

БАРТЕР В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ: ОСОБЕННОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ ПЕРЕХОДНОГО ПЕРИОДА

Введение

- 1. Определение и особенности бартерных сделок**
- 2. Причины возникновения и распространения бартера в российской экономике**
- 3. Бартерная экономика в современной России**
- 4. Социальная база бартеризации экономики**
- 5. Заключение**
- 6. Литература**

ВВЕДЕНИЕ

Одной из отличительных особенностей российской экономики 90-х годов является устойчивое нарушение нормальной взаимосвязи между товарными и денежными потоками. В обычных рыночных условиях необходимый покупателю товар или услуга приобретается у владельца в обмен на сумму денег, обусловленную количественными характеристиками переданного товара и установленной (или оговоренной) ценой единицы данного блага. Рассматривая бинарные трансакции и упрощая ситуацию, допускающую, в принципе, множество отклонений от стандарта, можно считать, что с точки зрения продавца денежный поток (или "импульс", если речь идет о единичной трансакции) является обязательным следствием товарного потока ("импульса"). Наоборот, с точки зрения потребителя товарный поток выглядит как следствие денежного, и для обоих участников сделки между товарным и денежным потоками имеется определенное конвенциональное соответствие. Такие трансакции могут рассматриваться как стандартные и характеризоваться как сделки типа "товар - деньги". На макроэкономическом уровне, с учетом всей совокупности таких сделок и средней скорости оборота денег, эта взаимосвязь выражается в виде известного соотношения Фишера между денежной массой, объемом производимых благ и ценами на них в условиях равновесия (см. напр. [1, стр.136]).

Наряду со сделками типа "товар - деньги" в любой экономике значимое место занимают и трансакции других типов, в том числе - бартерные сделки типа "товар - товар". При этом совокупность субъектов и предметов бартерных сделок образует некоторую внутренне целостную подсистему в народном хозяйстве, которая необходимо присутствует в любой экономике, независимо от уровня развития ее производительных сил и господствующего вида производственных отношений. Вместе с тем размах и роль сделок каждого из типов в экономике различны, а доминирование одного или нескольких из них в общем количестве и объеме экономических взаимодействий, по нашему мнению, является одной из ключевых детерминант типа самой экономической системы.

Дисбаланс между товарным и денежным обращением существовал в отечественной экономике в течение многих десятков лет и был связан в первую очередь с негибкостью системы ценообразования. (Одним из первых эту проблему в конструктивном плане исследовал В.Д.Белкин [2]). После снятия государственного контроля над ценами этот дисбаланс проявился и в широком распространении бартерных трансакций.

В настоящее время объем и география бартерных операций в промышленности и оптовой торговле России таковы, что несмотря на достаточно широкую распространенность таких нестандартных взаимодействий, как неплатежи и криминальные сделки, экономика текущего периода может, по нашему мнению, именоваться бартерной экономикой. Размах бартера колеблется по различным оценкам от 34 до 50% общего оборота промышленной продукции [3] (отметим, что опрос руководителей и работников семнадцати промышленных предприятий, проведенный авторами, а также данные [4], заставляют думать о 70 - 80% бартерных сделок в общем объеме полученных исходных ресурсов), и доля этих сделок в общем количестве трансакций неуклонно возрастает [3]. Среди малых и средних предприятий, производящих непотребительские товары, к непосредственному товарообмену, по данным опроса [5], прибегают 75% опрошенных предприятий. В 1995 г. в ряде регионов России объем бартерного оборота достигал 40% размеров регионального бюджета [6].

Бартером охвачены не только отношения между предприятиями, но и отношения между предприятиями и федеральным, а также местными бюджетами. В середине 1996 г. суммарную стоимость так называемых "товарных замыканий", т.е. федеральных налоговых освобождений предприятий за счет поставки этими предприятиями продукции для государственных нужд, финансируемых за счет федерального бюджета (в качестве первоочередных адресатов называются вооруженные силы, правоохранительные органы, федеральная программа "Дороги России" и др.), первоначально ограниченную согласно Постановлению правительства РФ N 483 от 1 апреля 1996 г. и письму Государственной налоговой службы РФ от 14 июня 1996 г. № ВА-6-09/415 размером 9 трлн. руб., решено увеличить до 30 трлн. руб. Подобная же схема проведения зачета муниципальных налоговых долгов предприятий путем передачи товаров и оборудования, оказания услуг организациям, деятельность которых финансируется из городского бюджета, принята правительством Москвы и ряда других субъектов Федерации.

"Трагикомической для конца XX века" авторы работы [7] считают имеющую место в реальности ситуацию, когда "крупное технологически сложное производство расплачивается с железной дорогой специально для этого случая изготовленными запасными частями для подвижного состава". Авторам настоящей статьи известны и более экзотические случаи товарообмена: например, одна из небольших научно-исследовательских организаций взамен передачи машиностроительному предприятию своих разработок в области автоматизации управления производством получила от предприятия для перепродажи автокран.

Охватил бартер и трудовые взаимоотношения. В качестве товарных средств оплаты труда на промышленных предприятиях в 1996 г., по сообщениям печати, фигурировали продукты питания: сосиски, огурцы, сахар, талоны на обеды в столовой; орудия домашнего труда: совки, ведра, лопаты; предметы длительного пользования: холодильники, велосипеды,

телевизоры, мотопилы, газовые пистолеты и средства самозащиты; мужское и женское нижнее белье и многое другое. Даже месячное пособие на детей в ассоциации "Агрокалибр" (Челябинская обл.) выдавалось в июле 1996 г. в натуральном виде - в виде четырех бутылок водки.

Каковы особенности, положительные и отрицательные стороны "бартеризации" экономики в условиях России? Как влияет эта характеристика на протекание социальных и экономических процессов в стране? Какую роль играют промышленные предприятия в процессе "бартеризации" и как они адаптируются к этому процессу? В данной работе, содержащей предварительные результаты масштабного исследования, представлена попытка рассмотреть эти вопросы, опираясь на данные проведенного авторами обследования семнадцати предприятий машиностроительной, химической, электронной, легкой и пищевой промышленности в мае-июне 1996 г. в гг. Екатеринбурге, Москве, Иванове, а также на результаты обследования промышленных предприятий в 1995 г. в рамках проекта "Мониторинг состояния и поведения предприятий" [8-10].

Анализируя характер, генезис и масштабы бартерных отношений в различных экономиках, включая США, Россию и другие крупные страны, можно говорить о существовании для каждого государства в данный период его истории некоторых оптимальных границ распространения сферы бартера. С точки зрения экономической эффективности нежелательно как чрезмерное сужение этой сферы, перевод всех экономических отношений исключительно на товарно-денежную основу, так и гипертрофированное расширение бартерного пространства, повсеместный откат на доденежные формы обмена. Сам по себе бартер не является экономическим атавизмом; опасность представляет лишь чрезмерная бартеризация экономики.

Преодоление негативных тенденций расползания бартера при одновременном использовании его положительных эффектов связано в первую очередь с проведением государственной политики реструктуризации отечественной промышленности, согласованной с монетарной, финансовой и социальной политикой. В промышленности должна быть существенно увеличена степень вертикальной и горизонтальной интеграции в различных формах, среди крупных предприятий каждой отрасли отобраны и наделены необходимыми оборотными средствами потенциальные "точки промышленного роста", способные при соответствующем управлении в интересах государства активизировать спрос в смежных отраслях и обеспечить переход предприятий-поставщиков из бартерной в денежную сферу экономики. Государство в этом процессе должно обеспечить оптимальную структуру товарных рынков, поддерживая баланс между уровнем конкуренции и уровнем интеграции товаропроизводителей.

В настоящей статье явление "бартеризации" российской экономики анализируется в относительно чистом виде. Так называемые "денежные суррогаты", сопутствующие бартеру и имеющие во многом общие корни, здесь не рассматриваются.

1. ОПРЕДЕЛЕНИЕ И ОСОБЕННОСТИ БАРТЕРНЫХ СДЕЛОК

В словаре Вебстера бартер определяется как торговый акт, осуществляемый путем обмена товарами или услугами без использования денег [11]. По нашему мнению, реальное употребление этого термина несколько шире и включает в себя также и те случаи двустороннего или многостороннего обмена товарами или услугами, которые формально сопровождаются передачей денежных средств. По существу о бартере говорят всегда, когда речь идет о взаимной передаче товаров или услуг как необходимой части сделки, независимо от того, оплачивается ли их передача деньгами или нет.

Наиболее общие понятия, относящиеся к бартерным сделкам, были введены и впервые исследованы на базе абстрактной статической модели экономического обмена с автономными для каждого участника функциями полезности в [12]. В предложенной в [13] типологической схеме контрактов, к сожалению, случай бартерных сделок детально не исследовался. Поэтому имеет смысл рассмотреть возможные структурные типы сделок с точки зрения более точного определения места бартерных транзакций.

Среди множества различных двусторонних сделок можно выделить восемь типов, базируясь на простейшей классификации обмениваемых благ. Первым является классический тип "товар - деньги". Остальные типы включают транзакции типа "товар - товар", происходящие либо вообще без участия денежного потока, либо с потоком, не соответствующим представлению о рыночной цене и количестве товаров; типа "деньги - деньги" без участия товарного потока; типа "товар - ?", в которых обратный поток от получателя товара к производителю (поставщику) вообще отсутствует; типа "деньги - ?", в которых предоплата не возмещается товарным потоком; типа "? - деньги", в которых односторонний поток денежных средств не компенсируется никаким (видимым) противоположным потоком, и типа "? - товар", в которых поток товаров не находит никакой компенсации. Очевидно, два последних случая возможны только при криминальных взаимоотношениях между поставщиком и потребителем.

Транзакции второго типа относятся к бартерным, транзакции третьего, не имеющего специального названия, обычно используются для ухода от налогообложения, "отмывания" денег и других спекулятивных операций; транзакции четвертого типа связываются с явлением, которое получило название "хозяйственных неплатежей"; транзакции пятого типа являются как бы зеркальным отражением предыдущих и отражают невыполнение договорных обязательств как по возврату долгов, так и по поставке товаров. Шестой и седьмой типы транзакций примыкают ко второму и также носят обычно криминальный характер. В табл.1 приведены возможные типы бинарных (двусторонних) сделок и характерные названия явлений, возникающих при широком распространении сделок соответствующего типа (применительно к условиям России). В столбцах и строках фигурируют основные типы объектов обмена - "товар" (под этим словом можно понимать в более общем контексте те или иные вещные права, подлежащие обмену или продаже), "деньги" (в более общем смысле - краткосрочные денежные обязательства), или отсутствующий элемент сделки, обозначаемый знаком Ф. Считается, что в столбце отражается начальный, а в строке - конечный этап сделки.

Классификация типов бинарных транзакций. Табл.1

	Товар	Деньги	Ф
Товар	бартер	нормальный рынок (постоплата)	неплатежи
Деньги	нормальный рынок (предоплата)	отмывание денег	невозврат долгов
Ф	рэклет	рэклет	прекращение обменов

Такую же классификацию можно было бы предложить и для n -арных (многосторонних при $n > 2$) отношений обмена. Не останавливаясь на ней детально, условимся относить к числу бартерных также многосторонние сделки, имеющие вид "товар - товар - ... - товар", в которых возмещение товара, поставленного первым в цепочке предприятием в рамках первой бинарной трансакции, происходит в результате завершения последней бинарной трансакции по поставке товара от последнего в цепочке к первому предприятию.

Следует отметить одно существенное отличие бартерных сделок от обычных. Обычные товарно-денежные сделки всегда несимметричны: одна из сторон, поставляющая товар, именуется обычно поставщиком или продавцом, вторая, оплачивающая поставку (независимо от того, до или после поставки это происходит), называется покупателем. В бартерных двусторонних сделках эта асимметрия просматривается далеко не всегда. Если ситуация такова, что продукция каждого из двух предприятий используется в качестве исходного ресурса для другого, то понятия "покупатель" и "продавец" означают одно и то же. При таком способе взаимодействия каждое из предприятий решает свои проблемы сбыта и снабжения, оставляя нерешенной проблему финансов на обоих предприятиях. Асимметрия имеет место, если одно предприятие поставляет другому свою продукцию для использования в производстве, а второе поставляет первому свою продукцию для (пере)продажи.

Первое предприятие при этом решает проблему сбыта своей продукции, а также частично - финансовую проблему, продавая продукцию второго, полученную в обмен на продукцию первого. Нерешенной при таком бартере, вообще говоря, остается проблема снабжения производства на первом предприятии и проблема финансового обеспечения деятельности второго предприятия. Понятие "продавец" в данном случае в определенном смысле приложимо к первому предприятию, хотя предметом продажи является продукция второго. В зависимости от того, есть ли у предприятия предложения по возмещению поставок в денежной форме (разумеется, после завершения процедуры согласования цен или пропорций обмена), в форме товаров для перепродажи, непосредственного использования или бартерных поставок, предприятие может совершать вынужденные или добровольные бартерные сделки. При этом каждая такая сделка частично или полностью решает одну или несколько из трех основных проблем предприятия: снабжение, сбыт и финансирование.

С точки зрения основных видов взаимодействия предприятия с экономической средой - сбыта произведенной продукции и материально-технического обеспечения производства - для характеристики ситуации, в которой данное предприятия находится, может быть использована структура показателей, представленная в табл.2. Приведенный вариант заполнения этой таблицы отражает условный пример ситуации, в которой оказались два предприятия и которая приводит к вынужденной бартерной сделке. В целях экономии места данный вариант составлен как бы из двух таблиц, относящихся к двум разным предприятиям. Первое предприятие, представленное в таблице последним столбцом,

относящимся к снабжению, имеет два предложения по поставке необходимых ему товаров за деньги (неприемлемых для предприятия ввиду отсутствия денег) и одно предложение о поставке этих товаров в обмен на определенный вид товаров, производящийся на данном предприятии. Второе предприятие, от которого исходит последнее предложение, представлено в таблице в столбце, отражающем реализацию продукции. Второму предприятию известно о потребности первого в его продукции, и оно согласно на получение в качестве оплаты товаров, допускающих перепродажу. В этой ситуации для обоих предприятий бартерная сделка является вынужденной.

Характеристики снабженческо-сбытовой ситуации предприятия. Табл.2

№ п/п	Предмет возмещения поставки	Число имеющихся у предприятия предложений	
		По реализации продукции	По снабжению производства
1.	Денежные средства	-	2
2.	Вексели	-	-
3.	Другие ликвидные ценные бумаги	-	-
4.	Товары, допускающие использование на предприятии	-	1
5.	Товары, допускающие продажу за деньги	1	-
6.	Товары, допускающие использование в бартерных операциях	-	-

Отметим, что даже частичное вовлечение предприятия в бартерную цепочку порождает, как правило, положительную обратную связь: получение за отгруженную продукцию других товаров вместо денег заставляет, как правило, предприятие искать способ ее реализации (обычно - бартерный), что приводит к дальнейшему "расползанию" бартера. Именно этим процессом охвачена сейчас обрабатывающая промышленность России.

Следует заметить, что сам по себе бартер как безденежная форма товарообмена имеет широкое распространение не только в России, но и во многих других странах [14]. Так, в США в 1995 г. по оценкам экспертов объем бартерных операций превысил 6 млрд. долларов, в странах Азии - 69 млрд. долларов. В бартерные операции вовлечено не менее 250 тыс. компаний [15]. По данным опроса ряда американских компаний, проведенного Школой бизнеса Стэнфордского университета, эти компании стремятся довести долю продаж, осуществляемых с помощью бартера, до 20% [16]. Постоянными субъектами бартерных операций во всех странах мира являются коллекционеры, автовладельцы и другие лица, готовые к обмену дискретными товарами в целях оптимизации состава собственности. Во многом бартерный характер носят сделки по обмену объектами интеллектуальной собственности - программными продуктами, книгами, видеокассетами и т.п. Некоторые индивидуумы по характеру склонны к бартеру больше, чем ко всем другим видам сделок (вспомним хотя бы Ноздрева, одного из наиболее ярких персонажей поэмы "Мертвые души"), что активно используют в целях извлечения прибыли более чем 500 брокерских контор в США, специализирующихся на бартере. Существенно расширились возможности бартера с вводом в действие мощной бартерной подсистемы в международной компьютерной сети Internet.

Среди общих преимуществ бартера отмечается возможности сохранения капитала, сокращения общих затрат на маркетинг и транзакции, возможность сбалансировать

производственные мощности с потребностями производства путем бартерного обмена излишнего оборудования, установление более тесных отношений с "бартерными" клиентами по сравнению с обычными, "денежными". В Америке активно работают несколько ассоциаций, помогающих в организации бартерной торговли ("World Trade Consortium Profile", "Eagle Barter Exchange", "International Reciprocal Trade Association" и др.), разработаны детальные правила бухгалтерского учета бартерных операций. В качестве исторического начала бартера в США его американские энтузиасты любят вспоминать торговлю с индейцами в пионерские времена, а многие известные бизнесмены с удовольствием рассказывают о бартерных операциях на школьной парте как первых шагах на деловом поприще.

Западные руководства по бизнесу обычно рекомендуют сочетать бартерные и финансовые сделки в рамках одной фирмы. Таким образом, бартер - своеобразная "колыбель экономики" - имеет свои положительные стороны и является естественным и неизбежным этапом развития экономических отношений и институтов как в локальном, так и в историческом рассмотрении. В Советском Союзе и позднее в России процессы зарождения и распространения бартера имели определенную специфику.

2. ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И РАСПРОСТРАНЕНИЯ БАРТЕРА В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Заимствованное из английского языка слово "бартер" (barter) устойчиво вошло в русский язык в самом начале 1990-х годов. "Гребень" первой волны бартерного прилива 90-х годов пришелся на 1992 г., когда доля бартера в во внешнеторговых сделках достигла 40%, а во внутреннем обороте бартер занимал: в поставках кокса - 58%, угля - 25, проката черных металлов - 34, машин и оборудования - 35% [17].

Однако бартер 1991 - 1992 гг. отличался от нынешнего. Особенность "раннего" бартера состояла в том, что наличие потребности в данном виде товара у покупателя и денег для ее удовлетворения были, как правило, лишь необходимыми, но не достаточными условиями готовности продавца заключить с данным покупателем сделку. В силу всеобщего дефицита и отсюда низкой покупательной способности денег предпочтительной для продавца была сделка, предусматривающая "возмещение" переданного товара другим, имеющим не меньшую "ценность" (субъективно понимаемую в то время как потребительную стоимость). Сейчас же наличие у покупателя денег для приобретения нужного ему товара является (при условии согласования цен и условий поставки) вполне достаточным для продавца аргументом для заключения сделки. Однако покупатель, имеющий натуральную потребность в продукции продавца, часто не обладает финансовыми средствами для ее приобретения. При этом особенность российской экономики в ее нынешнем "неинвестиционном" варианте состоит в том, что в отличие от дореформенной экономики социалистических стран и экономики развитых стран Запада [18] это "бюджетное" ограничение является весьма жестким и практически не может быть преодолено с помощью обращения к институциональным финансово-кредитным учреждениям. Более точно говоря, получение кредита возможно, однако ставка процента настолько превышает рентабельность промышленного производства, что почти все предприятия, прибегавшие к такому способу обеспечения сделок, оказывались впоследствии в полном смысле заложниками своих банковских кредиторов.

Бартер первой волны, возникший, как уже говорилось, главным образом из-за ослабления отечественной валюты на фоне товарного дефицита, был отчасти преодолен за счет известных мер по укреплению рубля. Бартер второй волны (1994 - 1996 гг.), возникший в основном как следствие дефицита оборотного капитала на предприятиях, поддается управлению значительно труднее в силу двух обстоятельств.

Во-первых, причина его возникновения не может быть ликвидирована, так сказать, в одночасье, потому что сделать из бедных предприятий богатые даже путем массового применения процедуры банкротства и связанного с ней или последующего перераспределения средств предприятий невозможно. Такая операция сопровождалась бы масштабными социальными катаклизмами. Предприятия, находящиеся в тяжелом финансовом положении, но имеющие неплохие экономические перспективы и составляющие субъектную базу бартера, таким образом могут либо вообще перестать быть предприятиями, либо стать небедными только в результате естественного эволюционного процесса, протекание которого требует значительного времени.

Во-вторых, наступление данного "бартерного" этапа промышленной экономики оказалось тесно связанным с другими институциональными изменениями в экономике, что привело не только к фиксации этого способа обмена в системе экономических взаимодействий, но и даже, по нашему мнению, к возникновению и закреплению особого "бартерного" экономического мышления.

Говоря о генезисе бартера в российской экономике, необходимо вспомнить, что в течение многих десятков лет, начиная с времен военного коммунизма, в условиях пониженной роли ценового фактора в формировании субъектно-предметной транзакционной структуры (т.е. выбора субъекта и предмета сделок), основным содержанием процессов экономического взаимодействия в сфере продукции производственно-технического назначения была все-таки поставка товаров, т.е. товарообмен, а не обмен товаров на деньги. При этом бартер, как правило, не был бинарным, а охватывал целую цепочку взаимосвязанных контрагентов и соответствующих товаров и услуг, причем контроль за установлением и поддержанием такого обращения, реализация обратных связей осуществлялись не самими предприятиями, а вышестоящими органами - от ВПО или Главного управления министерства до Госснаба и Госплана. Вместе с тем хорошо известны многочисленные примеры реализации "сверхплановой", а порой и плановой продукции по адресам, обеспечивающим поставку (или доставку) сырья и оборудования, выполнение строительно-монтажных работ, оказание личных услуг руководству и членам коллектива в виде организации летнего отдыха и т.п. Благодаря бинарному бартеру предприятиям удавалось смягчить жесткость ресурсных ограничений, расширить сферу самостоятельных решений и улучшить плановые показатели.

Однако сфера принятия "бартерных" решений руководителями предприятий в послевоенный и доперестроечный период была ограничена самой системой централизованного планирования, в которой если и находилось место самостоятельно устанавливаемым и реализуемым предприятиями прямым транзакционным связям, то их роль в общем объеме транзакций была незначительной. Большинство видов продукции

производственно-технического назначения относилось к числу фондируемых, и ее распределение было прерогативой вышестоящих местных или центральных органов.

Положение начало меняться в середине 60-х годов, после распространения первой волны хозрасчета. Однако благодаря особенностям структуры управления промышленностью, оказавшимся более устойчивыми, чем ожидалось, методы формирования фондов экономического стимулирования в зависимости от размеров прибыли и других фондообразующих показателей вскоре были деформированы и сменились чисто волевыми решениями вышестоящих по отношению к предприятию органов. Соответственно упала роль финансовых (рыночных) факторов, возросла степень централизации и несколько увеличилась роль бартерных операций.

Новый импульс рыночных реформ в конце 70-х - начале 80-х годов, связанный в том числе с ростом самостоятельности предприятий в формировании прямых хозяйственных связей, снизил значимость бартера. В период "широкомасштабного экономического эксперимента" (до середины 80-х годов) объем бартерных операций также был ограниченным. На низком уровне он оставался и после экономической реформы 1987 г., существенно расширившей бюджетные возможности предприятий. Однако рост товарного дефицита и отказ от централизованного контроля за формированием цен привели в начале 90-х годов к резкому увеличению доли бартерных операций. Бартерная торговля стала одним из наиболее популярных видов торговли между предприятиями, оказавшимися после развала СССР в разных странах. Бартерный способ торговли из вынужденного для предприятий превратился в предпочтительный.

3. БАРТЕРНАЯ ЭКОНОМИКА В СЕГОДНЯШНЕЙ РОССИИ

По нашему мнению, основанному на интервью с руководителями и работниками снабженческо-сбытовых отделов ряда промышленных предприятий, сейчас можно говорить о доминировании бартера как наиболее распространенного способа проведения трансакций в промышленности. Это приводит к возникновению специфических черт экономики, находящих отражение в ее институциональной структуре, а также в особенностях протекания макроэкономических процессов, в поведении микроэкономических агентов и в принятии "наноэкономических" решений отдельными физическими индивидами. Рассмотрим эти особенности.

Институциональные особенности бартерной экономики. Поиск путей сбыта профильной продукции в условиях неплатежеспособности традиционных потребителей заставляет производителей либо самостоятельно или с помощью потребителя пытаться сформировать бартерную цепочку, либо обращаться к профессиональным посредникам. В последнее время число таких посредников и их влияние на экономику резко возросло. По существу возник (а если точнее сказать, возродился со времен могущества Российской товарно-сырьевой биржи) институт торгово-промышленных посредников.

Такие посредники делятся на две группы. Одни, обладая в отличие от промышленных товаропроизводителей и товаропотребителей значительным рабочим капиталом, скупают

промышленные товары и впоследствии либо реализуют их отечественному или зарубежному потребителю (если товары подлежат непосредственному потреблению), либо используют эти товары для дальнейшей переработки. С другой стороны, предприятия следующего передела вынуждены соглашаться на предложения посредников о поставке промежуточных товаров, являющихся для этих предприятий исходными, с оплатой готовой продукцией. Это вызывается двумя причинами: во-первых, отсутствием денег для независимого приобретения исходных материалов на свободном рынке, во-вторых, усиливающейся монополизацией рынка в силу рыночной экспансии тех же посредников. Таким образом, предприятие оказывается как бы зажатым в тисках: с одной стороны, оно зависит от посредника в приобретении исходных материалов, с другой - испытывает трудности в реализации и в итоге вынуждено обращаться к тому же посреднику. В результате из независимых товаропроизводителей предприятия превращаются в производителей услуг, работая исключительно на "давальческом" сырье. При этом посредники обладают прекрасными возможностями контролировать цены на рынке конечной продукции, поскольку, используя производственные мощности достаточно крупных предприятий по схеме толлинга, сами по себе они не несут затрат, связанных с амортизацией прошлого и живого труда.

Благодаря этому им удается то, что не удастся самим предприятиям обрабатывающей промышленности: без проблем реализовывать конечную продукцию по низким ценам. Практически каждое крупное предприятие обрабатывающей промышленности в течение последнего года было объектом кажущихся заманчивыми предложений со стороны, как их называют на предприятиях, "мальчиков", которые предлагают, скажем, вагон хлопка для переработки в пряжу с оплатой готовой продукцией. Поскольку денег на закупку сырья у предприятия нет, а реализация готовой продукции по ценам производителя вызывает определенные трудности, предложение, как правило, принимается. Потом выясняется, что проблемы прядильного производства лишь усугубились: цена на рынке пряжи резко падает, делая производство принципиально нерентабельным. Предприятие вновь вынуждено обращаться к тем же (или другим, что несущественно) "мальчикам" и все ту же затягивать петлю на своей шее.

В последнее время так называемая "мальчишья" экономика распространилась в такой степени, что охватила, по-видимому, почти все прядильное и ткацкое производство и большую часть обрабатывающей промышленности (подобные схемы действуют и на внешнеэкономическом рынке: по данным [19] на толлинг приходится около 80% экспортируемого из страны металла). Если учесть при этом высокую степень криминализации института посредников (это касается и происхождения их первоначального капитала и соответствующих обязательств), то становится ясным, почему большинство предприятий, попавших в "бартерные тиски", вскоре теряют самостоятельность, вынужденно продавая (или передавая) посреднику значимую часть акций предприятия или - пока это происходит значительно реже - вводя его представителей в правление и совет директоров.

В итоге при дальнейшей бартеризации экономики следует вскоре ожидать существенного изменения структуры обрабатывающей промышленности: уменьшения числа независимых экономических субъектов, монополизации производства, снижения уровня конкуренции. Вторая группа посредников включает небольшие организации, не обладающие первоначально значительным капиталом, но имеющие достаточно широкие связи и

коммуникативные возможности. Эти посредники концентрируются вокруг крупного предприятия или группы предприятий, производящих однородную продукцию, и разрабатывают многоходовые бартерные комбинации по реализации этой продукции. Одна из цепочек, с которыми пришлось ознакомиться авторам, включала автомобильные шины, продукцию нефтехимии, автомобили, сырую нефть, электроэнергетические векселя, налоговые векселя местной администрации. География и состав бартерного обмена стремительно расширяются, и в результате этот второй слой посредников, надо полагать, сольется с первым, образуя вокруг производственных предприятий хорошо структурированную и монополизированную среду, препятствующую развитию свободного рынка.

Макроэкономические особенности бартерной экономики. Чрезмерное распространение бартерного способа обращения существенно снижает эффективность экономики (на достаточно общих модельных примерах это строго доказано в [20], [21]; эмпирическое исследование эффективности бартерных сделок на данных США конца 80-х годов содержится в [22]). Во-первых, ограничение возможности торга технологически соседствующими звеньями бартерных цепочек приводит к сужению поля вариантов и снижает, следовательно, степень конкуренции. Во-вторых, поиск бартерных цепочек требует немалых затрат времени и ресурсов, что в конечном счете увеличивает торговые издержки. В-третьих, действие цены как индикатора и инструмента балансировки спроса и предложения, перелива капитала и рабочей силы в условиях бартерной экономики сводится к нулю, что также снижает общеэкономическую эффективность использования всех видов ресурсов. Становится неизмеримой и цена труда, количественное сопоставление труда на различных предприятиях, в различных отраслях и регионах оказывается затруднительным.

В принципе возможны два способа возникновения и развития бартера. В одном случае он возникает вынужденно, как средство реализации сделок, которые без бартера просто не были бы осуществлены. В этом случае бартер как бы заполняет собой пустое пространство. В другом варианте бартерная сделка по желанию одного или обоих участников заменяет собой денежную, и в этом случае бартер сокращает поле нормальных сделок типа "товар - деньги". Бартер середины 90-х годов, в отличие от бартера начала десятилетия, возник как средство реализации экономических взаимодействий в условиях жесткой монетарной политики и неплатежеспособности предприятий, "оттеснив" собой пустоту, т.е. сузив множество принципиально реализуемых, но не реализованных сделок. Влияние бартера данного вида на макроэкономические процессы можно считать положительным, т.к. он стал одним из средств поддержания экономической деятельности промышленности в целом. В свое время бартер сыграл "спасительную" роль для экономических взаимоотношений между странами бывшего СССР, обеспечив возможность товарообмена в условиях взаимного валютного недоверия. В период развала хозяйственных связей бартер позволил создать вокруг предприятий своеобразную товаропроводящую среду, промежуточную между рыночной и интеграционной. Таким образом, роль бартера в переходные периоды, по-видимому, была незаменимой.

Вместе с тем из лечебного средства выживания он превращается в тормоз дальнейшего развития.

Действуют две противоположно направленные и развивающиеся с разной скоростью тенденции. С одной стороны, непосредственно по мере роста соотношения между объемами бартерных и денежных транзакций покупательная способность денег увеличивается, что способствует снижению инфляции. С другой стороны, неэффективность бартерного способа реализации экономических взаимодействий в конечном итоге неизбежно ведет к спаду производства, уменьшению физического объема продукции и как следствие - увеличению ее цены. Кроме того, при более или менее неизменном объеме денежной массы с ростом бартерной сферы увеличивается количество денег, приходящееся на одну сделку в денежной сфере, что также способствует инфляции. В условиях же искусственного ограничения денежной массы расширение бартерной части народного хозяйства, как показано в [23], может при определенных ситуациях вызывать кажущуюся парадоксальной реакцию экономики: несмотря на увеличивающуюся дефицитность денег рост цен ускоряется. Это происходит тогда, когда снижение производства в денежной части экономики опережает снижение денежной массы. В этих условиях естественный переток рабочей силы может принять характер бегства из монетарной сферы экономики в бартерную, а расширение бартерной сферы - характер цепной реакции.

Таким образом, в краткосрочном плане бартер препятствует инфляции, в то время как в долгосрочном - неизбежно провоцирует ее. Распространение бартерного способа транзакций в ущерб денежному ведет в конечном счете к распаду экономики на слабо взаимодействующие и непрочные сами по себе цепочки. При отсутствии или слабости такого связующего различные подразделения народного хозяйства звена, как деньги, экономика теряет эластичность, производственные ресурсы утрачивают мобильность. Горизонтальное распространение инноваций, широкая диффузия достижений НТП становятся нереальными.

Среди негативных макроэкономических характеристик бартерной экономики следует упомянуть также ее принципиально неинвестиционный характер: незначительная доля финансовых потоков в сфере реального производства не позволяет осуществлять сбережения в денежной форме и рассчитывать на мультипликативные эффекты нарастания массы накоплений.

В рамках бартерной экономики представляется неразрешимой и задача объективной рыночной оценки предприятий и котировка их ценных бумаг. Если будущие доходы предприятий неизмеримы, точнее, несоизмеримы ни во времени, ни в пространстве, то теряется и основа общественно значимого соизмерения и, следовательно, обмена акций. Из трех основных видов ценности акций (дивиденды, право на часть имущества в случае ликвидации и право на участие в управлении) практически остается лишь последнее. Субъективный характер этого вида ценности очевиден. Соответственно, эмиссионный путь финансирования инвестиций возможен только за счет продажи крупных пакетов акций и сопряжен с риском утраты самостоятельности предприятий.

Особенности микроэкономического поведения в бартерной экономике. Предприятия, целиком перешедшие на бартерный способ обращения, по существу лишаются перспектив

экономического роста. Ответы на классические вопросы микроэкономики "что", "как" и "для кого" производить, оказываются деформированными по сравнению с теми, которые диктуются общественным благом, поскольку приоритетными потребителями оказываются не наиболее активно и успешно развивающиеся предприятия (отрасли), а предприятия, расположенные "ближе" к данному в смысле длины бартерных цепочек. Применительно к бартерной экономике должна быть пересмотрена и концепция "пяти сил конкуренции" М.Портера, определяющая факторы "силы" поставщика, потребителя, внешне- и внутриотраслевого, а также товарно-субституционного (по существу - технологического) конкурента. Так, в число факторов "силы" производителя следует включать его характеристики как поставщика товаров в возможные бартерные цепочки, соединяющие его с производителем, а также характеристики "прочности" и числа звеньев этой цепочки. Следовало бы также включить в число автономных субъектов конкуренции посредников, приобретающих в бартерном случае самостоятельное значение.

Индивидуализация отношений между экономическими агентами в бартерной экономике выражается также в изменении способа ценообразования и практики применения цен. Нельзя сказать, что цены в бартерной экономике отсутствуют. Цены существуют, но в предельно дифференцированном виде. В максимальном случае эта дифференциация распространяется на отдельные партии (или даже экземпляры) товара, а также на отдельных покупателей. Таким образом, цены носят дискриминационный и в какой-то мере условный характер, а полезность продаж для предприятия обусловлена в бартерной части экономики не только и не столько денежной прибылью, сколько возможностью продолжить или расширить собственную производственную деятельность. Если для экономики интеллектуальных товаров ценовая дискриминация является эффективным средством достижения равновесия, то для материального производства такие цены не позволяют уравнивать спрос и предложение.

В связи с условностью понятия прибыли в бартерной экономике необходимо пересмотреть и точку зрения на мотивацию поведения микроэкономических объектов. Поскольку бартерное предприятие практически не получает реальной выручки от реализации и, следовательно, прибыли и, минимизируя налогообложение, зачастую и не стремится к ее получению, вопрос о критерии принятия решений на предприятии возникает в его первоначальной постановке. По нашему мнению, основанному на интервьюировании руководителей нескольких десятков промышленных предприятий, одним из главных критериев успешной деятельности предприятия в бартерной экономике в стратегическом аспекте является степень накопленной им "мощности" или "силы", понимаемой, однако, не в традиционном для плановой экономики смысле максимально возможного объема производства продукции, и не в традиционном для западной теории бизнеса смысле как совокупности внешних по отношению к предприятию условий, затрудняющих конкуренцию с ним, а в смысле характеристики возможностей предприятия стабильно осуществлять расширенное воспроизводство в тех или иных (в том числе неблагоприятных) условиях.

Это понятие, по нашему мнению, наиболее естественно называть "потенциалом" предприятия. Следует иметь в виду, что различные группы работников предприятия, его поставщиков, потребителей и возможных инвесторов воспринимают различные грани потенциала предприятия неодинаково. В отличие от развитой рыночной экономики, где потенциал предприятия, как правило, допускает обобщенное денежное выражение, в экономике бартера он распадается, дробится на множество качественно различных

составляющих, оценка и соизмерение которых сопряжена со значительными сложностями. В качестве общих составляющих потенциала "бартерного" предприятия могут выступать такие факторы, как спрос на профильную продукцию предприятия, положение предприятия на рынке исходных ресурсов, объем и технический уровень (качество) материальных ресурсов предприятия, квалификация кадрового состава, уровень управления, в том числе - личные связи и информированность менеджмента предприятия. Для руководства предприятия его потенциал во многом связан, кроме перечисленных факторов, со степенью управляемости коллектива, возможностью беспрепятственной реализации собственных целей и планов т.д.

Для потенциала "бартерных" предприятий особое значение приобретает место профильной продукции в структуре товарных потоков, определяющее возможности монополистического поведения предприятия. Поскольку в нынешней неинвестиционной экономической ситуации появление внешних конкурентов вряд ли возможно, положение предприятия, чья продукция является "узким местом", в бартерной экономике позволяет извлекать значительный "рентный" доход. Присвоение руководителями таких предприятий этого дохода является одной из разновидностей присвоения ренты (rent-seeking) [24]. Это обстоятельство служит мощным стимулом поддержания и саморазвития бартера. Однако существуют и другие факторы, действующие в том же направлении. Бартерная экономика оказывается выгодной для значительной группы участников экономического оборота.

4. СОЦИАЛЬНАЯ БАЗА БАРТЕРИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

По известным оценкам, около 85% финансовых ресурсов страны сосредоточены в московских банках. Если учесть, что отношение денежного агрегата М2 к валовому внутреннему продукту в России составляет не более 8% при весьма значительных сроках проведения денежных расчетов, в то время как в развитых странах Запада в условиях прекрасной организации платежной инфраструктуры оно колеблется около 100%-го уровня, то следует признать, что реальное производство по существу отрезано от финансовых ресурсов, а обеспечение нормального товарно-денежного оборота в данной ситуации невозможно. Однако несмотря на то, что "финансово обескровленная" промышленность просто вынуждена была искать неденежные способы реализации сделок, в настоящее время у бартерной экономики сложилась солидная социальная база.

Кто входит в эту группу экономических агентов, которым выгодна дальнейшая бартеризация экономики? Во-первых, это торгово-промышленные посредники, фактически существующие за счет трансакционных трудностей и роста трансакционных издержек. Во-вторых, владельцы значительных денежных средств и финансовые менеджеры, обладающие возможностью не только скупать акции промышленных предприятий по дешевой цене, но и финансировать участников первой группы. По-видимому, дальнейшее расширение бартера будет способствовать концентрации финансовых ресурсов в руках "московских финансистов". К этой же категории относятся и иностранные инвесторы, для которых превышение обменного курса доллара над паритетным курсом создает благоприятные возможности для конкуренции с отечественными финансистами. Наконец, бартеризация экономики оказывается, как ни странно, выгодной для значительного числа руководителей промышленных предприятий. Именно последнее обстоятельство

представляется наиболее опасным для перспектив развития отечественной промышленности, и на нем стоит остановиться подробнее.

Расцвет бартерной экономики по времени совпал с наступлением особой фазы в динамике развития институционально-управленческой структуры промышленности и народного хозяйства в целом, получившей название "экономики физических лиц" [25]. Суть дела состоит в том, что в условиях сначала постепенной, а затем - "обвальной" децентрализации управления и деструктуризации экономики, последовавшей за этим спонтанной приватизации центральная роль в реальном управлении промышленными предприятиями перешла к их руководителям. "Сосредоточив в руках необъятную власть", освободившись от контроля вышестоящих, партийных и профсоюзных структур и не ощущая ответственности перед коллективом, решая сложнейшие задачи удержания предприятия "на плаву", они обрели собственные обособленные интересы, которым во многом было подчинено принятие управляющих решений. Этому способствовало также падение спроса на продукцию, резкое ухудшение финансового состояния предприятий, неизбежное сокращение численности коллективов, перевод их в "разреженное" состояние, т.е. на режимы неполного рабочего дня и т.п.

По нашему мнению, именно наступление этой фазы, а не только ужесточение монетарной политики правительства, стало мощным фактором снижения инфляции в 1995 - 1996 гг. Суть в том, что если в начале освобождения цен директора, еще не будучи оторванными от трудовых коллективов, считали за благо поднимать цены на продукцию своих предприятий настолько, насколько это возможно, обеспечивая тем самым высокий уровень прибыли, а вместе с ним - и благосостояние всех работников предприятия в целом, то к началу указанного периода стало ясно, что для повышения благосостояния директоров это вовсе не обязательно. Не обязательно даже требовать всей оплаты поставленной продукции по оговоренным в соглашении о поставке ценам (по существу это эквивалентно согласию на сверхнизкую цену). Достаточно получить незначительную в процентах, но значимую для физического лица в абсолютном выражении часть от общей стоимости отгруженной продукции, как прирост благосостояния директора увеличится больше, чем в случае полной оплаты и нормального ("справедливого") распределения прибыли на предприятии.

Многочисленные факты межзаводских неплатежей, невыплаты заработной платы объясняются, как следует из материалов проверок Государственной инспекции по труду РФ, заведенных уголовных дел, данных обследований, не только отсутствием средств, низкой контрактной дисциплиной, но и нежеланием руководителей предприятий производить эти выплаты. В марте 1996 г. в Нижегородской области за необоснованный отказ от своевременной выплаты заработной платы было оштрафовано около 90% директоров промышленных предприятий. Многими экономистами разделяется мнение о том, что неплатежи одного предприятия другому - это не обман одного директора другим, а обман этими двумя директорами своих коллективов и государства. Сейчас "силы притяжения" между директорами смежных предприятий значительно превысили "силы притяжения" директоров и собственных коллективов. За спиной трудовых коллективов заключаются сделки, устраивающие директоров и не устраивающие работников предприятий. "Артельный" и патерналистский тип промышленного производства, сложившийся в промышленности России в течение десятилетий [26], уступает место

новому, для которого характерно скрытое или явное противостояние между руководством и коллективом.

Ближайшая за "экономикой физических лиц" фаза развития общества видится в двух основных вариантах. В одном из них реструктуризация промышленных предприятий и промышленных отраслей приводит к превращению предприятий во внутренне целостные экономические объекты, обладающие потенциалом саморазвития и гармонизации взаимоотношений с окружающей деловой средой.

Интересы коллективов предприятий и их руководителей в этом варианте сближаются, и "экономика физических лиц" превращается в "экономику предприятий и их объединений", которую также можно было бы назвать "корпоративной экономикой", имея в виду как роль корпоративных структур в социально-экономической системе страны, так и роль корпоративного духа в системе человеческих ценностей и взаимоотношений.

Во втором варианте верх одерживают центробежные силы, разводящие интересы руководителей и работников предприятий. В этом случае доминировать будут горизонтальные (в смысле управленческой иерархии) связи между директорами смежных по стадиям переработки предприятий. Эти связи могут быть конституированы в форме своеобразных "управленческих объединений" или остаться "в тени", но в любом случае такие группы станут одной из мощных самостоятельных социальных сил. Теоретически противодействие эгоистическим действиям представителей этой силы, по существу могущей трансформироваться в своеобразную "промышленную мафию", могли бы оказать соответствующие объединения трудовых коллективов, т.е. профсоюзы, однако процесс их становления может быть более длительным. Имея это в виду, следовало бы при формировании ФПГ уделить особое внимание координации интересов трудового коллектива и руководства ФПГ, что, к сожалению, упускается из виду как разработчиками соответствующей нормативной базы, так и инициаторами создания конкретных финансово-промышленных групп.

Поддерживая существование "экономики физических лиц", характеризующейся предельной субъективизацией поведения и разобщенностью экономических агентов, бартерная экономика (в которой аналогичным образом индивидуализируются отдельные товары) создает почву для того варианта дальнейшего институционального развития, который можно охарактеризовать как мафиизацию экономики. Три основных обстоятельства определяют такое заключение. С одной стороны, бартерный способ обращения создает лучшие возможности для бесконтрольного распоряжения активами предприятия. Поскольку учет потоков материальных ценностей обычно поставлен на промышленных предприятиях хуже, чем учет финансовых потоков в банках, а ценообразование при бартере представляет настолько запутанную картину, что практически лишь в редких случаях можно определить реальную цену отгруженной или полученной единицы продукции, то при бартере с помощью манипуляций количественными и ценовыми показателями можно добиться не только существенного снижения налогооблагаемого оборота, но и вывести определенную часть средств в неучтенный наличный оборот. Кроме того, заключение многосторонних бартерных сделок требует использования обширной информации, внешнего кругозора, который, как правило, есть только у руководителя.

Это повышает его статус в коллективе, создает иллюзию личной незаменимости. Далее, выполнение многоступенчатых бартерных договоров держится, в отличие от товарно-денежных сделок, обычно "на честном слове", личных связях и доверии руководителей предприятий-участников договоренности, что также делает директора незаменимым. В итоге процессы приватизации и бартеризации экономики ведут к тому, что лежащий в основании производства классический треугольник "менеджер - собственник - коллектив" превращается в отрезок "менеджер - коллектив", что практически неизбежно ведет к противостоянию этих элементов производства и его неустойчивости. Наконец, формирующиеся в бартерной экономике группировки директоров и посредников, смыкающиеся с криминальной сферой, при преобладании собственных или групповых интересов в ущерб интересам предприятий могут стать основой мафиозных криминально-промышленных групп и структур.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Следует ли рассматривать бартер в том виде и объеме, который он занимает сейчас в России, как самостоятельное явление, или это просто следствие тех мер борьбы с инфляцией, которые были предприняты в последние два года? Имеет ли смысл тратить усилия на ограничение сферы бартера как способ установления нормального товарно-денежного обращения, или тем самым борьба с причиной будет подменена борьбой со следствием? По нашему мнению, распространение бартера сейчас можно сравнить с интоксикацией организма, вызванной недостаточно продуманным хирургическим вмешательством в ход болезни. Если не остановить процесс бартеризации экономики, его негативное влияние будет способно свести на нет многие позитивные результаты реформ.

"Дебартеризация" экономики становится насущной задачей текущего момента, для решения которой необходимы скоординированные действия органов управления реальным производством, финансами и налогами на федеральном уровне. Целесообразно, чтобы вместе с проблемами сокращения неплатежей задача доведения бартерной части народного хозяйства до экономически обоснованного уровня была выделена в качестве самостоятельной федеральной программы.

Одним из эффективных средств, непосредственно противодействующих дальнейшей бартеризации экономики, является реструктуризация промышленности. Речь идет в данном случае не столько о реструктуризации предприятий (что предполагает, как правило, лишь внутреннюю трансформацию предприятий без изменения состава отраслей), сколько об изменении институциональной структуры промышленного производства. В первую очередь здесь необходимо укрупнение промышленных предприятий, осуществляемое в рамках вертикальной интеграции.

Существовавшая до реформы институциональная структура промышленности создавалась в условиях и в период максимального господства централизованной плановой системы. Наличие этой системы позволяло распределять процесс последовательной обработки исходного сырья в целях получения конечного продукта на множество стадий,

осуществлявшихся на разных предприятиях. Недостаточная степень вертикальной интеграции компенсировалась излишней централизацией управления. В ходе последующих экономических реформ доминирующим стал процесс дробления крупных предприятий, выделением отдельных цехов, служб, отделов в самостоятельные единицы. Этот процесс поддерживался приватизационным и антимонопольным законодательством. Экономическое положение крупных предприятий систематически ухудшалось ввиду общего промышленного спада и ликвидации государственных заказов, как оборонных, так и гражданских. Между тем именно крупные промышленные предприятия являются ключевыми элементами экономики, несут на себе значительную часть не только градообразующих, но и "странообразующих" функций. В результате возникший промышленный ландшафт стал плоским и дробным, а степень как вертикальной, так и горизонтальной интеграции - не соответствующей технологической структуре промышленного производства.

Поэтому перспективы преодоления бартера, возрождения высокотехнологичной конкурентоспособной промышленности связаны с мерами, стимулирующими интеграцию и комбинирование в промышленности под контролем государства. Необходима осознанная государственная поддержка формирования и развития не только финансово-промышленных групп, но и научно-производственных, производственно-научных и других промышленных групп и объединений. Сложившаяся бартерная структура должна сыграть при этом ту же положительную роль, которую играют протоптанные людьми тропинки на свежесаживаемых газонах: они наилучшим образом указывают места, где следует проложить асфальтовые пешеходные дорожки. Изучив и использовав эту структуру, государству следует стимулировать объединение предприятий на новых корпоративных основах. Такие аспекты деловых взаимодействий в бартерной экономике, как взаимная заинтересованность, личные контакты, доверие, сотрудничество должны быть развиты в новой экономике корпоративных предприятий. Именно такой тип экономики должен определить социально-экономическое будущее России.

В ходе реализации первоочередных мер "дебартеризации" в каждой отрасли промышленности должны быть выделены "точки возможного роста" - производства, способные обеспечить спрос на ключевую продукцию смежных отраслей и производить продукцию современного мирового уровня. Эти производства (либо крупные предприятия, либо их объединения) должны быть взяты под особый контроль государства в лице субъектов федерации или федеральных отраслевых органов. Если речь идет о существующих акционерных предприятиях, то контроль может быть обеспечен путем выкупа государством значительной части акций (такая процедура была осуществлена московским правительством в отношении АО ЗИЛ), если речь об объединении, то необходимы процедуры создания холдингов или ФПГ. Эти предприятия должны наделяться уставным капиталом, соответствующим длительности и характеру производственно-реализационного цикла. Это позволит послать денежный "импульс" и прервать бартерные цепочки, проходящие через данное производство. Если бы сеть таких производств охватила все значимые отрасли с выходом на экспорт, процесс распространения бартера был бы приостановлен.

Для поддержания функционирования этих ключевых производств было бы целесообразно проведение ряда мер, связанных с государственным регулированием рынка корпоративных ценных бумаг. В настоящее время этот рынок свободен от

государственного вмешательства, обслуживает в основном спекулятивных инвесторов и в значительной степени оторван от деятельности эмитентов.

Изменение потоков средств, циркулирующих на этом рынке, включение промышленных эмитентов в эти потоки является необходимым условием повышения эффективности экономики, привлечения инвестиций, запуска механизмов саморегулирования экономики. На период реализации программы "дебартеризации" экономики государство могло бы сыграть на фондовом рынке в отношении акций ключевых производств примерно ту же роль, которую играет на валютном рынке, поддерживая намечаемый Центральным Банком курс доллара. Регулирование курса акций патронируемых государством компаний, обеспечение минимальных гарантий для инвесторов и эмитентов создало бы предпосылки продления действия "антибартерного" импульса и вывода стержневой части экономики из сферы бартера.

Следует еще раз отметить, что выход экономики из кризисного состояния невозможен без разработки и взаимосогласования всех основных видов государственной политики: монетарной, финансовой, промышленной и социальной. Между тем в устных выступлениях многих руководящих работников Министерства финансов в 1995 - 1996 гг. приходилось слышать утверждения типа: "В России нет промышленной (социальной, демографической и т.д.) политики". Раз нет политики, отсутствует и необходимость ее реализации, в результате чего руки финансистов оказывались полностью развязанными. Разрыв между реальной и финансовой сферами достиг величины, угрожающей существованию производства.

В заключение хотелось бы подчеркнуть, что целенаправленное изучение процессов бартерного обращения и его влияния на экономику переходного периода только начинается. Как уже упоминалось, бартерный способ обращения затрудняет учет и, следовательно, статистическое исследование деятельности промышленных предприятий и промышленности в целом. В свою очередь, отсутствие достоверной статистики не только автоматически переводит часть экономики в "теневую" сферу, но и не позволяет эффективно применить классические и хорошо изученные количественные методы математического моделирования для адекватного отражения состояния и перспектив бартерной экономики. Кроме того, подобно тому, как в экономике физических лиц в качестве реальных экономических субъектов выступают отдельные самостоятельные индивидуумы, в бартерной экономике в качестве предметов производства и обращения выступают качественно различные виды (а порой и экземпляры) товаров. Отсутствие объективных рыночных цен как соизмерителей разных товаров не позволяет строить объективные и нелокальные оценочные функции, выражающие стоимость набора товаров, скажем, как размер затрат на их приобретение в зависимости от их количества.

Если представить себе мысленно изменение оценочной функции заданного набора товаров в экономике, переходящей от рыночного к бартерному состоянию, то по мере локализации (товарно-транзакционной дифференциации) цен эластичности замещения товарных факторов в оценочной функции должны, по-видимому, меняться от бесконечно больших до бесконечно малых значений. (Возможно, что обобщенная эластичность замены количественных показателей товарных факторов в оценочных функциях и есть один из наиболее объективных косвенных показателей степени бартеризации экономики.)

Соответственно в пересмотре нуждается и такое базисное для современной экономической теории понятие, как функция спроса. При традиционном понимании функции спроса на продукцию производственного назначения в бартерной экономике ее значения практически всегда были бы равны нулю, так как нулю равен размер "бюджета" покупателя. На самом же деле предъявляемый предприятиями бартерной сферы спрос определяется не только максимально ликвидными активами предприятия, но и всем "потенциалом" предприятия, включая продукцию будущих периодов, производственные связи предприятия и влияние его руководителей, нематериальные активы и т.д.

Все это приводит к выводу, что наиболее эффективным и адекватным средством исследования как процессов "бартеризации", так и "дебартеризации" экономики, ее развития в условиях бартерного обращения, скорее всего, станет не столько обычное аналитическое моделирование, сколько компьютерное эволюционное моделирование взаимодействия элементов экономики [27].

ЛИТЕРАТУРА

1. Харрис Л. Денежная теория - М.: Прогресс, 1990.
2. Белкин В.Д. Цены единого уровня и экономические измерения на их основе - М.: Экономиздат, 1963.
3. Глисин Ф., Яковлев А. Пятая часть наличного оборота в промышленности оказывается нелегальной // Финансовые известия, 1996. №69.
4. Кузнецова Н., Буткевич В. Бюджет в плену неплатежей // Экономика и жизнь, 1996. №24.
5. Алимова Т., Долгопятова Т. Стратегия предприятия на рынке ресурсов // Экономика и жизнь, 1996. №8.
6. Буткевич В. Денежные суррогаты не спасают бюджет // Экономика и жизнь, 1996. №34.
7. Лунев С.И., Салицкий А.И. Бедность - не порок? // Вестник Российской академии наук, 1996. Т.66. №6.
8. Долгопятова Т.Г. Адаптация промышленных предприятий к ужесточению финансовых ограничений //Предпринимательство в России, 1996. №3.
9. Инвестиционная активность предприятий // Экономист, 1996. №5.
10. Клейнер Г.Б. Промышленные предприятия в процессе рыночной адаптации: возможности и границы государственного регулирования // Предпринимательство в России, 1996. №3.
11. Webster New World Dictionary, 2-nd College Edition, Prentice Hall Press, 1984.
12. Макаров В.Л. О понятии договора в абстрактной экономике // Оптимизация, 1980. №24 (41).
13. Тамбовцев В.Л. К типологии контрактов // Экономика и мат. методы, 1996. Т.32. Вып.3.
14. Barter in the World Economy / Ed. by Bart S.Fisher, Kathleen M.Harte. New York: Praeger, 1985.
15. Barry A. Barter: four key business reasons to take cash out of the transaction // Purchas. and Supply Manag., 1995, Sept., 32-34.
16. Internet, Media3000 Inc, 1995.
17. Нестерович В. Этот гонимый спасительный бартер // Экономика и жизнь, апрель 1993. №14.
18. Корнаи Я. Дефицит. - М.: Наука, 1990.
19. Степанов Ю. Отечественная промышленность выживает за счет переработки импортного сырья // Финансовые известия, 1996. №80 (314).
20. Clower R.W. A reconsideration of the microfoundation of monetary theory // Western Economic Journal, vol.6, December 1967.
21. Niehans J. Money and banking in general equilibrium with transaction costs // Amer. Econ. Rev., vol. 61, December 1971.
22. Levy Daniel, Bergen Mark. Simulating a multiproduct barter exchange economy // Econ. Inquiry, 1993. 31. №2.
23. Афанасьев А.А. Cash-in-advance модель немонетарной гиперинфляции. Магистерские тезисы Российской экономической школы. - М., РЭШ, 1996.

24. Полищук Л. Экономическая эффективность и присвоение ренты: анализ спонтанной приватизации // Экономика и мат. методы, 1996. Т.32. Вып.2.
25. Клейнер Г.Б. Современная экономика России как "экономика физических лиц" // Вопросы экономики, 1996. №4.
26. Полтерович В.М. Экономическая реформа 1992 г.: битва правительства с трудовыми коллективами // Экономика и мат. методы, 1993. Т.29. Вып.4.
27. Макаров В.Л. Эволюционная экономика: некоторые фрагменты теории / Эволюционный подход и проблемы переходной экономики - М.: Институт экономики РАН, ЦЭМИ РАН, 1995.