

## Глава 10. ЭКОНОМИКА БАРТЕРА В РОССИИ: ОТ ЧАСТНОГО ЯВЛЕНИЯ К ОБЩЕСТВЕННОМУ ИНСТИТУТУ

### 10.1 Соотношение между денежной и бартерной экономикой: институционалисты и посткейнсианцы против неоклассиков

#### 10.1.1 Российская переходная экономика как бартерное хозяйство

К началу третьего тысячелетия в российской переходной экономике сложилась парадоксальная ситуация. С одной стороны, в российском хозяйстве существуют денежная система, центральный банк, система коммерческих банков, официальная статистика денежных агрегатов и другие атрибуты денежной экономики. С другой стороны, в 1997 — 1999 гг. около 80 — 90% от общего объема промышленной продукции обменивалось через бартер (в 1991 — 1994 гг. этот показатель составлял около 40%, а в 1995-1996 гг. — 75%)<sup>1</sup>. "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"<sup>2</sup>. Таким образом, о российской переходной экономике на рубеже третьего тысячелетия можно вполне говорить как о бартерной.

Естественно, это поднимает целый комплекс нуждающихся в теоретическом осмыслении вопросов о взаимоотношении денежного и бартерного хозяйств, об их сравнительной эффективности в статике и динамике и т.д. Необходимо выяснить, следует ли рассматривать превращение российского хозяйства в бартерное как однозначно негативный феномен, или же этот процесс содержал и позитивные аспекты. Иными словами, нужно разобрать соответствующие "вопросы теории".

Такой разбор непросто осуществить, поскольку в экономической теории — по крайней мере, в ее магистральном, неоклассическом направлении — экономический анализ указанной проблемы неубедителен. Из него не следует, что между бартерной и денежной экономикой существуют фундаментальные институциональные расхождения, что, как нам представляется, имеет место. В частности, вызывает серьезные сомнения неоклассическая трактовка денег как таковых и, соответственно, самой денежной экономики. Поэтому необходима альтернативная теоретическая система, которую можно найти в посткейнсианстве, — направлении, которое, по сути, представляет собой подход с точки зрения традиционного ("старого") институционализма к аспектам денежной и макроэкономической теорий<sup>3</sup>. С ее помощью, на наш взгляд, можно объяснить глубинную суть процессов превращения российского хозяйства в бартерное — процессов, произошедших в 1990-е годы, — и, соответственно, показать, почему российская экономика к началу третьего тысячелетия стала бартерной.

Но вначале необходимо изложить основные аспекты неоклассического подхода к соотношению между денежным и бартерным хозяйствами.

#### 10.1.2 Соотношение между бартерной и денежной экономикой: неоклассический подход

Пожалуй, суть неоклассического подхода к рассматриваемой проблеме состоит в том, что бартерное и денежное хозяйства трактуются как равнозначные по сути своего функционирования, а деньги — только как некое "техническое удобство", позволяющее минимизировать информационные издержки (или их разновидность — транзакционные издержки). При этом не видна роль денег как актива длительного пользования с абсолютной ликвидностью и как важнейшего элемента институциональной среды рыночной экономики.

"Неуважительное" отношение к деньгам можно заметить еще у некоторых представителей классической школы, например, у Дж.С. Милля. В частности, он отмечал, что все различия между бартерной и небартерной системами сводятся "... лишь к проблеме экономии времени и труда..."<sup>4</sup>. Однако сомнительно, что эта экономия является очень значительной. Поэтому его следующий вывод не удивителен: "Короче говоря, вряд ли можно отыскать в общественном хозяйстве вещь более незначительную по своей важности, чем деньги, если не касаться при этом способа, которым экономятся время и труд"<sup>5</sup>. Что же касается основателей неоклассической школы (оказавшейся основой современного магистрального направления экономической науки), то в их работах эта точка зрения получила дальнейшее развитие.

<sup>1</sup> Макаров В., Клейнер Г. Бартер в России. Институциональный этап // Вопросы экономики. 1999. №4. С. 82.

<sup>2</sup> Там же. С. 79.

<sup>3</sup> Многие ведущие посткейнсианцы - Х.Ф. Мински, Л.Р. Рэй, С.Фаззари и др. - постоянно печатались и печатаются в журнале (традиционных) институционалистов "Journal of Economic Issues". Во многих публикациях институционалистов и посткейнсианцев подчеркивается фундаментальное сходство этих направлений. См., например: Гурова И.П. Конкурирующие экономические теории. Ульяновск: УлГУ, 1998. С. 120-121; Peterson W. Institutionalism, Keynes and the Real World // Journal of Economic Issues. 1977. June. P. 201-221; Dillard D. A Monetary Theory of Production: Keynes and the Institutionalists // Journal of Economic Issues. 1980. June. P. 255-273.

<sup>4</sup> Милль Дж. С. Основы политической экономии. Том 1. М.: Прогресс, 1980. С. 87.

<sup>5</sup> Милль Дж. С. Основы политической экономии. Том 2. М.: Прогресс, 1981. С. 234.

По мнению И. Фишера, внесшего значительный вклад в неоклассический подход к теории денег, "деньги никогда не приносят других выгод, кроме создания удобств для обмена"<sup>6</sup>. Д. Робертсон отмечал, что "деньги не представляют собой жизненно важной темы, как приходится иногда слышать... Для исследователя необходимо с самого начала прорвать денежную вуаль, которая окутывает большинство деловых операций, и посмотреть, что происходит в сфере обращения реальных товаров и услуг..."<sup>7</sup>. А представитель одной из современных версий неоклассической теории — монетаризма — М. Фридмен полагал, что "несмотря на то, что в существующей хозяйственной системе предпринимательская деятельность и деньги играют важную роль, и несмотря на то, что их существование порождает многочисленные и сложные проблемы, основные методы, с помощью которых рынок обеспечивает координацию в рамках всего хозяйства, полностью проявляются в экономике, в которой господствует натуральный обмен и в которой отсутствуют предпринимательская деятельность и деньги"<sup>8</sup>.

Моделирование появления денег в экономике и, таким образом, превращения бартерной экономики в денежную началось в рамках неоклассической теории в 1970-е годы. Такое превращение связывалось с оптимизирующим поведением хозяйствующих субъектов. Согласно логике подобных моделей, субъекты стремятся к минимизации издержек осуществления трансакций. Например, в модели Ю. Ниханса в случае, когда трансакционные издержки<sup>9</sup> положительны, "выбор между денежной и неденежной схемами обмена становится проблемой оптимального размещения ресурсов"<sup>10</sup>. Если удастся достичь нулевых трансакционных издержек при осуществлении сделок с участием одного, и только одного, блага, то такое благо становится деньгами, поскольку "использование любого другого блага в качестве средства обращения будет неэффективным"<sup>11</sup>. Следует отметить, что в том случае, когда употребление денег влечет за собой большие издержки осуществления сделок, их вытесняет бартер, поскольку именно он в таком случае наиболее эффективен.

Из похожей логики оптимизирующего поведения экономических субъектов исходят авторы другой модели — К.Бруннер и А.Мельцер. Они трактуют субъектов как минимизаторов более широкого типа издержек — информационных. К информационным издержкам они относят издержки получения сведений о контрагентах, их местоположении, качестве продаваемых и покупаемых благ, а также об их ценах. Хозяйствующие субъекты стремятся минимизировать эти издержки. Для этой цели они пытаются использовать не прямые, косвенные схемы обмена с участием некоего "блага-посредника". Таким "посредником" оказывается благо с наименьшими предельными информационными издержками. Нетрудно догадаться, что данное благо и есть деньги. Как отмечают К.Бруннер и А. Мельцер: "используя деньги, агенты сокращают объемы информации, которую они должны получить, переработать и хранить. Они сокращают количество сделок, которые нужно осуществить для получения оптимального набора благ... Поэтому становится выгодным хранить часть богатства в виде денег"<sup>12</sup>. Итак, здесь опять превращение бартерной экономики в денежную является следствием рационального выбора экономических субъектов, их оптимизирующего поведения.

Итак, из неоклассического анализа взаимоотношений денежной и бартерной экономики следует, что доля денег (бартера) в обслуживании трансакций между экономическими субъектами определяется на основе оптимизирующего сравнения издержек их использования. Как уже было отмечено выше, в том случае, когда применение бартерных схем обмена позволяет в большей степени снизить издержки, чем употребление денег, сделки будут осуществляться "натуральным" образом.

Данная логика анализа уже была применена к анализу бартеризации экономики России, в частности, С. Малаховым<sup>13</sup>. В его модели хранение денег связано с альтернативными издержками в виде потери процентов по ценным бумагам (сюда можно было бы также добавить потери от инфляционного налога). Предприятия стремятся минимизировать общую сумму трансакционных издержек (связанных с использованием бартера) и альтернативных издержек (связанных с использованием денег). Отсюда следует, что высокие процентные ставки, вызванные жесткой кредитно-денежной политикой и/или финансированием бюджетного дефицита через займы у населения, приводят к бартеризации хозяйства. Таким образом, бартер в каком-то смысле оказывается положительным феноменом, позволяющим минимизировать издержки.

<sup>6</sup> Фишер И. Покупательная сила денег. М. 1926. С. 9.

<sup>7</sup> Robertson D. Money. London. 1922. P. 1.

<sup>8</sup> Friedman M. Capitalism and Freedom. Chicago: Chicago University Press. 1962. P.14.

<sup>9</sup> Следует учесть, что трактовка понятия трансакционных издержек в неоклассической денежной теории фундаментально отличается от трактовки этого понятия в неинституциональной теории, учитывающей «моменты неопределенности, противоположности экономических интересов, особенности используемой технологии, формы экономической организации и т.д.» (Шаститко А.Е. Неинституциональная экономическая теория. М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС. 1999. С. 159). У неоклассиков же трансакционные издержки – всего лишь следствие известной проблемы обеспечения «двойного совпадения потребностей» контрагентов.

<sup>10</sup> Niehans J. The Theory of Money. Baltimore. 1978. P. 99-100. См. также: Niehans J. Money and Barter in General Equilibrium with Transaction Costs // American Economic Review. 1971. December. P. 773-783.

<sup>11</sup> Niehans J. The Theory... P. 113.

<sup>12</sup> Brunner K. & Meltzer A. The Uses of Money: Money in the Theory of an Exchange Economy // American Economic Review. 1971. December. P. 787, 799.

<sup>13</sup> См.: Малахов С. Трансакционные издержки в российской экономике // Вопросы экономики. 1997. N 7. С. 77-86.

Конечно, все подобные модели содержат некое "зерно истины". Но полное следование им может привести к ошибочному взгляду на взаимоотношения денежной и бартерной экономики. Как справедливо отмечает Л. Харрис, модели, базирующиеся на логике рационального выбора отдельных оптимизирующих хозяйствующих субъектов, "... показывают весьма упрощенным образом, как денежное хозяйство снижает общественные издержки при совершении сделок, но не дают ответа на вопрос, каким образом интересы отдельных людей, групп и классов (что не идентично, кстати говоря, общественным интересам) вынуждают их создавать денежные системы. Учет этих динамичных исторических факторов показал бы детально, что деньги — это общественный феномен, как и всякая другая экономическая категория. Их существование и формы, которые они принимают, выражают социальную и экономическую структуру общества, в котором они используются"<sup>14</sup>.

Иными словами, неоклассический подход игнорирует тот факт, что деньги — важнейший элемент институциональной среды (поскольку являются "правилом игры", относящимся к осуществлению хозяйственной деятельности), а денежное хозяйство — экономическая система с институциональной средой, фундаментально отличающейся от институциональной среды безденежных или псевдоденежных хозяйств. В рамках данного подхода деньги — это просто средство обращения, мимолетный посредник при совершении трансакций; они "...используются только как нейтральное звено в сделках с реальными предметами и реальными активами и не воздействуют на мотивы и решения..."<sup>15</sup> хозяйствующих субъектов. Нам представляется, что такой подход далек от полного понимания сущности и роли денег, а также фундаментальных институциональных характеристик денежной экономики и ее отличия от бартерной. Для их уяснения необходим альтернативный подход, который был бы более реалистичным. На наш взгляд, таким подходом является посткейнсианская теория "денежной экономики", которая рассматривается в следующем подразделе.

### 10.1.3 Посткейнсианская теория "денежной экономики"

Основы теории "денежной экономики" были заложены Дж. М. Кейнсом в малоизвестной статье (впервые опубликованной в 1933 г.)<sup>16</sup>. В течение последующих тридцати пяти лет появилась только одна работа, посвященная этой теории, — ее написал американский институционалист традиционного направления Д. Диллард<sup>17</sup>. Затем с конца 1960-х годов эта теория начала активно разрабатываться рядом экономистов, среди которых, в первую очередь, нужно упомянуть того же Д. Дилларда, а также П. Дэвидсона, К. Роджерса и Ф. Карвальо.<sup>18</sup>

Согласно данной теории, деньги в полном смысле этого слова (т.е. "полноценные деньги" — значение этого термина будет раскрыто ниже) появляются лишь на определенной ступени технологического и институционального развития и являются важнейшим элементом институциональной среды<sup>19</sup> хозяйства, достигшего этой ступени. Такое хозяйство — "денежная экономика" — обладает следующими характеристиками.

1) В этой экономической системе **производство основано на использовании активов длительного пользования** /durable assets/ — т.е. различных элементов того, что принято называть основным капиталом — зданий, сооружений, машин, оборудования и т.д.<sup>20</sup>. Ввиду этого производственные процессы оказываются в очень значительной степени растянутыми во времени. "Производство занимает время"<sup>21</sup>. Это означает, что производство, обмен и потребление не могут осуществляться одновременно; кроме того, данное свойство указывает на техническую развитость рассматриваемой экономической системы.

2) **Производители в такой экономике производят продукцию** не (только) для себя, но и **"на рынок"**<sup>22</sup>. Иными словами, производственная деятельность осуществляется с целью получения прибыли, а не для прямого удовлетворения нужд непосредственного производителя<sup>23</sup>.

<sup>14</sup> Харрис Л. Денежная теория. М.: Прогресс. 1990. С. 81-82.

<sup>15</sup> Keynes J.M. A Monetary Theory Of Production // The Collected Writings of John Maynard Keynes. Ed. by Moggridge D. London: Macmillan. 1973. Vol. XIII. P. 408.

<sup>16</sup> Ibid. P. 408-411.

<sup>17</sup> См.: Dillard D. The Theory of a Monetary Economy // Post Keynesian Economics. Ed. by K. K. Kurihara New-Jersey. 1954. P.3-30.

<sup>18</sup> См.: Dillard D. Money an an Institution of Capitalism // Journal of Economic Issues. 1987. December. P. 1623-1647; Davidson P. Money and the Real World. London: Macmillan, 1972; Rogers C. Money, Interest and Capital. A Study in the Foundations of Monetary Theory. Cambridge, 1991; Carvalho F.J.C. de Mr. Keynes and the Post Keynesians. Principles of Macroeconomics for a Monetary Production Economy. Aldershot: Edward Elgar. 1992. На русском языке теория «денежной экономики» наиболее полно пока что была освещена в следующих работах: Розманский И.В. О свойствах экономической системы, подверженной циклическим колебаниям деловой активности // Тезисы докладов Всероссийской научной конференции «Цикличность как форма экономической динамики. Структурная и инвестиционная политика». СПб. 1997. С. 46-49; Розманский И.В. Концепция делового цикла в посткейнсианстве. Автореф. канд. дис. СПб., 1998.

<sup>19</sup> Здесь необходимо уточнить, что посткейнсианцы, как традиционные институционалисты, не используют термин «институциональная среда», заменяя его словом «институты». Мы пошли здесь вразрез с их словоупотреблением, поскольку любимый неоинституционалистами термин «институциональная среда» является гораздо более ясным и четким, чем термин «институты».

<sup>20</sup> Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Прогресс. 1978. С. 210. Carvalho F. Op. cit. P. 46.

<sup>21</sup> Arestis P. Introduction // Post-Keynesian Monetary Economics: New Approaches to Financial Modelling. Ed. by P. Arestis. Aldershot: Edward Elgar, 1988. P.2.

<sup>22</sup> Rogers C. Op. cit. P. 165-167.

3) В "денежной экономике" *экономические решения принимаются децентрализованно, множественно независимых хозяйствующих субъектов*<sup>24</sup> (здесь следует отметить, что хозяйство, характеризующееся этим и предыдущим свойствами, представляет собой не что иное, как рыночную экономику. Таким образом, "денежная экономика" не может не быть рыночной). В этой экономической системе не существует такого "верховного органа", который обладает правом принимать все или подавляющее большинство экономических решений (хотя это не означает, что данный "верховный орган" не может координировать "денежную экономику", например, посредством фискальной политики). Кроме того, количество принимающих решения независимых субъектов очень велико; они не образуют некое локальное сообщество с малым числом хорошо знающих друг друга членов. Таким образом, данное свойство означает, что "денежная экономика" не может быть сведена ни к централизованно планируемому хозяйству, ни к локальному рынку<sup>25</sup>.

4) Три вышеназванных свойства порождают проблему *неопределенности будущего*. Ведь в экономике, функционирование которой растянуто во времени, — а ввиду децентрализованности процесса принятия решений действия хозяйствующих субъектов могут быть несинхронизированы (т.е. действия одних лиц могут не оправдать ожидания других лиц, и наоборот), — прошлое, настоящее и будущее становятся неразрывно связанными. Дж.М. Кейнс писал: "Именно из-за существования оборудования с длительным сроком службы в области экономики будущее связано с настоящим"<sup>26</sup>. Следует учитывать, что *неопределенность будущего* присуща только *историческому* (или, что то же самое, календарному) *времени*<sup>27</sup>. Такое время характеризуется тем, что "...прошлое — дано и не может быть изменено, а будущее — неопределенно и не может быть известно"<sup>28</sup>. *Это время, в котором невозможно движение лишь в одном направлении — из прошлого в будущее*<sup>29</sup>. Противоположностью *историческому времени* является *логическое время*. Мы бы его охарактеризовали тем, что "прошлое может быть изменено, а будущее либо известно с совершенной определенностью, либо точно не известно, но может быть верно описано с помощью вероятностных распределений". В этом времени либо возможно движение в обоих направлениях: как из прошлого в будущее, так и из будущего в прошлое; либо в нем вообще нет ни прошлого, ни будущего, вся деятельность осуществляется в один момент времени<sup>30</sup>. Большинство неоклассических моделей (начиная от рассмотренных в предыдущем подразделе и заканчивая моделью общего равновесия Вальраса-Эрроу-Дебре) построено на основе предпосылки логического времени.

5) *С целью минимизации неопределенности будущего в экономике вырабатываются определенные институты*. Важнейший институт рассматриваемой нами экономической системы — институт *форвардных контрактов*<sup>31</sup>. Форвардные контракты — это обязательства, предусматривающие в будущем поставку благ (товаров и услуг) и денежные платежи или, другими словами, обязательства:

- а) по покупке денег через производство и поставку товаров и услуг на некоторую будущую дату и
- б) по покупке товаров и услуг через поставку денег на будущую дату.

*Подобные обязательства в значительной степени минимизируют неопределенность будущего.*

Ведь когда, например, неким предпринимателем заключены соответствующие форвардные контракты с рабочими, поставщиками и даже с покупателями, будущие события представляются ему в более ясной перспективе. Иными словами, форвардные контракты как бы упорядочивают хозяйственную деятельность, имеющую временную протяженность. *Но институт форвардных контрактов не может существовать без другого института — денег*. С одной стороны, нужна некоторая всеобщая мера ценности (единица счета), в которой можно было бы выразить все контракты, а с другой стороны, необходимо некоторое средство платежа, предъявление которого позволяло бы считать контрактные обязательства выполненными. Актив, который выполняет

<sup>23</sup> Carvalho F. Op. cit. P. 44.

<sup>24</sup> Goodhart C.A.E. Money, Information and Uncertainty. London, 1976. P. 194.

<sup>25</sup> Именно в этих «экономических системах» соблюдается неоклассическая предпосылка совершенной и полной информации (в таких условиях деньги не нужны, поскольку они по своей сущности связаны с фундаментальной неопределенностью будущего). См.: Олейник А. Институциональная экономика. Учебно-методическое пособие. Тема 1. Институциональные рамки неоклассики // Вопросы экономики. 1999. N 1. С. 132-142.

<sup>26</sup> Кейнс Дж.М. Указ. соч. С. 210.

<sup>27</sup> Arestis P. Op. cit.. P. 2; Tarshis L. Post-Keynesian Economics: A Promise That Bounced? // American Economic Review. 1980. May. P. 10-14.

<sup>28</sup> Это определение предложено американцем Бэзилем Муром. Цит. по: Arestis P. Post-Keynesian Theory of Money, Credit and Finance // Post-Keynesian Monetary Economics... P. 42.

<sup>29</sup> Kregel J.A. The Reconstruction of Political Economy. An Introduction to Post-Keynesian Economics. London: Macmillan, 1974. P. 34; Chick V. The Nature of the Keynesian Revolution: A Reassessment // Australian Economic Papers. 1978. June. P.1-20; Vickers D. Economics and the Antagonism of Time: Time, Uncertainty and Choice in Economic Theory. Ann Arbor: The University of Michigan Press. 1994; Setterfield M. Historical Time and Economic Theory // Review of Political Economy. 1995. Vol. 7. N 1. P. 1-27.

<sup>30</sup> Kregel J.A. Op. cit. P. 43. Vickers D. Op. cit. P. 8.

<sup>31</sup> О роли контрактов писал еще Кейнс в своем «Трактате о деньгах»: Keynes J.M. A Treatise on Money. Vol. I. The Pure Theory of Money. London: Macmillan. 1930. P.3. Эта идея далее подробно развивалась П. Дэвидсоном, см.: Davidson P. Money and the Real World // Economic Journal. 1972. March. P. 101-115; Money and General Equilibrium // Economie Appliquee. Tome XXX. N 4. P. 541-563; A Post-Keynesian View of Theories and Causes for High Real Interest Rates. // Post-Keynesian Monetary Economics... P. 152-182; Davidson P. & Davidson G. Financial Markets and Williamson's Theory of Governance: Efficiency versus Concentration versus Power // Quarterly Review of Economics and Business. P. 50-63; Carvalho F. Op. cit. P. 101-102.

обе эти функции (меры ценности и средства платежа), и есть деньги. Таким образом, деньги в "денежной экономике" — это не просто "средство обращения" или "всеобщий эквивалент", а "... то, чем выплачиваются долговые и ценовые контракты /debt and price contracts/ и в чем удерживается запас общей покупательной способности"<sup>32</sup>. **В посткейнсианской и институционалистской традиции деньги важны прежде всего потому, что они — средство урегулирования (форвардных) контрактных обязательств**<sup>33</sup>. Деньги могут выполнять эту функцию только в том случае, если они (так же, как и элементы основного капитала) являются активом длительного пользования, и, тем самым, могут быть средством сохранения ценности /store of value/. Как писал Дж.М.Кейнс, "важность денег в основном как раз и вытекает из того, что они являются связующим звеном между настоящим и будущим"<sup>34</sup>.

В "денежной экономике" деньги перестают быть "вуалью". В такой экономике, по мнению Дж.М.Кейнса, "... деньги играют свою особую самостоятельную роль, они влияют на мотивы поведения, на принимаемые решения... и потому невозможно предвидеть ход событий ни на короткий, ни на продолжительный срок, если не понимать того, что будет происходить с деньгами на протяжении рассматриваемого периода"<sup>35</sup>. Ведь от денег зависит заключение и выполнение форвардных контрактных обязательств и, следовательно, весь ход экономического развития<sup>36</sup>.

**Итак, "денежная экономика" характеризуется длительностью производственного процесса, основанного на применении активов длительного пользования; нацеленностью производственной деятельности не на производителей, а на рынок; децентрализованностью принятия большинства экономических решений; наличием неопределенности, присущей историческому времени; использованием форвардных контрактов.**

Как уже было отмечено, второе и третье из этих свойств характеризуют рыночное хозяйство, поэтому "денежная экономика" всегда по определению является рыночной. Однако вот обратный тезис представляет собой неверное утверждение, поскольку рыночное хозяйство по сути не обязательно связано с использованием активов длительного пользования в производственном процессе. Отсюда, неопределенность будущего, пребывание в историческом времени и наличие форвардных контрактов не являются неотъемлемыми свойствами рыночной экономики как таковой (будучи присущими лишь определенной ее форме — "денежной экономике"). Итак, употребление активов длительного пользования в производстве и являющиеся следствием этого аспекты, связанные с неопределенностью будущего и историческим временем, — вот факторы "водораздела" между рыночным хозяйством и его особой разновидностью — "денежной экономикой".

Аспект, связанный с тем, что деньги являются средством урегулирования долгосрочных контрактных обязательств, полностью проигнорирован в неоклассической традиции анализа денежной экономики. Такое игнорирование приводит к непониманию **уникальности денег**<sup>37</sup>. Эта уникальность заключается в том, что они характеризуются абсолютной (или всеобщей) ликвидностью в пространстве и времени. Всеобщая ликвидность актива (блага) в пространстве означает, что в данный момент времени либо все хозяйствующие субъекты готовы принять его в качестве средства платежа, либо данное благо можно конвертировать в такой всеми приемлемый актив с нулевыми или ничтожно малыми издержками. Всеобщая ликвидность актива во времени означает, что он не утрачивает своих количественных и качественных характеристик (к первому типу характеристик относится его цена или курс относительно других активов, а ко второму типу — его функции и свойства, например, способность быть общепринятым средством платежа) с течением времени. Данная формулировка означает не что иное, как описание расширенного понимания функции сохранения ценности. "Расширение" состоит в том, что здесь подчеркивается не только количественный, но и качественный аспект ценности актива.

**Только актив, обладающий двумя описанными свойствами, действительно способен служить средством урегулирования долгосрочных контрактных обязательств.**

Здесь напрашивается следующий вывод. Далеко не все то, что в неоклассической экономической теории называют деньгами, удовлетворяет этим двум свойствам и, следовательно, является, так сказать, "полноценными деньгами" (таким образом, "денежная экономика" — это экономика "полноценных денег"). Прежде всего, "полноценными деньгами" нельзя назвать абсолютно любой актив, использующийся в качестве средства обмена в экономике одновременных сделок, т.е. в экономике, в которой хозяйственная деятельность не растянута в "историческом времени". Таким образом, в рассмотренных выше неоклассических моделях возникновения денежной экономики деньги не обязательно являются "полноценными". К "полноценным деньгам" нельзя также отнести следующие блага, используемые как средство обращения (опять-таки здесь следует отметить,

<sup>32</sup> Keynes J.M. A Treatise... P. 3.

<sup>33</sup> Davidson P. Money and General Equilibrium; Davidson P. A Post-Keynesian View...; Carvalho F. Op. cit. P. 101-102.

<sup>34</sup> Кейнс Дж.М. Указ. соч. С. 368.

<sup>35</sup> Keynes J.M. A Monetary Theory... P. 408.

<sup>36</sup> Таким образом, согласно посткейнсианскому подходу, деньги — это нечто гораздо большее, чем просто еще одно средство экономии (широко трактуемых) транзакционных издержек (из чего исходят неонституционалисты, см.: Шаститко А. Е. Указ. соч. С. 341).

<sup>37</sup> Приводимые ниже идеи об уникальности денег взяты из статьи: Розмаинский И.В. Эндогенность денег и эндогенность неплатежей: сходства и различия // Семинар молодых экономистов. 1998. Вып. 5. С. 36-46. [Адрес в Интернете: [www.econ.pu.ru/publish/sye/SYE5/Sme5c.htm](http://www.econ.pu.ru/publish/sye/SYE5/Sme5c.htm)]

что нижеследующие тезисы будут соблюдаться лишь в том случае, если актив нельзя конвертировать в "полноценные деньги" с нулевыми или ничтожно малыми издержками):

а) Активы, чья относительная цена с течением времени быстро падает относительно цен других активов. Типичнейший пример — наличность, обесценивающаяся в результате гиперинфляции.

б) Активы, теряющие с течением времени способность быть средством обмена. Например, если вчера все экономические субъекты принимали долговое обязательство некоей фирмы в качестве средства платежа, а сегодня очень многие уже отказываются это делать ввиду угрозы банкротства этой фирмы, то такое обязательство не может служить "полноценными деньгами".

в) Активы, которые не принимаются в качестве средства платежа в любой момент времени большинством хозяйствующих субъектов.

Последний тезис означает, что, например, неплатежи и прочие денежные суррогаты, создававшиеся российскими предприятиями в 1990-е годы, ни в коей мере не являются "полноценными деньгами".

Важность теории "денежной экономики" (и "полноценных денег") заключается в том, что такая экономика — не что иное, как слепок с основных технологических и институциональных характеристик хозяйств промышленно развитых стран Запада за последние два века (чего нельзя сказать об экономических системах, моделируемых в неоклассической традиции). Как известно, именно в этих странах и именно в этот период времени наблюдались феноменальные темпы (проходившего циклически) экономического роста. Таким образом, теория "денежной экономики" служит основой для объяснения технологических и институциональных предпосылок экономического и технического развития. Она показывает, что необходимыми предпосылками для быстрого экономического роста являются уже достигнутая техническая развитость (воплощенная в том, что в производстве используются активы длительного пользования) хозяйства, его "рыночность", а также наличие благоприятной институциональной среды в виде "полноценных денег" и законодательного обеспечения функционирования системы форвардных контрактов. Техническая развитость и возможность независимого децентрализованного принятия решений позволяют экономическим субъектам повышать уровень выпуска и качество продукции, причем той, которая максимально удовлетворяет их собственные потребности. Роль же описанных элементов институциональной среды — контрактного законодательства и денег — заключается в том, что они обеспечивают необходимую "институциональную интеграцию" множества независимых субъектов в пространстве и во времени.

Такая интеграция необходима для осуществления растянутых во времени сделок, в которые вовлекается большое количество экономических субъектов. Именно к такого типа сделкам следует отнести вложения в основной капитал, а точнее, реальные (нефинансовые) инвестиционные проекты с длительным сроком окупаемости. В качестве конкретных примеров подобных инвестиционных проектов можно привести разработку нефтяных месторождений, строительство нового химического завода или производство и внедрение более производительного машинного оборудования (например, новых станков с ЧПУ или кузнечно-прессовых машин). Реализация этих и подобных им проектов связана с участием большого количества различных сторон (предпринимателей, финансовых структур, наемных работников и т.д.) и при этом занимает длительный промежуток времени (несколько лет или даже десятилетий). Следовательно, описываемые проекты могут финансироваться с помощью лишь такого средства обращения, которое может обеспечить только что названные два условия (участие большого количества экономических субъектов и протяженность во времени) — а таким средством как раз и являются "полноценные деньги".

Из макроэкономического анализа известно, что именно инвестиции в основной капитал — "ключ" к экономическому росту и техническому прогрессу. Это означает, что *только в "денежной экономике" — экономической системе, основанной на использовании форвардных контрактов и "полноценных денег", — возможно быстрое технологическое и хозяйственное развитие. Вот в чем состоит значимость посткейнсианской теории "денежной экономики"*.

#### 10.1.4 *Посткейнсианский подход к анализу бартерной экономики и бартеризации хозяйства*

Если попытаться применить посткейнсианский подход к исследованию бартерного хозяйства (а также аспектов, связанных с бартеризацией), то, исходя из его логики, такое хозяйство — как и "денежная экономика" — представляет собой экономическую систему со специфическими институциональными характеристиками (а не просто экономику с большими информационными, или просто транзакционными издержками). *Бартерная экономика по своей сути означает, что в ней нет актива длительного пользования, который бы обеспечивал описанную выше "институциональную интеграцию" множества независимых хозяйствующих субъектов.* Посредством бартера очень трудно профинансировать периодически повторяющиеся расходы, не приносящие в течение длительного времени финансовых поступлений. Именно такого типа расходы необходимы при осуществлении дорогостоящих и долгосрочных производственных инвестиций (ведущих к экономическому росту и техническому прогрессу). Обслуживание сделок через бартер может позволить фирмам сбывать их готовую продукцию или закупить сырье. Иными словами, условия функционирования производственного процесса в бартерной экономике вряд ли намного хуже, чем в "денежной экономике". Однако в бартерной экономике мало кто захочет реализовывать инвестиционные проекты, связанные с большим разрывом во времени между сериями расходов и доходов и вовлечением в их осуществление большого количества хозяйствующих

субъектов. Для этого необходимо, чтобы используемые средства обращения обладали двумя вышеописанными свойствами "полноценных денег". Большинство товаров, используемых для обслуживания сделок в бартерной экономике, такими свойствами не обладают. Иными словами, в бартерном хозяйстве нет активов, которые могли бы служить прочным связующим звеном между прошлым, настоящим и будущим, в отличие от "полноценных денег", делающих возможной реализацию долгосрочных инвестиционных проектов.

*Естественно, бартерная система обслуживания сделок несовместима с эффективно функционирующей системой форвардных контрактов* (конечно, в бартерном хозяйстве подобные контракты могут заключаться, но их существование в такой экономической системе является эпизодическим).

*Поэтому бартерное хозяйство, в отличие от "денежной экономики", является дезинтегрированным, представляя собой набор локальных рынков и локальных групп субъектов, слабо взаимодействующих между собой.* А при бартеризации "... экономика теряет эластичность, производственные ресурсы утрачивают мобильность. Горизонтальное распространение инноваций, широкая диффузия достижений НТП становятся нереальными". Иными словами, бартерное хозяйство носит "... принципиально неинвестиционный характер"<sup>38</sup>.

*Это, в частности, означает, что бартерная экономика по своей сути является технологически слаборазвитой. Более того, в определенных случаях, она, вероятно, не способна обеспечить использование активов длительного пользования в производстве, т.е. применение элементов основного капитала. "Идеальный" вариант бартерной экономики — это хозяйство без капитального запаса.*

Кроме того, нельзя не отметить, что распространение бартера очень негативно влияет на эффективность макроэкономической политики правительства, поскольку оно означает выведение части экономики из сферы обращения "живых" денег, а значит, из сферы, на которую распространяется влияние макрополитики регулирования совокупного спроса. Кроме того, бартеризация порождает налоговые недоимки через уменьшение налогооблагаемой базы, а следовательно, обостряет проблему бюджетного дефицита. Здесь необходимо отметить интересный макроэкономический аспект, который можно назвать *парадоксом неэффективности ограничительной макрополитики в переходной экономике*. Ужесточение налогово-бюджетной и кредитно-денежной политики вызывает вытеснение "полноценных" денег их низколиквидными заменителями – неплатежами в широком смысле слова (т.е. в смысле денежных обязательств нефинансового сектора) и бартером. В результате часть хозяйства выводится из оборота наличных и безналичных денег (из сферы денежного регулирования, т.е. из сферы управления совокупным спросом), становясь обслуживаемой бартером и неплатежами. Ввиду этого сужается диапазон воздействия макрополитики на народное хозяйство. Тем самым повышается степень ее неэффективности. Вот в чем состоит указанный парадокс. При этом он может принять форму порочного круга, если налоговые недоимки — являющиеся, как было уже отмечено, следствием распространения бартера и неплатежей и, одновременно, представляющие собой форму неэффективности политики — побуждают правительство сокращать государственные расходы и еще больше поднимать налоговые ставки с целью оздоровления госбюджета. Подобный порочный круг также будет иметь место, если в ответ на рост темпов инфляции, вызванный бартеризацией (а также распространением неплатежей), Центральный банк будет реагировать дальнейшим ужесточением денежной политики<sup>39</sup>.

Таким образом, бартерное хозяйство обречено на экономический и технологический застой, а бартеризация экономики приводит к ее технологической деградации и почти полной неуправляемости. Бартерная организация транзакций совместима с централизованно планируемой экономикой или экономикой локальных групп и рынков; она не "подходит" для координации множества независимых субъектов, ведущих хозяйственную деятельность с использованием элементов основного капитала. Иными словами, бартерная экономика ни в коей мере не может рассматриваться как просто более "затратный" аналог экономики, использующей ("полноценные") деньги. *Страна, институциональная среда которой характеризуется преобладанием бартера, а не "полноценных денег", обречена на едва ли не безвозвратное технологическое и экономическое отставание от конкурирующих держав с "денежной экономикой"*. При этом экономика такой страны почти не поддается макроэкономическому регулированию. Ясно, что вопрос о причинах бартеризации российской переходной экономики является чрезвычайно важным.

#### 10.1.5 Почему российская переходная экономика стала бартерным хозяйством?

Как уже было отмечено, с неоклассической точки зрения, бартеризация российского хозяйства может быть объяснена как продукт рационального выбора экономических субъектов, минимизирующих сумму транзакционных и альтернативных издержек ведения своей хозяйственной деятельности. Отсюда следует, что бартеризация вряд ли может рассматриваться как негативное явление, так как способствует снижению общественных издержек.

Как же можно объяснить повышение доли бартера относительно доли денег в обслуживании хозяйственных сделок в российской переходной экономике с институционально-посткейнсианской точки зрения?

<sup>38</sup> Макаров В., Клейнер Г. Бартер в экономике переходного периода: особенности и тенденции // Экономика и математические методы. 1997. Том 33. N 2. С. 34.

<sup>39</sup> См.: Розмаинский И.В. Криминализация экономики и денежная деградация как факторы инфляции издержек в России // Семинар молодых экономистов. 1997. Вып. 3. С. 58-65. [Адрес в Интернете: [www.econ.pu.ru/publish/sye/SYE3/Sme3c.htm](http://www.econ.pu.ru/publish/sye/SYE3/Sme3c.htm)]

Выше было отмечено, что появление денег обусловлено соответствующими "институциональными потребностями" экономических субъектов. *Деньги нужны для нормального функционирования системы форвардных контрактов и, таким образом, для обеспечения "институциональной интеграции" хозяйствующих субъектов.* Аналогично можно предположить, что бартеризация также отражает определенные "институциональные потребности". Для уяснения этих потребностей применительно к экономике России следует обратиться к процессам, протекавшим в ней в начале "перехода к рынку" — в 1991 — 1992 гг. Принципиальное отличие российских рыночных реформ от, например, реформ в большинстве стран Восточной Европы состоит в том, что в России они были начаты без создания соответствующей рыночной системе институциональной среды. Точнее говоря, *российское государство отказалось от выполнения своих главнейших институциональных функций, связанных со спецификацией и защитой прав собственности, обеспечением соблюдения контрактных обязательств, функционированием независимой судебно-правовой системы и т.д.* Оно не создало необходимых для эффективного функционирования рыночной экономики "правил игры", что стало непреодолимым препятствием для заключения долгосрочных контрактов между хозяйствующими субъектами, а соответственно, для "институциональной интеграции" между ними. При этом оно зачастую нарушало свои собственные обязательства перед частным сектором (не выплачивая вовремя заработную плату и т.д.). В то же время, за 1990-е годы сохранилась и даже усилилась практика поддержки отдельных групп хозяйствующих субъектов, например, представителей АПК, ТЭК и т.д. Иными словами, государство своими действиями только способствовало хозяйственному неравноправию экономических субъектов. Также можно отметить тот факт, что в начале реформ государство отказалось от управления государственными предприятиями, бросив их на произвол судьбы<sup>40</sup>.

И вот в такой ситуации — при неспецифицированности и незащищенности прав собственности (и неразработанности "юридических рамок" рыночной системы хозяйствования в целом), отсутствии частного сектора и традиций частного предпринимательства, высокой степени монополизации народного хозяйства — были быстро осуществлены либерализация цен и внешней торговли, а также приватизация. Это создало огромные стимулы для максимизации благосостояния посредством участия в различных формах теневой экономики. Сюда относятся неофициальная экономика, представляющая собой "простое" сокрытие доходов от налогообложения в рамках легальной деятельности; фиктивная экономика, состоящая в разного рода взятках, спекуляциях, получении и торговле лицензиями, правами и привилегиями (и другими действиями, направленными на "поиск ренты"); и, наконец, криминальная экономика, т.е. деятельность, непосредственно связанная с нарушением закона, — рэкет, наркобизнес и т.д. Напротив, стимулы к дорогостоящим и долгосрочным производственным капиталовложениям оказались резко ослабленными.

Описанные виды деятельности в рамках теневой экономики характеризуются следующими важнейшими особенностями. Во-первых, *осуществление таких действий предполагает ориентацию почти исключительно на краткосрочный выигрыш.* Ведь долгосрочные расчеты на будущее выглядят совершенно необоснованными при высокой степени неопределенности и нестабильности институциональной среды, в условиях экономического и правового хаоса. Во-вторых, *конкретные операции в рамках указанных видов деятельности совершаются локальными группами хозяйствующих субъектов, стремящихся максимальным образом скрыть свои "занятия" и их результаты от "посторонних".* Таким образом, у самих хозяйствующих субъектов возникает тенденция к объединению в малые локальные группы, занимающиеся деятельностью, не ориентированной на далекое будущее.

*Ясно, что эти институциональные условия благоприятствовали развитию бартерного, а не денежного хозяйства.* Именно бартер лучше всего отвечал потребностям экономических агентов в условиях той неблагоприятной ситуации с институциональной средой, что сложилась в 1991 — 1992 гг. в России. *Бартерные сделки закрепляли связи хозяйствующих субъектов внутри локальных групп, "поддерживали на плаву" неплатежеспособные и неэффективные предприятия* (подробнее об этом см. параграф 10.2), *а также позволяли скрывать результаты деятельности от "посторонних" (включая государство),* поскольку товарные потоки по своей природе гораздо труднее поддаются учету, чем денежные (см. этот же параграф). *Институт бартера был выгоден большому числу категорий хозяйствующих субъектов, вовлеченных в неофициальную, фиктивную и криминальную экономику.*

Среди этих категорий следует особо выделить торгово-промышленных посредников — экономических субъектов, организующих многоступенчатые цепочки бартерного обмена и/или самостоятельно покупающих и продающих через бартер продукцию финансово неблагополучных предприятий<sup>41</sup>. Наличие таких посредников — уникальная особенность бартерного хозяйства России, равно как и феномен "экономики физических лиц"<sup>42</sup>. Данный феномен состоит в доминировании личных интересов руководителей предприятий над их должност-

<sup>40</sup> См.: Расков Н.В. Проблемы управления государственными предприятиями в России в период реформ // Вестник СПбГУ. Серия 5 (Экономика). 1995. Вып. 2. С. 3-12; Тамбовцев В.Л. Государство и переходная экономика: пределы управляемости. М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС. 1997. С. 111-112; Rozmainsky I. V. "Reverse Gradualism", Investment Collapse and Financial Degradation in Russia. (<http://ie.boom.ru/Rozmainsky/Rozmainsky1.htm>)

<sup>41</sup> См.: Макаров В., Клейнер Г. Бартер в России... С. 92-97.

<sup>42</sup> См.: Клейнер Г. Современная экономика России как «экономика физических лиц» // Вопросы экономики. 1996. N 4. С. 81-95.



ными интересами или, иными словами, обособление собственных интересов этих руководителей от интересов трудового коллектива предприятий. В "экономике физических лиц" многие сделки заключаются в интересах руководства предприятий и в ущерб интересам самих предприятий. Такие сделки, естественно, "нуждаются" в сокрытии, и поэтому для их обслуживания бартер пригоднее, чем, например, банковские деньги.

*Таким образом, можно сделать вывод о том, что отсутствие четких прав собственности и гарантий соблюдения контрактов вкупе с общим правовым и экономическим хаосом, с одной стороны, и бартер, с другой стороны, являются взаимодополняющими элементами институциональной среды. Бартер — институт, внутренне присущий "криминальному капитализму" (см. гл. 11) или "обществу, ориентированному на поиск ренты".* Поскольку развитие российского хозяйства в 1990-е годы шло по пути расширения объемов деятельности, связанной с неофициальной, фиктивной и криминальной экономикой, его бартеризация абсолютно закономерна. Она отвечала "институциональным потребностям" многих групп хозяйствующих субъектов российской экономики — криминальных структур, финансово несостоятельных предприятий и/или их руководителей, торгово-промышленных посредников, организовывавших многоступенчатые бартерные сделки, государственных чиновников, получавших большие доходы за счет "помощи в нахождении ренты", и т. д. Вот почему уже ко второй половине 1990-х годов в России "... бартер из явления превратился в устойчивый общественный институт, а «дебартеризация» экономики перешла из числа функциональных в разряд институциональных проблем"<sup>43</sup>.

Здесь следует указать на неблагоприятные последствия шоковой терапии. В данном случае речь идет о том, что *реализация стратегии шоковой терапии — при не просто недостаточной разработанности "юридических рамок" рыночной системы, а их почти полном отсутствии — порождает стремление очень значительной части хозяйствующих субъектов использовать для обслуживания транзакций бартер, а не деньги, что ведет к превращению экономики в бартерную с сопровождающим такое превращение экономическим и технологическим упадком.*

Поэтому вполне можно говорить о том, что трансформация сегодняшнего российского хозяйства в "денежную экономику" не может быть начата, пока государство не начнет выполнять весь комплекс институциональных функций, и прежде всего спецификацию, защиту прав собственности и гарантирование соблюдения контрактных обязательств<sup>44</sup>. Только это создаст у хозяйствующих субъектов стимулы к частому заключению долгосрочных форвардных контрактов, к прекращению разделения агентов на "своих" и "чужих", а отсюда, к использованию при заключении сделок денег, а не бартера. Короче говоря, российское хозяйство не станет "денежной экономикой", пока государство не возьмет на себя ответственность за формирование институциональной среды, соответствующей такой экономике.

## 10.2 Бартер как форма существования неэффективных предприятий

В простом, казалось бы, вопросе "почему на некоторые виды продукции всегда существует платежеспособный (денежный) спрос, а некоторые за деньги не будут приобретены никогда?" — как в зеркале отражается основная проблема современной российской экономики, без осознания которой невозможно понять, что происходит в народном хозяйстве России. **Российская экономика — заложница собственной неэффективности.** Именно поэтому на протяжении последних, по меньшей мере, десяти лет наблюдается не ее рост, а хождение по все более сужающемуся кругу воспроизводства неэффективной технологической системы, поддерживаемой столь же неэффективными экономическими институтами.

**Бартер и неплатежи** — проявление этой неэффективности, точнее — **форма существования неэффективной экономики.** Поэтому понимание современной природы бартерных отношений в России, так же как и системы неплатежей, вне исторического подхода к развитию отечественной промышленности невозможно.

### 10.2.1 Советские корни современной российской бартерной экономики

Исторический подход не часто применяется для анализа процессов, происходящих в отечественной экономике. Психологически это легко объяснимо — кажется, что переходный период начался настолько давно, что уже почти выросло целое поколение граждан России, имеющее весьма поверхностные знания о том, что собой представлял Советский Союз. В этих условиях апелляция к советским временам выглядит малоубедительной. Однако именно для российской экономики проблема "советского наследия" имеет принципиальное значение.

Даже не говоря о менталитете, системе ценностей советского общества — без осознания которых невозможно понять большинство современных российских проблем — **анализ, казалось бы, технического вопроса — состояния производственного аппарата страны — показывает, насколько значим учет "советского фактора" для адекватной интерпретации современной российской экономической реальности.** Действительно, технологический базис страны за последнее десятилетие если и претерпел какие-нибудь существенные изменения, то скорее к худшему — утраченных элементов производственной системы оказалось существенно больше, чем появившихся вновь. При устойчиво сокращавшихся инвестициях в отечественную промышленность (масштабы инвестиционной активности в конце 90-х годов были примерно впятеро ниже, чем в начале

<sup>43</sup> Макаров В., Клейнер Г. Бартер в России... С.90.

<sup>44</sup> См.: Тамбовцев В. Указ. соч. С. 111-117.

десятилетия, см. табл. 10.1), очевидно, можно говорить только о попытках поддержания некоторых элементов старой технологической системы, но никак не о ее качественном обновлении<sup>45</sup>.

Таблица 10.1

Инвестиции в основной капитал, %

Вид инвестиций	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	1999/ 1992
Инвестиции в основной капитал, всего	60,3	88,3	75,7	89,9	81,9	95	93,3	100	26
Инвестиции в основной капитал производственного назначения	56	81	67	89	85	99	92	100	22

Источник: Россия в цифрах, 1998. С.330; Вопросы статистики. 1999. №2. С. 77; Экономист. 1999. №11. С. 25.

Конституирующие же свойства советской экономики хорошо известны: моральная и физическая устарелость, структурное несоответствие системы производственных мощностей современным потребностям страны, несостоятельность систем управления. Сокращение поставок оборудования, а в результате этого и сокращение его выбытия закономерно привели к ухудшению возрастной структуры парка промышленного оборудования России. За последние 7 лет доля самого молодого оборудования сократилась более чем в три раза, а доля оборудования в возрасте от 10 до 20 лет увеличилась на 20 процентных пунктов (см. табл. 10.2). С 1995 г. доля старого оборудования (в возрасте старше 10 лет) в структуре парка превысила 50%, а в 1999 г. она достигла 70%.

Таблица 10.2

Возрастная структура производственного оборудования в промышленности РФ, %

Возраст оборудования	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
до 5 лет	29	26	22	18	14	10	8	9
5-10 лет	29	29	29	28	28	28	26	21
10-20 лет	27	30	33	36	38	41	44	47
20 лет и более	15	15	17	18	20	21	22	23

Источник: "Отчет о наличии, движении и замене оборудования в промышленности", разрабатываемый Госкомстатом РФ. Поставки оборудования в 1993-1999 гг. рассчитывались как произведение величины оборудования, установленного в каждой подотрасли в 1992 г., индекса инвестиций в основной капитал производственного назначения, индекса изменения удельного веса каждой отрасли в структуре капитальных вложений по промышленности и индекса изменения доли машин, оборудования, инструмента, инвентаря в структуре инвестиций в основной капитал.

Излишне говорить, что **средний возраст**<sup>46</sup> парка российского оборудования **достиг**, по-видимому, рекордной отметки с момента его возникновения. Абсолютная величина среднего возраста оборудования в отдельных отраслях промышленности не слишком представительна: сроки службы средств труда в различных отраслях в силу разных условий эксплуатации существенно различаются. Прирост этой величины за рассматриваемый период весьма показателен. Если в целом по промышленности средний возраст оборудования за 7 лет увеличился примерно в 1,36 раза, то в таких отраслях, как промышленность строительных материалов или легкая промышленность, – в 1,59 и в 1,57 раза соответственно (см. табл. 10.3).

Попытаемся определить, какая часть оборудования должна выбыть в относительно скором будущем. Для оценки потенциально выбывающего оборудования воспользуемся понятием **критического возраста**. Под критическим возрастом будем понимать фактический средний возраст оборудования, выбывающего из-за ветхости и износа. По данным статистической отчетности, в 1985 г. он равнялся 12 годам, в 1992 г. – 13 годам. Все оборудование старше этого возраста, в принципе, подлежит замене в достаточно короткие сроки. Наличие в парке оборудования старше этого возраста говорит о том, что это оборудование, как правило, нуждается в замене и сохраняется в производстве только потому, что его физически нечем заменить. В 1992 г. доля оборудования в критическом возрасте составила почти 34%, а в 1999 г. уже более половины оборудования находилось за этой гранью (см. табл. 10.4).

<sup>45</sup> Внедрение новых технологий требует достаточно масштабных капиталовложений. В условиях сокращения инвестиционного ресурса все средства, как правило, направляются на поддержание действующих технологий, что и предопределяет фактическую консервацию действующей технологической системы. Подробнее см.: Алексеев А.В. Экономическая политика правительства России – пленница и генератор «институциональной ловушки» // Трансформация экономических институтов в постсоветской России. М.: МОНФ, 2000.

<sup>46</sup> Рассчитывается как сумма произведений средних значений возрастных интервалов на количество оборудования в каждом интервале, деленная на общее количество оборудования, установленного на конец данного года.

Таблица 10.3

## Средний возраст парков производственного оборудования, лет

Отрасли промышленности	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
<b>Промышленность, всего</b>	<b>10,7</b>	<b>11,1</b>	<b>11,8</b>	<b>12,4</b>	<b>13,1</b>	<b>13,7</b>	<b>14,2</b>	<b>14,5</b>
Электроэнергетика	12,9	13,3	14,0	14,6	15,3	15,9	16,3	16,5
Топливная промышленность	7,8	7,8	8,4	8,9	9,4	9,8	10,2	10,3
Черная металлургия	12,3	12,6	13,2	13,8	14,4	14,9	15,3	15,4
Цветная металлургия	10,2	10,4	11,1	11,7	12,3	12,8	13,3	13,3
Химическая и нефтехимическая промышленность	11,5	11,9	12,7	13,4	14,2	14,9	15,5	16,0
Машиностроение и металлообработка	11,9	12,3	13,0	13,8	14,6	15,4	16,0	16,4
Промышленность строительных материалов	9,2	9,8	10,6	11,5	12,4	13,3	14,0	14,6
Легкая промышленность	10,0	10,5	11,4	12,3	13,3	14,2	15,0	15,7
Пищевая промышленность	8,9	9,1	9,8	10,5	11,2	11,7	12,0	11,7

Источник: тот же, что у табл. 10.2.

Доля оборудования в критическом возрасте говорит о многом. Если в недалеком прошлом каждая третья единица оборудования, имеющаяся в России, вообще говоря, подлежала списанию на лом, то в настоящее время такого оборудования уже почти половина. Это оборудование частично работает, частично уже нет, но не выводится из производства лишь потому, что его физически нечем заменить. Очевидно, что на таком оборудовании нельзя достичь качественных параметров при выпуске продукции, которые были предусмотрены его паспортными данными (понятно, что эти требования по современным меркам не слишком высоки — речь идет об оборудовании, разработанном десятилетия назад).

Отраслевые различия в долях оборудования в критическом возрасте невелики. Обращает на себя внимание тот факт, что отрасли, сроки службы оборудования в которых относительно малы (в первую очередь, это касается топливной промышленности), "хуже" переносят инвестиционный кризис. Несмотря на то, что поставки оборудования в топливную промышленность сократились в относительно меньшей степени, чем в другие отрасли, темпы роста доли оборудования в критическом возрасте здесь одни из самых высоких.

Проиллюстрируем ситуацию в российской промышленности всего двумя примерами. В энергетике изношенность основных фондов такова, что при нынешних темпах их обновления (точнее, при его отсутствии), по мнению отраслевых экспертов, уже через пять лет 40% оборудования должно выйти из строя. На ближайшие десять лет инвестиций потребуется 100 млрд. долл. Сегодня из всех возможных источников, по оценке председателя совета директоров РАО "ЕЭС" А. Чубайса, все, что энергетики могут мобилизовать, — это максимум 800 млн. долл. в год<sup>47</sup>.

Таблица 10.4

## Доля оборудования в критическом возрасте, %

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
<b>Промышленность, всего</b>	<b>34</b>	<b>36</b>	<b>40</b>	<b>43</b>	<b>46</b>	<b>50</b>	<b>53</b>	<b>55</b>
Электроэнергетика	32	34	37	39	42	45	47	48
Топливная промышленность	30	32	36	40	45	48	53	56
Черная металлургия	33	34	37	40	42	44	46	47
Цветная металлургия	28	30	33	36	39	41	43	45
Химическая и нефтехимическая промышленность	29	31	34	37	40	43	46	49
Машиностроение и металлообработка	34	36	39	43	46	50	53	55
Промышленность строительных материалов	30	34	40	45	51	57	62	68
Легкая промышленность	25	27	31	35	39	43	47	51
Пищевая промышленность	27	29	33	36	40	43	46	47

<sup>47</sup> Эксперт. 2000. №17. 8 мая С.13.

Источник: тот же, что у табл. 10.2.

Ситуация в другой, достаточно далекой от энергетики области деятельности – авиаперевозках — ничуть не лучше. Самолет, в отличие от большей части "наземной" техники, не может просто так стоять "про запас". Он либо годен к эксплуатации, либо нет (в том числе и по причине выработки летного ресурса). По данным *Эксперта*, "с 1996 г. в России ежегодно списывается в утиль по 500 лайнеров, а новых не поступает и десятка"<sup>48</sup>. Если подобный подход применить для промышленности, то, очевидно, пришлось бы признать, что за прошедшее десятилетие в России произошла массовая деиндустриализация.

С другой стороны, среда, в которой функционирует дряхлеющий производственный аппарат, изменилась принципиально. Ушла в прошлое плановая экономика с ее своеобразной, но все же относительно устойчивой системой воспроизводства, исчез ранее непроницаемый для зарубежного производителя "железный занавес". В исторически короткий срок отечественная промышленность оказалась в чуждой для нее рыночной ситуации. Российскому производителю пришлось адаптироваться к совершенно новой для него институциональной среде.

Теоретически не доказано и, тем более, не подтверждается практикой представление, что адаптация субъектов сложной социальной системы к новой реальности происходит оптимальным образом. Адаптационный процесс не может не идти, но формы его зачастую приобретают весьма причудливый характер. Именно такая ситуация наблюдается в отечественной промышленности, основу которой до сих пор составляют предприятия, отстающие от своих западных конкурентов по техническому вооружению лет на тридцать, а по уровню управления — едва ли не на все пятьдесят. Понятно, что производимая в подобных условиях продукция, за редким исключением, совершенно не конкурентоспособна с зарубежными аналогами ни по качеству, ни по цене.

### 10.2.2 *Российские экономические институты – угодливый слуга нерадивого хозяина?*

Казалось бы, в открытой рыночной экономике предприятия советского типа долго существовать не могут — они вынуждены либо преобразовываться в компании западного типа, либо уходить с рынка. Российская практика не опровергает это положение, но обогащает его в том смысле, что данный процесс может быть растянут во времени на неопределенно долгий срок<sup>49</sup>. На протяжении этого переходного периода неэффективные предприятия успешно воспроизводятся, сохраняют рабочие места, потребляют ресурсы, обладающие определенной рыночной стоимостью, производят продукцию, этой стоимостью почти не обладающей, в общем, чувствуют себя достаточно уверенно.

Такой сценарий в начале процесса, называемого "перестройкой", в деталях предвидеть было достаточно трудно, но "задним умом" он легко объясним: **"критическая масса" неэффективных производств** в отечественной промышленности **оказалась достаточной для того, чтобы вновь формирующиеся российские экономические институты** не столько соответствовали классическим представлениям о рынке, сколько **"обслуживали" интересы неэффективного производителя**. Начав движение по направлению к рынку, российская экономика не смогла избежать тупиковой ветви на этом пути, попав в так называемую **"институциональную ловушку"**. Суть ее в том, что **в экономике** (в данном случае российской) **возникают условия устойчивого воспроизводства предприятий, существование которых в "классической" рыночной экономике невозможно именно по институциональным причинам**. Институты ловушки задают систему интересов, противопоставляющих кратко- и долгосрочные цели. Примат краткосрочных интересов ведет к постепенному вырождению экономики, уменьшению ее подобно шагреновой коже<sup>50</sup>.

Подобное развитие событий возможно в любой стране с переходной экономикой, однако в России оно проявилось наиболее ярко. В значительной степени это связано с, пользуясь популярным во многих слоях российского общества термином, "исключительностью" России. Исключительностью в первую очередь с точки зрения наличия богатейших природных ресурсов, экспорт которых на протяжении многих десятилетий позволяет существенно смягчать последствия многих отечественных малоосмысленных экономических решений. Именно экспорт ресурсов с невысокой добавленной стоимостью объективно дает возможность проводить реформы с неторопливостью, достойной лучшего применения. Вместо создания буфера, смягчающего шок радикальных социально-экономических преобразований при формировании новой институционально-технологической среды, поступления от экспорта идут на поддержание (фактически консервацию) отживших социальных институтов.

Вторым фактором, замедляющим переход к полноценной рыночной экономике, является величие России, точнее, то его проявление, что великой стране почти невозможно навязать извне новые для нее ценности.

<sup>48</sup> Эксперт. 2000. №4. 31 января С.32.

<sup>49</sup> "Если скверные институты, препятствующие росту или подавляющие его, - норма в большей части нашего мира, понимание того, что «только» институциональные проблемы стоят на пути быстрого роста в бедных странах, мало чему может помочь ... И все же проблемы скорее можно решить тогда, когда вы их понимаете". *М. Олсон*. Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция, социальный склероз. Пер. с англ. Новосибирск: Экор, 1998. С. 268.

<sup>50</sup> Подробнее см.: *Алексеев А.В.* Экономическая политика правительства России – пленница и генератор «институциональной ловушки» // Трансформация экономических институтов в постсоветской России. Москва, МОНФ, 2000.

К этим ценностям она должна прийти сама, и это происходит тем быстрее, чем жестче внутренние и внешние условия существования. Отсутствие серьезных внешних угроз и возможность удовлетворять значительную часть базовых потребностей за счет импорта — это, очевидно, не самые сильные побудительные мотивы осуществления принципиальных и, бесспорно, болезненных для российского общества перемен в экономическом поведении.

Защиту интересов неэффективного производителя нельзя рассматривать как однозначно негативное явление. В России, где такие производители составляют, говоря юридическим языком, "квалифицированное большинство", отказ от учета их интересов неминуемо привел бы к социальному взрыву, последствия которого были бы, очевидно, трагичны. Поэтому **проблема не в том, что эти интересы защищены, а в том, что сама защита данных интересов давно приняла самодовлеющий характер.** Самодовлеющий в том смысле, что **российские экономические институты фактически (несмотря на регулярно как заклинания повторяемые "правильные" цели) ориентированы на воспроизводство неэффективного производителя.** Отметим, что данные отношения могут быть устойчивы только при отсутствии появления в массовом количестве эффективного производителя, который неминуемо разрушит сложившуюся систему.

Обычно эффективный и неэффективный производители плохо уживаются друг с другом. Первый достаточно быстро вытесняет второго, но в российских условиях, и в этом их основная специфика, **стремление поддержать неэффективного производителя закономерно, хотя и не очень заметно для российского общества, вылилось в борьбу с эффективным производителем.**

Таким образом, российские экономические институты фактически выполняют функцию защиты от появления эффективного производителя. В *финансово-экономической сфере* это выражается в том, что под видом сбора налогов у эффективного производителя изымаются по возможности все финансовые ресурсы, которые ему не удастся скрыть от налоговой инспекции; *в правовой* — в том, что любая деятельность регламентируется настолько жестко, что ни о какой свободе предпринимательской активности говорить уже не приходится; *в социально-политической* — в том, что без сращивания с чиновничеством всех уровней никакое серьезное дело не может быть даже начато.

Если бы ущемление интересов эффективного производителя ограничивалось чрезмерной активностью в налоговой сфере, это еще можно было бы объяснить обычным для многих обществ стремлением зарезать курицу, несущую золотые яйца, чтобы получить все и сразу и лишь потом с изумлением обнаружить, что золотых яиц в самой курице нет, что они появляются лишь постольку, поскольку это продукт ее жизнедеятельности. Однако, как уже отмечалось, основная функция российских экономических институтов — не просто оказание поддержки неэффективному производителю, а создание условий для его устойчивого воспроизводства. К тому же, те немногие эффективные производства, которые все же существуют во враждебной им среде, все равно не могут содержать всю остальную Россию. Именно поэтому система, предотвращающая появление эффективного производителя, гораздо более развита и не исчерпывается сугубо фискальными методами. Стремление к устойчивому воспроизводству заведомо нежизнеспособной системы, которая (и в этом мало кто сомневается) все равно со временем отомрет, не может быть объяснено одной или даже несколькими причинами. Рыночная экономика предполагает модель поведения, принципиально отличную от той, которая была выработана и привита российским гражданам (и не только им) в годы административно-командной системы. Рыночное мышление, предусматривающее опору прежде всего на собственные силы, личную ответственность за последствия принимаемых решений, сопровождаемую и соответствующим уровнем вознаграждения (со знаком плюс или минус в зависимости от "качества" принятого решения), плохо воспринимается людьми, воспитанными на идеях, в чем-то напоминающих рыночные, только с обратным знаком.

Известно, что доля людей, способных эффективно заниматься предпринимательской деятельностью, примерно одинакова для разных обществ и редко превышает 5%. В этом смысле российское общество отличается от других только тем, что у нас лишь небольшая часть из оставшихся 95% воспринимают рынок как естественную форму жизненного устройства. Причины создавшегося положения можно перечислять десятками, но, главное, все они ведут к одному следствию: **большая часть российских граждан боится рынка, не видит своего места в нем.**

По-видимому, именно здесь находится ключ к пониманию того, что происходит в современной России. Дело не в отдельных ошибках государственной экономической политики и даже не в правильности или ошибочности ее концепции. Россияне явно расходятся во мнениях о том, "куда они хотят прийти", не забывая при этом "тянуть" Россию в разные стороны. Поскольку силы примерно равны, то дальше "полпути" сдвинуться пока не удастся. Не может быть внятной политики у общества, которое само толком не знает, чего хочет. У общества, которое не то, чтобы не может адаптироваться к новым жизненным условиям (многочисленные примеры демонстрируют как раз обратное), а скорее боится признать необратимость этих изменений, принять для себя новую модель мира и, в силу этого, осознать, что собственная судьба теперь в значительной степени находится в своих, а не в государственных "руках", как это было на протяжении последних столетий. Пока этот сдвиг в общественном сознании не произойдет, российское общество, пользуясь институтами государственной власти, будет и дальше пытаться существовать за счет того, что ему удастся изъять у того, кто может что-то создать. Изъять и перераспределить в пользу тех, кто искренно считает, что "по справедливости" поделить сделанное другими гораздо важнее, чем жить на то, что создано своим умом и талантом. Очевидно, что **при доминировании в обществе контрпродуктивной системы ценностей, результаты общественного развития бу-**

**дут в точности ей соответствовать.** Вместе с тем следует отметить, что "баланс" между россиянами, которые ищут опору в прошлом и со страхом ждут будущее, постепенно смещается в пользу людей, которые с надеждой смотрят в будущее, хотя и с ностальгией вспоминают прошлое.

Было бы странно, если государство, представляющее интересы консервативного большинства населения, гордящееся тем, сколько видов естественной человеческой деятельности ему удалось запретить (чтобы потом, за взятку, разрешить в индивидуальном порядке), поддерживало бы создание такого жизненного устроения, в котором это большинство как раз и видит угрозу собственному существованию. Отсюда и многолетний конфликт государства и бизнеса. Конфликт, в котором победитель давно известен, так как бизнес знает, чего он хочет, а государство не только и не столько борется против бизнеса, сколько (в последнее время все в большей степени) раздирается внутренними противоречиями по мере принятия все большей частью населения рыночных ценностей. Собственно в этом и заключается трагедия современной России: при попытке остановить наступление рынка в обществе создается (частично бессознательно, а в немалой степени и осознанно) нестабильность, которая лучше любых формальных запретов ограничивает инвестиции в отечественную экономику. А если нет инвестиций, то нет и новых рабочих мест. Кто же в этих условиях будет "голосовать" за полноценный рынок, который неминуемо сделает огромную скрытую безработицу явной, а вот новых рабочих мест, похоже, не создаст!

Российская экономика уже далеко не плановая, но не в большей степени она и рыночная. Она действительно переходная. Причем темпы ее трансформации зависят от скорости эволюции экономических институтов. Сложившаяся на сегодняшний день система институтов уже позволяет не просто существовать, но и в известной степени развиваться отдельным бизнес-структурам, однако она еще далека от того, чтобы создать условия для развития на рыночных принципах общества в целом. Действительно, в той степени, в какой бизнес закрыт от государства, он закрыт и от внешнего инвестора. Случаи успешного развития за счет собственных финансовых ресурсов общеизвестны, но сильные экономики создаются не только и даже не столько отдельными успешными предпринимателями, сколько синергическим эффектом их взаимодействия в рамках стимулирующей развитие институциональной среды. **Препятствуя притоку капитала в точки роста, российские экономические институты задают "планку", ограничивающую темпы развития национальной экономики, не дают возможности капиталу прийти в действительно перспективные сферы деятельности.** Фактически ограниченные только собственными финансовыми ресурсами, российские предприниматели не могут быстро нарастить производство для захвата постоянно появляющихся, но недолго остающихся незанятыми новых рынков. Тем более не могут они потеснить своих зарубежных конкурентов, обладающих доступом к финансовым ресурсам, достаточным для осуществления практически любых программ развития.

Проблема усугубляется тем обстоятельством, что российская правовая среда не нацелена на защиту прав собственности. Более того, она скорее находится в состоянии постоянной готовности обоснования ее отъема в пользу государства или лиц, которых чиновники различного уровня считают (как правило, не безвозмездно) более "правильными" собственниками. Фактически это означает, что функция защиты своего капитала лежит на самом собственнике. В периоды очередных общественных потрясений, происходящих в России с завидной регулярностью (во имя ускорения социально-экономического развития, разумеется), контроль над собственностью можно сохранить, только "договариваясь" с государством. При этом переговоры ведутся в обстановке, когда обе стороны знают, что государство сильнее собственника и апеллировать к закону бесполезно, потому что в России нет закона выше, чем "интересы государства", трактуемые в зависимости "от политической целесообразности" отдельными чиновниками с любой удобной для них в конкретных условиях точностью.

В периоды, когда тема "ревизии несправедливо полученной/нажитой собственности" временно отходит на второй план, собственник в России прекрасно понимает, что это вовсе не повод, чтобы начинать безоглядно вкладывать собственные средства в отечественную экономику, особенно в длительные проекты. Показательны финансовые итоги деятельности топливной промышленности 1999 г., когда сальдированный финансовый результат отрасли (прибыль за вычетом убытков) составил 144 млрд. руб. против 3 млрд. руб. в 1998 г. При таком резком улучшении финансовой ситуации инвестиции в основной капитал в отрасли в сопоставимых ценах увеличились всего на 6,6%<sup>51</sup>! Действительно, если сами владельцы и менеджеры крупных компаний-экспортеров не идут на осуществление долгосрочных вложений в свои предприятия, то как можно надеяться на деньги других инвесторов?

Заранее неизвестно, когда именно начнутся очередные попытки передела собственности, но то, что это в очередной раз произойдет (конечно, под лозунгом защиты прав инвестора) причем в сроки меньшие, чем требуется для того, чтобы успели окупиться большинство инвестиционных проектов, – мало кто сомневается. Если же собственник не контролирует предприятие полностью – он не контролирует ничего. В этом смысле характерна история банкротства Инкомбанка – пример реализации собственником стратегии, имманентной по своей сути рыночной экономике, но совершенно неприемлемой для России. Инкомбанк не стремился стать основным собственником предприятий, акциями которых владел. Его руководство считало, что каждый должен заниматься своим делом: банк – банковским, предприятия – производством и реализацией своей продукции. Банк, приобретая акции компаний, не претендовал на управление ими, сознательно предоставляя контроль над

---

<sup>51</sup> Эксперт. №18. 15 мая 2000. С.11.

своим капиталом руководству предприятий. Это его и погубило. Трудно найти в России более верный способ потерять свои деньги, чем отдать их кому-либо в управление. А ведь это стандартная стратегия, которой с успехом следует весь цивилизованный мир<sup>52</sup>.

Фактически российская система экономических институтов поощряет (в том ограниченном смысле, в котором данное понятие вообще может быть применено к развитию российского предпринимательства) крупный бизнес. Точнее, крупному бизнесу, как более сильному агенту экономических отношений, легче противостоять недружественной внешней по отношению к нему экономической среде. Крупный инвестор легче решает проблему прозрачности: через свои службы безопасности он легко получает и анализирует первичную информацию, столь тщательно скрываемую и сознательно искажаемую при предоставлении отчетности государству. В отличие от мелкого инвестора, у которого нет серьезных ресурсов для борьбы за свои права и которому предоставлен небогатый выбор – пытаться прятать свои доходы от государства (с возникновением неизбежных при этом сценарии поведения криминальных отношений) или апеллировать к закону (а "гибкость" и избирательность применения закона в России общеизвестна), крупный бизнес обладает определенными возможностями для борьбы за свои интересы. Эти возможности не очень велики – враждебно настроенное к бизнесу государство все равно сильнее даже самых крупных игроков на российской экономической сцене. Однако все понимают, что хотя государство и может экономически уничтожить любого предпринимателя в отдельности, все же оно не может сделать это со всеми ними сразу.

Очевидно, что сложившиеся экономические институты не соответствуют национальным интересам. Однако темпы и направление их эволюции определяются тем, как быстро российское население будет принимать все еще чуждые для него рыночные ценности. Так как система ценностей каждого человека, а тем более общества в целом, эволюционирует достаточно медленно, то на быстрое улучшение российской институциональной среды рассчитывать не приходится.

Будущее российской экономики в решающей степени определяется темпами и характером трансформации российских экономических институтов прежде всего на федеральном уровне. Это вовсе не означает, что региональные программы стабилизации, а в перспективе и роста экономики на местах малопродуктивны. Действительно, федеральная политика в той или иной степени является отражением процессов, происходящих именно на региональном уровне. Использование ограниченного, но все же немалого потенциала, которым обладают региональные органы власти, будет способствовать созданию предпосылок для начала инвестиционного процесса на общероссийском уровне. Только высокопрофессиональное управление на местах, появление новых лидеров, способных эффективно организовать воспроизводственный процесс, может создать сколь-нибудь значимый ресурс для начала экономического подъема. Вместе с тем необходимо отдавать себе отчет в том, что отдельные региональные программы развития, как бы глубоко они ни были проработаны, в принципе не могут элиминировать системные риски, источники которых лежат вне пределов ответственности регионов.

Выше уже отмечалось, что в России неэффективный производитель устойчиво воспроизводится благодаря, как минимум, двум взаимно дополняемым факторам: наличию экономических институтов, ориентированных на системную поддержку со стороны государства слабых производств в ущерб сильным, и материальной возможности реализации данной политики благодаря поступлениям от экспорта природных ресурсов.

Казалось бы, наиболее простая форма поддержки отечественного (читай – неэффективного) производителя – закрытие экономики в форме либо простого запрета на массовый импорт, либо введения запретительных пошлин на большинство ввозимых товаров. Однако института прямого запрета на импорт товаров в России нет (за исключением особых категорий продукции), запретительные пошлины применяются также достаточно редко (наиболее известно высокое обложение импортных автомобилей). Причины, по которым эти "естественные" меры по защите отечественной промышленности не могут получить широкого распространения, понятны: российская экономика давно (наверное, еще в советские годы) перешла ту грань, когда она могла существовать без массового импорта конечной и промежуточной продукции. С одной стороны, это происходит благодаря интегрированности экономики России в систему международного разделения труда, с другой – из-за того, что значительная часть продукции уже в принципе не может производиться на дряхлой российской технологической системе. Прекращение импорта приведет не к усилению позиций отечественного производителя, а к коллапсу экономики, обломки которой накроют и эффективного и неэффективного производителя.

Возможности прямой поддержки неэффективного производителя через субвенции из государственного бюджета достаточно ограничены. Во-первых, это означает открытое нарушение принципа равных условий для всех товаропроизводителей и провоцирование их к неэффективному ведению деятельности, ориентирующей на получение дотаций, а не передачу обществу части созданной стоимости в форме налогов. Во-вторых, величина неэффективного сектора экономики России настолько велика, что перераспределение общественного ресурса в адекватных ему масштабах по плечу лишь чрезвычайно сильному государству. Неэффективный производитель, конечно, без труда "утилизирует" любой объем ресурса, который ему удастся получить из бюджета или внебюджетных фондов, но изъять соответствующий объем вновь созданной стоимости у того, кому придется платить за его содержание, в подобных масштабах слабому российскому государству явно не под силу. К тому же емкость, у которой нет дна, нельзя заполнить, даже продав все немалые природные ресурсы России. Российская исполнительная власть хотя и осознает границы своих реальных возможностей, все же делает все от нее зави-

<sup>52</sup> Подробнее см.: Эксперт. №13 (224). 3 апреля 2000.

сящее, чтобы поддержать неэффективный сектор экономики. "Для российской экономики характерно значительное неравенство условий конкуренции, которое проявляется как в форме льгот и субсидий (прямых и косвенных) предприятиям нерыночного сектора, так и в форме привилегий отдельным компаниям в силу сращивания бизнеса и власти. Прямые субсидии, оплачиваемые преимущественно из региональных и местных бюджетов, перекрестное субсидирование, слабость финансовой дисциплины, в силу которой существует возможность не платить налоги и не оплачивать поставляемую продукцию, — все эти факторы позволяют поддерживать существование предприятиям нерыночного сектора"<sup>53</sup>.

Таким образом, в экономике России наблюдается внешне противоречивая ситуация: государство поддерживает неэффективного производителя как в экономической, так и в политической форме, эффективный производитель функционирует во враждебной, хотя и не в невыносимой для него политико-правовой среде, экономика открыта для продукции импортного производства. Очевидно, что в наиболее выгодном положении в России находится зарубежный (*не отечественный*) производитель, менее всего страдающий от странных российских законов. Хуже всего приходится эффективному российскому производителю, вынужденному существовать во враждебном ему окружении. Но наиболее интересно положение слабого производителя. Не получая прямой адресной поддержки, он устойчиво в массовом количестве воспроизводится "в новых условиях" вот уже почти целое десятилетие и, похоже, с оптимизмом смотрит в будущее. Подобная ситуация представляется невозможной для классической рыночной экономики, но в России возможно все.

### 10.2.3 Бартер и неплатежи: роль естественных монополий

Формой существования неэффективного производителя в России стал бартер. Бартерный товарообмен — явление довольно распространенное в хозяйственной практике многих стран, в том числе высокоразвитых. Но роль его невелика и обычно сводится к одной из форм товарного кредитования. Специфика России, как уже отмечалось в параграфе 10.1, в том, что здесь бартерные отношения приняли всеобщий характер.

В наибольшей степени бартерные расчеты распространены в энергетике, то есть в тех отраслях, чья продукция — наиболее ликвидные как на внешнем, так и на внутреннем рынке природные ресурсы со сравнительно невысокой добавленной стоимостью, — казалось бы, должна "по определению" реализовываться за деньги. В действительности же только "по РАО «ЕЭС России» в феврале [2000 г. — Авторы] чисто денежные платежи без векселей и других инструментов составили примерно 36,5%, с абсолютно ликвидными векселями — 45%. По «Газпрому» денежные платежи и того ниже — чуть больше 20%"<sup>54</sup>. Приведенные данные хорошо иллюстрируют механизм поддержки неэффективных секторов народного хозяйства России. Проблема не в высоких тарифах, как считает автор<sup>55</sup>. Как известно, они существенно ниже, чем в подавляющем большинстве других стран, где трудно представить даже самую постановку вопроса о "внедрении" схем оплаты энергоресурсов, принятых в России. Ресурсы, затраченные на производство продукции, которая никогда не будет продана за деньги, и не могут оплачиваться деньгами. Они либо не будут оплачены вообще, либо в качестве оплаты будет навязываться эта, не принятая рынком продукция.

Естественные монополии России *de facto* выполняют функции государственного бюджета, субсидирующего предприятия, не выдерживающие конкуренции с эффективными производителями. Проблема усугубляется тем, что часть их продукции не просто неконкурентоспособна, а вообще никому не нужна и производится только потому, что на имеющихся производственных мощностях ее технически можно произвести. Впоследствии она навязывается бюджетам всех возможных уровней (через сложные зачетные схемы, налоговые платежи) или выдается в качестве заработной платы работникам (пусть делают с нею, что хотят), а предприятие годами перемальвает ресурсы, обеспечивая себе хотя и нищенское, но вполне устойчивое существование.

Система практически безвозмездного кредитования неэффективного сектора естественными монополиями, а не государственным бюджетом (что, казалось бы, более естественно), представляется странной лишь на первый взгляд. Граждане России с большим удовлетворением относятся к тому, что зарубежным покупателям российские природные ресурсы обходятся существенно дороже, чем внутренним. Поэтому предложение "играть по единым правилам" — отечественный производитель оплачивает используемые ресурсы на тех же принципах, что и зарубежный — воспринимается как однозначно антипатриотичное. То соображение, что на изъятую с продажи природных ресурсов ренту можно поддерживать неэффективные предприятия в явном, через субсидии из бюджета, а не скрытом, как сейчас, виде, никем всерьез не воспринимается. Дело даже не в том, что это в принципе нереально — ведь, скажем, доля затрат в бюджете на дотации жилищно-коммунальному сектору огромна и с этим как-то мирятся, правда, регулярно вспоминая о том, что в России все же проводится реформа этой сферы. Проблема скорее в том, что даже само движение в направлении превращения скрытой проблемы в явную требует известного мужества и, что еще хуже, явная проблема требует определенных решений, в то время как скрытую всегда можно оставить "до лучших времен".

<sup>53</sup> Стратегия развития Российской Федерации до 2010 года. Проект. М.: Фонд "Центр стратегических разработок", 2000. Раздел «Создание благоприятного предпринимательского и инвестиционного климата». Введение.

<sup>54</sup> Финансовый дисбат (отвечает первый вице-премьер правительства В. Христенко // Эксперт. № 14. 10 апреля 2000. С.21.

<sup>55</sup> См. там же.



Естественные монополии стоят у истоков формирования бартерного контура российской экономики. Реализация их продукции за настоящие деньги за рубежом создает возможность предоставления части добываемых природных ресурсов отечественным предприятиям фактически бесплатно (или с растянутой на неопределенный срок оплатой, принятием в качестве оплаты продукции, которую на мировом рынке они могли бы приобрести по более низким ценам и более высокого качества). Понятно, что делают они это не из альтруистических соображений, а под давлением государства, прекрасно осознающего, что нарушение сложившихся отношений немедленно выведет проблему неэффективного производителя из общетеоретических рассуждений в остро практическую плоскость.

Вообще, между естественными монополиями и российским государством сложились достаточно своеобразные отношения, представляющие собой единую систему экономического и неэкономического принуждения. В экономический "блок" входят акцизы, изымаемые при реализации ресурсов, обязательная продажа части валютной выручки, конкурсы на получение лицензий на эксплуатацию месторождений и другие более или менее "цивилизованные" методы экономического взаимодействия между государством и хозяйствующим субъектом.

Однако потребность в средствах, необходимых на содержание неэффективного сектора российской экономики, существенно превышает их величину прибыли, которая может быть получена при сложившемся уровне финансовых изъятий. Увеличение этого уровня – достаточно сложная задача, грозящая существенно усложнить и так непростые отношения сильнейших агентов российской экономики – государства, с одной стороны, и естественных монополий, с другой. Тактически более простым решением является перенос проблемы на уровень "естественные монополии – предприятия". Противопоставить себя практически всему народному хозяйству естественным монополиям существенно сложнее, чем только органам государственной власти. К тому же данная система отношений сложилась достаточно давно, и требуются лишь корректирующие воздействия, чтобы она устойчиво воспроизводилась. По форме поддержка выражается в неплатежах, генерируемых систематическим невыполнением государством своих бюджетных обязательств (непроплатой государственного заказа, переводом средств в бюджетные организации по статьям, не предусматривающим оплату энергоресурсов, и др.). По сути – это перекалывание обязательств государства, которые оно не может выполнить явно, изъём средства у естественных монополий, на те же монополии, только в другой форме. Собственно, это не отрицается и на государственном уровне. "Крупнейшими кредиторами (кроме бюджета) оказываются естественные монополии (Газпром и РАО ЕЭС, железные дороги), которые во многих случаях обязываются государством производить поставки бесплатно или в долг (неотключаемые потребители энергии, перевозки части военных грузов и т.п.)"<sup>56</sup>.

Так, например, только дебиторская задолженность ОАО "Газпром" за годы реформ составила свыше 150 млрд. руб. (около 6 млрд. долл.), что сопоставимо с половиной годовых доходов государственного бюджета<sup>57</sup>. При этом задолженность бюджетных организаций всех уровней в 1999 г. превысила 24 млрд. руб.<sup>58</sup>. Отметим, что попутно решается и вторая задача – за массой второстепенных деталей выяснения отношений между конкретными субъектами хозяйственной жизни вуализируется необходимость решать принципиальные задачи, стоящие перед российской экономикой.

По мнению известного в России специалиста по проблемам нефти и газа В. Крюкова, суть негласных, но устойчивых в выполнении норм и правил взаимодействия ОАО "Газпром" и государства сводится к следующему:

- невмешательство государства в текущие и перспективные дела Газпрома;
- получение Газпромом (и сохранение в дальнейшем) эксклюзивного права экспорта природного газа – прежде всего в страны Западной Европы;
- бесперебойное снабжение страны природным газом;
- выполнение Газпромом своих обязательств в отношении формирования доходной части государственного бюджета<sup>59</sup>.

Одно из основных условий воспроизводства неэффективного сектора – бесплатный (или, во всяком случае, нерыночный) доступ к ресурсам. Наличие природных ресурсов в стране создает возможность для функционирования данного сектора, а государство, допускающее к "экспортной трубе" только тех агентов, которые "согласны" условно платно реализовывать часть этих ресурсов на внутреннем рынке, делает эту возможность реальностью. Как только неэффективный сектор российской экономики решает проблему получения ресурса, он начинает жить своей жизнью. Не важно, что продукт, производимый в этом секторе, не конкурентоспособен по отношению к импортным товарам, причем почти вне зависимости от размеров налагаемой на них таможенной пошлины. Он и не предназначен для продажи за деньги. Данный продукт создается не для получения прибыли или удовлетворения общественных потребностей в классическом политэкономическом понима-

<sup>56</sup> Стратегия развития Российской Федерации до 2010 года. Проект. М.: Фонд "Центр стратегических разработок", 2000. Раздел «Создание благоприятного предпринимательского и инвестиционного климата». Введение.

<sup>57</sup> Крюков В. «Карфаген» должен быть разрушен // ЭКО. №6. 2000. С.33.

<sup>58</sup> Там же. С. 37.

<sup>59</sup> Там же. С.32.

нии, а для обеспечения процесса воспроизводства как некоей самооценности. Следствием доминирования подобных отношений становится не развитие экономики, предопределяемое "погоней" за прибылью, а ее консервация по форме и деградация по существу. **Произведенная продукция все равно в конечном счете будет обменена на другую столь же неконкурентоспособную продукцию внутри неэффективного сектора экономики России, и цикл его воспроизводства замкнется.** Именно бартер дает возможность продолжать хозяйственную деятельность тем предприятиям, которым в настоящей рыночной экономике места нет.

В данном контексте интересна проблема соотношения уровней бартеризации экономики и валютного курса. Казалось бы, почти пятикратная девальвация рубля к доллару должна резко поднять конкурентоспособность продукции отечественного производства и решить проблему бартера. Действительно, если при "доавгустовском" курсе рубля еще как-то можно было искать "объективные" причины неконкурентоспособности отечественной продукции, то после практически одномоментного четырехкратного, а впоследствии и большего удорожания импортной продукции подобные "объяснения" стали уже диагнозом: значительную часть продукции отечественного производителя нельзя продать ни за какие деньги, ее можно только поменять на такую же невостребованную рынком продукцию. Когда потребителю предлагается то, что ему не нужно, он не купит это ни за большие, ни за маленькие деньги. Другое дело, если его продукция также не находит своего покупателя. Вот в этом случае только и остается менять ее по бартеру с другим таким же горе-производителем.

#### 10.2.4 *Бартер как средство дискриминации эффективного и неэффективного производителя*

Через бартер, взаимозачеты, неплатежи, заведомо неликвидные векселя неэффективный контур российской экономики строит свои отношения с государством. Эти, с точки зрения стороннего наблюдателя, "сюрреалистические" отношения, когда налоги "уплачиваются" продукцией, которую невозможно продать за деньги, вполне естественны для открытой экономики с доминирующим неэффективным производителем. Ресурс государственной власти здесь используется не только для принуждения передачи неэффективному производителю природных ресурсов, но и для реализации его продукции.

Бюджет в виде налогов получает не настоящие деньги, а продукцию, "отвергнутую" рынком. В условиях огромных обязательств российского бюджета по различным социальным программам и при систематическом отсутствии на их выполнение настоящих денег, проблема этой продукции решается достаточно просто. Через различные взаимозачетные схемы реципиенты бюджетных средств получают не деньги, которыми могли бы воспользоваться для приобретения продукции по своему усмотрению, а саму продукцию, редко именно ту, которая им действительно требуется, и всегда по ценам, заметно выше рыночных. С другой стороны, с молчаливого согласия государства такая продукция навязывается работникам предприятий различных форм собственности в качестве заработной платы.

Бюджет вынужден принимать в зачет налоговых обязательств предприятия его собственную или полученную по бартеру продукцию. При этом помимо частичного решения проблем сбыта собственной продукции предприятие получает возможность снижать реальный уровень налогообложения. Так как бартерная цена все равно имеет довольно отдаленное отношение к рыночной стоимости продукции, то невозможно избежать соблазна увеличить ее для оптимизации своих налоговых выплат в бюджет. Таким образом, за широким использованием бартерных схем в действительности стоит *налоговая дискриминация плохо и хорошо работающих предприятий.*

В рассматриваемом контексте проблема налогового бремени вообще приобретает иной смысл. Дело уже не в том, что налоговый пресс тяжел, а в том, что для разных субъектов он различен. Оплата налогов продукцией — одна из форм государственной поддержки неэффективных предприятий, при этом чем выше ставки налогообложения (при неизменной доли бартера в расчетах), тем существеннее эта поддержка, а чем меньше, тем, как это ни парадоксально на первый взгляд, степень поддержки государством неэффективных производств — меньше.

Более того, в конкретных российских условиях снижение уровня налогообложения означает, что величина финансовых ресурсов, перераспределяемых от эффективных предприятий неэффективным и фактически используемых для консервации, а не развития (как обычно декларируется) этих производств, уменьшится. При прочих равных, это может только создать дополнительные условия для развития эффективных производств. Иными словами, в рамках проводимой в настоящее время промышленной политики увеличение доли перераспределения ресурсов через государственный бюджет будет лишь затруднять переход экономики на траекторию подъема.

#### 10.2.5 *Бартер как проявление "серой" экономики*

При анализе бартерных отношений невозможно игнорировать еще одно имманентное им свойство. Бартерные схемы расчетов непрозрачны. Это достаточное условие для создания условий для финансовых злоупотреблений. Говоря словами Петра Карпова — заместителя руководителя Федеральной службы финансового оздоровления и банкротства: "Когда вы совершаете тройную обменную сделку, поди разберись, как у вас полу-

чилося на этом деле снять маржу<sup>60</sup>. Поскольку полученную в качестве налогов бартерную продукцию сам бюджет реализовывать не может, эта продукция поступает в фирмы, с одной стороны, занимающиеся такими операциями, а с другой, имеющие далеко не только формальные связи с администрацией. По оценке Александра Починка, потери бюджета при реализации продукции, поступившей в оплату налогов по бартеру, составляют не менее 30%<sup>61</sup>. Вряд ли правомерно утверждать, что именно эти 30% и составляют уровень воровства при подобных операциях. Выше уже отмечалось, что денежная оценка реализуемой по бартеру продукции имеет достаточно отдаленное отношение к ее рыночной цене, поэтому получить денежный эквивалент бартерной цены невозможно в принципе. Но если закон сознательно сформулирован так, что выполнить его невозможно, то, очевидно, степень отклонения от него начинает определяться личными качествами участников подобных операций. Судя по "почетным местам" России в регулярно публикуемых международными агентствами рейтингах коррумпированности в отдельных странах, особенно идеализировать чистоту таких трансакций нет оснований.

Сложившееся положение не отрицается и в Правительстве РФ: "Обычная практика позволяет также министерствам, ведомствам и администрациям регионов предоставлять привилегии определенным компаниям, в том числе при размещении государственных заказов, оплачиваемых за счет соответствующих бюджетов, что позволяет затем пользоваться услугами таких компаний в частных интересах. В то же время эффективные рыночные компании, являющиеся аккуратными налогоплательщиками и работающие по правилам, зачастую подвергаются усиленному давлению налоговых и иных служб"<sup>62</sup>.

Другая сторона непрозрачности бартерных операций – удобство вывода капитала с предприятий. Если руководством взят курс на перевод активов основного предприятия в свою "карманную" фирму, то сделать это в неденежной форме существенно легче и безопаснее.

#### 10.2.6 Бартер и воспроизводство неэффективной структуры экономики

Наконец, бартерная экономика – это самовоспроизводящаяся система. Если бюджет в качестве налогов получает, например, строительные материалы, то он вынужден искать им применение, формируя соответствующую строительную программу. Экономическая целесообразность строительства отступает на второй план – не складировать же материалы в чистом поле, – а технология строительства определяется имеющимися, а не наиболее целесообразными для данного вида работ материалами. Ни на финансирование структурных сдвигов в экономике региона, ни на социальные программы ресурсов как не было, так и нет – структура использования того немногочисленного, что удалось получить в качестве налогов, фактически уже задана. Неэффективная экономика воспроизводит сама себя.

Таким образом, бартер – один из ключевых элементов целостной, хотя и внутренне противоречивой системы российских экономических институтов, обеспечивающей воспроизводство неэффективного производителя. Он будет существовать до тех пор, пока существуют неэффективные производители. В этом смысле любые паллиативные меры, направленные на борьбу с симптомами бартера, а не его причинами, принесут скорее вред, чем пользу. Так, популярный тезис, что все беды от того, что промышленности не хватает денег, что уровень монетизации российской экономики недопустимо низок (18%<sup>63</sup> – ожидаемый уровень к концу 2000 г. против 50-100% для стран с развитой рыночной экономикой) и что стоит "провести управляемые финансовые вливания" и проблема будет решена, не выдерживает никакой критики. Эти "вливания", очевидно, пойдут не на оплачивание потоков, которые настоящими деньгами не могут быть оплачены в принципе, а на валютный рынок, провоцирование нового витка инфляции и другие эффекты, не раз уже пережитые российской экономикой. Примечательно, что ни один из сторонников подобных мер не может внятно объяснить, откуда на улицах даже самых провинциальных российских городов в таком количестве берутся дорогие импортные автомобили, а в магазинах – недешевая западная аудио- и видеотехника и другие импортные товары, которые, очевидно, приобретаются не по бартеру, а за реально существующие в достаточном для подобных покупок количестве рубли и доллары. Естественно предположить, что на востребованный рынком товар деньги есть всегда, на невостребованный же, "по определению", – их нет никогда.

Видимо понимая, что с повышением уровня монетизации экономики не все так просто, ряд сторонников паллиативных мер предлагает "компромиссные" решения, суть которых, как правило, сводится к созданию различных суррогатов денег, клиринговых систем и т.п. Некоторые из этих решений оказываются вполне жизнеспособными. Например, клиринговая система, внедренная в Тульской области. "Это просто поразительно, – делится впечатлениями директор "Клирингового центра БИТ" Станислав Толстик. – Предприятия стоят месяцами, никто никому ничего не отгружает, потому что нет денег. А три галочки поставил в компьютере – и все сдвинулось с места, через день уже на предприятиях кипит работа"<sup>64</sup>.

Проблема в том, что не существует однозначного ответа на вопрос "чего больше в подобных решениях – пользы или вреда?". Вряд ли кому удастся убедить работников предприятия, не вписывающегося в рыноч-

<sup>60</sup> Эксперт. 2000. №12. 27 марта. С.12.

<sup>61</sup> Эксперт. 1998. №1. 12 января. С. 14-18.

<sup>62</sup> Стратегия развития Российской Федерации до 2010 года. Проект. М.: Фонд "Центр стратегических разработок", 2000. Раздел «Создание благоприятного предпринимательского и инвестиционного климата». Введение.

<sup>63</sup> Рубченко М. Деньги расчет любят // Эксперт. 2000. №24. 26 июня. С.10.

<sup>64</sup> Там же. С.11.

ную среду, что для российской экономики от такого производства меньше вреда, когда оно стоит, а не работает, впустую перемалывая общественный ресурс. Очевидно, что у работников подобных предприятий, особенно в небольших городах, где других работодателей просто нет, впрочем, как и у представителей всего неэффективного сектора экономики России, есть логика в попытках сохранить "свои" производства любой ценой. Но надо четко отдавать себе отчет в том, что в действительности стоит за этой логикой. По словам О. Вьюгина, "клиринговые системы – это лучший способ с помощью региональных властей оградить себя от рыночной среды, от конкуренции. То есть законсервировать нынешнюю неэффективную структуру отечественной экономики"<sup>65</sup>.

#### 10.2.7 Кому выгоден бартер?

Выше уже отмечалось, что бартер – это форма существования неэффективной экономики. В такой постановке данный вопрос представляется риторическим. Но это не совсем так, поскольку каждый неэффективный производитель "неэффективен по-своему". Относительно менее неэффективные производители достаточно успешно используют бартерные отношения для упрочения собственных финансовых позиций. Действительно, первое, что делает сильное предприятие, – стягивает финансовые и материальные ресурсы слабых поставщиков на себя. Продукцию оно поставяет на условиях предоплаты, финансовые же обязательства выполняет с отсрочкой и на собственных условиях (навязывая бартерные поставки своей, а заодно и чужой продукцией). Таким образом, предприятия, находящиеся в более сильной позиции, частично формируют свой оборотный капитал за счет слабых контрагентов (что, кстати, делает их еще слабее), при этом частично решая проблемы и с реализацией собственной продукции.

Обычно бартерная продукция не нужна поставщику ресурсов, но у последнего нет выбора. Как правило, ненужная (непотребляемая) в производстве продукция берется предприятием-поставщиком в надежде расплатиться ею же со своими поставщиками или реализовать за деньги и тем самым отдалить момент оплаты отгруженной продукции<sup>66</sup>.

В ходе реализации непрофильной продукции возникают дополнительные расходы, которые заставляют завышать отпускную цену. Для сохранения исходного менового соотношения между отгружаемой и получаемой продукцией цена завышается и на свою продукцию, которой производится расчет. Таким образом, *в ходе бартерного товарообмена сознательно завышаются цены на продукцию*<sup>67</sup>.

Отметим, что бартерные операции в промышленности в целом увеличивают накладные расходы, однако бремя их распределяется неравномерно: чем сильнее конкурентная позиция предприятия, тем в большей степени издержки, порождаемые бартерными отношениями, перекладываются на предприятия со слабой конкурентной позицией.

Общим же правилом является тот факт, что чем лучше финансовые результаты, чем увереннее предприятие чувствует себя на рынке, тем менее оно склонно к бартерным операциям, а если к ним и прибегает, то, как правило, чтобы использовать слабую позицию поставщика для формирования собственного оборотного капитала. Впрочем, если сильное предприятие, устанавливая собственные правила игры контрагентам, и крепнет, то в довольно ограниченном понимании этого слова. Действительно, перетягивая финансовое одеяло, оно чувствует себя лучше, чем те, с кого одеяло стягивают. Но именно такое предприятие через налоговую систему содержит плохо или вообще неработающие производства. С таким грузом еще можно пытаться конкурировать с другими российскими предприятиями, но не с западными производителями, не обремененными подобными проблемами.

### 10.3 Поиск путей преодоления бартеризации

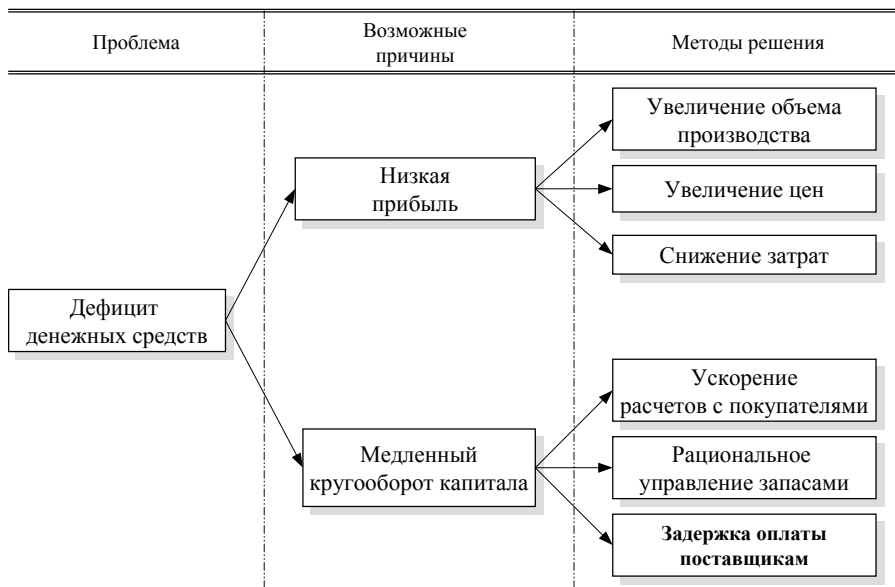
#### 10.3.1 Дефицит денежных средств и методы борьбы с ним

Абстрагируемся на время от рассмотренного выше утверждения, что добиться долговременного промышленного роста вообще и финансовой устойчивости, в частности, на физически изношенном и морально устаревшем оборудовании невозможно. Сказанное вовсе не означает, что у отечественных предприятий исчерпаны резервы повышения эффективности хозяйственной деятельности. Резервы есть и, как показывают расчеты, немалые.

<sup>65</sup> Там же.

<sup>66</sup> Этот момент действительно бывает "отдален" во времени: между отгрузкой готовой продукции и периодом получения денежных средств за реализацию поступивших по бартеру товаров нередко проходит целый год.

<sup>67</sup> Формально это проявляется в наличии двух уровней цен на продукцию предприятия: поставляемой по бартеру и за денежный расчет (наличный или безналичный). Оба списка визируются директором предприятия.



**Рис. 10.1. Источники дефицита денежных средств и основные методы его устранения**

Наиболее существенные из них скрыты в неэффективном управлении, количественной мерой которого являются объемы генерируемых на предприятии денежных потоков и динамика рыночной стоимости бизнеса. Попробуем оценить, насколько велики эти резервы.

Традиционный для большинства российских предприятий дефицит денежных средств описывается следующей классической схемой (см. рис. 10.1).

Схема показывает, что проблема денежного дефицита может решаться либо путем увеличения массы прибыли, либо ускорением оборачиваемости оборотного капитала. Попробуем оценить, насколько продуктивен каждый из названных вариантов и разрешима ли вообще проблема дефицита денежных средств. Для этого, используя методы имитационного моделирования, попытаемся оценить, каков потенциал появления свободных денежных средств у предприятий российской промышленности и в какой степени он может быть мобилизован на практике.

### 10.3.2 В поисках денежного источника

На примере реально существующих предприятий *пищевой промышленности, машиностроения и полиграфии* рассмотрим ситуацию, типичную для второй половины 90-х годов. Несмотря на то, что предприятия существенно различны<sup>68</sup>, как их проблемы, так и методы решения оказались для них схожими.

Все три предприятия в 1997 году начали осуществлять крупномасштабные инвестиции в развитие своей технологической базы. Предприятие пищевой промышленности закупило фасовочное оборудование, которое позволило ему выйти на новые рынки с продукцией длительного хранения. Предприятие полиграфической промышленности приобрело новую высокопроизводительную печатную машину и некоторые другие виды оборудования, что дало ему возможность существенно расширить спектр предоставляемых услуг, номенклатуру и объемы выпускаемой продукции. Машиностроительное предприятие для увеличения конкурентоспособности своей продукции на внутреннем и внешних рынках начало осуществление крупномасштабных инвестиций в обновление основных фондов и модернизацию технологии с целью увеличения качества выпускаемой продукции<sup>69</sup>.

**Таблица 10.5**

**Требуемая интенсивность принятия различных мер для ликвидации дефицита денежных средств**

Меры	Предприятие пищевой промышленности	Предприятие машиностроения	Предприятие полиграфии
1. Увеличение объема выпуска продукции по основным продуктовым группам в ... раз	3	3,5	2,2

<sup>68</sup> См. подробнее: *Алексеев А.В., Герцог И.Ф.* Российский менеджмент: скрытые резервы экономики // Проблемы теории и практики управления. 1999. №6. С. 76-77.

<sup>69</sup> Денежные средства для инвестиционных целей всеми тремя предприятиями были привлечены со стороны. Во всех случаях это были банковские кредиты, выданные под ставку процента, существенно превышающую среднерыночный уровень. Подробнее см. там же.

2. Увеличение цен по основным продуктовым группам в ... раз	2,5	2	1,25
3. Снижение затрат по основным и вспомогательным сырью и материалам на ... %	45	35	30
4. Снижение расходов на оплату труда	Снижение на 90% не решает проблему	Снижение на 90% не решает проблему	Снижение на 90% не решает проблему
5. Снижение управленческих затрат	Полное исключение управленческих расходов не позволяет решить проблему дефицита	Полное исключение управленческих расходов не позволяет решить проблему дефицита	Полное исключение управленческих расходов не позволяет решить проблему дефицита
6. Ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности на ... дней	60 (с 90 до 30)	15 (с 30 до 15)	20 (с 63 до 43)
при ускорении оборачиваемости кредиторской задолженности на ... дней	15 (с 45 до 30)	Не рассматривается	10 (с 80 до 70)

Масштабные инвестиции в основные средства на этих предприятиях привели к дефициту финансовых ресурсов. Острая потребность в денежных средствах определялась, во-первых, необходимостью возврата взятых для реализации инвестиционных программ на весьма жестких условиях банковских кредитов, во-вторых, тем, что завершение начатых работ требовало значительных денежных средств для производства оставшихся платежей по оборудованию, проведения строительно-монтажных и пусконаладочных работ. Наконец, для нормального осуществления производственной деятельности операционный остаток денежных средств на расчетном счете не должен опускаться в среднем ниже 2% ожидаемой годовой выручки.

***Перед всеми тремя предприятиями, таким образом, встала задача поиска денежных средств для завершения инвестиционных программ и нормального осуществления своей финансово-хозяйственной деятельности.***

Итак, для удовлетворения потребности в финансовых ресурсах необходимо либо увеличить массу прибыли, либо ускорить кругооборот оборотного капитала (см. рис. 10.1).

Укрупненная номенклатура продукции, выпускаемой на каждом из трех предприятий, составляет несколько десятков позиций. Следуя известному в менеджменте правилу "20-80"<sup>70</sup>, в качестве объекта управления выберем лишь основные из них, формирующие примерно половину выручки от реализации за год.

Решение, которое представляется многим руководителям наиболее простым, – это увеличение цены на производимую продукцию. Однако для решения задачи в исходной постановке рост цен на продукцию должен быть достаточно существенным. Поскольку все три предприятия действуют на высококонкурентном рынке, сколько-нибудь существенное повышение цен здесь невозможно. По этой же причине нереальны и масштабы необходимого увеличения выпуска продукции (см. табл. 10.5).

Наконец, последний крупный резерв повышения прибыли — уменьшение затрат на основные и вспомогательные материалы. Инвестиционные проекты данных предприятий не предполагали сколько-нибудь революционных изменений в производстве: они были направлены, в лучшем случае, на придание продукции новых потребительских свойств. А в рамках используемых технологий резкого сокращения материалоемкости добиться нельзя. Конечно, финансовые проблемы предприятий могут быть решены при снижении закупочных цен на сырье и материалы. Но оно должно составить от 30 до 45%, не менее. Уговорить поставщиков на такие ценовые скидки в условиях слабой конкурентной позиции предприятий, по-видимому, еще сложнее, чем реализовать существенно подорожавшую продукцию или попытаться продать ее в значительно возросшем объеме.

В принципе, предприятия могут урезать фонд оплаты труда, уменьшив либо численность занятых, либо ставки заработной платы. Но и это нереализуемо: управленческий персонал без изменения технологии управления плохо поддается коррекции (тех, кого можно было, уже давно уволили), производственных рабочих нельзя сократить ниже технологически обусловленной потребности, а возможности снижения ставок оплаты труда оцениваются руководителями этих предприятий весьма скромно – не более 5-10%. Главное же, что даже сокращение затрат на оплату труда на 90% не позволяет решить проблему.

Единственным реалистичным способом решения проблемы дефицита денежных средств в этой ситуации выглядит лишь ускорение кругооборота оборотного капитала. Ясно, что договориться с поставщиками об ускорении оплаты на 15 дней, хоть и не так легко, но существенно легче, чем продать утроенный объем про-

<sup>70</sup> Около 80% потенциального эффекта могут быть достигнуты с помощью 20% управленческих усилий.

дукции по той же цене. И это касается всех указанных предприятий. Рассмотрим данную модель хозяйственного поведения более подробно.

### 10.3.3 Бартерные отношения и эффективность управленческих решений: экспериментальные расчеты

Хозяйственная практика показывает, что бартерные расчеты ведут не только к росту издержек, связанных с их обслуживанием. Зачастую бартер вносит "помехи" в представление руководства предприятия о реальной эффективности продукции, что существенно затрудняет принятие качественных управленческих решений, направленных на исправление финансового положения предприятия. Как правило, высокая доля бартера в расчетах ограничивает сами возможности улучшения положения дел и не позволяет существенно улучшать ситуацию, даже если основные направления таких преобразований в целом понятны.

Рассмотрим эту ситуацию на реальном примере. Предприятие, действующее на высококонкурентном рынке и вовлеченное в бартерные взаиморасчеты, пытается решить задачу поиска свободных денежных ресурсов для возврата взятых на себя ранее финансовых обязательств. Ниже мы покажем, каким образом бартерные взаиморасчеты и показатели оборачиваемости оборотного капитала влияют на эффективность продукции и финансовые возможности предприятия. В результате "смещенного" представления об эффективности продукции предприятие оказывается в весьма затруднительном положении. Модификация же методики оценивания продуктов, учитывающая форму взаиморасчетов, наглядно демонстрирует реальные пути решения проблемы. Как нередко бывает в современной хозяйственной практике, лучшие способы решения финансовой проблемы находятся там, где их искать никто и не собирается.

#### Исходная ситуация

Машиностроительное предприятие, некогда принадлежавшее системе ВПК СССР, после приватизации столкнулось с рядом трудно разрешимых проблем. Производит оно как комплектующие для других производств, так и продукцию конечного потребления, которая приобретает в основном торговыми организациями, впоследствии реализующими эту продукцию конечному потребителю.

К определенному моменту времени у предприятия скопилась задолженность по кредитам банков, в 4,4 раза превышающая годовой объем чистой прибыли. Перед предприятием под угрозой принудительного банкротства стоит задача на протяжении года изыскать ресурсы для полного погашения задолженности по кредитам и выплате необходимых процентов. Финансово-кредитные учреждения либо отказывают предприятию в предоставлении стабилизационных кредитов (кредитная история последнего к этому не располагает), либо предлагают процентные ставки, втрое превышающие среднюю ставку по действующим договорам кредитования (80%).

Согласно рассмотренному выше правилу «20-80», для достижения значительного экономического эффекта нет необходимости управлять абсолютно всеми товарными позициями. Для существенного улучшения ситуации достаточно выделить лишь наиболее крупных из них. Это позволяет при значительной экономии на издержках, связанных с продвижением продукции на рынок, достичь максимальной эффективности принятия управленческих решений<sup>71</sup>. Следуя указанному правилу, из более чем 200 наименований продукции, производимой на предприятии, выделим пять основных позиций, занимающих 61% в суммарном объеме продаж (см. табл. 10.6).

При этом рассматриваемые продукты имеют разные финансовые свойства для предприятия в силу специфики их производства, продаж, закупки сырья. Так, продукты №№ 1 – 3 относятся к продукции, предназначенной для конечного потребления. Отгружаются они преимущественно торгово-посредническим организациям, которые по факту розничной реализации перечисляют денежные средства на расчетный счет рассматриваемого предприятия. Цикл производства этих продуктов не носит продолжительного характера, поэтому с учетом периода поставок основных материалов, используемых в производстве продукции, норматив полной оборачиваемости запасов по данным продуктам составляет от 20 до 40 дней. Так как основное сырье приобретает на высококонкурентном рынке, то у предприятия есть возможность добиться отсрочки оплаты поставок важнейшим поставщиком на 50 – 60 дней. Доля переменных затрат в цене колеблется в интервале 59 – 63%.

Таблица 10.6

#### Некоторые исходные характеристики продукции

№ п/п	Наименование продукта	Доля в общем объеме товарной продукции	Рентабельность по себестоимости	Средний период инкассации дебиторской задолженности,	Оборачиваемость оборотного капитала, дни <sup>72</sup>
-------	-----------------------	--	---------------------------------	--	--

<sup>71</sup> Оставшиеся виды продукции, выпадающие из анализа, можно в этой ситуации рассматривать как потенциальный резерв для дополнительного экономического эффекта, извлечение которого связано, как правило, с большими затратами.

<sup>72</sup> Показатель оборачиваемости оборотного капитала показывает средний временной разрыв между авансированием денеж-

			дни	
1. Продукт №1	9%	22%	15	-1
2. Продукт №2	26%	16%	30	15
3. Продукт №3	10%	16%	45	45
4. Продукт №4	3%	5%	140	175
5. Продукт №5	14%	8%	160	194
6. Прочая продукция	39%	5%	30	22
<b>Итого</b>	<b>100%</b>	<b>11%</b>		

Продукты №№ 4 – 5 реализуются потребителям, использующим их в качестве комплектующих в сборочном производстве. Основной особенностью этих продуктов является их высокая вовлеченность в бартерные взаиморасчеты по оплате реализованной продукции. На протяжении длительного периода времени доля бартера держится на уровне 65-75% в общем объеме поступлений от реализации. Этим обстоятельством и объясняется длительный период инкассации дебиторской задолженности (см. табл. 10.6).

Норматив запаса материалов составляет в среднем 60 дней. Вторая существенная особенность связана с тем, что материалы, используемые в производстве, можно приобрести только у монополиста. По этой причине рассматриваемое предприятие вынуждено оплачивать поставки материалов с 10-дневной предоплатой. Доля переменных затрат в выручке по данным продуктам составляет в среднем 70%, что предопределяет невысокий эффект масштаба при существенном увеличении объема выпуска продукции.

Серьезная проблема, важная для анализа, – невозможность значительного увеличения цены на продукцию из-за высокой конкурентности рынка и слабой конкурентной позиции предприятия на нем. Существенная экономия на затратах также невозможна из-за высокой степени морального износа оборудования и низкого в среднем уровня квалификации персонала. Таким образом, при заданных объемах производства приведенные уровни рентабельности являются максимально достижимыми. Отметим, что рассмотренная ситуация в середине 90-х годов была типичной для большинства предприятий, некогда принадлежавших к числу промышленных гигантов.

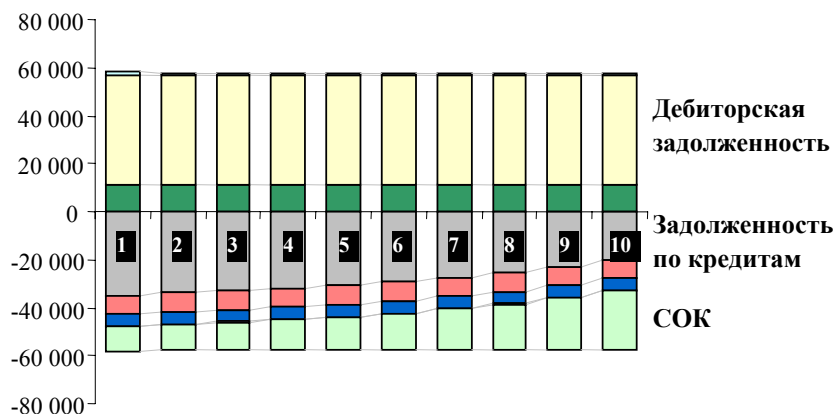
Оставшиеся продукты, отнесенные к группе "прочая продукция", представляют собой группу продуктов, производимых по частным мелким заказам, не носящим серийного характера, что и предопределяет низкий уровень их рентабельности. Именно поэтому нет смысла подробно рассматривать эти продукты, так как даже при удвоении объема их производства прирост прибыли составит незначительную величину. В первую очередь, это связано с тем, что издержки, связанные с продвижением такой массы широко диверсифицированного ассортимента продукции, почти полностью покроют прирост в объеме реализации.

Оценка перспективного плана предприятия при неизменных управляющих параметрах<sup>73</sup> показывает, что предприятие имеет в перспективе небольшую положительную прибыль и при неизменных стартовых условиях к концу второго года получает возможность выплатить лишь половину имеющейся задолженности по кредитам (см. рис. 10.2). Диаграмма, представленная на рис. 10.2, показывает структуру и размер оборотных активов (столбцы над осью абсцисс) и источников их финансирования (под осью абсцисс). Дебиторская задолженность, денежные средства и запасы, из которых в основном состоят оборотные активы, как представлено на диаграмме, финансируются задолженностью по кредитам, которая на начало планируемого периода занимает более половины всех источников финансирования, кредиторской задолженностью поставщикам и бюджету (на диаграмме не подписаны) и собственным оборотным капиталом (СОК).

ных средств в процесс кругооборота и их поступлением в качестве оплаты реализованной продукции. Отрицательный показатель говорит о том, что оплата продукции наступает раньше, чем приходится оплачивать ресурсы, использованные при производстве продукта. Последняя ситуация является особенно выгодной и, как правило, характерна для предприятий с коротким производственным циклом и сильной конкурентной позицией на рынке данного продукта.

<sup>73</sup> Речь идет об управляющих параметрах для имитационной модели деятельности данного предприятия. Формальное описание модели см.: Герцог И.Ф. Моделирование финансовых особенностей продуктов: «доноры», «реципиенты» и их влияние на цену компании // Динамические модели экономических систем / Отв. ред. В.Н. Павлов, А.О. Баранов. Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 1999. С. 219-238.





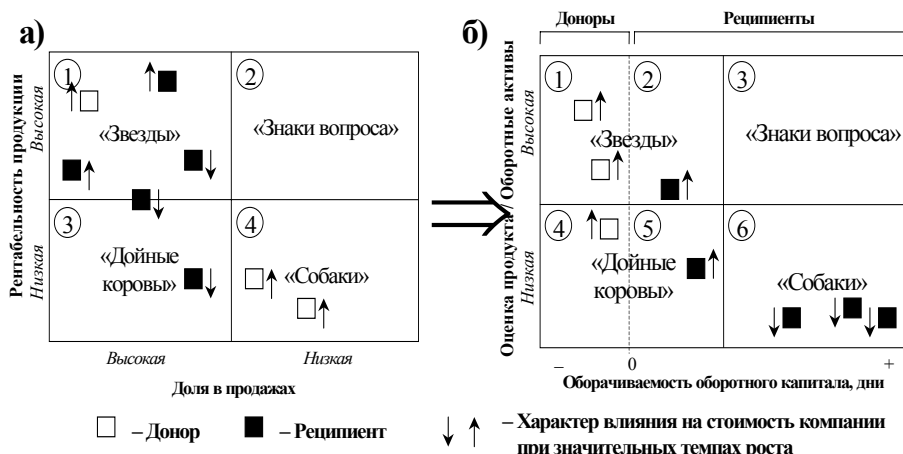
**Рис. 10.2.** Динамика структуры оборотного капитала в неизменных стартовых условиях, руб.

На диаграмме хорошо видно, что погашение кредита, если на предприятии серьезных преобразований не произойдет, станет результатом постепенного увеличения собственного оборотного капитала, единственным источником которого в данной ситуации является рост чистой прибыли<sup>74</sup>. Дополнительные денежные потоки в сложившейся ситуации не генерируются, а значит, возможностей развиваться у предприятия на протяжении ближайших трех лет не предусматривается. Понятно, что такое положение дел руководство предприятия устраивать не может, поэтому у предприятия возникает задача предпринять серьезные шаги по реструктурированию своей деятельности таким образом, чтобы были изысканы необходимые денежные ресурсы.

#### Поиск эффективных направлений: вопросы методики

Решение поставленной задачи требует ясности, по меньшей мере, по следующим двум вопросам. Во-первых, какие из производимых продуктов могут дать прирост денежных потоков при увеличении объема их производства, а какие повлекут только финансовые проблемы. Во-вторых, какими должны быть темпы увеличения объема их выпуска, чтобы рост потребности в оборотном капитале не превысил прирост чистой прибыли (с финансовой точки зрения это означает появление денежного дефицита).

Чтобы решить проблему поиска эффективных продуктов, модифицируем метод, основанный на применении матрицы Бостонской Консалтинговой группы (БКГ)<sup>75</sup>. Согласно данному подходу, все важнейшие продукты компании располагаются в четырех квадрантах плоскости "Рентабельность продукции – Доля в продажах" (см. рис. 10.3а). Исходя из того, в какой из квадрантов попадает продукт, делается вывод о перспективности либо бесперспективности наращивания объемов его производства.



**Рис. 10.3.** Традиционная (а) и модифицированная (б) матрицы БКГ

<sup>74</sup> Довольно часто на российских предприятиях источником финансирования потребности в оборотном капитале выступает еще амортизация основных фондов – второй собственный источник генерирования денежных средств. На данном предприятии амортизацию удалось направить на обновление выбытия основных фондов, поэтому прирост собственного оборотного капитала происходил именно за счет прироста накопленной прибыли.

<sup>75</sup> См.: Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент. М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1998; Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Пер. с франц. СПб.: Наука, 1996; а также работы других авторов.

Такое представление (назовем его традиционным) не учитывает перспективной потребности в оборотном капитале, который при планировании роста часто играет определяющую роль в формировании денежных потоков предприятия. С учетом этого, на рис. 10.3 видно, что расположение продуктов в традиционной матрице (а) не совсем адекватно реальной перспективности продуктов. Так, даже для высокорентабельных продуктов с медленным кругооборотом оборотного капитала характерно то, что увеличение объема их производства зачастую приводит к отрицательным чистым денежным потокам из-за опережающего роста потребности в оборотном капитале (на диаграмме отмечены "стрелкой вниз"). Между тем они часто попадают в квадрант "звезд", что дает основания менеджерам, принимающим решение, ошибочно считать именно эти продукты потенциальными источниками наибольшего финансового эффекта.

Зато действительно перспективные продукты могут оказаться в квадранте "собак" и стать кандидатами на исключение из производственной программы. "**Донорами**" (светлые квадратики на рис. 10.3) здесь называются такие продукты, которые производят источники финансирования оборотных активов в избыточном объеме, "**реципиенты**" (темные квадратики) – продукты, которые недопроизводят собственные источники финансирования, а значит, потребляют источники финансирования, создаваемые донорами<sup>76</sup>.

Практика хозяйственной деятельности многих предприятий показывает, что, как правило, именно доноры являются наиболее перспективными продуктами, дающими возможность существенно повлиять на улучшение финансового положения. Реципиенты же, даже несмотря на высокие показатели рентабельности, довольно часто влекут большие финансовые проблемы при реализации крупномасштабных программ роста. Недоучет данного фактора ведет к ошибочным стратегическим решениям, которые достаточно быстро проявляются в форме "неожиданных" разрушительных последствий.

Именно поэтому необходимо рассматривать продукты в другой плоскости (рис. 10.3б). В этом, собственно, и заключается суть модифицированного метода. На диаграмме видно, что теперь продукты "упорядочиваются" сообразно их ожидаемому воздействию на финансовое положение предприятия. Под "**оценкой продукта**" в модифицированном методе понимается вклад продукта в совокупную стоимость компании при заданной стратегии развития<sup>77</sup>. Соотнеся оценку продукта с суммой оборотных активов, получаем реакцию показателя стоимости компании на авансирование дополнительного рубля в оборотный капитал за один его полный кругооборот, связанный с производством и реализацией данного продукта.

Данный показатель (обозначим его символами  $P / WA$ ) путем несложных арифметических действий преобразуется в следующую формулу:

$$P / WA_i = \frac{ROWA_i(t_0)}{WACC_i} - \frac{\tilde{K}_i(t_0)}{WA_i(t_0)}, \text{ где:}$$

$i$  – индекс продукта;  $t_0$  – момент оценки;  $ROWA_i$  – отдача оборотного капитала по продукции вида  $i$  на момент оценки, %;  $WACC_i$  – средневзвешенная стоимость капитала, привлеченного для финансирования деятельности, связанной с продуктом  $i$ , %;  $\tilde{K}_i$  – остаток задолженности по кредитам на конец периода, относимый на продукцию  $i$ , руб.;  $WA_i$  – оборотные активы компании на конец периода, обусловленные деятельностью, связанной с продуктом  $i$ , без учета денежных средств.

Как видно из формулы, соотношение вклада продукта в суммарную стоимость компании и суммы оборотных активов, для этого задействованных, её важнейшей оценкой эффективности использования оборотного капитала, зависит (1) от того, насколько краткосрочная рентабельность оборотного капитала  $ROWA$  превышает цену привлечения этого капитала  $WACC$ , и (2) от доли оборотных активов, которые финансируются за счет заемных средств.

Экономико-математический анализ показывает, что чем большая доля оборотных активов финансируется заемными средствами, тем выше объем привлекаемых для этих целей кредитных ресурсов, тем сильнее через процентную ставку это будет впоследствии влиять на рентабельность продукции и тем меньше в результате свободных денежных потоков останется в распоряжении фирмы, а это автоматически приводит к снижению оценки рыночной стоимости компании. Увеличение же отдачи оборотных активов приводит к тому, что на 1 вложенный рубль объем прибыли увеличивается в большей степени, что положительно при прочих равных условиях сказывается на размере свободных денежных потоков и ведет к увеличению стоимости компании.

Если же  $ROWA < WACC$ , это означает, что привлекаемый капитал работает в компании настолько неэффективно, что даже не покрывает собственную цену, поэтому? даже при отсутствии кредитных займов, оценка вклада продукта в стоимость компании будет отрицательной. Этот продукт является нетто-

<sup>76</sup> Методология деления продуктов на две указанные группы представлена подробно в: Герцог И.Ф. Программа выпуска, оборотный капитал и цена компании // Проблемы теории и практики управления. 1999. №3. С. 103-108.

<sup>77</sup> Методологию разделения стоимости компании между отдельными продуктами см. в: Герцог И.Ф. Моделирование финансовых особенностей продуктов..., а также в: Герцог И.Ф. Оценка эффекта управленческой деятельности на основе системного подхода // Моделирование динамики экономических процессов / Отв. ред. В.Н. Павлов, Л.К. Казанцева. Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 2000. С. 193-203.

потребителем денежных ресурсов, необходимо либо принять решение относительно дальнейшей целесообразности его производства, либо найти возможность изменить показатели оборачиваемости так, чтобы при неизменной эффективности одного полного кругооборота увеличить отдачу оборотного капитала за счет увеличения числа полных кругооборотов за период.

Если оценка  $P/WA$  рассматривается одновременно с оборачиваемостью оборотного капитала, как на рис. 10.3б, то такое представление дает более адекватные возможности выбора наиболее перспективных продуктов, увеличение выпуска которых приведет к генерации дополнительных денежных потоков. А поскольку стоимость компании напрямую определяется ими, выбор перспективных продуктов на основе модифицированного метода оказывается весьма продуктивным и наилучшим образом подходит для решения нашей задачи.

В дальнейшем для анализа роли бартера в определении эффективности индивидуальных управленческих решений будем пользоваться методологией, основанной на приведенном выше скорректированном методе БКГ. Воспользовавшись им, попробуем найти способ решения стоящей перед рассматриваемым предприятием проблемы.

#### Поиск решения: выбор альтернатив

Как следует из модифицированной матрицы БКГ применительно к рассматриваемой ситуации (см. рис. 10.4), наиболее вероятной стратегической опорой эффективного роста для предприятия могут стать Продукты №№ 1 – 3, расположенные в сегментах "звезд" и "дойных коров". При этом Продукт №1 является донором по источникам финансирования, а это означает, что при увеличении объема его выпуска эффект масштаба, увеличивающий рентабельность продукции, будет сопровождаться общим снижением потребности в оборотном капитале. Такая ситуация наиболее предпочтительна, и, конечно же, Продукт №1 — наилучший объект для приложения усилий, направленных на расширение производства.

Проблема заключается в том, что возможности увеличения продаж рассматриваемых видов продукции ограничены медленным ростом спроса на рынке и составляют не более 1 – 3% потенциально возможного прироста ежеквартально. В условиях этих ограничений данные продукты не могут реализовать свой потенциал в полном объеме. Продукты же №№ 4 – 5, относящиеся к разряду "Собаки", при любом увеличении объема выпуска приведут к тому, что прирост прибыли будет перекрыт более интенсивным ростом потребности предприятия в оборотном капитале из-за медленной оборачиваемости последнего, что, как было сказано выше, обусловлено высокой степенью бартеризации расчетов по данным продуктам.

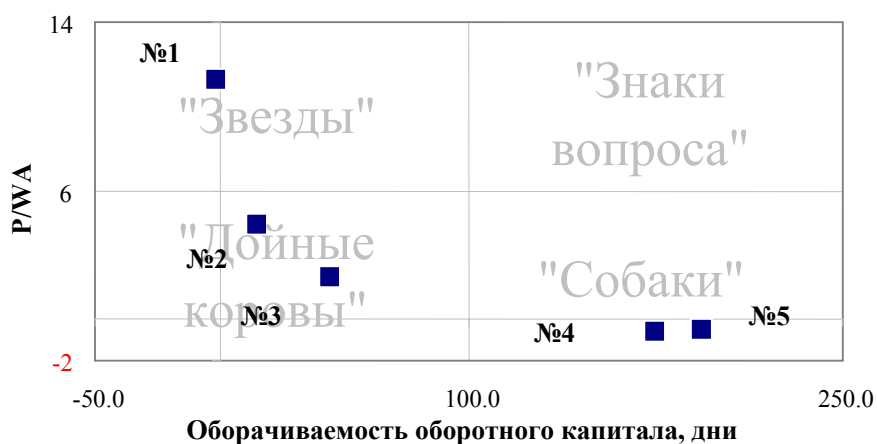


Рис. 10.4. Распределение продуктов по сегментам модифицированной матрицы БКГ

Поэтому единственно возможной стратегией выхода из создавшегося положения представляется увеличение производства Продуктов №№ 1 – 3 с темпами, соответствующими темпам роста спроса на них. В случае реализации данной стратегии ситуация улучшится (см. рис. 10.5). На диаграмме видно, что при медленном росте величины оборотных активов происходит довольно интенсивная реструктуризация пассивов. Уже к концу второго года все кредитные обязательства заменяются собственными источниками финансирования. В начале третьего года даже появляется свободный остаток денежных средств, так как к тому времени предприятию удается полностью рассчитаться по кредитным обязательствам.

Но исходная задача все-таки осталась нерешенной. В рамках данного подхода кредиты по-прежнему не могут быть возвращены в необходимый срок. Возможности поиска денежных ресурсов в необходимом объеме остаются не ясными. Если предприятие сохраняет прежний уровень бартеризации его, как показывают расчеты, ждет банкротство.

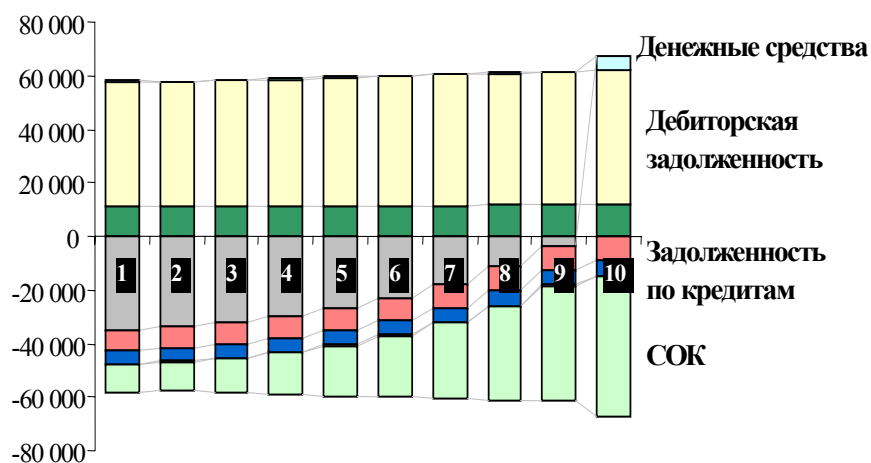


Рис. 10.5. Структура оборотного капитала при первой стратегии, руб.

Есть ли выход? Оказывается, что возможности для достижения поставленных целей еще не исчерпаны. На самом деле резервы находятся именно в тех продуктах, рост производства которых невозможен при сложившихся условиях оплаты отгружаемой продукции (Продукты №№ 4 и 5). Речь идет не о том, чтобы пытаться увеличить объемы их выпуска в расчете на дополнительную прибыль (именно в этом и состояла типичная ошибка многих предприятий в 90-х годах), а о том, чтобы с помощью ценовой политики реструктурировать оборотный капитал, создав тем самым предпосылки дальнейшего роста. **Основная идея решения проблемы заключается в том, чтобы, поступившись рентабельностью продукции, ускорить ее оплату.** А поскольку бартерные отношения с контрагентами по этим продуктам были основным тормозом в развитии предприятия, важнейшей точкой приложения управленческих усилий должно стать изменение договорных условий взаиморасчетов.

В этой ситуации возможен следующий ход: предоставить покупателям значительную скидку в обмен на существенное снижение доли бартера во взаиморасчетах. Многие руководители не идут по этому пути, так как боятся потерять прибыль. Покажем, что предлагаемое решение приводит как раз к улучшению финансового положения предприятия, несмотря на некоторое снижение эффективности.

Переговоры с покупателями продукции данного предприятия показали, что при снижении цены продукции на 5% покупатели готовы снизить долю бартера с 70% в объеме закупок до 30%. При скидке в 10% они готовы довести долю бартера до 10%. Сделаем акцент на том, что здесь идет речь не о прямом ускорении оплаты продукции, а лишь о выборе формы расчета. При этом основной эффект достигается за счет усиления конкурентной позиции по отдельному продукту, которое достигается снижением отпускной цены.

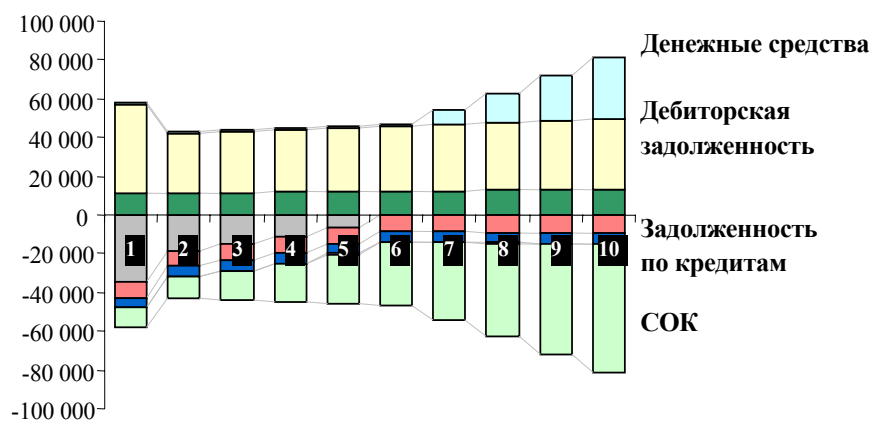


Рис. 10.6. Структура оборотного капитала при второй стратегии, руб.

Исходя из показателей рентабельности, эффективным оказывается предоставить 5%-ю скидку по Продукту №4 и 10%-ю – по Продукту №5. **При этом и без того низкоэффективные продукты становятся просто убыточными.** Но ускорение оборачиваемости оборотного капитала приводит к тому, что теперь можно и нарастить объем производства Продукта №5 на те самые 3%, которые, по данным маркетинговых исследований и анализа программ развития наиболее крупных корпоративных покупателей продукции предприятия, "примет" рынок.

Как видим, результат хотя и несколько неожидан, однако поставленная задача решена (см. рис. 10.6). Способ решения неочевиден – снижение цены на убыточный продукт. На диаграмме хорошо видно, что по кредитам удастся полностью рассчитаться уже к концу года. За пределами этого периода на расчетном счете предприятия начинают генерироваться свободные денежные средства, открывающие новые возможности его дальнейшего развития. В связи со снижением доли бартера в расчетах, уменьшается средняя продолжительность периода инкассации задолженности покупателей, что приводит к ускорению оборота денежных средств, с одной стороны, и снижению издержек на осуществление бартерных операций, с другой.

Данный пример иллюстрирует, что в, казалось бы, безнадежной ситуации, совершенно неожиданная мера позволила решить проблему. **Именно снижение цены на готовую продукцию в обмен на снижение доли бартера в расчетах через весь комплекс финансовых взаимосвязей привело к тому, что даже при полной убыточности (вначале) эти продукты смогли дать приток необходимых источников финансирования для погашения немалого долга компании.** Сделать это позволяет значительное сокращение оборотных активов при росте масштабов выпуска. Отметим, что рассматривалась лишь продукция, составляющая чуть более 60% в общем объеме продаж. Это означает, что среди нерассмотренных видов продукции также, очевидно, можно найти потенциальные источники положительных свободных денежных потоков.

Что же произошло? Дело в том, что медленный кругооборот капитала приводит к существенному разрыву между суммой оборотных активов, сформированных отдельными продуктами, и источниками их финансирования. При увеличении объема выпуска этот разрыв начинает масштабироваться, что приводит к росту потребности в оборотном капитале, опережающему прирост чистой прибыли. Это ведет к возникновению отрицательных денежных потоков и дальнейшему финансовому ослаблению предприятия. Улучшая условия взаиморасчетов, предприятие, тем самым, ускоряет поступление денежных средств. **При снижении отдачи одного кругооборота оборотного капитала удастся за счет увеличения количества таких кругооборотов нарастить массу денежных поступлений, что в итоге и дает описанный выше эффект.**

Тот факт, что снижение цен в среднем на 5 – 10% в качестве "платы" за существенное снижение доли бартера в расчетах привело к революционному улучшению финансового положения предприятия, говорит о том, что бартерные отношения тормозят развитие многих предприятий, ограничивая эффективность принимаемых ими управленческих решений. "Смещенность" показателей эффективности, вносимая бартерными взаиморасчетами, вынуждает либо модифицировать систему оценки продуктов (и внутрифирменный учет для этих целей), либо принимать решения с "поправкой на интуицию", которая только качественным образом может подсказать, как правильно поступить в отношении того или иного представителя производственной программы, но не может выступать основой для определения долгосрочной стратегии.

Довольно часто менеджеры российских предприятий при планировании выпуска ориентируются на показатели рентабельности продукции и ни при каких условиях не соглашаются идти на существенные уступки в цене в обмен на столь же существенные уступки покупателей в условиях расчетов. Такая политика закономерно генерирует убытки, омертвляет оборотный капитал и во многом способствует углублению кризиса на предприятиях.

К сожалению, даже сегодня, когда доля бартера в расчетах существенно снизилась по сравнению с 1997 г., многие компании тем не менее не желают избавиться от остатков бартера описанным выше способом, хотя такая возможность и существует. В результате немалый потенциал реструктурирования операционной деятельности российских предприятий остается неиспользованным, а значит, бартеризация в той форме, в которой она укоренилась в российской экономике, является до сих пор значимым препятствием для экономического роста российской промышленности.

Результаты проведенных расчетов показывают, что на настоящем этапе **проблема эффективного управления оборотным капиталом с целью увеличения положительных денежных потоков для большинства предприятий имеет первостепенное значение.** Особенно это важно для предприятий тех отраслей, где длительность полного кругооборота оборотного капитала, обусловленная технологией, сравнительно высока: строительство, машиностроение, добывающая промышленность, сельское хозяйство.

Таким образом, потенциал традиционных мер по решению проблемы дефицита денежных средств является весьма ограниченным по своим возможностям. Из этого, конечно, не следует, что не стоит и пытаться снижать затраты и проводить активную маркетинговую политику, позволяющую лучше продавать продукцию; просто следует отдавать себе отчет в том, что кардинально решить стоящие перед предприятием проблемы таким путем вряд ли удастся. Это объясняет постоянные финансовые затруднения в этих отраслях и высокий уровень неденежной компоненты во взаиморасчетах. Проведенный анализ также указывает на наличие эффективного и надежного внутреннего денежного источника на предприятии, скрытого некачественным управлением и другими специфическими проявлениями сложившейся в российской экономике ситуации.

При этом важно понимать, что рационализация управления оборотным капиталом требует серьезной интенсификации деятельности маркетинговых служб предприятий. Если предприятие предполагает кредитовать потребителей своей продукции на беспроцентной основе и в тех размерах, в которых они пожелают, то, очевидно, любой каким-либо образом полученный им финансовый ресурс будет рано или поздно передан контрагентам. Говорить в этом случае об эффективности использования финансовых ресурсов не имеет смысла, хотя, конечно, можно рассматривать получение средств конкретными предприятиями как одну из форм финансирования промышленности в целом.

Повышение качества управления на предприятиях является первым непростым, но необходимым и вполне реальным шагом в начале длительного пути вывода российской промышленности из летаргического состояния. К сожалению, отечественные экономические институты пока мало способствуют развитию высокоорганизованного производства. Поэтому, в первую очередь, приоритетом российской экономической политики должно стать формирование общественных институтов, адекватных предъявляемым экономике на современном этапе требованиям.

#### 10.3.4 Перспективы развития бартерной экономики

Проведенный анализ показывает, что понятия **развитие** и **бартер** плохо сочетаются друг с другом. Развитие бартерных отношений – это дальнейшее воспроизводство неэффективного производителя, ориентированного не на адаптацию к меняющимся условиям, а на самосохранение в максимально неизменном виде, ставящего перед собой не долгосрочные, а сиюминутные цели, иными словами, продолжение деградации отечественной экономики. В этом смысле у бартерной экономики нет будущего.

Вместе с тем бартер – это проявление глубинных свойств российской экономики, один из симптомов ее многочисленных тяжелых болезней. Борьба с бартером — не более чем борьба с высокой температурой при воспалении легких. Известно, что сбить температуру не составляет труда, но это отнюдь не означает победы над болезнью. Более того, концентрация усилий на борьбе со следствием, а не с причиной, скорее приведет к результату, противоположному первоначальным целям. В этом смысле бартер полезен тем, что благодаря ему российская экономика не остановилась окончательно, при этом миллионы людей находятся на рабочих местах, а не на баррикадах.

"Недостатки" бартера являются продолжением его "достоинств". Дав возможность сохранить "устойчивость" экономике, бартер стал значимым элементом специфической системы российских экономических институтов. Именно бартер дает возможность существовать неэффективным производителям за счет эффективных. Более того, бартерные схемы как нельзя лучше позволяют высшему менеджменту российских предприятий манипулировать не принадлежащим им капиталом, что не может не вести к массовым злоупотреблениям.

Перспективы бартерных отношений неразрывно связаны с темпами оздоровления российской экономики, сокращением ее неэффективного сектора. Чем быстрее будет "выздоровливать" отечественная экономика, тем дальше будут отступать бартер, неплатежи и другие формы квазиденежных расчетов. К сожалению, уверенности, что существуют или в обозримом времени проявятся достаточно сильные институциональные факторы, способные оказать значимое воздействие на реформирование российской экономики, пока нет.

В этом смысле известную настороженность вызывает "Стратегия развития Российской Федерации до 2010 года", разработанная фондом "Центр стратегических разработок". Несмотря на оптимистичное видение авторами "Стратегии" будущего России как в средне-, так и в долгосрочной перспективе, даже в этом весьма обширном документе, фактически являющемся программой действий правительства страны, нет убедительных доказательств того, что экономика России "обречена" на поступательное развитие. Знакомство с документом скорее зарождаст сомнения в "неизбежности" такого пути.

"Стратегией" предусмотрены три этапа реализации структурной политики. Первый этап – 2000-2002 гг., второй – 2003-2007 гг., третий – 2008-2010 гг. На всех этапах декларируется поддержка отечественного производителя со стороны государства. Почему именно с 2000 г. эта поддержка будет обеспечивать устойчивый экономический рост, в то время как ранее она предопределяла в лучшем случае стагнацию производства, остается до конца неясным. Зато ясно другое. Правительство не видит значимых финансовых источников для осуществления модернизации экономики, не предполагает формировать их в рамках государственного бюджета<sup>78</sup> и не рассчитывает всерьез на иностранный капитал<sup>79</sup>. Авторы "Стратегии" считают, что "финансирование экономического роста в значительной мере будет обусловлено сокращением масштабов оттока капитала", **"объем оттока капитала, который в 1999 году превысил 10 процентов ВВП, и есть тот внутренний потенциал роста, причем, преимущественно, инвестиционного**. Сокращение масштабов вывоза капитала вдвое могло бы позволить увеличить инвестиции примерно на одну треть, в случае, если бы эти ресурсы оставались в стране и были направлены на инвестиции"<sup>80</sup>.

<sup>78</sup> «Наиболее существенному сокращению будут подвергнуты расходы по разделу "Национальная экономика". Неэффективная государственная поддержка отдельных отраслей должна быть сведена к минимуму. Прежде всего, это касается субсидий предприятиям жилищно-коммунального хозяйства (с переводом части соответствующих расходов в адресные субсидии малообеспеченным домохозяйствам), избыточных инвестиций в дорожное строительство и другие отрасли (после завершения инвентаризации федеральных целевых программ), субсидий отдельным промышленным предприятиям на региональном и местном уровне». Раздел 2.1.2.3. **Концентрация финансовых ресурсов государства на выполнении его базовых функций**. При этом доля капитальных вложений в бюджете 2000 г. составляет «менее 5%, из которых более половины приходится на промышленность и сельское хозяйство», а «на силовые структуры и обслуживание государственного долга - около 27% и около 23% общих расходов соответственно (без учета платежей основной сумме государственного долга, примерно соответствующих сумме ежегодных процентных платежей)». (Раздел 2.1.1.2. **Характеристика расходов расширенного бюджета**).

<sup>79</sup> «Ощутимый приток иностранного капитала будет возможен только с некоторым лагом, после того как активность отечественных инвесторов приобретет устойчивый характер». (Раздел **Ожидаемые результаты реализации стратегии**).

<sup>80</sup> Там же.

Очевидно, что этот ключевой пункт "Стратегии" является одним из самых уязвимых. Отметим, что "увеличить инвестиции примерно на одну треть" от современного ничтожного уровня в условиях когда "на фоне состояния производственного аппарата, который в большей части морально устарел, физически изношен и достиг критического возраста"<sup>81</sup>, "ожидается интенсивное выбытие по возрасту основных фондов инфраструктурных отраслей"<sup>82</sup>, означает сделать очень немногое (если не сказать почти ничего). К тому же, если даже и удастся существенно снизить утечку капитала за рубеж, — а многолетний опыт борьбы с этим явлением в рамках российской государственной машины однозначно свидетельствует, что фискальные и даже полицейские меры здесь малоэффективны, — ниоткуда не следует, что "сохраненные" средства будут инвестированы в отечественную экономику. Если собственник считает, что инвестированные средства будут потеряны (неважно по какой причине и в какой форме это произойдет), он не будет их вкладывать, несмотря ни на какие апелляции к его сознательности.

Вместе с тем только "к концу второго этапа будут в основном завершены институциональные реформы, связанные с созданием нормативно-правовой базы институтов рыночной инфраструктуры, акционированием и приватизацией избыточной части государственного сектора экономики, перераспределением активов"<sup>83</sup>. То есть благоприятный инвестиционный климат вряд ли будет создан раньше 2007 г.

В действительности ответ на вопрос о перспективах модернизации российской промышленности представлен в разделе **3.1.3. Основные этапы и инструменты реализации структурной политики**: "Третий этап структурных преобразований будет характеризоваться масштабной модернизацией производственного аппарата всех отраслей экономики при сокращении степени государственного участия в финансировании и поддержке инвестиционных программ и проектов. В частности, продолжится обновление производственного потенциала в отраслях конечного потребления, развитие сырьевой базы промышленности и отраслей инфраструктуры". Оказывается, "масштабная модернизация производственного аппарата" запланирована на период ПОСЛЕ 2008 г. На чем основаны ожидания роста экономики в предыдущие годы, так и остается не ясным. Если на повышении загрузки имеющихся мощностей, то в самой "Стратегии" их потенциалу дана исчерпывающая характеристика (см. выше), да и данные текущего анализа макроэкономической ситуации подтверждают, что сколько-нибудь значимого, а, тем более, устойчивого роста на этом пути не достичь<sup>84</sup>.

\* \* \*

Таким образом, бартер представляется нам не случайным, а вполне закономерным, иммонентным элементом постсоветской хозяйственной системы эпохи "ельцинизма". Именно экономика бартера позволила новоиспеченным предпринимателям извлекать лично для себя немалые доходы, уклоняясь при этом от выплаты как налогов, так и дивидендов, сохраняя минимальный уровень терпимости со стороны трудовых коллективов. Российская экономика в результате приобрела "пестрый" вид: грань между "светлыми" (легальными) и теневыми (нелегальными) экономическими отношениями пролегла не столько между фирмами разной степени законопослушности, сколько внутри фирм, каждая из которых вынуждена совмещать "светлые" и теневые виды деятельности.

Эта неразрывность легальных и нелегальных сторон хозяйственной деятельности вырисовывается еще более рельефно, когда мы переходим от изучения взаимоотношений фирм к анализу их взаимодействия с институтами, призванными обеспечивать защиту прав собственности предпринимателей.

---

<sup>81</sup> Раздел 3.1.4. Направления развития промышленности.

<sup>82</sup> Раздел 3.1.2. Цель и задачи структурной политики.

<sup>83</sup> Раздел 3.1.3. Основные этапы и инструменты реализации структурной политики.

<sup>84</sup> См., например, *Водянов А.* Дорогой рубль кусается. Эксперт. №27. 17 июля 2000 г. С.8. («Только за прошлый год загрузка мощностей, по нашим оценкам, возросла до 57,4% против 51% в 1998 г. Дальнейшая загрузка ныне не задействованных мощностей без дополнительной инвестиционной модернизации едва ли возможна».)