

## От "экономики дефицита" к "экономике неплатежей" или о причинах и последствиях бартера в 1990-е годы

Одной из главных проблем экономической политики российского правительства было отсутствие адекватного понимания тех процессов, которые начались в экономике в 1992 г. после либерализации цен, введения единого валютного курса и либерализации внешней торговли. В результате стандартные и в целом правильные рекомендации МВФ по реформированию экономики применялись без учета специфических особенностей России, что, по моему мнению, в значительной степени обусловило неудачу либеральных реформ, а также сегодняшний глубокий экономический кризис.

Наиболее яркое проявление этого кризиса — деградация системы расчетов, вызвавшаяся в колоссальном распространении бартера и других денежных суррогатов в крупной промышленности. Анализу этого феномена в 1997—1998 гг. был посвящен ряд интересных работ, получивших достаточно широкую известность<sup>1</sup>. По моему мнению, феномен бартеризации является ключевым для понимания тех процессов, которые происходили в экономике России в последние годы. Поэтому ниже я приведу свое объяснение причин возникновения и развития бартера и других денежных суррогатов, а также показываю логическую связь между кризисом системы расчетов и дефолтом, объявленным 17 августа 1998 г. российским правительством.

### **Исходные условия реформирования и некоторые специфические черты российской переходной экономики**

Следует подчеркнуть, что бартер в 90-е годы не стал новым явлением для российской экономики. Он был достаточно широко

<sup>1</sup> См., в частности, доклад Межведомственной балансовой комиссии, подготовленный в декабре 1997 г. рабочей группой под руководством П.Карпова; ряд статей К.Гадди и Б.Икеса, опубликованных в 1998 г. в журнале "Foreign Affairs", в бюллетене "Transition", а также их доклад, изданный в серии дискуссионных материалов Института имени Дэвидсона при Мичиганском университете; доклад В.М. Полтеровича "Институциональные ловушки и экономические реформы", изданный в серии дискуссионных материалов РЭШ в 1998 г., и тд.

распространен уже в советской экономике, особенно во времена "перестройки". Половинчатые меры по расширению самостоятельности предприятий, не сопровождавшиеся изменением системы ценообразования, привели к существенному усилению товарного дефицита и создали предпосылки для активных натуральных обменов. В течение короткого периода из общей массы обмениваемых товаров в полном соответствии с теорией К.Маркса выделились наиболее "ходовые" дефицитные товары (легковые автомобили, бытовая электротехника, стройматериалы и т.п.). Они реально стали выполнять функции денег (так же, как сейчас эти функции в той или иной мере выполняют налоговые зачеты, векселя РАО "ЕЭС России", "Газпрома", "Лукойла"). Поэтому саму традицию натуральных обменов в советской экономике можно рассматривать как определенную историческую предпосылку последующего распространения бартера. Этим фактом, на мой взгляд, объясняется также весьма спокойное отношение правительства к бартеру в 1993—1996 гг., когда данное явление (причины которого уже были иными) воспринималось как пережиток социалистического прошлого.

Вместе с тем наряду с подобными историческими предпосылками необходимо выделить специфические факторы, существенно влиявшие на состояние и поведение российских предприятий в период после 1992 г. Исследования, проводившиеся в течение последних лет, позволяют отметить в их числе три наиболее важных:

1. Относительная нехватка в экономике денежного капитала — вследствие отсутствия этого понятия в социалистической плановой системе, так и вследствие резкого обесценения оборотного капитала предприятий после либерализации цен в 1992 г. Большое значение здесь сыграли также неразвитость банковской системы и относительная "закрытость"<sup>1</sup> российского финансового рынка. В результате даже небольшой дополнительный спрос на денежный капитал со стороны новых предприятий приводил к существенному повышению цены данного ресурса, выраженной в уровне процентных ставок;

2. Практически безрисковое, высокоэффективное и в силу этого широкомасштабное уклонение от уплаты налогов в секторе вновь созданных частных предприятий, начавшееся в 1992 г. Один из главных каналов — неучтенный наличный оборот, в значительной мере основанный на механизмах "обналичивания/обезналичивания"<sup>1</sup>. Существенное сокращение издержек при сохранении легаль-

<sup>1</sup> Описание "обналичивания" и его последствий в сравнении со стандартными для развитой экономики схемами ухода от налогов см.: Yakovlev A. Russian Case of "Black Cash" Tax Evasion" // Bank of Finland Eeview of Economics in Transition. 1999. По моей осторожной оценке, не включенной в упомянутую статью из-за недоступности необходимых данных в момент ее написания, в 1992—1996 гг. потери российского бюджета и социальных фондов от применения данных схем ежегодного составляли не менее 4—5 млрд долл. США.

ного статуса фирм, использовавших данный тип уклонения от уплаты налогов, создавало мощные стимулы для расширения их активности. Для этого, однако, они объективно нуждались в постоянном притоке дополнительного денежного (оборотного) капитала. Одновременно за счет экономии на налогах они были в состоянии платить очень высокие процентные ставки по привлекаемым кредитам.

В течение короткого времени (1992—1993 гг.) подобные схемы стали широко применяться в ряде крупных отраслей экономики (оптовая и розничная торговля, строительство, легкая и пищевая промышленность, автомобильные перевозки), а также в несколько модифицированной форме в финансово-банковской сфере. В результате уже в 1993—1994 гг. можно было говорить о существовании в экономике двух сопоставимых по масштабам секторов с разным режимом налогообложения. Различие между ними заключалось в том, что для предприятий второго сектора (включавшего в себя ТЭК, химию и нефтехимию, машиностроение, железнодорожный транспорт) уход от налогов был связан с существенными рисками, что ограничивало сами масштабы уклонения от уплаты налогов в этом секторе в первые годы реформ;

3. Нетрадиционная для развитой рыночной экономики структура издержек крупных промышленных предприятий. В частности, в их валовых издержках очень высокую долю составляли специфические фиксированные издержки, представленные расходами по содержанию социальной инфраструктуры, избыточного оборудования, производственных помещений, в определенной степени избыточной рабочей силы. "Фиксированный" характер этих издержек на практике был обусловлен лишь рядом исторически сложившихся институциональных ограничений (отсутствие рынка недвижимости и основных производственных фондов; неразвитость рынка рабочей силы; ограничения на продажу оборудования по ценам ниже его балансовой стоимости и т.д.). В иных категориях эту проблему можно охарактеризовать как проблему барьеров выхода с рынка для неэффективных предприятий, — в отличие от традиционно обсуждаемых в экономической теории барьеров входа на рынок.

Сочетание первого и второго факторов уже в 1992—1993 гг. привело к тому, что в экономике в целом резко возросла альтернативная стоимость денежного капитала. Это означало, что предприятия реального сектора, еще платившие налоги в этот период, были вынуждены соизмерять эффективность использования своих оборотных средств с эффективностью использования денежного капитала в частной торговле, активно уклонявшейся от уплаты налогов. На этот уровень эффективности использования капитала

стала также ориентироваться банковская система. В результате крупной промышленности произошло общее существенное по вышение вмененных издержек.

В условиях, когда в силу упомянутых институциональных ограничений сокращение производства ниже определенного уровня вело не к снижению средних издержек, а к их росту, многие производственные предприятия становились убыточными. При этом они были не в состоянии уйти с данного рынка.

Подводя некоторые итоги, подчеркну, что в моем анализе не учитываются важные обстоятельства, которые, безусловно, оказывали очень большое влияние на развитие российской экономики последние годы. В их числе можно выделить:

высокую инфляцию 1992—1995 гг. (ее часто рассматривали как одну из причин бартера в пореформенный период, что едва ли корректно, поскольку неденежные расчеты расширялись по мере снижения инфляции);

быстрое укрепление реального курса рубля в сочетании с резко либерализацией внешней торговли и открытием внутреннего рынка

неразвитость и непрозрачность банковской системы;

единое денежное пространство (до лета 1993 г.) и отсутствии таможенных границ со странами СНГ и т.д.

Я сознательно абстрагировался в своих рассуждениях от эти и многих других обстоятельств, поскольку, на мой взгляд, они лишь усиливали или трансформировали те негативные эффекты, которые были предопределены тремя основными специфическими для России факторами, выделенными выше.

#### **Логика развития платежей и бартера на начальном этапе либеральных реформ (1992—1994 гг.)**

По моему мнению, в крупной промышленности описанная выше ситуация сложилась уже к концу 1993 г., когда рублевые процентные ставки превысили уровень инфляции. И именно в этой ситуации возникли объективные предпосылки для распространения *hi* денежных форм расчетов, причем на совершенно иной базе, чем советской плановой экономике. Ключевым моментом здесь является сопоставление дополнительных транзакционных издержек, связанных с оплатой услуг поставщиков собственной готовой продукции, и той дополнительной выручки, которую данное производственное предприятие могло бы получить от размещения высвободившегося денежного оборотного капитала на финансовом рынке. Если первая величина для данного предприятия меньше, чем вторая, то бартер вновь, как и в плановой системе, оказывается экономически рациональным.

Следует отметить, что данное объяснение характеризует лишь мотивы того предприятия, которое пытается навязать бартер своим поставщикам. Поэтому естественным будет вопрос: Почему его поставщики соглашались на оплату своей продукции бартером? Ответ в действительности достаточно прост. В силу искусственной убыточности промышленности большинство предприятий к этому моменту уже имело просроченную задолженность перед своими поставщиками. Поэтому поставщики оказывались не перед выбором "оплата деньгами или оплата по бартеру"<sup>1</sup>, а перед выбором "сохранение непогашенной задолженности или оплата по бартеру". Очевидно, что в последней ситуации бартер все-таки лучше, чем вообще ничего.

Тем не менее внедрение бартера, позволяющее на определенной стадии сократить убытки промышленности, не устраняло возникших общезкономических диспропорций. Прежде всего, в силу резкого возрастания уровня дополнительных транзакционных издержек по мере распространения бартерных операций в промышленности. Причиной роста транзакционных издержек бартера становится то, что большинство предприятий, навязывавших поставщикам свою продукцию вместо денег, сами тоже были поставщиками по отношению к другим предприятиям. И теперь они были вынуждены принимать оплату бартером от своих потребителей. Бартер превращался в систему. А это влекло к ряду дополнительных последствий.

Во-первых, предприятия, активно использующие бартер в расчетах, утрачивали стимулы к снижению издержек, так как более высокая стоимость их продукции, передаваемой поставщикам в рамках бартерных обменов, позволяла им "зачесть" большой объем своих обязательств перед этими поставщиками. Вместе с тем высокая стоимость при низких издержках была равнозначна необходимости заплатить большой налог на прибыль — и заплатить его деньгами, доля которых в валовой выручке таких предприятий была ограничена. Рост "бартерных" цен по сравнению с "Денежными" ценами обуславливался также дополнительными рисками оппортунистического поведения предприятий-потребителей в условиях асимметрии информации о качестве будущих платежей. Сознвая, что лишь некоторая неопределенная часть оплаты их продукции будет произведена деньгами и в срок, поставщики начинали заранее закладывать в отпускные цены дополнительные издержки, связанные с возможной задержкой оплаты, навязыванием бартера и т.д. Однако, сталкиваясь с подобной ценовой политикой поставщиков, потребители получали дополнительные стимулы к использованию неплатежей и неденежных расчетов в качестве инструмента снижения собственных издержек. Тем самым в действие запускался механизм самосбывающихся негативных ожиданий.

Во-вторых, возникшая система множественных цен на одну и ту же продукцию, выраженная в наличных и безналичных рублях, в векселях, в различных взаимозачетах, налоговых освобождениях, бартере и т.д., приводила к дезориентации предприятий. С одной стороны, они не могли рассчитать свои действительные издержки. С другой стороны, имея возможность практически всегда навязать свою продукцию поставщикам, они не могли адекватно оценить спрос на эту продукцию. Столь же трудно было понять, какая иная, новая продукция нужна рынку. Поэтому стратегия как эффективных, так и неэффективных предприятий преимущественно сводилась к выживанию или к сохранению выпуска старой, уже освоенной продукции. В результате ресурсы продолжали расходоваться неэффективно (вплоть до эффекта "разрушения стоимости", когда действительная [денежная] выручка от реализации готовой продукции была ниже затрат на приобретение ресурсов), а производство в целом сокращалось. Однако вместо вытеснения с рынка неэффективных предприятий спад охватывал всю промышленность.

В-третьих, множественность единиц измерения результатов деятельности предприятий приводила к серьезному искажению информации, доступной для потенциальных сторонних инвесторов и кредиторов. Не имея доступа к первичным данным бухгалтерского и управленческого учета, находящихся в распоряжении менеджеров и ведущих акционеров, они на основе официальной финансовой отчетности не могли адекватно оценить реальное состояние предприятий. Именно финансовая непрозрачность предприятий в системе бартерных взаиморасчетов, на мой взгляд, объясняет низкий уровень инвестиций и кредитования реального сектора российской экономики.

В-четвертых, стремление к упрощению бартерных обменов сначала приводило к появлению цепочек взаимозачетов (как правило, вокруг энергетических компаний и МПС), а затем — к внедрению различных вексельных схем. Сформировалась сеть посреднических структур, специализирующихся на организации бартерных обменов, взаимозачетов, реализации векселей и т.д. Реализация бартера, взаимозачетов, налоговых освобождений за деньги превратилась в самостоятельный и весьма прибыльный бизнес. Очевидно, что структуры, вовлеченные в этот бизнес (часто связанные с высшими менеджерами или ведущими акционерами крупных производственных предприятий, а также с представителями госаппарата), были объективно заинтересованы в сохранении подобной системы расчетов. Поэтому они стали активно препятствовать мерам по нормализации системы расчетов.

В-пятых, по мере замещения денег их суррогатами в расчетах между крупными производственными предприятиями возникала проблема налоговых неплатежей. Следует подчеркнуть, что по

данным обследований промышленных предприятий до определенного момента для директоров уплата налогов по приоритетности находилась на первом месте. Предприятия были готовы идти на наращивание задолженности поставщикам и наращивание задолженности по зарплате, для того чтобы вовремя заплатить налоги. Однако рано или поздно наступала критическая ситуация, когда сумма денежных поступлений конкретного предприятия оказывалась меньше его суммарных обязательств по уплате налогов, выплате заработной платы и оплате деньгами хотя бы части счетов ключевых поставщиков. Приоритетная уплата налогов в этой ситуации означала бы просто остановку предприятия, поскольку рабочие перестали бы работать, а поставщики перестали бы отгружать свою продукцию. В итоге в какой-то момент предприятие оказывалось не в состоянии заплатить все налоги. Возникла просроченная задолженность по налогам, а затем включался "счетчик" штрафов и пени, начисляемые на нее.

Общий результат сводился к тому, что на предприятии "повисала" крупная задолженность перед бюджетом, которую оно объективно не могло погасить. При этом существенно менялась система приоритетов предприятия и в отношении очередности платежей, и в отношении собственной инвестиционной политики. Уплата налогов по приоритетности перемещалась на последнее место. Причем это распространялось и на тех, кто мог бы заплатить налога. Они начинали действовать по принципу "почему я должен платить, если остальные не платят". Сумма уплаченных налогов и форма оплаты (денежная или натуральная) во многом начинали определяться характером взаимоотношений предприятий с местными администрациями, поскольку последние в отличие от федеральных властей скорее могли оценить реальное финансовое положение каждого конкретного предприятия, а также более эффективно воздействовать на его менеджеров. Одновременно местные власти, нуждавшиеся в поддержании социальной стабильности на своих территориях, абсолютно не были заинтересованы в остановке "своих" предприятий. Поэтому они были готовы защищать эти предприятия перед федеральным центром, требующим уплаты налогов<sup>1</sup>.

В инвестиционной политике предприятий фактор крупной просроченной задолженности перед бюджетом приводил к смещению акцентов на краткосрочные проекты. Эта тенденция объяснялась риском возможного банкротства предприятия, инициированного

---

<sup>1</sup> Данная интерпретация проблемы отличается от той модели, которая была предложена К.Гадди и Б.Икесом в феврале 1998 г. и которая объясняет возникновение бартера и налоговых неплатежей в России возможностью инвестиций в "отношенческий капитал", доступный преимущественно для государственных и приватизированных предприятий.

государством. В условиях всеобщих неплатежей было очевидно, что процедура банкротства не может быть применена по отношению ко всем предприятиям-должникам. Тем не менее для каждого отдельного предприятия банкротство оставалось возможным, следовательно, существовал перманентный риск передела собственности. Поэтому собственники всех предприятий-должников в лучшем случае были готовы на инвестиции лишь с очень коротким сроком окупаемости, а в худшем — стремились к изъятию средств с данных предприятий. Последняя тенденция логически подкреплялась тем, что списание налогов в безакцентном порядке, практикуемое налоговыми органами, вынуждало должников бюджета переводить все расчеты с поставщиками и потребителями на мелкие посреднические фирмы, как правило, аффилированные с высшими менеджерами или крупнейшими акционерами базовых предприятий. В тех или иных формах все названные эффекты наблюдались в промышленности уже в 1994—1995 гг. Вместе с тем в этот же период стали появляться определенные предпосылки для оздоровления системы расчетов. В частности, формирование своеобразной иерархии цен и постепенное осознание менеджерами реальных соотношений между "денежными" и "бартерными" ценами приводило к тому, что предложение оплаты деньгами, а не бартером или взаимозачетами в ряде случаев позволяло существенно снизить номинальную цену приобретаемых ресурсов (иногда на 30—40%). В свою очередь, предприятие, получившее ресурсы по более низкой номинальной цене, оказывалось способно существенно снизить отпускные цены на свою продукцию, причем до уровня, при котором она уже без убытков могла бы продаваться за деньги. Очевидно, однако, что для собственников наиболее эффективных производственных предприятий подобное изъятие своего денежного капитала с финансового рынка и возврат его в основной бизнес в виде денежных оборотных средств были рациональны только при условии относительного снижения процентных ставок (или альтернативной доходности вложения капитала). Тенденция же к этому создавалась самим фактом перераспределения денежного оборотного капитала из сектора крупной промышленности на финансовый рынок, а также постепенным снижением доходности операций частной торговли в 1993—1994 гг. в силу конкурентного снижения цен в этом секторе.

#### **Выбор приоритетов экономической политики в 1995—1996 гг. и его реальные последствия**

Таким образом, 1994—1995 гг., на мой взгляд, представляли собой период выбора. Если бы правительство тогда попыталось освободить крупную промышленность от "избыточных" активов, ос-



тановить безнаказанный уход от налогов в новом частном секторе, а также удешевить стоимость денежного капитала для предприятий путем допуска на внутренний финансовый рынок крупных зарубежных банков, обладавших достаточной надежностью и репутацией, возможно, российская экономика уже вышла бы из кризиса. Естественно, для этого было необходимым комплексное понимание существа проблем, с которыми столкнулись предприятия, в том виде, в каком оно было описано выше.

К сожалению, в правительстве в тот период такого понимания не было. Более того, его не было и у разработчиков идеологии либеральных реформ в лице Е.Т.Гайдара и его ближайших сотрудников. Для того чтобы убедиться в этом, достаточно пролистать аналитические обзоры ИЭГШП за 1995—1996 гг., в которых нарастание задолженности по налогам в 1995 г. объяснялось сугубо идеологическими мотивами. По мнению Е.Т.Гайдара и его коллег, "красные директора" специально не платили налоги, рассчитывая на списание всех задолженностей после победы КПРФ на парламентских и президентских выборах.

Своеобразный исторический парадокс заключался в том, что практически все высказанные выше идеи (о барьерах выхода предприятий с рынка, существующих в крупной промышленности; о масштабном уклонении от уплаты налогов через использование неучтенных наличных; о рациональности возникновения бартера, основанной на высокой альтернативной стоимости денег) были сформулированы в том же 1995 г. людьми, которые входили тогда в ближайшее окружение Е.Т.Гайдара<sup>1</sup>. Фактически было достаточно наложить эти идеи друг на друга и сопоставить их с имевшейся в ИЭППП объективной информацией. Однако на деле некоторые из этих идей были оставлены без внимания, другие же (в частности, объяснение возникновения бартера, данное С.В.Малаховым) вызвали активное неприятие, поскольку они не "вписывались" в избранную ИЭППП теоретическую концепцию переходной экономики в России. Таким образом, на мой взгляд, в 1995 г. идеологи либеральных реформ могли, но не захотели понять реальных процессов, происходивших в российской экономике

Вместо этого был сделан другой выбор. Не перекрывая каналы ухода от налогов в новом частном секторе и не предпринимая радикальных мер по сокращению государственных расходов, прави-

---

<sup>1</sup> Конкретно здесь имеются в виду И.В. Стародубровская (идея о барьерах выхода с рынка была высказана ею в феврале 1996 г. на семинаре, организованном Международным институтом прикладного системного анализа в Лаксенбурге (Австрия); см. также: Freinkman L.M., Starodubrovskaya I. Restructuring of Enterprise Social Assets in Russia; Trends, Problems, Possible Solutions" // ИААА, WP-96-052, May 1996), С.Г. Синельников (см. его монографию "Бюджетный кризис в России. 1985—1995 гг.", изданную в конце 1995 г.) и С. В.Малахов (см. его статьи в журнале "Вопросы экономики" за 1995-1997 гг.).

тельство в 1995 г. в целях неинфляционного финансирования бюджетного дефицита стало активно расширять заимствования на рынке капитала. Затем в 1996—1997 гг. после переизбрания Б.Н.Ельцина на второй срок правительство для решения налоговых проблем попыталось усилить давление на крупную промышленность, по-прежнему игнорируя уход от налогов в новом частном секторе. При этом лишь в 1997 г. в рамках начатой реформы предприятий были сделаны первые шаги по освобождению предприятий от избыточных активов, по реструктуризации налоговой задолженности, по созданию более благоприятных условий для предприятий, которые пытались развивать свою технологическую и организационную структуру. Тем не менее в целом реформа предприятий оставалась периферийным направлением экономической политики. В комплексе все эти меры привели к тому, что в экономике было законсервировано "плохое" равновесие. Масштабные заимствования правительства вновь искусственно увеличили спрос на денежный капитал, повысили его альтернативную стоимость и сделали неэффективным для производственных предприятий возврат денежных оборотных средств в основной бизнес. Это обусловило дальнейшее затягивание "бартерной петли", душившей промышленность, а также привело к новому росту налоговых неплатежей. Угрозы начать процедуру банкротств, периодически звучавшие со стороны правительства, в этих условиях объективно стимулировали лишь изъятие капитала из производственных предприятий и его полулегальный экспорт<sup>1</sup>.

При этом существенное снижение процентных ставок, достигнутое к середине 1997 г. за счет расширения заимствований правительства за рубежом, уже мало что значило, поскольку этого было недостаточно для оздоровления системы расчетов, а без решения данной проблемы экономический рост был практически не возможен. Соответственно, невозможно было и то расширение налоговой базы, которое в нормальной экономике является результатом кейнсианской политики стимулирования спроса на основе роста государственного долга и которое одновременно позволяет правительству в будущем периоде погасить свою сегодняшнюю задолженность. И поэтому, вопреки мнению А.Б.Чубайса, разразившийся в конце 1997 г. азиатский финансовый кризис лишь ускорил логическое развитие событий. Даже без этого кризиса Россия все равно пришла бы к дефолту. Данный результат фактически был запрограммирован тем выбором, который был сделан в 1995 г.

<sup>1</sup> Этими обстоятельствами, на мой взгляд, отмечается своеобразный парадокс ускорения темпов вывоза капитала и нарастания просроченной задолженности по налогам после победы Б.Н.Ельцина на выборах 1996 г., когда, казалось бы, политические риски должны были снизиться. Соответствующие количественные оценки см. в статье: Струченевский А. Макроэкономические предпосылки финансового кризиса 1998 г. // Экономический журнал ВШЭ. 1999,