

Экономической наукой к настоящему времени разработан целый ряд различных теорий, объясняющих причины экономических циклов и кризисов. П. Самуэльсон, например, в качестве наиболее известных теорий циклов и кризисов в своей книге «Экономика» отмечает следующие: 1) денежную теорию, которая объясняет цикл экспансией (сжатием) банковского кредита (Хоутри и др.); 2) теорию нововведений, объясняющую цикл использованием в производстве важных нововведений (Шумпетер, Хансен); 3) психологическую теорию, трактующую цикл как следствие охватывающих население волн пессимистического и оптимистического настроения (ПигуБеджгот и др.); 4) теорию недопотребления, усматривающую причину цикла в слишком большой доле дохода, идущей богатым и бережливым людям, по сравнению с тем, что может быть инвестировано (Гобсон, Фостер, Кфтчингс и др.); 5) теорию чрезмерного инвестирования, сторонники которой полагают, что причиной рецессии является, скорее, чрезмерное, чем недостаточное, инвестирование (Хайек, Мизес и др.); 6) теорию солнечных пятен – погоды – урожая (Джеванс, Мур). При оценке взглядов на цикличность и ее причины следует отметить, что они видоизменялись во времени вместе с изменением самой социально-экономической действительности. С учетом этого заслуживает внимания точка зрения ряда российских экономистов, которые выделяют три этапа в изменении взглядов на экономические циклы. Первый этап охватывает период с начала XVIII в. до середины 30-х годов XX в. В этот период преобладали суждения о том, что экономические кризисы либо вообще невозможны при капитализме, либо они носят лишь случайный характер и что система свободной конкуренции способна самостоятельно их преодолевать (Ж.-Ш. Сисмонди, Р. Родбертус, К. Каутский). Вторым этапом охватывает период с середины 30-х до середины 60-х годов XX в. Выделение этого периода связано с трудами Дж.М. Кейнса и прежде всего с его выводом о том, что экономические кризисы (точнее депрессия, застой) неизбежны в условиях классического капитализма и вытекают из природы присущего ему рынка. Кейнс одним из первых среди западных экономистов прямо заявил о том, что капиталистический рынок включает в себя различные проявления монополизма и сочетается с государственным регулированием, отчего цены и заработная плата являются негибкими. В качестве принципиально необходимого средства сглаживания проблем кризиса и безработицы Кейнс выдвинул идею обеспечения государственного вмешательства в экономику в целях стимулирования эффективного совокупного спроса. К его заслугам в исследовании фактора цикличности следует также отнести разработанную им теорию мультипликатора, которая в последующем стала широко использоваться при анализе причин цикличности. Третьим этапом в исследовании причин экономических циклов является период с середины 60-х годов до настоящего времени. В этот период, во-первых, стало уделяться особое внимание разграничению экзогенных (внутренних) и эндогенных (внешних) причин

циклическости рыночной экономики, причем именно эндогенным факторам стало уделяться преимущественное внимание. Во-вторых, определилась позиция ряда специалистов, согласно которой государство в развитых странах далеко не всегда стремится к антикризисному регулированию, сглаживанию циклических колебаний и к стабилизации экономического равновесия, а проводит нередко так называемую проциклическую политику, т. е. провоцирует и поддерживает циклическость. Исследования природы циклическости воспроизводства в условиях государственного регулирования экономики породили ряд новых взглядов и концепций по данной проблеме. В их числе концепции «равновесного делового цикла» и «политического делового цикла». Первая отражает развитие идей монетаризма. Согласно этой концепции государство наряду со многими присущими ему функциями выполняет роль своеобразного генератора денежных «шоков», которые выводят хозяйственную систему из состояния равновесия и таким образом поддерживают циклические колебания в общественном воспроизводстве. В 70–80-х годах данная концепция активно разрабатывалась представителями теории рациональных ожиданий. Если монетаристы считают, что государство может спровоцировать цикл, пользуясь недостаточной осведомленностью людей об истинном содержании и целях различных направлений государственной экономической политики, сторонники теории рациональных ожиданий исходят в данном вопросе из противоположных соображений. Они считают, что предприниматели и население научились благодаря происходящей информационной революции оценивать и распознавать истинные мотивы решений государственных органов и могут всякий раз своевременно реагировать на них сообразно своей выгоде. В результате цели государственной политики остаются нереализованными, а спад или подъем принимают более ярко выраженный характер [1]. Вторая концепция («политического делового цикла») базируется на том, что зависимость между уровнем безработицы и уровнем инфляции определяется кривой Филипса, т. е. существует обратная зависимости между данными величинами: чем меньше безработица, тем быстрее растут цены. Ее сторонники полагают, что экономическое положение внутри страны существенным образом влияет на популярность правящей партии. В качестве главных экономических показателей, на которые реагирует население, выделяются темпы инфляции и норма безработицы: чем ниже их уровни, тем при прочих равных условиях больше голосов будет подано на предстоящих выборах за правящую партию или президента. С целью обеспечения победы правительство принимает меры для поддержания такого сочетания уровней инфляции и безработицы, которое представляется наиболее приемлемым избирателям. Поэтому администрация после прихода к власти старается снизить темпы роста цен путем искусственного провоцирования кризисных явлений, а к концу своего правления власть начинает решать противоположную задачу – поднимает уровень

занятости. Последний вызывает рост цен, но расчет делается на то, что к выборам уровень занятости поднимется, а инфляция не успеет набрать полной силы. Партия власти может обеспечить себе победу. Различают внешние и внутренние причины кризиса хозяйствования. Внешними причинами называются те, на которые хозяйство не может влиять или это влияние может быть незначительным. К внешним причинам относят международные и национальные факторы. Международные факторы складываются под влиянием причин общеэкономического характера (экономическая цикличность развития ведущих стран, состояние мировой финансовой системы, характеризующееся политикой международных банков), стабильности международной торговли, зависящей в свою очередь от заключенных межправительственных договоров и соглашений (о создании зон свободного предпринимательства, приграничной торговле, таможенных тарифах и пошлинах), международной конкуренции (увеличении доли рынка фирм-конкурентов из-за более высоких технологий или более дешевого труда). К национальным факторам могут быть причислены причины политического, экономико-географического, культурного и научно-технического характера. Так, политическая стабильность и направленность внутренней политики государства, реализуемые через право, выражаются в отношении к предпринимательской деятельности и принципах государственного регулирования экономики, к формам собственности, мерам по защите прав потребителей и предпринимателей. Все это аккумулируется в законодательных нормах, актах, которые и определяют деятельность предприятий. Экономико-географические факторы характеризуются размером и структурой потребностей, а при известных экономических предпосылках – платежеспособным спросом населения. К ним можно так же отнести уровень доходов и накоплений населения, т.е. покупательную способность, уровень цен, возможность получения кредита, существенно влияющих на предпринимательскую активность, фазу экономического цикла, в которой находится национальная экономика. Падение спроса, например, характерное для соответствующей фазы экономического развития, приводит к обострению конкуренции, разорению или поглощению обанкротившегося субъекта. Факторы культурного характера проявляются в привычках, нормах потребления и предпочтениях одних товаров перед другими [2]. Уровень развития науки и техники определяет все составляющие процесса производства товара и его конкурентоспособность. Изменения в технологии производства, производимые предприятиями для обеспечения конкурентных преимуществ, требуют, как правило, значительных капитальных вложений и могут в течении продолжительного времени отрицательно сказываться на их прибыльности, в том числе и вследствие неудач при внедрении новых технологий. Может негативно сказаться на прибыльности и уменьшение объема продаж продукции предприятиями вследствие появления на рынке по более низким ценам товаров

других фирм, в производстве которых используется более прогрессивная технология, обеспечивающая меньшие производственные затраты. Здесь следует отметить, что социально-экономические системы могут выступать хозяйствующими субъектами на макроуровне, мезоуровне и микроуровне. Во всех случаях любая из них имеет 2 тенденции своего существования: функционирование и развитие. Они тесным образом взаимосвязаны и отражают фактическое единство основных тенденций социально-экономической системы [3]. Однако во всех случаях, исходя из цикличности развития, хозяйствующие системы подвергаются опасности кризиса. Естественно, что разные уровни хозяйства имеют несколько отличные внутренние причины кризисного состояния. Поэтому мы остановимся на микроуровне хозяйствования, где господствуют в виде хозяйствующих субъектов предпринимательские структуры (предприятия). Они то и задают тон всем остальным уровням управления хозяйствами. Предприятие попадает в кризисное состояние вследствие совокупности внутренних причин научного, конструкторско-технологического, производственно-экономического, финансового характера, а также недостатков внутрифирменного экономического управления. Конструкторско-технологические причины объясняются технической отсталостью отечественных производителей, которая в полной мере проявилась после открытия российских рынков для зарубежных фирм-конкурентов. Кроме того, в большинстве товаров, выпускаемых сегодня на российских предприятиях, заложены старые ресурсоемкие технические решения 80-х гг. В те годы при низких ценах на металл, невысоких тарифах на технологическую электроэнергию, малой доле заработной платы в себестоимости продукции и условных ценах на готовые изделия конструкторы работали по принципу «если Родине надо, она всегда найдет деньги в бюджете для оплаты» и закладывали избыточную прочность, металло- и энергоемкость. Но сегодня, когда российские цены поднялись и сравнялись с мировыми, эти технические решения стали разорять предприятия из-за высокой себестоимости и убытков, так как цены производителя стали выше рыночных. Это породило вначале экономические, а затем и финансовые причины кризиса производителя. Высокая себестоимость постепенно оставила предприятия без прибыли, а затем и вовсе остановила производство из-за отсутствия выручки и оборотных средств. Сокращение производства привело к появлению избыточных незагруженных мощностей, которые необходимо содержать и отвлекать на это и без того ограниченные ресурсы. Кроме того, низкая конкурентоспособность и неумение продвинуть* свою продукцию на рынки привели к тому, что основной формой продаж стала передача продукции на реализацию с отложенной на длительный срок оплатой. Это, в свою очередь, привело к отсутствию средств на возобновление производства и оплате своих обязательств. Одновременно возникли цепочки бартерных сделок и взаимозачетов, что привело к уменьшению доли денежных средств в структуре

выручки предприятия. Таким образом, даже «благополучные» предприятия, продолжающие производство, не стали иметь средств на оплату налогов и заработной платы своему персоналу, так как бартер для этих целей не может быть использован. К финансовым причинам можно также добавить большие оттоки денежных средств на коммунальные расходы по содержанию производственных мощностей (тепло, вода, газ, электроэнергия) в связи с отсутствием сберегающих технологий и специального оборудования. Все это, в свою очередь, забирает ограниченные свободные средства, так необходимые для обновления продукции и повышения ее конкурентоспособности. Финансовое состояние многих российских предприятий по указанным выше причинам остается тяжелым. Состояние расчетов предприятий друг с другом и с государством по обязательным платежам до недавнего времени было неудовлетворительное. Применялись такие формы расчетов, как бартер, взаимозачеты и прочие суррогатные схемы. На долю денежной формы расчетов в 1996–1998 гг. приходилось не более 25% всех платежей. В 1999 г. доля денег в структуре выручки несколько увеличилась и составила около 40%. Средние сроки расчетов предприятий за поставленную ими продукцию и оказанные услуги превышали 6 мес. Нарастает объем неплатежей в бюджеты всех уровней. По данным Министерства по налогам и сборам (МНС) РФ к концу первого квартала 1999 г. долги предприятий консолидированному бюджету достигли 238 млрд. руб., а текущие платежи составляют всего 75% нормы. На 1 января 1999 г. в России насчитывалось около 7 тыс. организаций с задолженностью в федеральный бюджет более 1 млн. руб. Их общая сумма долга (90 млрд. руб.) составляла примерно 60% суммы задолженности в федеральный бюджет всех налогоплательщиков России. Необходимо отметить, что долги по обязательным платежам имеют крупнейшие системообразующие предприятия, бывшие флагманы советской экономики. В этом смысле характерно, что указанные 7 тыс. организаций – одновременно и крупнейшие налогоплательщики России. Их доля поступления в федеральный бюджет составляет 62%. Все это и составило сущность кризиса 90-х годов. Даже в настоящее время, при относительной стабильности экономики страны, задолженность предприятий по налоговым платежам, пеням и налоговым санкциям в консолидированный бюджет РФ составила на 1 августа 2012 г. 723,6 млрд. рублей. Динамика этого процесса показана на рис. 4 По сравнению с 1 января 2012 г. она увеличилась на 7,2%. Доля этой задолженности в доходах федерального бюджета в январе – мае 2012 года составила 34,1%. Исследование показывает, что среди особенностей российской экономики можно выделить следующие наиболее значительные негативные условия, приводящие к кризису хозяйствования субъектов. 1. Политическая, экономическая и финансовая нестабильность в России. Она вызывает неуверенность у предпринимателей в успешности и даже возможности деятельности, отражается на всех составляющих организации

производства, материально-технического обеспечения, сбыта продукции. 2. Высокие темпы инфляции в России. Несмотря на ее замедление в последнее время, постоянные инфляционные ожидания не способствуют реализации предприятием стратегических целей, сопряженные с недостаточно гибкой, а часто разорительной налоговой системой государства, кредитной политикой, высокие для конечного потребителя цены стимулируют не расширение производства, а его сокращение. Высокие цены, назначаемые предприятием на свою продукцию, часто имеют своей причиной не столько их необоснованную ценовую политику, сколько внешние ценообразующие факторы. А это ведет, в свою очередь, к падению конкурентоспособности товаров и снижению потребительского спроса. 3. Высокая степень монополизации экономики, которая наряду со сложившимися устойчивыми хозяйственными связями и региональным разделением труда затрудняет формирование действительно конкурентной среды. Отсюда сильное влияние естественных монополий и крупных корпораций на рост тарифов и цен на продукцию, которые недостаточно контролируются государством. 4. Все еще значительна доля задолженностей платежей, коснувшаяся как самого бюджета при оплате госзаказов, так и значительного числа предприятий, при котором они большее число попадают в зону признаков банкротства, установленных Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)». 5. На многих предприятиях структура акционерного капитала размыта и еще не всегда сформировался консолидированный, мотивированный на финансовый результат эффективный собственник. Члены трудовых коллективов – владельцы акций, далеки от управления предприятием. Деятельность менеджеров предприятия в таких условиях проходит без должного контроля. Отсутствие эффективного собственника, являющегося стратегическим инвестором, в интересах которого не сиюминутная выгода, например, от сдачи мощностей и площадей в аренду, а долговременное стабильное развитие предприятия, тормозит рыночное реформирование, внутрифирменный менеджмент. 6. Недостаточный уровень подготовки и отсутствие опыта работы в рыночных условиях у большинства высших менеджеров предприятий, отсутствиесовременной эффективной организационной системы управления, ориентированной на самостоятельное функционирование подразделений предприятия в конкурентных условиях. Сложившаяся в 80-е гг. на многих предприятиях командная, централизованная линейно-функциональная структура управления часто не позволяет оперативно реагировать на изменяющиеся условия на рынках продаж, правильно оценивать ситуацию и быстро принимать адекватные управленческие решения по изменению качества, дизайна и поиску каналов продвижения товаров на рынки. 7. Большое число предприятий, у которых основные средства очень высокую степень физического и морального износа. Такое состояние активов наряду с большими затратами на их содержание, приводит к высокому уровню издержек

производства, снижению рентабельности и росту числа неплатежеспособных предприятий. В результате в экономическом развитии страны случайно (или) закономерно на всех уровнях экономики периодически возникают различного рода кризисные явления, диагностика, профилактика и преодоление которых представляют собой предмет антикризисного управления. Сами по себе эти явления, вкуче с окружающими их условиями должны быть объектами антикризисного управления. Все кризисные явления в экономике можно характеризовать по семи признакам: 1) По широте охвата: а) отдельные (или единичные); б) локальные (или групповые, охватывающие лишь часть или группу явлений, процессов, субъектов хозяйствования); в) системные, поражающие весь экономический организм в целом. 2) По уровням экономики: микро, мезо, макро и мировой. 3) По причинам.