
НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ И БАНКРОТСТВО: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ РЕЖИМЫ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ*

Фролов Даниил Петрович,

доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой маркетинга и рекламы Волгоградского государственного университета; ecodev@mail.ru

Черных Владимир Иванович,

кандидат экономических наук, заместитель председателя Совета Уральской саморегулируемой организации арбитражных управляющих; marke-tech@volsu.ru

В статье доказано, что проблемы антикризисного регулирования предприятий связаны с отождествлением понятий «несостоятельность» и «банкротство». Несостоятельность и банкротство – принципиально разные явления, которые должны регулироваться специфическими методами и инструментами, предусматривать разные режимы управления. На основе институционального анализа обоснована необходимость модернизации Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)».

Ключевые слова: несостоятельность, банкротство, дисфункция, кризис, антикризисное регулирование, институциональный анализ.

Глобальный экономический кризис 2008 – 2010 гг. стал тяжелейшим испытанием для российской экономики: на начало 2011 г. доля убыточных предприятий достигла 38,8%. Проблемы неплатежеспособности, несостоятельности и банкротства выдвинулись в число наиболее актуальных тем для экономической науки и практики. Возникает закономерный вопрос о том, что делать с малорентабельными, низкоэффективными и устойчиво убыточными фирмами. В правительственных и научных кругах активизировались дискуссии о возможностях и ограничениях национализации и приватизации убыточных предприятий. Сложность ситуации усугубляется значительными социальными последствиями ликвидации неэффективных предприятий, в том числе отложенными во времени негативными эффектами. Такие эффекты слабо учитываются в рамках неоклассической теории фирмы, что не позволяет использовать ее в качестве

* Статья подготовлена при поддержке РГНФ, проект № 11-32-00348a2.

методологической основы решения задач антикризисного регулирования на микроэкономическом уровне, в связи с чем особое значение приобретает институциональная парадигма.

Следует признать, что институциональный подход в вопросах несостоятельности, банкротства, антикризисного регулирования и управления предприятиями пока используется явно недостаточно. В этой области исследований все еще много проблем методологического и категориального характера, без преодоления которых трудно ожидать высоких практических эффектов от применения «рецептов» институционализма на микроуровне хозяйственной жизни общества.

Регулирование проблемных ситуаций фирм в современной экономике является, как правило, темой изучения прикладных экономических дисциплин. Существующие в распоряжении экономистов-теоретиков методологические подходы к объяснению происходящих процессов и явлений хозяйственной деятельности не в полном объеме отражают актуальные потребности бизнес-субъектов. «Микроэкономическая дисфункция» современной экономической науки обусловлена различными причинами, связанными как с противоречивой логикой эволюции теории фирмы, в том числе противостоянием традиционного мейнстрима с гетеродоксальными течениями, так и с асинхронностью развития экономической теории, экономической политики и хозяйственной практики.

В рамках неоклассической экономической теории фирма рассматривается как обособленно функционирующий комплекс активов или социально нейтральный механизм трансформации факторов производства в товары. «Неоклассическая фирма» представляет собой институционально аморфное суммативное множество, т.е. «простую сумму составляющих, не дающую возможности извлекать синергические эффекты из соединения всех видов внутренних и рыночных ресурсов» [17, с. 180]. Главные черты фирмы – ее относительная автономность и самодостаточность. Поэтому банкротство трактуется в качестве набора правовых процедур ликвидации убыточных фирм. При этом предполагается, что прекращение деятельности предприятия – это индивидуальная проблема конкретного субъекта экономики.

Вместе с тем представители институциональной и эволюционной экономики склонны рассматривать предприятие как видовой экономический организм, производящий конкретный вид продукта [5, с. 10], включенный в отраслевую или межотраслевую популяцию, и саморазвивающийся в «живой», эволюционирующей среде. Вводится даже метафора «души предприятия» [6], под которой понимается «внутреннее единое неповторимое духовное начало, ...обеспечивающее его стремление к гармоничному функционированию и развитию» [7, с. 146] в системе координат корпоративной культуры. Аналогично, Ф.Ж. Гуияр и Дж.Н. Келли подходят к предприятиям как к живым организмам, продуктивно используя биологические аналогии: например, преобразование бизнеса они определяют как «организованное перепроектирование генетической

архитектуры организации» [3, с. 22]. Эволюционные концепции разительно отличаются от механистических трактовок, характерных для мейнстрима, когда, например, убыточное предприятие – это «любое место операций, в котором должник осуществляет не носящую временного характера экономическую деятельность, охватывающую людей и товары или услуги» [13, с. 6].

Напротив, любая фирма есть «пучок» (система) контрактов, связей и отношений с контрагентами, поэтому ее ликвидация в краткосрочном периоде повышает их трансакционные издержки, связанные с заполнением возникшей «пустоты» в институциональном пространстве. При значительных масштабах убыточности предприятий и их банкротств это ведет к негативному (т.е. не вызванному прогрессом общественного разделения и кооперации деятельности) росту общих трансакционных издержек в масштабе экономической системы [18]. Поэтому приоритетными направлениями антикризисного микрорегулирования в настоящее время являются профилактика и терапия проблемных ситуаций на предприятиях, а не их жесткая реструктуризация и ликвидация.

С позиций институционализма, фирма – это глубоко интегрированная в социальную среду экономическая организация, представленная функционально и структурно интегрированной системой связей, отношений и контрактов, сложно «вплетенной» во внешние институциональные процессы и среды. Ключевая характеристика фирмы – ее «укорененность» (embeddedness) в социально-экономическом пространстве. Соответственно, меняется представление о банкротстве, которое понимается как сложный институциональный процесс, характеризующийся социальными экстерналиями и значительными трансакционными издержками для экономики в целом. Поэтому с институциональной точки зрения основой государственной антикризисной политики не может быть концепция рыночного прагматизма, постулирующая необходимость ликвидации убыточных предприятий, невзирая на социальные и экономические последствия. Этот неоклассический, по сути, подход адекватен для стран со стабильной институциональной средой, тогда как институциональный подход наиболее соответствует реалиям развивающихся и переходных экономик, в том числе России.

В содержательном смысле системный кризис фирмы есть основная причина инициирования ее банкротства. Институциональная причинность кризисов хозяйственных субъектов связана с возникновением определенных дисфункций в механизме их функционирования и контрактации с внешней рыночной средой. Под экономической дисфункцией в широком смысле понимается «нарушение функций какого-либо органа, системы, экономического института, преимущественно качественного характера» [15, с. 70].

В контексте институциональной теории дисфункций фирма – это комплекс «отдельных, хотя и взаимосвязанных экономических видов деятельности»

[12, с. 149], т.е. основных и вспомогательных бизнес-функций (институций) [4], закрепленных за индивидуальными агентами, их рабочими и проектными группами, специализированными или общесистемными подразделениями (цехами, службами, отделами и др.), определяющих их статусы и роли в воспроизводственном процессе фирмы. Любые бизнес-процессы можно представить как потоки действий и операций в рамках реализуемых агентами и субструктурами фирмы функций, а сами фирмы в таком ракурсе – «это комбинации отдельных видов деятельности, выступающие в качестве источника получения конкурентного преимущества» [12, с. 149].

Понимание экономических дисфункций фирмы как качественных нарушений осуществляемых ей бизнес-функций позволяет выделить два класса дисфункций:

- 1) элементные, связанные со сбоями и рассогласованием функций отдельных агентов, подразделений, бизнес-процессов фирмы;
- 2) системные, охватывающие функциональные подсистемы фирмы и ее экономический механизм в целом.

Поэтому наряду с поставленным Й. Шеффи вопросом: «Каким образом выявить сбой в нормальном коммерческом (или производственном. – Авт.) процессе, когда одновременно происходит так много событий?» [21, с. 10], т.е. как вовремя идентифицировать элементные дисфункции, особое внимание следует сфокусировать на более сложной проблеме – каким образом элементные дисфункции приобретают системный характер и как своевременно выявлять такие процессы до прохождения ими «точки невозврата»?

Кризис фирмы представляет собой результат необратимого перерастания элементных дисфункций фирмы в системные, что ведет к нарушению непрерывности бизнес-процессов, ускорению распада ключевых компетенций, редукции хозяйственных связей, деградации факторов производства, ухудшению конкурентоспособности товаров и дефициту финансовых ресурсов.

В связи с разграничением двух классов дисфункций фирмы возникает необходимость и возможность разграничения понятий несостоятельности и банкротства. Традиционно они отождествляются экономистами [9, 20] и юристами, что отразилось и в федеральном законе № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 г. Однако подобная избыточность научного языка является неэффективной, поскольку каждому явлению хозяйственной практики в идеале должна четко соответствовать определенная категория экономической теории.

Следует подчеркнуть, что понятия «несостоятельность» и «банкротство» в зарубежном законодательстве (как и в дореволюционном отечественном) не отождествляются. По мнению современных юристов, рассматривая банкротство в уголовно-правовом аспекте, целесообразно иметь в виду «преступления, связанные с незаконным банкротством», что

терминологически корректнее [1, с. 176]. Но с экономической точки зрения, это конкретные внешние формы проявления банкротства, не отражающие его реального содержания.

Следуя институциональному подходу, Н.В. Гаврилова предлагает определение несостоятельности «как состояния, при котором возникает нарушение функций экономической подсистемы, влекущее за собой неспособность поддерживать воспроизводство» [2, с. 23]. Хотя автор правильно связывает несостоятельность с дисфункциональностью экономического механизма фирмы, она недостаточно четко фиксирует разницу между элементными и системными дисфункциями. Вместе с тем, неявно такое различие присутствует в рассматриваемой концепции: автор справедливо подчеркивает, что далеко не всякое нарушение функций хозяйственного субъекта ведет к его несостоятельности, а только лишь «в случае превращения этого нарушения в необратимый процесс» [2, с. 23]. И все же предлагаемый признак несостоятельности – неспособность фирмы поддерживать самовоспроизводство – слабо операционален и затрудняет практическую импликацию предлагаемой трактовки, которая остается в сугубо теоретической «плоскости».

Несостоятельность по сути означает невозможность подтверждения фирмой своего экономико-правового статуса (состояния), т.е. несоответствие ее потенциала требованиям институциональной среды. Более конкретно несостоятельность понимается как неспособность фирмы к выполнению принятых на себя контрактных и иных (в частности, налоговых) институциональных обязательств, вызванная дисфункциями в ее экономическом механизме.

Вызывает сомнения правомерность установления федеральным законодательством в качестве ключевого признака несостоятельности крайнего срока неисполнения фирмой денежных обязательств перед кредиторами и государством – «в течение трех месяцев с даты, когда они должны были быть исполнены» (ст. 3, п. 2). На наш взгляд, следует различать случайные, периодические и постоянные формы проявления несостоятельности. Случайные и периодические формы связаны с элементными дисфункциями фирмы. Часто несостоятельность возникает как случайный момент в функционировании фирмы, как краткосрочная неспособность к реализации своих функций, например, вследствие ситуационной нехватки оборотного капитала, сезонного спада потребительского спроса или конъюнктурных рыночных изменений. Кроме того, временные параметры бизнес-процессов фирм разного масштаба и различной отраслевой принадлежности варьируют в широком диапазоне, что не позволяет применять единый критерий. Тем самым игнорируется фундаментальный принцип эволюционного разнообразия элементов экономической системы.

Финансовое состояние фирмы является производным от ее конкурентоспособности, устойчивости и безопасности, а они, в свою очередь, от согласованности, результативности и эффективности осуществления фирмой

своих профильных экономических функций. Поэтому ухудшение финансовых показателей фирмы и ее неспособность к исполнению денежных или налоговых обязательств сигнализируют прежде всего о наличии комплекса элементарных дисфункций. Неплатежеспособность является важным, но далеко не единственным признаком несостоятельности. В принципе, должник может в силу разного рода причин не иметь возможности вовремя осуществлять оплату поставок, аренды или кредита, но это автоматически не означает его полной несостоятельности.

Однако в действующем законодательстве ключевым показателем несостоятельности фактически предстает именно неплатежеспособность, которая определяется как «прекращение исполнения должником части денежных обязательств или обязанностей по уплате обязательных платежей, вызванное недостаточностью денежных средств» (ст. 2). При этом одной из причин обязательного обращения должника в арбитражный суд является его соответствие признакам неплатежеспособности и (или) признакам недостаточности имущества (ст. 9). Под недостаточностью имущества понимается «превышение размера денежных обязательств и обязанностей по уплате обязательных платежей должника над стоимостью имущества (активов) должника» (ст. 3, абзац введен федеральным законом № 73-ФЗ от 28.04.2009 г.). Странно, что недостаточность имущества квалифицируется в качестве признака банкротства физического лица (ст. 3, п. 1) наряду с неплатежеспособностью в течение трех месяцев, однако данный подход не распространяется на юридических лиц, значительно ущемляя их права. К тому же очевидно, что трехмесячная неплатежеспособность и превышение пассивами фирмы ее активов отражают разную степень глубины кризисных процессов.

Подчеркнем: несостоятельность – понятие относительное, которое может быть описано широким спектром индикаторов (рис. 1). Ее характеризует неплатежеспособность в течение не только трех, но даже одного, а также четырех и даже шести месяцев. Предельная ситуация несостоятельности формально выражается недостаточностью имущества, хотя и этот показатель может быть представлен дифференцированно (например, как отношение обязательств должника к стоимости его имущества 1,25:1 или 1,1:1). Последнее положение характерно для многих стран (так, по оценкам МВФ, отношение госдолга к ВВП Японии в 2011 г. составит 229%, Греции – 152%, Италии – 120%, Ирландии – 114%), хотя это экстраординарное состояние явно свидетельствует о глубочайшем системном кризисе их экономик. В любом случае следует признать, что спектр конкретных форм и стадий несостоятельности недостаточно полно отражается бинарной связкой индикаторов «неплатежеспособность – недостаточность имущества», что требует углубления их дифференциации.

Постоянная форма несостоятельности вызывается хронической системной дисфункциональностью фирмы, результатом чего становится иницирование ее банкротства. В нашем понимании банкротство – это институциональная

форма несостоятельности, когда данное негативное состояние становится имманентной характеристикой фирмы. Более точно, банкротство – это экономическая институция, т.е. устойчивая форма фиксации фирмы в состоянии несостоятельности. Институционализация несостоятельности означает возникновение у фирмы устойчивой и слабообратимой неспособности к деятельному поддержанию своего экономико-правового статуса.

Большинство представителей институциональной теории рассматривают банкротство в качестве института, понимая его как систему правил и норм, устанавливающих рамки несостоятельности и требования в отношении неплатежеспособных фирм. Поэтому банкротство зачастую определяется как «система формальных и неформальных норм взаимодействия субъектов рынка, обеспечивающая экономически приемлемое разрешение конфликтных ситуаций, вызванных несостоятельностью партнера, путем ликвидации либо трансформации условий функционирования неэффективного собственника с установкой на санирование экономики в целом» [2, с. 41]. Наблюдается даже редукционистская трактовка банкротства как особой нормы: «для наименования института может использоваться... ключевая норма (“институт банкротства”)» [8, с. 19].

Такой нормативно-правовой подход к пониманию банкротства не является неправильным, но он все же поверхностен. Ведь правовые нормы лишь фиксируют изменения, произошедшие в процессе эволюции банкротства, в ходе многочисленных актов согласования интересов кредиторов и должников. Поэтому содержательная эндогенно-функциональная трактовка банкротства как экономической институции является, на наш взгляд, более точной. Однако для специального изучения внешних, правовых форм банкротства допустимо рассматривать его в качестве экономико-правового института, а также как институциональной «ловушки» или дисфункции, как это делают некоторые исследователи [10, 11].

Трудно согласиться с утверждением о том, что «краткосрочная неспособность... реализовывать свои функции, имеющая случайный характер, не может рассматриваться в качестве несостоятельности как экономического явления» [2, с. 23]. Такое представление могло возникнуть только в результате пагубного отождествления несостоятельности и банкротства. Напротив, случайно или периодически возникающие дисфункции в деятельности фирмы как раз и характеризуют ее несостоятельность. Банкротство же может пониматься как «ситуация, когда должник в целом не способен оплатить свои долги по мере наступления сроков их погашения или когда сумма обязательств должника превышает стоимость его активов» [13, с. 5], однако признаки банкротства нуждаются в более точной спецификации. Только постоянное, длительное, устойчивое функционирование фирмы в ситуации несостоятельности ведет к ее переходу в институцию банкротства.

В действующем законодательстве несостоятельность отождествляется с банкротством и трактуется как «признанная арбитражным судом

неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей» (ст. 2). Согласно нашей концепции, речь здесь идет исключительно о банкротстве, а именно о закреплении данной институции (и соответствующего статуса) за предприятием-должником судебным решением. Несостоятельность же, не будучи институцией, не нуждается в формальном закреплении и требует иных, по сравнению с банкротством, регулятивных процедур (рис. 1).

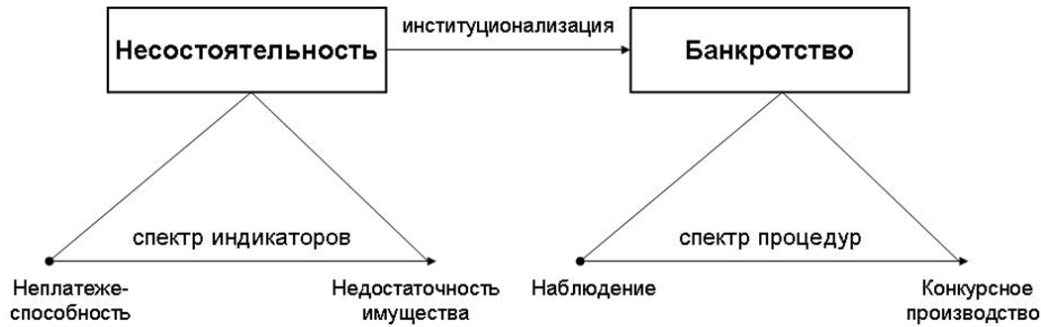


Рис. 1. Взаимосвязь несостоятельности и банкротства

В результате отсутствия различия несостоятельности и банкротства, федеральное законодательство порождает институциональную «ловушку»: с одной стороны, потенциально конкурентоспособные предприятия, в силу обстоятельств оказавшиеся в ситуации неплатежеспособности, подвергаются чрезмерно жесткому регулированию с огромной вероятностью ликвидации; с другой стороны, часто наблюдающееся на практике затягивание процедур банкротства позволяет недобросовестному топ-менеджменту предприятия-должника «вывести» активы из-под взыскания путем различных теневых схем.

Сложившуюся ситуацию усугубляет множество стохастических изменений, вносимых в законодательство о банкротстве. В результате арбитражные суды не успевают выработать практику применения новых положений закона, что не позволяет прийти к единообразию его интерпретации, порождая институциональную неопределённость участников процесса. Это тормозит стабилизацию спроса на банкротство, сдерживая «укоренение» данной институции в российском экономическом пространстве (см. табл.).

Обоснованное различие элементных и системных дисфункций фирмы выражается в специфике несостоятельности и банкротства, которые требуют разных режимов регулирования. В настоящее время федеральным законодательством реализуется фактически только «жесткий» режим регулирования с прокредиторской ориентацией. В результате любое «заболевшее» предприятие сразу же приговаривается к эвтаназии. Данная ситуация нуждается в преодолении посредством дифференциации режимов и процедур регулирования несостоятельности и банкротства (рис. 2).

Динамика арбитражных дел о признании предприятий банкротами
(2003 – 2011 гг.)

Годы	Подано заявлений о признании должников банкротами	Из них принято к производству	Принято решений о признании должника банкротом
2003	14277	9695	17081
2004	14090	10093	9390
+/- к 2003	- 1,3%	+4,1%	-45%
2005	32190	25643	13963
+/- к 2004	+ в 2,3 раза	+ в 2,5 раза	+48,7%
2006	91431	83068	76447
+/- к 2005	+ в 2,8 раза	+ в 3,2 раза	+ в 5,5 раза
2007	44255	30015	19238
+/- к 2006	- в 2,1 раза	- в 2,8 раза	- в 4 раза
2008	34367	27032	13916
+/- к 2007	- 22,3%	- 9,9%	-27,7%
2009	39570	35545	15473
+/- к 2008	+ 15,1%	+ 31,5%	+11,2%
2010	40243	33270	16009
+/- к 2009	+ 1,7%	-6,4%	+3,5%
1 п/г 2011	16853	13938	6955
+/- к 1 п/г 2010	-19,9%	-21,1%	-13,6%

Источник: составлено авторами по данным Высшего Арбитражного Суда РФ.



Рис. 2. Режимы регулирования несостоятельности и банкротства

Одной из основных проблем действующего законодательства о банкротстве является фактическая невозможность использования и неэффективность механизмов восстановления платежеспособности, в связи с чем особое значение имеет корректировка законодательства в части методов и инструментария финансового оздоровления хозяйственных субъектов. Законом предусмотрена специфическая процедура банкротства – финансовое оздоровление, которая потенциально является важным инструментом восстановления платежеспособности должников [16]. Однако, по данным ВАС РФ, данная процедура в 2010 г. применялась в отношении лишь 91 должника (0,0027% от общего числа принятых к производству дел), а по результатам ее проведения только в 6 случаях производство по делам было прекращено в связи с погашением задолженности и удовлетворением требований кредиторов.

Трудно согласиться с позицией либеральных экономистов, считающих, что необходимо отказаться от прокредиторской направленности процедур банкротства и развивать их в направлении большего учета интересов предприятий-должников. Безусловно, постулируемая законом презумпция виновности должников как априори неэффективных собственников ведет к тому, что огромное количество предприятий «настиг не только финансовый кризис, но и невозможность защиты своих вполне законных интересов в условиях еще более усилившейся прокредиторской системы банкротств, практически исключающей сохранение бизнеса и мало связанной в настоящий момент с эффективностью или неэффективностью участников рынка» [14]. С системной точки зрения важно дополнить антикризисное микрорегулирование «мягким» режимом, охватывающим те случайно или временно несостоятельные фирмы, платежеспособность и конкурентоспособность которых могут быть восстановлены. Требования же к признанию фирмы банкротом целесообразно значительно повысить, параллельно ужесточив санкции. Процесс банкротства должен проводиться исключительно в интересах кредиторов и с максимально жесткими требованиями (в том числе по срокам) для того, чтобы не допустить вывода активов предприятия. В случае же несостоятельности должны применяться реабилитационные процедуры в интересах самого дебитора с целью восстановления его бизнеса до приемлемого уровня платежеспособности и устойчивости.

Ключевое положение состоит в уравнивании интересов кредиторов и должников в федеральном законодательстве путем разделения в базовом законе статей о несостоятельности и банкротстве [19]. Это даст возможность объединить продебиторское и прокредиторское направления антикризисного регулирования, а также позволит более дифференцированно подходить к фирмам, находящимся в кризисах разной степени тяжести.

Список источников

1. Белослудцев, В.И. Проблемы совершенствования законодательства об ответственности за противоправные деяния, допускаемые в процессе

банкротства [текст] / В.И. Белослудцев, С.В. Красников, Л.Ю. Пряхина // Вестник Рос. гос. аграрного заочн. ун-та. – 2009. – № 7(12). – С. 175 – 178.

2. Гаврилова, Н.В. Антикризисное управление: институциональные особенности [текст] / Н.В. Гаврилова. – М.: Междунар. акад. оценки и консалтинга, 2007. – 208 с.

3. Гуияр, Ф.Ж. Преобразование организации [текст] / Ф.Ж. Гуияр, Дж.Н. Келли. – М.: Дело, 2000. – 376 с.

4. Иншаков, О. Эволюционная перспектива экономического институционализма [текст] / О. Иншаков, Д. Фролов // Вопросы экономики. – 2010. – № 9. – С. 63 – 77.

5. Иншаков, О.В. Предприятие и фирма: выход из заблуждений в русле эволюционной экономической теории [текст] / О.В. Иншаков // Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 3. Экономика, экология. – 2008. – № 2. – С. 6 – 15.

6. Клейнер, Г.Б. Институциональные факторы долговременного экономического роста [текст] / Г.Б. Клейнер // Экономическая наука современной России. – 2000. – № 1. – С. 5 – 20.

7. Клейнер, Г.Б. Роль предприятия в современной экономике [текст] / Г.Б. Клейнер // Институциональная экономика: Учеб. пособие. / Под рук. акад. Д.С. Львова. – М.: ИНФРА-М, 2001. – С. 128 – 171.

8. Клейнер, Г.Б. Эволюция институциональных систем [текст] / Г.Б. Клейнер. – М.: Наука, 2004. – 240 с.

9. Павлова, А.В. Организационно-правовой механизм регулирования института несостоятельности и банкротства как фактор экономического роста [текст] / А.В. Павлова // Проблемы прогнозирования. – 2008. – № 1. – С. 135 – 144.

10. Полтерович, В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы [текст] / В.М. Полтерович // Экономика и математические методы. – 1999. – Т. 35. № 2. – С. 3 – 19.

11. Попов, Е.В. Институциональные ловушки Полтеровича и трансакционные издержки [текст] / Е.В. Попов, В.В. Лесных / под ред. В.М. Полтеровича. – Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 2006. – 458 с.

12. Портер, М. Конкуренция между местами размещения бизнеса: глобальная стратегия как способ обеспечения конкурентного преимущества [текст] / М. Портер // Курс МВА по стратегическому менеджменту / Фаэй Л., Рэнделл Р. (ред.). – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – С. 143 – 176.

13. Практическое руководство ЮНСИТРАЛ по вопросам сотрудничества в делах о трансграничной несостоятельности [электронный ресурс]. – [2010]. – URL: http://www.uncitral.org/pdf/russian/texts/insolven/Practice_Guide_Ebook_russian.pdf.

14. Российская экономика в 2009 году. Тенденции и перспективы

[текст]. – Вып. 31. – М.: ИЭПП, 2010. – 707 с.

15. Сухарев, О. Концепции экономической дисфункции и эволюция фирмы [текст] / О. Сухарев // Вопросы экономики. – 2002. – № 10. – С. 70 – 82.

16. Углова, С.В. Институциональные проблемы реализации процедур банкротства стратегических организаций [текст] / С.В. Углова // Экономика и управление собственностью. – 2007. – № 4. – С. 25 – 28.

17. Управление социально-экономическим развитием России: кон-цепции, цели, механизмы [текст] / Рук. авт. колл.: Д.С. Львов, А.Г. Поршневу. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2002. – 702 с.

18. Фролов, Д. Парадокс транзакционных издержек [текст] / Д. Фролов // Экономист. – 2011. – № 5. – С. 75 – 85.

19. Фролов, Д.П. Несостоятельность и банкротство: институцио-нальная «ловушка» корпоративного права [текст] / Д.П. Фролов // Модернизация гражданского права в современных условиях мирового хозяйствования: материалы Междунар. науч.-практ. семинара памяти Е.А. Флейшиц, г. Волгоград, 27-28 окт. 2011 г. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2011. – 644 с. – С. 357 – 364.

20. Черновалов, А.В. Несостоятельность (банкротство) в институциональ-ной экономике: белорусская модель [текст] / А.В. Черновалов. – Минск : ООО «Мисанта», 2004. – 331 с.

21. Шеффи, Й. Жизнестойкое предприятие: как повысить надеж-ность цепочки поставок и сохранить конкурентное преимущество [текст] / Й. Шеффи. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 301 с.

INSOLVENCY AND BANKRUPTCY: INSTITUTIONAL REGIMES OF ANTIRECESSIONARY MANAGEMENT

Frolov Daniil Petrovich,

Dr. Sc. of Economy, Associate Professor, Chief of the Chair of Marketing and Advertising of Volgograd State University; ecodev@mail.ru

Chernykh Vladimir Ivanovich,

Ph. D. of Economy, Vice Chairman of the Ural Self-regulatory Organization of Arbitration Managers; marke-tech@volsu.ru

In article it is proved that problems of anti-recessionary regulation of the enterprises are connected with an identification of concepts «inconsistency» and «bankruptcy». Insolvency and bankruptcy are essentially different phenomena which should be regulated by specific methods and tools to provide different control modes. On the basis of the institutional analysis necessity of modernization of the Federal law «About an inconsistency (bankruptcy)» is proved.

Keywords: insolvency, bankruptcy, dysfunction, crisis, anti-recessionary regulation, institutional analysis.