно» [4. с.120]. Попытаемся разяснить понимание этой проблемы посредством нижеследующего анализа, где покажем, что для современного уровня развития экономических систем задача защиты кредитного обращения посредством функционирования института банкротства не является единственной и главной. Разрешение же проблемы существования такой организации как фирма в виде, кроме всего прочего, специфического социума в современной экономической системе и защита его от глобальных рисков нам представляется куда более значимой и важной задачей.

Практика применения законодательства о несостоятельности в странах, использовавших в качестве основного координационного принципа функционирования экономических агентов плановую экономику (страны СНГ и СВЕ) свидетельствует о том, что чисто механистическое вживление в экономическую систему столь сильно действующего рыночного механизма, (в надежде на его самопроизвольную настройку, как это происходит в моделях с нулевыми трансакционными издержками), приводит к отрицательным последствиям. Так типичной ошибкой многих постсоветских и восточноевропейских экономик стало использование института банкротства не по его функциональному назначению, то есть для реализации политических задач, связанных с осуществлением быстрой приватизации, как некой гарантии перед восстановлением власти коммунистического направления. Однако такая практическая поспешность в осуществлении экономической политики, в том числе с использованием и института банкротства, привела к выведению из севооборотов огромных территорий пахотных земель, приостановлению производства на предприятиях, выпускавших не только товары потребительского назначения, но и имеющих стратегическое значение для национальных экономик и обороны. Отшли на второй план вопросы организации промышленной политики, экономической эффективности, социальной справедливости, наполнения государственного бюджета и прочее. Чем можно объяснить столь недальновидную политику? Отвечая на этот вопрос мы придерживаемся позиции известного исследователя проблем преобразований плановых экономических систем Владимира Андреева, использовавшего для анализа постсоветской приватизации – *теорему Коуза*.

В известной статье данного автора указывается, что «Согласно теореме Коуза, исходное распределение прав собственности несущественно с точки зрения экономической эффективности, если эти права четко специфицированы и ими можно обмениваться на совершенно конкурентном рынке» [5. с.123]. Но это утверждения справедливо для уже сформировавшихся рыночных экономик, в которых права собственности четко специфицированы, (простым языком это значит, что большинство граждан владеют акциями предприятий и фирм и знают как ими распоряжаться) и функционирует фондовый рынок, где указанные права собственности подвергаются рыночной оценке и соответствующей этой оценке процедуре реализации (обмена). Однако в плановых экономиках нет ни рыночных институтов, ни обученных правил игры на основе этих институтов экономических агентов, Как быть? Пойти по самому простому пути «шоковой терапии» и назначить время начала действия тех или иных рыночных правил игры, стать передовиком во внедрении рыночного опыта западноевропейских стран и получить их благословение в виде нескольких десятков миллиардов кредита МВФ, или постепенно изо дня в день готовить почву для внедрения рыночных институтов, обучать этому население и плестись в хвосте соискателей списка на присвоение звания «страна с рыночной экономикой», при этом рассчитывать придется только на свои внутренние ресурсы. В. Андреев утверждает, что «Правительства, нацеленные на создание рыночной экономики должны прежде всего сформировать эффективную юридиче-

скую систему, с помощью которой четко определяются права собственности, легко защищаемые и обмениваемые. Даже если правительство ошибется с первоначальным распределением прав собственности, согласно теореме Коуза, частные агенты исправят эту ошибку в процессе свободных обменов, заключая соответствующие частные контракты.» [5, с.124].

Итак, теорема Коуза будет иметь силу только в том случае, если правительства осуществили мероприятия по распределению прав собственности. Поэтому предприятие командной экономики, не подверженное процедурам приватизации когда права собственности не зафиксированы, не может считаться игроком на рыночном поле и, естественно, не может стать объектом к которому применяются правила, предполагающие участие в конкурсном производстве, где зачастую и происходит смена собственника. В такую процедуру могут входить лишь фирмы, прошедшие этап приватизации с соответствующими им мероприятиями по реструктуризации производства (реальный собственник не может быть равнодушным к вопросам экономической эффективности производства, так как в дело вложены его личные ресурсы). По нашему мнению, простое переписывание уставов некоторых российских и украинских колхозов или предприятий, с последующим их преобразованием во всякого рода общества, не имеет ничего общего с реальным распределением прав собственности, и соответственно подобные экономические агенты не могут участвовать в процедурах банкротства. К чему приводят подобные эксперименты, могут видеть западноевропейские туристы прибывающие сейчас во все возрастающем числе в Россию или на Украину (Крым) - по обе стороны автомобильных или железных дорог этих стран виднеются не обработанные в соответствии с сельскохозяйственными технологиями поля и полуразрушенные хозяйственные постройки бывших сельхозпредприятий. Такие рассуждения подтверждаются и экономическим анализом В. Андресфа [5, с.125], считающего, что при отличных от нуля транзакционных издержках Коуз находит подтверждение своей идеи об использовании приватизации как основного средства промышленной (сельскохозяйственной, экономической) реструктуризации на уровне фирмы. При этом следует иметь в виду различия в понимании фирмы представителями либерального экономического течения и институционалистами. Производственная функция, анализ которой доминирует в неоклассическом анализе фирмы, ориентирует лишь на эффективное использование передовых технологий в рамках некоторого предпринимательского процесса, (поэтому в неоклассической трактовке фирма есть предпринимательство плюс передовая технология, дающая товар для продажи). Напротив, институциональная трактовка, использующая концепцию транзакционных издержек предполагает, что фирма есть совокупность некоторого производственного процесса, позволяющего реализовать товары на потребительских рынках плюс реализовывать на фондовом рынке четко распределенные права собственности на имущество фирмы, позволяющие осуществлять заключение контрактов. Таким образом, приватизация должна предшествовать широкому применению конкурсного производства, как одного из методов реализации института банкротства, так как в соответствии с теоремой Коуза обмениваться на совершенно конкурентном рынке можно только четко специфицированными правами собственности, а именно, это имеет в виду при реализации конкурсного производства, когда происходит накопление конкурсной массы, имеющей своего предыдущего собственника и ее распределение в судебном порядке с совершением процедуры вновь проведенной спецификации прав собственности, которыми можно впоследствии обмениваться на конкурентном (фондовом) рынке. В результате ранее сформированная структура командной экономики с действовавшими предприятиями и иерархическими структурами разрушается и формируется новая структура, характерная для рыночного способа координации между экономическими агентами, где такими агентами в сфере производства и услуг явля-

ются *фирмы* в их институциональной трактовке. При этом новая отраслевая структура основывается на фирмах, у которых внутренние издержки координации меньше затрат на совершение аналогичных рыночных трансакций, что достигается в процессе реструктуризации. Естественно, что моментально осуществить такой переход невозможно, и в процессе преобразований (приватизации и реструктуризации) социалистические предприятия, преобразуемые в фирмы, вызовут увеличение общего объема транзакционных издержек. Для того, чтобы в процедурах банкротства новых постсоциалистических фирм сократить объем таких издержек, которые обязательно возникают при осуществлении продажи еще не специфицированных прав собственности, уплате различных взяток, что свойственно для постсоветских стран и росте судебных издержек, сопровождающих такие перераспределения собственности, необходимо предусмотреть *специальные реабилитационные процедуры* для должников. Таким образом, применение теоремы Коуза к анализу института банкротства свидетельствует о следующем:

- *институт банкротства существует в условиях положительных транзакционных издержек,*
- *конкурсное производство является составной частью института банкротства, но может применяться лишь при наличии фондового рынка и существовании четко специфицированных прав собственности на имущество фирмы,*
- *реабилитационные процедуры неотъемлемая часть института банкротства, позволяющая снижать размер транзакционных издержек посредством приведения в соответствие к институциональному эталону фирм конкретной экономики.*

Поэтому структура института экономической несостоятельности (банкротства) в любой рыночной экономике требует наличия двух составляющих: уже отработанного в процессе исторического развития института банкротства *конкурсного производства*, необходимых для сокращения транзакционных издержек *реабилитационных режимов*, применяемых к должнику.

Большинство стран с рыночной экономикой, в которых действует законодательство о несостоятельности (мы анализировали положение дел в этой сфере в Англии, Франции, Германии, США, и в переходных экономиках России, Украины, Беларуси) используют как процедуры конкурсного производства, так и реабилитационные режимы. Возникает вопрос: каков оптимальный удельный вес в общей структуре института банкротства конкурсных и реабилитационных процедур? Ответ можно дать исходя из принципа экономии транзакционных издержек: *переходные экономические системы осуществляющие процедуры приватизации в целях экономии транзакционных издержек должны использовать модели законодательства с преобладанием реабилитационных режимов, то есть продебиторских, при этом конкурсное производство преобладает только в тех экономических системах (как правило, признанных рыночными, в которых такое преобладание встречается также не всегда), где права собственности четко специфицированы и функционирует фондовый рынок (прокредиторских).*

На основании изложенных выводов можно утверждать, что в странах, формирующих отличные от командных экономические системы институт банкротства должен выполнять нижеследующие задачи:

- защиту кредитного обращения,
- передачу неэффективных предпринимательских структур более эффективным собственникам, при выполнении новыми собственниками социально значимых проектов;
- реабилитацию должников и их трудовых коллективов, имеющих перспективы возврата к эффективной деятельности,

- сохранение макроэкономических пропорций, связанных с поддержанием уровня занятости, соотношения между спросом и предложением, распределением ресурсов,
- реализацию принципов социальной справедливости при ликвидации несостоятельных экономических агентов,
- реализацию принципов политической и экономической безопасности при осуществлении процедур банкротства с особо важными и стратегическими субъектами хозяйствования,
- сохранение природных и биологических ресурсов страны,
- обеспечение обороноспособности государства.

Здесь стоит сразу оговориться, что некоторые представители либерального экономического направления будут не согласны с приведенным столь значительным перечнем задач, выполняемых институтом банкротства, – они хотели бы ограничиться первыми двумя или совсем одной первой задачей, однако, как нам представляется, оппоненты либерального толка несостоятельны в подобных рассуждениях.

Как уже отмечалось выше, белорусское законодательство о банкротстве и его правоприменительную практику относят к радикально прореклиторской модели. В Республике Беларусь в центре внимания закона – интересы должника и государства. Однако продолжающиеся интеграционные процессы между Беларусью и Россией, как нам представляется, непременно приведут к дальнейшему совершенствованию и российского и белорусского действующего законодательства. В первую очередь, унифицированное законодательство должно приобрести черты умеренно прореклиторской модели несостоятельности, поскольку радикально прореклиторская сущность

законодательства тормозит процессы трансформации и реструктуризации предприятий, как бы «замораживая» «существующую ситуацию, характеризующуюся убыточностью почти половины предприятий Беларуси, а умеренно прореклиторская модель российского законодательства приводит к продолжающемуся использованию института банкротства не по его функциональному назначению. Поскольку процесс образования единого экономического пространства Беларуси и России неизбежен, то использование изложенной здесь методологии формирования института экономической несостоятельности позволит легче унифицировать законодательство и привести его к общей концепции, на основе российской умеренно прореклиторской и белорусской умеренно прореклиторской модели, к некоторой общесюзной. Заинтересовавшихся нашими исследованиями мы приглашаем обращаться на адрес электронной почты: [chernovalov@economy.brsu.brest.by](mailto:chernovalov@economy.brsu.brest.by).

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Красильников О. В. «Еще раз к критике теоремы Коуза» // Вопросы экономики, 2002.- № 2 .
2. Коуз Р. Природа фирмы: Нобелевская лекция «Институциональная структура производства» 1991. – М.: Дело, 2001.
3. Коуз Р. Фирма, рынок и право. – М.: Дело .1993.
4. Журавская Е., Сонин К. Экономика и политика российских банкротств // Вопросы экономики. 2004.- №4.
5. Андреев В. Постсоветская приватизация в свете теоремы Коуза // Вопросы экономики 2003.- №12.

УДК 65.01: 378

*Медведева Г.Т.*

### ПРОФИОРИЕНТАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВУЗА

Вхождение в новый век объективно требует отразить в менеджменте изменившиеся и продолжающие изменяться условия существования человеческого общества, а именно:

- глобальность развития рыночных отношений;
- широкое распространение информационных технологий в различных сферах человеческой деятельности.

Эти изменения все глубже внедряются в систему и процессы управления и требуют совершенствования методологии и организационных структур управления, а также введения новых средств и рычагов регулирования человеческой дея-

тельности. В свете становления рыночных отношений следует, очевидно, повысить эффективность адаптации фирмы к изменяющейся конъюнктуре рынка.

Деятельность любого вуза на рынке образовательных услуг эффективна в том случае, если она адекватно адаптируется к изменениям конъюнктуры данного рынка. Такая адаптация возможна лишь при углубленном изучении внешней и внутренней среды деятельности высшего учебного заведения.

Одним из общеизвестных в маркетинге постулатов является утверждение о том, что все факторы среды подразделяются на две группы: контролируемые и неконтролируемые.

**Таблица 1.** Классификация факторов среды деятельности вуза по степени управляемости.

Управляемые факторы внутренней среды	Контролируемые факторы внешней среды	Неконтролируемые факторы внешней среды
1. Производственные факторы: <ul style="list-style-type: none"> <li>• организационная структура;</li> <li>• уровень технической оснащенности;</li> <li>• уровень организации учебного процесса;</li> <li>• количественные и качественные характеристики профессорско-преподавательского состава.</li> </ul> 2. Элементы комплекса маркетинга: <ul style="list-style-type: none"> <li>• услуга;</li> <li>• цена;</li> <li>• продвижение;</li> <li>• распределение.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Экономические;</li> <li>• демографические;</li> <li>• научно-технические;</li> <li>• географические;</li> <li>• экономическое поведение конкурентов на рынке;</li> <li>• система взаимоотношений с ближайшим окружением – контактными аудиториями вуза ( в том числе система взаимоотношений в процессе профориентационной деятельности).</li> </ul>	Государственное регулирование деятельности вуза на рынке образовательных услуг.

*Медведева Галина Тимофеевна, к.э.н., доцент каф. мировой экономики, маркетинга и инвестиций Брестского государственного технического университета. Беларусь, БГТУ, 224017, г. Брест, ул. Московская, 267.*