

*В. МАКАРОВ,
академик, директор ЦЭМИ РАН,*

*Г. КЛЕЙНЕР,
доктор экономических наук,
зам. директора ЦЭМИ РАН*

БАРТЕР В РОССИИ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ЭТАП*

Феномен бартера как основной формы осуществления внутренних трансакций в промышленности резко выделяет Россию из числа стран с переходной экономикой. За последние годы бартер в нашей экономике наглядно продемонстрировал свою устойчивость, жизнеспособность и размах. Теоретическому осмыслению этого феномена, его истокам, последствиям и методам преодоления посвящено значительное число публикаций как отечественных, так и зарубежных авторов¹. Подходы к объяснению бартера испытывают на себе влияние практически всех основных направлений современной экономической теории – неоклассических макроэкономических, отводящих главную роль в возникновении бартера факторам инфляции, монетизации, уровню процентной ставки; неоклассических микроэкономических, рассматривающих количественные стороны бартерных обменов с точки зрения принципов максимизации прибыли за счет выбора ценовой и объемно-номенклатурной политики предприятий на бартерном и денежном рынках; неинституциональных, акцентирующих внимание на контрактных и неформальных аспектах реализации бартера; эволюционных, рассматривающих бартер как форму жизнедеятельности популяции предприятий, вынужденных приспособляться к изменяющимся условиям (демонетизацию страны при таком подходе можно уподобить

* Работа выполнена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований, проекты № 96–15–98624 и № 99–06–80034.

¹ См., например: Banerjee A., Maskin E. A Walrasian Theory of Money and Barter. – Quarterly Journal of Economics, 1996, vol. 111, No 4; Poser J. Monetary Disruption and the Emergence of Barter in FSU Economies. – Communist Economies & Economic Transformation, 1998, vol. 10, No 2, June; Полтерович В. Институциональные ловушки и экономические реформы. М.: Российская экономическая школа, Working Paper No 98/004; Алексеев А., Герцог И. Национальные особенности формирования оборотного капитала. – ЭКО, 1997, № 10; Аукуционек С. Бартер в российской промышленности. – Вопросы экономики, 1998, № 2; Вороновицкий М., Щербаков А. Модель поведения предприятия-монополиста на денежном и бартерном рынках. – Экономика и математические методы, 1998, т. 34, вып. 3.

резкому сокращению одного из необходимых для жизни организмов данной популяции ресурсов среды). Статистическое исследование бартера и других неплатежных вариантов трансакций также нашло отражение в литературе². Основы математического моделирования бартерных ситуаций были заложены еще в работах 70–80-х годов³. По существу, в рамках экономической науки о трансформационных процессах сложилось определенное направление, которое можно было бы назвать “бартерологией”. В силу сказанного трудно согласиться с П. Карповым в том, что “науки о товарообменных операциях не существует”⁴.

По-видимому, одно из первых системных отечественных исследований данного феномена российской экономики было выполнено авторами три года назад⁵. Как изменилась с тех пор ситуация? Появились ли новые черты, требующие пересмотра сформулированных концепций? Останется ли экономика России “бартерной” и каковы перспективы ее перехода, скажем так, в “нормальные” формы?

Можно поставить и более общий вопрос: является ли масштабное распространение бартера в нашей стране предвестником некоторой новой институции “постпостиндустриальной” экономики XXI века? Возможно, бартер – не просто случайное звено в эволюции, своего рода неизбежное зло, вызванное проведением неправильной экономической политики, но и нечто вроде деревянного велосипеда – модели будущего весьма совершенного (разумеется, для соответствующего этапа эволюции) средства передвижения.

Этапы и причины развития бартерных отношений

В словаре Вебстера бартер определяется как торговый акт, осуществляемый путем обмена товарами или услугами без использования денег. В действующем Гражданском кодексе РФ так же, как и в прежних его вариантах, не используется понятие “бартер”, хотя и присутствует понятие “мена”. Наиболее четкое определение непосредственно бартера, которым можно было бы в принципе оперировать в целях правового анализа, содержится в Указе Президента РФ от 18 августа 1996 г. № 1209 “О государственном регулировании внешнеторговых бартерных сделок”. Под бартером в нем понимаются сделки, “предусматривающие обмен эквивалентными по стоимости товарами, рабо-

² Yakovlev A. Barter and Clearing Schemes: How to Define Basic Concepts. – Russian Economic Barometer, 1998, vol. 7, No 2, p. 39–44; Яковлев А., Глисин Ф. Альтернативные формы расчетов в народном хозяйстве и возможности их анализа методами субъективной статистики. – Вопросы статистики, 1996, № 9; Рикошинский А. Натуральный товарообман. – Экономика и жизнь, 1998, № 9.

³ Полтерович В. Об одной модели перераспределения ресурсов. – Экономика и математические методы, 1970, т. VI, вып. 4; Макаров В. О понятии договора в абстрактной экономике. – Оптимизация, 1980, № 24 (41).

⁴ Карпов П. Как восстановить платежеспособность российских предпринимателей? – Российский экономический журнал, 1998, № 4.

⁵ Макаров В., Клейнер Г. Бартер в экономике России: особенности и тенденции переходного периода. М.: ЦЭМИ РАН, 1996.

тами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности. К бартерным не относятся сделки, предусматривающие использование при их осуществлении денежных или иных платежных средств”.

По нашему мнению, “экономическое” определение, данное Вебстером, как и приведенное в указе президента “юридическое” определение, не соответствуют тому реальному значению этого термина, которое используется в хозяйственной практике и в экономических исследованиях. В понятие “бартер” обычно вкладывается более широкий смысл. Во-первых, к бартеру относят также случаи двустороннего или многостороннего обмена товарами или услугами, формально сопровождающегося передачей каких-либо денежных или иных платежных средств. Во-вторых, говорить об эквивалентной стоимости обмениваемых товаров, работ или услуг обычно нет никаких оснований. В иных сделках эти же самые товары или услуги могут представлять совершенно неравноценными.

Несмотря на кажущуюся близость понятий “бартер” и “мена”, при определении бартерных операций на понятие мены опереться нельзя. Согласно ст. 567 п. 1 ГК РФ, “по договору мены каждая из сторон обязуется передать в собственность другой стороны один товар в обмен на другой”. Таким образом, речь идет, во-первых, о переходе всех прав собственности, что, вообще говоря, не обязательно для бартера, и, во-вторых, о передаче товаров, а не услуг, работ или объектов интеллектуальной собственности. Мы предлагаем следующее определение бартера.

Бартер – это вид обмена какими-либо правами собственности на товары или правами на получение услуги (выполнение работы), при котором взаимная передача таких прав является необходимой частью обмена независимо от того, оплачивается она деньгами или нет.

Если пользоваться данным определением, то периодизация этапов бартера должна распространяться не только на пост-, но и на дореформенный период начиная со времен военного коммунизма. Как известно, в то время почти все предприятия были охвачены годовыми планами производства и реализации продукции. Плановая продукция, как правило, не могла относиться к объектам бартерной торговли, однако применительно к сверхплановой предприятия располагали значительно большей свободой, используя ее для встречных поставок. Кроме того, объектами бартера становились так называемые неликвиды – товарно-материальные ценности, не используемые в деятельности предприятия. Реализация этих ценностей иногда даже запрещалась, но передать их с баланса на баланс при определенных условиях оказывалось возможным. Поэтому масштабы бартерных операций в то время могут быть определены как превышение факта над планом.

В литературе приводятся различные оценки объемов бартера в 90-е годы, причем в зависимости от методологии исследования и состава выборки цифры разнятся в несколько раз. “Оптимисты” называют 20–30%, “пессимисты” – 80–90% общего объема промышленной продукции. Обследования, выполненные при участии авторов, их личный опыт оказания консалтинговых услуг, а также макроэкономические данные о степени монетизации ВВП, скорости оборота средств в производстве и распределении капитала между финансовым и реальным секторами свидетельствуют в пользу “пессимистической” оценки. По мнению ряда экспертов, бартерный способ реализации продукции в России в отраслях, производящих высоколиквидную продукцию (нефть, металл и т.п.), является сейчас практически преобладающим, а исключения могут иметь место только в двух случаях: если продукция реализуется за рубежом или в розничной торговле.

В новейшей истории России целесообразно выделить пять этапов развития бартерных отношений, базируясь на смене основных факторов поддержки бартера.

Первый этап, охватывающий период от начала 60-х до середины 80-х годов, можно назвать “бартером централизованного планирования”, поскольку именно всеобъемлющая и неизбежно неэффективная система распределения плановой продукции была главной причиной сохранения бартера (наша оценка объема бартера – 2–6% общего объема промышленной продукции).

Следующий этап, сопровождавшийся острым дефицитом практически всех товарно-материальных ценностей (конец 80-х – начало 90-х годов), может именоваться периодом “бартера общего товарного дефицита” (оценка объема бартера В. Нестеровичем – около 35%).

Этап 1992–1994 гг. характеризовался некоторой адаптацией предприятий к новым условиям, однако объемы бартера увеличивались из-за отсутствия оборотных средств у предприятий (соотношение между оборотными средствами и основными фондами с учетом износа последних уменьшилось с 0,587 в 1991 г. до 0,031 в 1995 г.⁶). Соответственно этот период может быть назван периодом “бартера финансового дефицита предприятий” (оценка объема бартера – около 40%).

В период 1995–1996 гг., проходивший под знаком жесткой финансовой политики и критически низкого уровня монетизации ВВП, бартеризация экономики усилилась. Этот период естественно назвать периодом “бартера общего финансового дефицита” (оценка объема бартера А. Рикошинским – около 75%).

Наконец, последний, текущий этап – этап “институционального бартера”. Это название обусловлено тем, что к 1997 г. “встраивание” бартера в экономику, в том числе и сопряжение его с денежно-налоговой сферой, оказалось закрепленным в институциональных структурах и процедурах (оценка объема бартера А. Щербаковым и Д. Чернавским – около 90%).

Исторический взгляд на развитие отечественного бартера помогает понять многие “генетические” корни этого феномена. Производственный сектор при прежней системе никогда не был денежным. Планирование, отчетность и самое главное – *восприятие* экономическими субъектами произведенных и потребляемых благ в подавляющем большинстве случаев имели *натуральный* характер. Поэтому движение материальных ценностей, их оборот, замена одних ценностей в руках данного владельца на другие были чрезвычайно затруднены (практически каждая единица основных фондов была на учете). Их “натуральное” восприятие можно считать глубоко укорененным в экономическом сознании хозяйствующих субъектов, а также в соответствующих экономических “рутинах”⁷ – традициях принятия хозяйственных решений.

Конечно, нельзя согласиться с тем, что “натуральное планирование есть не что иное, как хорошо известной экономической науке бартерный рынок”⁸, поскольку плановое централизованное распределение практически не было рыночным: прямые связи между предприятиями-производителями и потребителями были сведены к минимуму. Тем не менее, если изменить масштаб рассмотрения и считать то-

⁶ Лисициан Н. Оборотные средства, процесс обращения стоимости капитала, неплатежи. – Вопросы экономики, 1997, № 9.

⁷ Nelson R., Winter S. An Evolutionary Theory and Economic Change. Cambridge, Harvard University Press, 1982.

⁸ Лавровский И. К новой концепции предприятия. – Проблемы теории и практики управления, 1988, № 4.

варопроизводителями не отдельные предприятия или даже производственные (научно-производственные) объединения, а отраслевые министерства, то представление о системе распределения продукции в СССР как о гигантском бартерном рынке будет близким к истине. Следует только учесть, что межминистерский бартер формировался не напрямую, а при посредничестве таких органов, как Госплан и Госснаб СССР. В целом сложившаяся ситуация создавала благоприятные предпосылки для реализации бартерной экономики в России.

По существу, *сегодняшний бартер возник на базе прежней системы натурального восприятия, учета и распределения промышленной продукции, из которой в новой реальности исключены: а) система иерархического подчинения предприятий министерствам и межминистерским органам; б) ограничения на прямые хозяйственные связи между предприятиями.*

Исходя из сказанного, трудно согласиться с теми, кто называет в качестве причины сегодняшнего бартера сознательное стремление скрыть как бы изначально присущую огромной части отечественных предприятий обрабатывающего сектора убыточность (value-subtraction), как утверждает в работе К. Гадди и Б. Икеса⁹, или “разрушение стоимости”, как считает А. Резникович¹⁰. Ввиду довольно широкого резонанса, который получила статья К. Гадди и Б. Икеса, целесообразно остановиться подробнее на аргументах и логике ее авторов.

Бартер и “виртуальная” экономика

К. Гадди и Б. Икес полагают, что бартер возник и поддерживается исключительно для того, чтобы обеспечить возможность существования неэффективных (убыточных) предприятий в конкурентной экономике. Иными словами, бартер, по их мнению, выполняет одну из тех ролей, которую играл централизованный план производства и распределения продукции, а именно – средства организации (даже невыгодных для одной из сторон) трансакций. Соответственно отлична и точка зрения о последствиях бартера и способах борьбы с ним. Гадди и Икес категорически возражают против описания экономики бартера и неплатежей как “трясины, засасывающей невинные жертвы и грозящей им в конечном счете гибелью или по меньшей мере препятствующей достижению ими экономического успеха”¹¹. Наоборот, они считают, что “виртуальная экономика представляет собой хорошо организованную систему, а ее участники – не только предприятия, но и работники и правительство – в основном добровольные игроки”. Гадди и Икес предлагают стилизованную модель взаиморасчетов в российской экономике и после анализа модели резюмируют: “Ключевая мысль, обоснованная с помощью этой модели, состоит в том, что

⁹ Gaddy C., Ickes B. A Simple Four-Sector Model of Russia's “Virtual” Economy. <http://econ.la.psu.edu/~bickes/ickres.htm>.

¹⁰ Резникович А. О проблемах российского реального сектора и роли государства в их преодолении. – Эксперт, 1998, 2 ноября.

¹¹ Boil J. Reformers tighten grip on economy as Chubais takes over at UES. – AFT release, 1998, 30 April.

виртуальная экономика возникла как следствие двух фундаментальных фактов: (1) огромная часть российской экономики (в частности, ее обрабатывающая промышленность) не добавляет стоимости в процессе производства, в то время как (2) большинство экономических субъектов делает вид, что это не так. Бартер и другие неденежные формы платежей оказываются основным механизмом, который используется для создания и поддержки этого впечатления”¹².

На наш взгляд, два противопоставляемых Гадди и Икесом утверждения не являются антонимами. С одной стороны, бартерная экономика при зарождении ее новой “волны” в 1992–1993 гг. вполне могла быть уподоблена трясине, поскольку распространение бартера носило диффузный характер, а сам эффект бартеризации относится, по справедливому замечанию В. Полтеровича, к числу институциональных ловушек. Вместе с тем, как это часто бывает при вхождении системы в такие ловушки, создается мощный слой экономических субъектов и физических лиц, которые находят выгоду в данном эффекте и формируют его социальную и институциональную базу. Таким образом, противопоставление “жертвы” бартерной экономики и ее “добровольного участника-игрока” не вполне корректно.

Обратимся теперь к резюме Гадди и Икеса. Сначала рассмотрим его первую часть (п. 1). В нашей работе¹³ были прослежены эффекты “локализации ценообразования” в бартерной экономике, к числу которых относятся и утеря измерительной функции цен и, следовательно, невозможность использования стоимостных показателей для определения эффективности работы предприятий, в том числе их убыточности или прибыльности (принадлежности к увеличивающим или уменьшающим стоимость производствам). Поэтому, оставаясь в рамках бартерной экономики, по очевидным причинам действительно трудно, а порой и невозможно отличить убыточное предприятие от прибыльного. Расширяя рамки анализа и предполагая возможность контакта бартерной экономики с денежной (неважно, в России или за ее рубежами), мы можем, используя внешние денежные (равновесные) цены, говорить об убыточности или прибыльности данного предприятия *в этих ценах*. Однако для того чтобы заключение о неэффективности предприятия было корректным, необходимо также корректно смоделировать “стык” бартерной и денежной экономик.

Рассмотрим с этой точки зрения данную модель подробнее (поскольку в статье Гадди и Икеса приведены, по сути, только схема модели и числовой пример, приходится обсуждать некоторую интерпретацию замысла авторов).

В модели рассматриваются четыре объекта (они трактуются неоднозначно – то как самостоятельные независимые организации, то как секторы народного хозяйства): обрабатывающее предприятие *M*, сырьевое предприятие *G*, домашнее хозяйство *H*, собирающий налоги орган (бюджет) *B* и, наконец, не названный в статье объект, предъявляющий платежеспособный спрос на продукцию *M* (рынок, назовем

¹² Gaddy C., Ickes B. Op. cit.

¹³ Макаров В., Клейнер Г. Бартер в экономике России: особенности и тенденции переходного периода.

его R). Предприятие M использует в качестве факторов производства сырье, поставляемое предприятием G , и рабочую силу, поставляемую домашним хозяйством H , расплачивается с ними деньгами (с сырьевым предприятием, возможно, своей продукцией), а бюджет получает налоги от M , G и R и передает их в качестве трансфертов домашнему хозяйству H . При этом считаются фиксированными: 1) цена на сырье (производимое предприятием G) c_G ; 2) цена рабочей силы (поставляемой домашним хозяйством H , причем только за деньги) c_H ; 3) цена рынка на продукцию предприятия M c_M .

Зависимость объема производства от размеров факторов в статье Гадди и Икеса не описывается, поскольку у M не предполагается никакого выбора с точки зрения объемов привлекаемых ресурсов. Вместе с тем, сохраняя численные параметры примера, можно предположить, что Гадди и Икес имеют в виду производственную функцию Леонтьева: $y = \min(g, h)$, где y – количество единиц продукции предприятия M , g – количество единиц сырья, h – количество единиц труда. В предложенном в рассматриваемой статье примере $g = h = y = 100$.

Ясно, что в этих условиях убыточность или прибыльность предприятия M зависит от соотношения экзогенных цен c_G , c_H , c_M . В статье Гадди и Икеса предполагается, что $c_G = c_H = c_M = 1$. При этом добавленная M стоимость $c_M y - c_G g - c_H h = c_M \min(g, h) - c_G g - c_H h = \min(g, h) - g - h = -\max(g, h)$ необходимо отрицательна. Она останется отрицательной, какие бы решения ни принимались M по поводу объема привлекаемых ресурсов. Заметим, однако, что ситуация, когда цена на продукт совпадает с ценой на ресурс, коэффициент использования которого в единице продукции не меньше единицы, нереальна. В этом случае следует говорить об устойчивом диспаритете цен и структурном неравновесии в экономике. Таким образом, убыточность M вовсе не выводится из модели, а закладывается в нее экзогенно.

Насколько корректно предположение о равенстве цен на сырье, труд и готовую продукцию? В модели Гадди–Икеса неявно предполагается, что граница между бартерной и остальной экономикой проницаема только в одном месте – там, где M поставляет для R продукцию y и получает в уплату деньги в размере $c_M y$. При этом ни H , ни G не имеют возможности взаимодействовать с внешним рынком R . Но тогда чем объяснить экзогенность цен c_G и c_H ? Если эти цены определяются внутри бартерной экономики, то неблагоприятная для M ситуация с внешней ценой c_M должна была бы сказаться на ценах c_G и c_H , поскольку их объективная (не связанная с M) оценка отсутствует: кроме предприятия M и бюджета, они в модели ни с кем не взаимодействуют. Поэтому в совокупности допущение об объективном характере формирования c_G , c_H и c_M , а также предположение об “одноканальной” (через предприятие M) связи между бартерной и остальной экономикой выглядят противоречивыми. Тем менее корректно предположение о равенстве $c_G = c_H = c_M$.

Правда, в обоснование своей точки зрения Гадди и Икес приводят аргументы, которые можно было бы изложить так: даже если бы выход на внешний рынок R для H и G был разрешен, они бы этого не сделали. Но все равно их оценка собственной продукции была бы исключительно субъективной, а сами данные субъекты находились бы в таком же положении, что и предприятие M . Подобная ситуация, однако, требует иной модели, чем предложенная в рассматриваемой статье.

Теперь о второй части (п. 2) ключевого положения статьи Гадди и Икеса. По нашему мнению, то явление “притворства” товаропроизводителей и товарополучателей, о котором пишут авторы как о втором составном элементе фундамента российской “виртуальной экономики”, – неотъемлемое свойство всякой экономики.

В принципе возможны два источника появления “объективных” цен: это либо механизм торговли, уравнивающий за счет цены спрос и предложение данного товара на рынке, либо механизм административного установления цен, когда “объективна” и “истинна” та цена, которая официально установлена соответствующим органом. Однако в обоих случаях цена все же носит конвенциональный

характер. Либо продавец и покупатель в результате торга *признают* данную цену, либо цена получает *признание* из-за авторитетности органа, ее устанавливающего. Даже если имеется “внешняя” по отношению к данной части экономики система, в которой цена уже общепризнана, это еще не служит аргументом в пользу того, чтобы “ценовое притворство” прекратилось. Можно сказать жестче: конвенциональными в экономике являются практически любые измерения – не только денежные, но и натуральные. Поэтому говорить о “признаваемом обществом притворстве” как о характерной и отличительной черте российской экономики, на наш взгляд, нет никаких оснований.

Еще несколько замечаний, касающихся принципиальной адекватности модели Гадди–Икеса. В их работе утверждается, что предприятию M не остается ничего другого, как прибегнуть к бартеру в качестве способа скрыть свою принадлежность к убыточным предприятиям. Между тем естественно было бы предположить, сохраняя сущностные черты модели, что на самом деле у каждого предприятия в сколько-нибудь реальной ситуации, в том числе у M , есть наряду с бартером по крайней мере два варианта действий: а) изменить объем привлекаемых факторов; б) изменить свою технологию, то есть производственную функцию.

Легко видеть, что при ценах $c_G = c_H = c_M$ предприятие M будет убыточным независимо от масштабов привлекаемых ресурсов, если производственная функция M однородна в первой степени. Если же цены не равны, то изменение объемов используемых ресурсов может превратить M из убыточного предприятия в прибыльное.

То же самое, разумеется, могло бы иметь место и при изменении производственной функции, иными словами, при реструктуризации предприятия. Вопрос о том, какая функция могла бы возникнуть в результате реструктуризации, неоднозначен и требует специальной модели. Суть реструктуризации в модельном отображении состоит в том, что часть ресурсов (g, h) расходуется (обменивается) на изменение тех или иных характеристик производственной функции, например, эластичности выпуска по тому или иному фактору или эластичности замены факторов. При этом аппроксимационные свойства функции по отношению к исходным данным в основном сохраняются. Пропорции обмена определяются состоянием и потенциалом воспроизводственных и инновационных элементов функциональной структуры предприятия.

Такая реструктуризация в принципе могла бы дать двойной эффект: с одной стороны, сделать эффективность использования ресурсов более подвижной и тем самым расширить возможности перехода предприятия к режиму прибыльности, с другой – повысить цену бизнеса и тем самым способствовать росту цены продукции предприятия c_M .

По нашему мнению, для обоснованности выводов, которые можно сделать на базе модели Гадди–Икеса, ее необходимо дополнить: “коридор” взаимодействия бартерной и остальной экономики нужно расширить за счет частичного выхода предприятия G и домохозяйства H из границ “бартерной экономики” и их участия в конкурирующих с M предприятиях; предприятие M должно иметь возможность не только переходить к бартерной оплате услуг поставщиков и государства, но и изменять объемы привлекаемых ресур-

сов и проводить реструктуризацию. Вместе с тем модель Гадди-Икеса как наглядная иллюстрация одного из способов возникновения *накопленных неплатежей* в условиях “экономики выживания”, несомненно, чрезвычайно поучительна.

Вообще же вопрос об имманентной неэффективности предприятий обрабатывающего сектора в России, как нам кажется, следует рассматривать в более широком плане, чем это принято.

Эффективность предприятий в переходной экономике и “разрушение стоимости”

Прежде всего необходимо уточнить понятие эффективности применительно к предприятиям в централизованной, переходной и рыночной экономиках. Сначала разграничим понятия целевой, технологической и экономической эффективности. С каждым из них связано свое отношение частичного порядка, согласно которому один из объектов является более эффективным, чем другой.

Под *целевой (функциональной) эффективностью* (effectiveness) понимается степень соответствия или несоответствия функционирования предприятия его целевому назначению. При этом, конечно, надо учитывать различные представления того или иного экономического субъекта или лица о назначении предприятия.

Технологическая эффективность (technical efficiency) – это степень интенсивности использования ресурсов предприятия с точки зрения динамического соотношения между объемами выпуска различных видов продукции и размерами затраченных ресурсов при различных показателях этих объемов.

Наконец, понятие *экономической эффективности* (economic efficiency) опирается на платежеспособный спрос, предъявляемый в соответствии с полезностью продукции предприятия для того или иного рынка, и на связанные со спросом равновесные цены. К показателям экономической эффективности относятся прибыль, добавленная стоимость, удельные затраты на единицу стоимости реализованной продукции и т.п.

По нашему мнению, такие традиционные характеристики эффективности предприятий не исчерпывают необходимой для анализа функционирования предприятия в переходной экономике информационной базы и должны быть дополнены еще одной, которую можно было бы назвать *институциональной эффективностью* (institutional effectiveness). Эта категория призвана отражать степень соответствия предприятия его институциональной (то есть обусловленной сложившимися и относительно стабильными нормами, структурами и обычаями) роли в социально-экономической структуре общества.

Дело в том, что после разрушения вертикальных и горизонтальных структур управления предприятие осталось, по существу, единственной устойчивой организационной единицей в отечественном хозяйстве и является его основным структурообразующим элементом. Поэтому роль практически каждого реального предприятия в экономи-

ке должна трактоваться с институциональных позиций, то есть с учетом соответствия его деятельности устойчивым ожиданиям stakeholder'ов – экономических субъектов, связанных с предприятием отношениями взаимных ожиданий. К таким субъектам принадлежат: население и его отдельные группы (в том числе собственники, нынешние и возможные работники и руководители предприятия, их родственники, пенсионеры, инвалиды и т.д.); другие предприятия; научно-исследовательские и опытно-конструкторские организации; банки; учебные заведения; налоговые органы; федеральные и местные органы исполнительной и законодательной ветвей власти; федеральные органы отраслевого регулирования. В этот же список “контрагентов” можно условно внести и само данное предприятие, которое также предъявляет определенные целевые требования к ходу и результатам своей деятельности. Обобщенно их можно охарактеризовать как потенциал, обеспечивающий текущее и будущее функционирование предприятия. При этом в понятие потенциала включаются (с теми или иными приоритетами) как активы предприятия, так и позитивные характеристики его рыночного положения и динамики, накопленный опыт и т.д.

Предприятия порождают не только товарные и финансовые потоки, но и потоки взаимных обязательств и ответственности, формирующие и поддерживающие целостность общества. Сами по себе они служат источниками и аккумуляторами экономической информации, социальных навыков, связей между поколениями. Среди институтов, поддерживаемых производственными предприятиями, можно назвать такие социальные нормы, как способности к сотрудничеству, сознательному подчинению, инициативности в рамках общей цели, соблюдению дисциплины, целерациональному поведению и т.д. Предприятие в какой-то степени служит также микромоделью государства, и нарушение нормальных внутрикорпоративных отношений с определенным лагом транслируется на государство в целом.

Пренебрежение институциональной социально-экономической ролью предприятия оборачивается разрушением структуры общества: “умиранием” населенных пунктов, целиком зависящих от деятельности предприятий; разрывом хозяйственных связей; социальной безответственностью; криминализацией поведения молодого поколения, не способного найти себя в новой структуре; противопоставлением поколений и т.д. Особенно важен учет институциональной эффективности в условиях переходной экономики, когда институциональные преобразования становятся одной из основных целевых функций экономической политики.

В соответствии с данным комплексным подходом к деятельности предприятия его эффективность должна оцениваться на основе многокритериального и многоуровневого метода, включая требования всех его контрагентов и самого предприятия как экономического субъекта, осуществляющего протяженное во времени объединение производственных, рыночных и инновационно-воспроизводственных процессов. В итоге практически каждое предприятие нужно рассматривать с позиций некоторой *интегральной* эффективности, отражающей его функциональную, технологическую, экономическую и институциональную эффективность.

Тем более осторожными должны быть выводы в отношении эффективности, касающиеся всех предприятий того или иного сектора. В неравновесной и нестабильной экономике “разрушение стоимости”, о котором говорят Гадди, Икес и уже появившиеся их последователи¹⁴, нельзя рассматривать как приговор обрабатывающему сектору российской промышленности. “Разрушение стоимости” может сопровождаться созиданием или сохранением общественных институтов, без которых невозможно развитие экономики. Особенно легковесными кажутся, на наш взгляд, выводы о стоимостной неэффективности предприятий в условиях крайне низкой монетизации экономики. По существу, “разрушителем стоимости” стала политика правительства: сначала проинфляционные меры 1992–1994 гг., а затем – контринфляционная монетарная политика 1995–1997 гг. Возможности же *ценового анализа неценовой экономики* весьма ограничены. Не спасают положения, как правило, и попытки межстранового ценового анализа, когда для оценки товаров, производимых в одной стране, используются цены, сложившиеся в другой стране, или некие искусственные “мировые” цены. Напомним, что связь между ценами, объемами и структурой продукции была выявлена и основательно проанализирована еще в знаменитых дискуссиях 60-х годов. Практически все высказанные тогда принципиальные положения о тесной зависимости цен и объемов продукции справедливы безотносительно к тому, устанавливаются ли объемы выпуска Госпланом, а цены – Госкомцен, или и то, и другое определяется в ходе рыночного горизонтального взаимодействия.

Крайне важное значение при анализе всех видов эффективности предприятий имеет выбор пространственного и временного горизонтов анализа. Первый, по сути, отражает определение объекта оценки эффективности. В принципе, каким должен быть “оптимальный” его выбор, зависит от хозяйственного устройства экономики в целом (причем не только нормативного, но и реального хозяйственного механизма). Такими объектами могут стать вертикальные “технологические цепочки” предприятий, горизонтальные секторы промышленности, отдельные предприятия или регионы. При этом даже экономическая эффективность, не говоря уже об интегральной, всего объекта в целом может быть весьма сложной функцией эффективности отдельных составляющих, а в большинстве случаев данную функцию построить просто невозможно: эффективность системы не выражается в виде функции только эффективности ее подсистем¹⁵.

Конкретным примером, свидетельствующим о важности проблемы пространственного горизонта, является ситуация с дочерними предприятиями. В последнее время каждое сколько-нибудь крупное предприятие создало вокруг себя некоторую “интеграционную оболочку”, то есть совокупность малых фирм, функционирующих вокруг материнского предприятия в режиме симбиоза, тесного жизнеобеспечивающего взаимодействия. Подобные фирмы переключают на себя основную часть финансо-

¹⁴ Илларионов А. Как был организован российский финансовый кризис. – Вопросы экономики, 1998, № 11.

¹⁵ Шевяков А., Клейнер Г. Социально-экономический мониторинг: концепция, проблемы, перспективы. – Экономика и математические методы, 1993, № 1.

вых потоков, причем не только поступающих извне, но и направляемых вовне. Таким образом, в частности, происходит переключение платежных (как контрагентских, так и налоговых) обязательств с головного предприятия на сателлиты, и головная фирма оказывается свободной от долгов или, наоборот, обремененной всеми долгами, в то время как фирмы-сателлиты, по сути действующие в качестве дочерних предприятий, могут представляться (притворяться – в терминологии Гадди и Икеса) непричастными к этому. Следовательно, в любом случае, говоря об экономической или стоимостной эффективности среднего или крупного предприятия, нельзя забывать о его “сателлитной системе”, заметим, полностью отсутствующей в модели Гадди–Икеса.

Вторая проблема связана с выбором временного горизонта оценки эффективности. При жестком подходе вывод об относительно устойчивой экономической неэффективности предприятия должен сопровождаться рекомендацией о целесообразности его банкротства. При этом нужно быть уверенным в том, что после данной операции собственность станет использоваться более эффективно, так что интегральная по периоду “до и после банкротства” эффективность повысится. Если же подобной уверенности нет, то вопрос об интегральной эффективности остается открытым. С учетом институциональной эффективности временной горизонт оценки эффективности предприятия в переходной экономике должен быть расширен по крайней мере до границ периода завершения основных институциональных преобразований в отраслевом, рыночном и региональном окружении предприятия.

Высказанные соображения относительно видов эффективности предприятий в условиях трансформационных процессов диктуют и определенное отношение к бартеру как форме существования предприятий в современной отечественной экономике, генератору особых “бартерных” институтов и способов экономического поведения. Правомерно ставить вопрос и об интегральной эффективности бартера как социально-экономического института. Рамки любого из частных видов экономической эффективности для анализа института бартера оказываются чрезмерно узкими.

Институциональная поддержка бартера

Ко второй половине 90-х годов бартер из явления превратился в устойчивый общественный институт, а “дебартеризация” экономики перешла из числа функциональных в разряд институциональных проблем. Для ее решения важно знать, каким образом произошло укорошение бартера в российской экономике, какова институциональная поддержка бартера и какие средства институциональной динамики могли бы использоваться в качестве противовеса.

В. Полтерович называет четыре институциональных механизма, которые поддерживают определенные нормы поведения экономических субъектов, расцениваемые как “неэффективные устойчивые нормы” (институциональные ловушки)¹⁶: эффект координации, заключающийся в усилении давления на субъектов, отклоняющихся от данной нормы по мере возрастания числа субъектов, ее придерживающих

¹⁶ Полтерович В. Институциональные ловушки и экономические реформы.

ся; *эффект обучения*, проявляющийся в снижении затрат на следование данной норме с увеличением длительности ее применения; *эффект сопряжения*, то есть усиления взаимосвязи между данной нормой и сопутствующими, уже укорененными в обществе нормами; наконец, *культурную инерцию*, затрудняющую изменение уже сложившихся норм поведения субъектов.

Безусловно, перечисленные механизмы способствуют сохранению раз возникших в обществе норм. По нашему мнению, они, однако, имеют универсальный характер и в не меньшей степени могли бы содействовать закреплению “эффективных” норм, например, традиции денежной оплаты приобретенной продукции или привычки платить налоги. “Неэффективные” в общественном смысле институты поддерживаются, как представляется, дополнительными механизмами, превращающими их в организационные или квазиорганизационные (такие, как “организованная преступность”) нормы. Эти механизмы связаны с появлением мощных групп экономических субъектов, для которых функционирование данного института является источником средств к существованию.

Обратимся теперь к трактовке достигнутого объема бартера как разновидности институциональной ловушки. Заметим вначале, что априорное отнесение бартера к неэффективным институтам неочевидно. Разумеется, стандартные (денежные) расчеты с покупателями были бы предпочтительнее. В то же время как способ решения предприятиями едва ли не непреодолимых проблем начала 90-х годов бартер, по всей видимости, не имел альтернатив и играл роль “спасательного круга” для тонущей российской (да и всей постсоветской) экономики. В наибольшей степени это относится к тем парам смежных предприятий, которые после 1991 г. оказались в разных государствах. Именно бартер спас экономическую сферу СНГ от полного распада. Вместе с тем его развитие в последующем, как выяснилось, сочетает в себе неэффективный способ решения общественных задач с эффективным способом решения своих проблем широким кругом участников, прежде всего руководителями предприятий.

Различие между точками зрения на причины возникновения и поддержания бартера В. Полтеровича и нашей состоит в том, что он считает *возникновение* бартера в 90-е годы *сознательным* рациональным актом руководителей предприятий, выбиравших из всех возможных способов поведения своих предприятий бартер как характеризующийся минимальными (по сравнению с денежным способом реализации продукции) транзакционными издержками. С другой стороны, *поддержание* и распространение данной нормы, по мнению В. Полтеровича, в значительной мере *вынуждены* и обусловлены действием вышеперечисленных эффектов (координации, обучения, сопряжения и инерции).

По нашему мнению, ситуация обратная. *Возникновение* новой “волны” бартера в начале 90-х годов было *вынужденным* актом – непосредственным следствием непродуманной либерализации ценообразования, обесценившей оборотные средства предприятий. Напротив, более поздние *поддержание* и расширение бартера были *сознательным* и вполне рациональным волеизъявлением институциональной “группы поддержки” – экономических субъектов, для которых развитие бартера служит источником получения доходов. (Этим и объясняется то обстоятельство, что формирование рыночной денежной системы и снижение инфляции не привели к уменьшению объема бартера – на наш взгляд, вовсе не эти факторы стали главными причинами его возникновения.)

Каковы же состав и интересы “группы поддержки” бартера в России? Чтобы ответить на этот вопрос, обратимся к анализу особенностей организации рынков промышленной продукции.

Состав субъектов рынка. Поиск путей сбыта профильной продукции в условиях неплатежеспособности традиционных потребителей заставил производителей либо самостоятельно, либо при участии потребителя сформировать бартерную “цепочку” или обращаться к профессиональным посредникам. В последнее время их число, а также влияние на экономику резко возросли. По существу, возник новый институт торгово-промышленных посредников.

Первоначально сложились две группы таких посредников. Принадлежащие к первой группе располагали в отличие от промышленных товаропроизводителей и товаропотребителей значительным рабочим капиталом, имели возможность скупать от своего имени промышленные товары. Предприятия следующего передела были вынуждены соглашаться на предложения посредников о поставке промежуточных товаров, являющихся для этих предприятий исходными, с оплатой готовой продукцией. Это вызывалось двумя причинами: во-первых, отсутствием у предприятий денег для самостоятельного приобретения исходных материалов на свободном рынке; во-вторых, усиливающейся монополизацией рынка ввиду рыночной экспансии тех же посредников. Таким образом, предприятие оказывалось как бы зажатым в тисках: с одной стороны, оно зависело от посредника в приобретении исходных материалов, с другой – испытывало трудности в реализации и в итоге было вынуждено обращаться к тому же посреднику. В результате из независимых *товаропроизводителей* предприятия стали превращаться в *услугопроизводителей*.

Вторая группа посредников включает небольшие организации, не обладавшие первоначально значительным собственным капиталом, но имевшие широкие связи и коммуникативные возможности. Эти посредники концентрируются вокруг крупного предприятия (реже – группы предприятий, производящих однородную продукцию), разрабатывают и осуществляют многоходовые бартерные комбинации по реализации его продукции. В настоящее время в ходе происходящей консолидации вторая группа посредников сливается с первой, образуя вокруг производственных предприятий хорошо структурированную и монополизированную среду, препятствующую развитию свободного конкурентного рынка.

Посредники располагают сегодня монопольными возможностями ценообразования, поскольку, используя производственные мощности достаточно крупных предприятий по схеме толлинга, сами не несут затрат, связанных с амортизацией прошлого и живого труда. Кроме того, для весьма “подвижных” в организационном отношении посредников уход от налогообложения является намного более простой задачей, чем для крупных и средних промышленных предприятий. Благодаря этому им удается то, что не в состоянии сделать сами предприятия обрабатывающей промышленности: за счет снижения цен легко реализовывать конечную продукцию.

Так, продукция крупнейшего производителя бензина в России – Омского нефтеперерабатывающего завода – на 85% контролируется “новыми посредниками”, а в среднем по России на их долю приходится не менее 42% реализуемого бензина¹⁷.

¹⁷ Авдашева С., Яковлев А. Комплексное исследование роли вертикальной интеграции в отношениях между производителями и потребителями и ее влияние на эффективность деятельности фирмы. М.: Высшая школа экономики, 1997.

Именно они осуществляют наиболее прибыльные операции арбитража на его рынке – межрегиональные поставки. По существу, эти структурные элементы рынка вытеснили предприятия оптовой торговли, о чем свидетельствуют сальдовые оценки изменения объема реализации бензина независимыми предприятиями оптовой торговли в 1997 г. по сравнению с предшествующим годом. В тисках толлинга находится и алюминиевая промышленность России¹⁸, где на долю неаваляческого способа производства, по разным оценкам, приходится не более чем 10–30% совокупного выпуска.

Общая оценка деятельности посредников в современной российской экономике неоднозначна. Одни считают, что посредник-брокер играет важную и даже творческую роль в осуществлении “глобального поиска поставщиков определенных продуктов” и принятии на себя “риска несоблюдения условий сделки”¹⁹. Другие отмечают, что большая часть современных посредников относится не к “спекулятивным”, ориентированным на получение выгоды от каждой отдельной посреднической операции, а к “стратегическим” в том смысле, в котором это слово употребляется применительно к инвесторам: и стратегические брокеры, и стратегические инвесторы стремятся установить полный контроль над предприятием. Мы солидарны со второй точкой зрения. Посредники не только являются питательной средой для поддержки бартера, но и прямо участвуют в его воспроизводстве. Можно сказать, что большинство посреднических организаций играет роль своеобразных “трансформаторов”, преобразуя поток товарно-денежных трансакций (расчеты с потребителями) в товарно-товарные (расчеты с поставщиками).

В последние годы произошла консолидация посредников, их капиталы стали значительными, а влияние – определяющим. Функции поставщика и потребителя сочетает уже большая часть оптовых организаций. Из “мальчиковой” посреднической экономика превратилась во вполне “мужскую”.

Возможности свободного и осознанного выбора делового партнера. Серьезные проблемы здесь обусловлены действием двух факторов: недоступностью и дороговизной достоверной информации о потенциальных потребителях и поставщиках продукции и монополизацией (в том числе криминальной) основных рынков, ограничением свободной конкуренции.

Решение информационных проблем для предприятия является необходимым, но недостаточным условием формирования оптимальной товаропроводящей сети. Ценовая конкуренция при заключении контрактов в настоящее время отходит на второй план ввиду институциональной “барьеризации” экономики. “Новые промышленные посредники”, кем бы они ни контролировались – производителями (как в нефтяной отрасли), потребителями (как в лесобумажном комплексе) или полукриминальными структурами (как в нефтяном бизнесе) – препятствуют не только проникновению на отраслевой рынок, но и просто заключению независимых контрактов с конкретными предприятиями. Роль Министерства по антимонопольной политике и

¹⁸ Сеницкий А. Толлинг продолжается. По крайней мере еще год. – Финансовые известия, 1998, 4 ноября.

¹⁹ Перминов С. Современные рыночные технологии. М.: ЦЭМИ РАН, 1998.

поддержке предпринимательства в демонополизации рынка явно недостаточна. Острые антимонопольных действий должно быть направлено не на разрушение организационных монополистических структур, а на борьбу с проявлениями монополистического поведения, в том числе попытками возведения препятствий административного или просто криминального характера на пути заключения взаимовыгодных прямых контрактов.

Факторы и результаты ценообразования. Факторы, определяющие выбор той или иной политики ценообразования на конкретный вид продукции и по предприятию в целом, различны, причем в ряде случаев принятие решения обусловлено внеэкономическими причинами. Поскольку во многих отраслях обрабатывающей промышленности основным способом взаимодействия предприятия с поставщиком и потребителем продукции выступает толлинг, фактическая цена на продукцию, как правило, – это не цена рыночного равновесия, а результат волеизъявления конкретного организатора толлинга. То же самое имеет место и при бартерных сделках. *Индивидуализация отношений между экономическими агентами в бартерной экономике выражается в индивидуализации самого понятия цены и как следствие способа ценообразования и практики применения цен.* Цены здесь максимально дифференцированы. В предельном 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 определяется в бартерной части экономики не только и не столько денежной прибылью, сколько возможностью продолжить или расширить собственную производственную деятельность. Если в экономике интеллектуальных товаров ценовая дискриминация служит эффективным средством достижения равновесия, то в материальном производстве такие цены не обеспечивают равновесия спроса и предложения.

В итоге наиболее распространенной в настоящее время среди предприятий промышленности стратегией ценообразования является принцип средних или минимальных рыночных цен. В случае толлинга, когда производитель практически отделен от ценового рынка и, следовательно, от ценообразования, большинство предприятий в 1996–1997 гг. было вынуждено отказаться от принципов как преимущественной ориентации на собственные издержки и рентабельность, так и максимизации цен.

Помимо прочего это связано и с механизмом принятия ценовых решений на предприятии и интересами руководства. Дело в том, что на первых стадиях функционирования в рамках системы свободного ценообразования лица, принимавшие ценовые решения (как правило, руководители предприятий), ориентировались на максимизацию прибыли предприятия как источника дохода одновременно и для себя, и для коллектива предприятия в целом. Однако с вхождением экономики России в стадию “экономики физических лиц”, то есть с обособлением собственных интересов лиц, принимающих решения, от интересов других работников предприятия и коллектива в целом, а также в

меру “эрозии” моральных и этических устоев хозяйственного оборота явление, именуемое “откат”, получало все большее распространение. Иными словами, каждый акт передачи товара, услуги, имущества или прав практически на любом уровне сопровождался и сопровождается вознаграждением лица, принявшего решение о трансакции. Размер этого вознаграждения порой столь значителен, что превышает выгоду от альтернативных решений, направленных на максимизацию прибыли предприятия. Требуя же от покупателя высокую цену за товар, продавец ставит под угрозу саму сделку и, естественно, соответствующее вознаграждение. Ясно, что максимально высокая цена не является максимально выгодной для руководителей предприятий-производителей (и, очевидно, предприятий-покупателей).

Так, на рынке бензина, по данным региональных обследований, наличие агентов, обладающих монопольной властью, приводит не к повышению, а к снижению региональной цены. В то же время на рынке электроэнергии, где посредники пока не играют существенной роли, рост тарифов – обычное явление. Результаты обследований подтверждают также еще один важный вывод, подчеркивающий различие между *структурным монополизмом*, характеризующим структуру распределения предложения товара среди множества продавцов в данном секторе рынка, и *функциональным монополизмом*, относящимся к рентаориентированному поведению продавцов: структурный монополизм служит лишь предпосылкой, но не достаточным и не необходимым условием функционального монополизма. Вместе с тем целенаправленно создаваемый структурный монополизм выступает серьезным фактором развития функционального монополизма. Региональные сравнения цен показывают, что на рынке бензина структура рынка – значительно более мощный ценовой фактор, чем региональная цена на сырую нефть.

В результате в экономике действует правило “трех цен”: с каждым выставляемым на продажу товаром связаны: а) денежная цена (для продажи за деньги); б) бартерная (учитываемая при обмене на другие товары или услуги); в) “контрактная”, то есть “откат”, выплачиваемый тому или иному физическому лицу – обычно руководителю предприятия за совершение сделки. (По некоторым данным, “три цены” – лишь минимальная граница для стандартного разнообразия цен. По мнению П. Родионова²⁰, при заключении сделки обсуждается от 10 до 18 вариантов платежных эквивалентов, среди которых наиболее популярны сейчас киловатт-часы электроэнергии, кубометры газа и автомобили “Жигули”.)

Долгосрочные (интеграционные) связи между субъектами рынка. Неэффективность структуры долговременных организационно-управленческих и функциональных связей между экономическими агентами в экономике России неоднократно отмечалась в литературе²¹. Анализируя современное состояние интеграции в промышленности,

²⁰ Родионов П. Экономика денежного малокровия. – Известия, 1999, 26 февраля.

²¹ См., в частности: Реформирование предприятий: концепция, модель, программа. М.: КОНСЭКО, 1998.

можно сделать вывод, что данный фактор служит одним из основных тормозов на пути восстановления и подъема отечественной индустрии.

Прежняя институциональная структура промышленности создавалась в условиях максимального господства централизованной плановой системы. Наличие этой системы позволяло разбивать процесс последовательной обработки исходного сырья на множество стадий, осуществлявшихся на разных предприятиях. Невысокая степень вертикальной интеграции компенсировалась излишней централизацией управления. В ходе последующих экономических реформ доминирующим стал процесс дробления крупных предприятий, выделения отдельных цехов, служб, отделов в самостоятельные единицы. Экономическое положение крупных предприятий систематически ухудшалось ввиду общего промышленного спада и ликвидации государственных заказов как оборонного, так и гражданского назначения.

В числе общих стимулов к вертикальной интеграции, помимо снижения уровня транзакционных издержек и налогообложения, улучшения условий максимизации совокупной прибыли для всех входящих в “цепочку” предприятий, можно указать также факторы, связанные с минимизацией неопределенности сбыта, ограничением возможностей оппортунистического поведения партнеров, диверсификацией рисков. Именно компании, характеризующиеся высокой степенью вертикальной интеграции, – наиболее естественная среда для функционирования исследовательских лабораторий и институтов прикладного профиля.

Как эмпирические наблюдения, так и логический анализ показывают, что предпосылки к интеграции уже сложились, а интеграционные тенденции в экономике в будущем, по всей видимости, усилятся. Атомизированная стадия “экономики физических лиц” уступит место одной из фаз квазиинтегрированных объединений. Здесь необходима государственная поддержка формирования и развития не только финансово-промышленных, но и научно-производственных и других групп. На базе изучения существующей бартерной структуры товарных потоков необходимо стимулировать объединение соответствующих предприятий на новых корпоративных основах. Такие аспекты деловых взаимодействий в бартерной экономике, как взаимная заинтересованность, личные контакты, доверие, сотрудничество, должны получить широкое распространение в новой экономике корпоративных предприятий. При этом возможные негативные последствия усиления “подконтрольного” монополизма производителей значительно менее опасны, чем нынешнее состояние “бесконтрольного” монополизма посредников.

Вышеизложенное позволяет сделать вывод о том, что среди физических лиц группу поддержки бартера составляют:

- руководители предприятий, для которых бартерные операции являются источником финансового благополучия и укрепления личной власти;
- руководители и работники посреднических организаций, для которых бартер – источник средств к существованию;
- члены криминальных группировок, контролирующих физические потоки товаров, выходящих с предприятия и поступающих на него, а также осуществляющих функции “крыши”;

– чиновники региональных и федеральных органов, “подкармливаемые” кем-либо из перечисленных выше категорий граждан.

Имеются ли, однако, в России какие-либо мощные социальные силы, способные противостоять распространению бартера? Иногда высказывается мнение, что бартер является выгодным практически для всех. Мы считаем, что это не так. Реальное противодействие бартеру могли бы оказать работники производственных предприятий (за исключением высшего слоя менеджмента и работников, непосредственно связанных с торговлей, – они бывают лично заинтересованы в продолжении бартера, однако численность таких работников не превышает 5–7% общей численности промышленно-производственного персонала). Для того чтобы эта сила стала реальной, необходима реструктуризация всей системы принятия решений на предприятии. Демократизация внутрифирменного управления могла бы создать предпосылки для существенного снижения объема бартера.

Еще одним мощным фактором, противостоящим бартеру в условиях России, могла бы послужить отраслевая консолидация. С появлением мощных межсекторных посреднических агентов финансово ослабленные предприятия, принадлежащие к одной и той же отрасли, не могли противостоять превращению каждого из них из товаро- в услугопроизводителя. Поэтому борьбе с бартером могли бы содействовать создание различных форм горизонтальных объединений – картелей, снабженческих и сбытовых ассоциаций, а также совместная разработка стратегических планов.

Перспективы бартера

Можно ли оценить бартер как чисто негативное явление в экономике? Хорошо известны рынки, для которых бартерный способ обмена наиболее естествен. К ним относятся, в частности, рынки коллекционных товаров, жилья, интеллектуальной собственности и др.

Две основные особенности делают эти рынки преимущественно бартерными. Первая состоит в высокой объективной *индивидуальности* таких товаров или высокой индивидуальности требований к ним. Например, почтовая марка может стать коллекционной, если экземпляров, тождественных данному, крайне мало или их нет вообще. Уникальность, редкость подобного блага обеспечивают его полезность для коллекционера.

Для рынка жилья предметы обмена индивидуализируются не только из-за объективной многопараметричности, но и вследствие индивидуальности требований. Квартира может “понравиться” или “не понравиться” в силу чисто субъективных представлений, сложившегося у потенциального потребителя мысленного “образа” интересующего его блага.

Второй существенной особенностью ряда традиционно бартерных рынков является *коллекционная* оценка предмета обмена. Само по себе понятие коллекции предполагает полноту множества редких предметов, объединенных теми или иными признаками. Это означает, что, с точки зрения коллекционера, ценность предмета зависит от состава уже имеющейся у него коллекции. “Лишняя” для одного коллекционера редкая марка, уже имеющаяся в его коллекции, может оказаться абсолютно необходимой другому. Субъективную полезность данного коллекционного предмета для данного коллекционера здесь, таким образом, можно представить как функцию множества уже имеющихся у него предметов.

Другими примерами нестандартных рынков, где роль цен не является решающей, служат рынки интеллектуальных товаров и услуг в сфере управленческого консалтинга. В этих случаях применение прейскурантов или алгоритмических процедур для определения цены единицы товара в зависимости от его положения в объективном параметрическом ряду крайне ограничено. Ценность той или иной научной статьи для ученого определяется прежде всего связью ее положений с теми сведениями, которыми он уже располагает. Иногда такой статье удается заполнить имеющуюся “лауну” и тогда ее ценность резко увеличивается. Обмен научными ценностями осуществляется, как правило, не на коммерческой основе благодаря в том числе и этому обстоятельству. Сегодня в полной мере работает так называемая “экономика дарения”, изученная в работах М. Мосса²². Таким образом, на подобных рынках действует “лакунарный” способ ценообразования, при котором ценность блага определяется заполнением некоего пробела в существующем наборе благ.

Для рассматриваемых рынков использование денег в качестве промежуточного средства совершения обменов нерационально по двум причинам: во-первых, денежная прибыль не является целью рыночных агентов и, во-вторых, риск убытков из-за отсутствия общепризнанной цены чрезмерно велик (хотя полезность прибыли невелика, “вредность” убытков может быть значительной). Именно высокая степень асимметрии выгод и убытков в пространстве транзакций и во времени совершения сделок для каждого участника рынков высокоспециализированных товаров служит предпосылкой для вывода таких рынков из сферы денежного обращения. Кроме того, в отсутствие общепризнанной цены возникают чрезмерно высокие барьеры входа на рынок для “небартерных”, “денежных” игроков.

В рыночно-бартерной экономике формируются и совершенствуются свои институты, отличные от рыночно-денежных, но чем-то похожие на последних. В них так же, как и в обычных рыночных, должна аккумулироваться информация о спросе и предложении производителей и потребителей, однако ценовая часть уже не играет решающей роли. В рыночно-денежной экономике в состоянии равновесия предельная полезность для каждого потребителя равна цене, единой для всей экономики. В рыночно-бартерной экономике в состоянии равновесия такого соотношения нет, ибо нет, как правило, единой цены. Здесь признак равновесия заключается в отсутствии сделок (обменов), улучшающих положение участников.

Есть основания предполагать, что число, сфера действия и значимость рынков “индивидуализированных благ” в будущем возрастут. Главная задача производства в экономике индустриального и доиндустриального обществ – произвести такое количество продукции, которое позволило бы обеспечить потребности (спрос) населения и хозяйства в товарах и услугах, то есть получить как можно большее количество экземпляров товаров каждого данного потребляемого вида. Напротив, для экономики постиндустриального общества самыми важными становятся не *тиражирование* идентичных экземпляров данного продукта, а *разработка и создание новых видов* товаров и услуг. Целевая функция производства здесь

²² См.: Гофман А. Социологические концепции Марселя Мосса. В сб. “Концепции современной этнологии”. М.: Наука, 1976.

характеризует не количество произведенных экземпляров, а количество разных “сущностей” или качественно различных экономических благ. В “постпостиндустриальном” мире именно проблема создания новых товаров выходит на первый план.

Соответствующим образом изменится и подход к оценке структуры и объемов факторов производства. Если в индустриальной и отчасти в постиндустриальной экономике в качестве естественных (натуральных) измерителей объема вовлеченных в производство факторов выступает количество средств труда, предметов труда и самого труда, то в “постпостиндустриальном” обществе этими измерителями станут их качественные характеристики (или просто наличие тех или иных качественно уникальных элементов материальных и трудовых благ). “Размер” или “объем” ресурсов так же, как и “размер” или “объем” произведенного из них продукта, должен измеряться с помощью качественных показателей, отражающих технико-профессиональный и т.п. уровень данного блага.

Вследствие этого сужается и сфера денежных измерителей объемов благ. Локально-неравновесное состояние, в котором реально пребывает экономика практически в каждый данный момент времени, не позволяет рассчитывать на выравнивание таких показателей, как оплата творческого труда, цена интеллектуального продукта, стоимость инновационного проекта. Индивидуализация товаров ведет к индивидуализации потребностей, сделок и локализации цен. Если же цена существенно зависит от конкретной трансакции, индивидуальных особенностей ее участников, то ценовое измерение теряет свойства количественных шкал (главным из которых является двупараметричность, когда шкала полностью определяется только двумя параметрами – началом отсчета и единицей измерения) и превращается в качественное измерение. В свою очередь, это затрудняет и делает во многих случаях бессмысленным процесс усреднения измерений. Цена теряет также свойства ориентира и прогноза.

Еще одной характеристикой “постпостиндустриального” мира “индивидуализированных сущностей” является его нелинейность. В широком смысле это означает несводимость одних объектов к другим с помощью преобразований подобия (линейных преобразований). В “линейном” мире объекты, имея одну и ту же форму (конфигурацию), различаются своими размерами. В “нелинейном” мире каждому объекту присущ свой неповторимый образ, несоизмеримый с другими. В таком мире труд работника по созданию товаров или услуг – это труд творца, художника.

* *
*

Не находится ли Россия в стороне от вышеописанной мировой тенденции к индивидуализации экономических сущностей? По нашему мнению, Россия, как и во многих других случаях, выступает своеобразной предтечей будущих мировых инноваций, моделью, полигоном, на котором со значительным упреждением (и потому с пред-

сказуемым преждевременным завершением) невольно испытываются прообразы фрагментов будущего.

Российская экономика, войдя в фазу индустриализации в начале 30-х годов, не смогла полностью завершить ее даже к концу 80-х и сохраняла к началу последнего десятилетия XX в. черты как доиндустриального периода, так и индустриальной экономики²³. Степень индивидуализации материальных благ и ресурсов в 50–70-е годы была низкой. То же было присуще и трудовому фактору. Вместе с тем достаточно высокого уровня достигли специализация предприятий и разделение труда, монополизм производителей. Вместо “незаменимых работников” появились “незаменимые предприятия”.

В дальнейшем, по мере децентрализации управления, роста самостоятельности отдельных звеньев экономики, институциональной деструктуризации индивидуализация этих звеньев и как следствие всей экономики усиливалась. После ликвидации в начале 90-х годов системы вертикального планирования и управления, завершения первого этапа приватизации у руководителей предприятий оказалась в руках практически бесконтрольная власть. Наступил этап “экономики физических лиц”, когда индивидуализация трудовых ресурсов была ярко выражена на уровне высшего менеджмента (директоров предприятий) и слабо представлена на уровне остальных работников.

На нынешнем этапе развития российской экономики, когда производственные мощности предприятий недогружены, наиболее адекватным выражением (измерителем) объема трудового фактора производства оказываются не показатели численности или заработной платы работников предприятия, а индивидуальные характеристики персонала предприятия. Например, зачастую именно личность руководителя служит гарантом выполнения согласованных действий – начиная от производства или продажи заказанной продукции и кончая “комиссионными” выплатами в пользу директора предприятия-заказчика. Иногда трудовые ресурсы предприятия представлены специалистами с уникальными навыками или ноу-хау.

Можно сделать вывод, что и для современной российской экономики трудовые факторы все в большей степени выступают индивидуализированными характеристиками, отражающими не объемные, а качественные показатели трудовых ресурсов. Следует учесть также, что индивидуализации факторов производства способствуют “вязкость” отечественной экономической среды, слабость экономической инфраструктуры.

Итак, в российской экономике, хотя во многом и по другим причинам, чем в экономиках развитых стран Запада, факторы (а следовательно, и результаты) производства характеризуются тенденцией к индивидуализации. Судя по темпам, достигнутым в конце нынешнего века, она превратится в доминирующую в течение первой четверти века следующего.

Заметим, что эта мировая тенденция имеет в принципе благоприятную для России направленность. Импульсный характер труда, изначально, по-видимому, присущий отечественному товаропроизводителю, не позволяет поддерживать надлежащий уровень качества массовой про-

²³ Глазьев С. Экономическая теория технического развития. М.: Наука, 1990.

дукции в течение длительного времени. В системе международного разделения труда Россия должна занять те ниши, в которых могут проявляться наиболее выигрышные элементы ее социально-экономического потенциала. К таким областям прежде всего относится создание образцов наукоемкой, интеллектуальной, требующей нестандартных творческих решений техники. В условиях индивидуализации экономических благ и роста их общественной значимости экономический потенциал России может быть реализован в наибольшей степени. В определенном смысле уровень подготовленности “бартерной” российской экономики к вхождению в “постпостиндустриальный” мир, основанный на инновациях, возможно, будет выше, чем многих других “денежных” экономик.

Наступление институционального этапа в развитии российского бартера означает переход к следующей фазе экономической динамики, отличающейся его укоренением в структуре российской экономики. К сожалению, ни экономическое руководство страны, ни руководители предприятий не смогли несмотря на предупреждения экономистов вовремя осознать надвигающуюся опасность и принять соответствующие меры. Необходимо осуществить коренной поворот социально-экономической политики государства в направлении развития отечественной промышленности.

Сегодня было бы неправильным бороться с бартером как с самостоятельным и абсолютным экономическим злом. Институциональный этап бартера должен смениться не просто периодом “дебартеризации” народного хозяйства, переходом на денежные способы оплаты. Из данного опыта нужно по возможности извлечь полезный эффект, обусловленный особенностями организации бартерного рынка. Этот эффект заключается прежде всего в формировании относительно стабильных сетевых структур²⁴, связывающих предприятия и организации, участвующие в “бартерных потоках”. В конце концов в результате действия эффектов координации, обучения, сопряжения большинство предприятий включается в своеобразные “бартерные клубы”, формирующиеся на всей территории России. Тем самым отношения между предприятиями в каком-то смысле ставятся на здоровую основу. Если бы удалось одновременно осуществить их декриминализацию, улучшить внутреннюю обстановку, отношения между акционерами, руководством и трудовыми коллективами, модернизировать управление предприятиями, то путь выхода из кризиса был бы определен. Все эти меры, по нашему мнению, и должны составить содержание реформы предприятий.

²⁴ Мильнер Б. Теория организаций. М.: ИНФРА-М, 1998.