

# Зарубежные ученые об экономике России

## Отсрочки платежей и безденежные транзакции российских предприятий

© Тошихико Шиобара, 2000

### **Введение**

К. Гэдди и Б. Икес назвали российскую экономику, которая «основывается на иллюзиях по поводу почти всех важных параметров: цен, продаж, заработков, налогов и бюджетов», виртуальной [30. С. 54]. Они указали на две основные причины того, почему возникла эта виртуальная экономика: «Российская экономика в основной своей части, и в особенности ее производственный сектор, сокращается в объеме, а большинство участников экономического процесса притворяется, что это не так. Бартер, неуплата налогов, другие безденежные методы платежей превращаются в основной механизм, используемый для поддержания этого обмана» [30. С. 60]. Их превосходная работа способствовала более полному пониманию нами российской экономики и по-

будила к написанию этой статьи. Цель нашей работы – проанализировать механизм бартера, неуплаты налогов и других безденежных методов применительно к российским предприятиям. Мы уделили внимание «преемственности» российских предприятий, несмотря на смену их владельцев, поскольку считаем, что без понимания этой преемственности нельзя составить представления об экономических проблемах настоящего времени, возникающих в процессе перехода к рыночной экономике.

Мы исходим в нашем исследовании из убеждения, что просрочки платежей предполагают наличие безденежных транзакций, и, чтобы доказать эту посылку, в разд. 1 анализируем взаимосвязь между неплатежами и безденежными транзакциями. Содержание разд. 2 сосредоточено на проблемах безденежных сделок. В разд. 3 мы ана-

лизируем сделки между предприятиями, между предприятиями и государственными органами и между предприятиями и домашними хозяйствами. В эту работу не включен анализ сделок между предприятиями и банками.

## **I. Взаимосвязь между неплатежами и безденежными транзакциями**

### **1.1. Структура платежей предприятий**

Структура платежей предприятий состоит из расчетов с другими предприятиями, федеральными и местными властями, домохозяйствами и банками. В расчеты между предприятиями включаются платежи поставщикам, счета к оплате за товары и услуги, платежи от клиентов, причитающиеся суммы за товары и услуги. Расчеты между предприятиями и госучреждениями включают налоги и социальное страхование. Заработная плата связана с расчетами между предприятием и домохозяйствами. Выплата процентов по займам входит в транзакции между предприятием и банками. Подчеркнем, что в России существует несколько видов расчетов, в том числе денежные, бартер, взаимозачеты, расплата ценными бумагами.

### **1.2. История просроченных задолженностей**

Мы определяем задолженность как просроченные обязательства фирм в период действия соглашения между заинтересованными сторонами. Это определение применяется к налогам и заработной плате. Просроченные задолженности существовали и когда Россия была частью СССР. Доля

просроченных долговых обязательств по банковским ссудам и транзакциям предприятий составила в среднем за пятилетие (1985–1989) 2,8% ВВП. В 1990 г. эта цифра подскочила до 4,2%. В советское время задолженности покрывались взаимозачетами и субсидиями [6. С. 218; 3. С. 52].

После либерализации цен просроченные долговые обязательства перед поставщиками в промышленности составили в июле 1992 г. 23% ВВП [6. С. 218]. Но федеральное правительство и Центральный банк принудили предприятия пересмотреть взаимные обязательства и финансовые дела, дабы уменьшить эту задолженность. В итоге их обязательства в сентябре 1992 г. сократились до 2% ВВП. Однако просроченные обязательства промышленности, сельского хозяйства, строительства и транспорта постепенно увеличивались, и их доля в ВВП выросла с 10,1% в 1993 г. до 17,6% в 1997 г.

### **1.3. Международное сопоставление просроченных платежей**

В соответствии с анализом, проведенным А. Альфандари и М. Шаффером, просроченный торговый кредит в России в процентах к ВВП оказался относительно ниже, чем в странах Запада: между 7 и 10% ВВП в России против 10–18% в западных странах [23. С. 15]. Они подчеркнули, что, с одной стороны, объемы как общего торгового кредита, так и просроченного в России приблизительно соответствуют их средней величине по западноевропейским и восточноевропейским стандартам. С другой стороны, просроченные долги по налогам в России намного выше, чем то, что можно обнаружить в западных экономиках, однако они

были еще близки к уровню, наблюдавшемуся в экономиках Центральной и Восточной Европы [23. С. 16]. Что касается долгов по заработной плате, то некоторые страны стоят перед лицом чудовищных проблем (кроме России это Украина и Молдавия), в то время как у других (включая большую часть Восточной Европы) в этой области проблемы незначительные [28. С. 13]. Из такого положения дел все же не следует, что проблемы просроченных платежей в России не так уж и важны, поскольку неплатежи сопровождаются распространением безденежных сделок, которые негативно воздействуют на российскую экономику.

#### **1.4. Безденежные трансакции и просрочки платежей**

Безденежные трансакции включают бартер, взаимозачеты, квазиденежные платежи и другие трансакции. Из-за того что эти трансакции используются для улаживания взаиморасчетов, они вроде бы должны способствовать уменьшению задолженности. Однако в реальности требуется много времени на поиск партнеров по бартеру, и взаимозачеты производятся только при накоплении просроченных платежей. Вследствие этого мы считаем, что, чем выше доля безденежных трансакций, тем больше нарастают просроченные платежи.

По данным доклада межминистерской балансовой комиссии (комиссия Карпова), которая обследовала 210 крупных фирм за время с 1996 по первую половину 1997 г., чем выше доля безденежных сделок в товарообороте, тем длиннее срок оплаты [18]. Средний срок прохождения платежа – полгода. Так или иначе безденежные трансакции – один из важных факторов задолженности. В одной из недавно опубликованных

работ отмечается, что быстрый рост бартера с 1993 по 1998 г. тесным образом ассоциировался с ростом торгового кредита и задолженности [26. С. 15].

## **2. Схема безденежных трансакций**

### **2.1. История безденежных трансакций**

Во времена социалистического хозяйствования Государственный плановый комитет (Госплан) и Государственный комитет по материально-техническому снабжению (Госснаб) управляли системами, в рамках которых происходил обмен, но не товаров на деньги, а товаров на товары [11]. Хотя в те времена и существовали деньги, они не выполняли своих функций средства обмена и средства сбережения. Резюмируя, мы можем сказать, что квазибартер основывался на существовавшем в Советском Союзе централизованном управлении. Можно также считать, что «виртуальная» экономика существовала уже в то время, поскольку при квазибартерной системе государство могло свободно определять пропорции обмена товаров и услуг. Во второй половине периода социалистического хозяйствования были введены так называемые хозрасчет, под которым подразумевалось выполнение задач, устанавливаемых государством, с максимальной экономией ресурсов, и самофинансирование, с тем чтобы предприятия хозяйствовали более самостоятельно. В результате этот вид квазибартера был сокращен, однако он продолжал существовать даже после введения в 1987 г. самофинансирования. Мы думаем, что этот опыт квазибартера помог предприятиям оживить бартер, чтобы сдержать па-

дение производства в обстановке полного беспорядка после краха СССР.

### **2.2. Методы безденежных транзакций**

Имеется два вида бартера: один – вынужденный, а другой – автономный. По данным журнала «Российский экономический барометр», 40% бартерных сделок представляли собой вынужденный бартер [2. С. 55]. Можно подразделять бартер и на другие виды: первый – это прямой обмен продукцией или услугами между двумя предприятиями; второй – это многосторонний бартер [36. С. 35]. Бартерные сделки выполняют четыре хозяйственные функции: для вложения в производство, для потребления, для перепродажи, для ре-бартера [2. С. 57]. Вообще когда доля бартера в продажах увеличивается, доля ре-бартера растет.

В советские времена взаимозачеты использовались для компенсации взаимных обязательств между предприятиями. Этот опыт оказался очень полезным для осуществления нынешних взаимозачетов.

При советском режиме безденежные методы расчетов с использованием векселей, казначейских обязательств (КО) и других способов платежей не были особенно популярны. Мы рассматриваем их как заменители денег в дополнение к бартерной торговле.

Чтобы понять нашу точку зрения, нужно принять во внимание, что в России векселя не надо погашать деньгами. После того как предприятие А выпустило любой вексель и расплатилось им с поставщиком Б, Б может учесть его в банке и расплатиться им с другими партнерами. В конце концов предприятие В, которому потребуются

товары, выпускаемые предприятием А, получит тот самый вексель и этот вексель будет обменен на эти товары. Или же предприятие А уменьшит дебиторскую задолженность В ему за свои товары на величину стоимости векселя. Таким путем предприятию А не нужно платить деньги со своего счета в банке, как и в случае бартера. Мы можем утверждать, что безденежные методы расчетов аналогичны бартеру, потому что квазиденьги, подобные векселям, являются причиной повышения цен. Например, в случае оплаты векселем поставщик пытается увеличить цену своего продукта, дабы получить побольше наличных, когда он будет учитывать вексель в банке [10. С. 55].

### **2.3. Две характерные особенности безденежных транзакций**

Одной из наиболее важных характеристик безденежных транзакций является их индивидуальность. Это означает, что безденежные сделки не исходят из закона нейтральности товаров. В условиях безденежных транзакций закон рынка не действует и возможны произвольные и иррациональные действия. Кроме этого мы можем выделить другую важную характеристику, а именно то, что безденежные транзакции дают возможность улаживать платежи, не пользуясь банковскими счетами. Это облегчает уклонение от налогов.

### **2.4. Начальная фаза развития безденежных транзакций**

Когда стали вводить рыночную экономику, действовал ряд факторов, стимулировавших безденежные транзакции: это, во-первых, преемственность социалистической экономической системы, в которой

действовал квазибартер, а предприятия располагали весьма маленьким капиталом; во-вторых, мелкие рынки; в-третьих, гиперинфляция; в-четвертых, уменьшение трансфертов предприятиям со стороны государства; в-пятых, слабо развитая банковская система и, в-шестых, дефектность хозяйственного законодательства.

Вообще говоря, предприятия с маленьким капиталом столкнулись с проблемой ликвидности, порожденной резким сокращением их финансирования со стороны государства и трудностями получения банковских кредитов. При дефектном законодательстве квазибартер давал им возможность пользоваться безденежными трансакциями. Старое советское право основывалось на системе, в которой предприятия не покупали товары друг у друга, товары распределялись административным путем. Предполагалось, что ни одно предприятие не будет ничего заказывать без соответствующего указания центральных плановых органов, так что законом не была предусмотрена возможность отказа от принятия продукции на том основании, что она не была явным образом заказана. К. Гэдди указывает, что все, чего советское право требовало, это чтобы продавец уведомлял банк покупателя о том, что отгрузка произведена, и затем инкассировал платеж из этого банка [29. С. 95]. Эта система не менялась до июля 1992 г. Множество оборонных предприятий пользовались этой системой, чтобы продолжать свое производство без его оплаты российским правительством. Их примеру последовали другие фирмы. Продукция продолжала производиться и отгружаться, а «потребителю» предъявлялось требование ее оплаты, даже если не

было заказов с его стороны. Мы можем рассматривать эти трансакции как вынужденный квазибартер, который осуществляется индивидуально.

Кроме того, с самого начала 1992 г. множество цен было либерализовано и началась сильнейшая инфляция. В этих условиях бартер был удобен предприятиям. В то время рыночная экономика еще не получила развития и поэтому реальной ценности товаров никто не знал. Вследствие этого предпочтительнее был двусторонний, а не многосторонний бартер. Это означало, что цены на одинаковые товары определялись индивидуально.

### **2.5. Стадия развития безденежных трансакций**

На этапе развития безденежных трансакций имеется ряд факторов, содействующих их осуществлению. Первый фактор – это негибкая цена поставщика. Г. Гриценко и В. Ступин утверждают, что цены предложения негибки [7]. Если поставщик знает, что он не сможет получить деньги в обмен на товары или услуги в период действия контракта, ему следовало бы признать, что цена предложения слишком высока. Но поставщик так не поступает. Причины негибкости цен предложения состоят в негибкости заработной платы и амортизационных отчислений, а также в жестких правилах калькуляции прибыли, установленных налоговыми властями. Из-за того что налоговые власти не допускают цен предложения ниже стоимости, поставщики не могут ничего поделывать, кроме как отгружать продукцию по высоким ценам и пытаться фактически снизить последние за счет позволения покупателю отсрочить платежи.

Вплоть до конца 1994 г. правительство снижало ценность денег через инфляцию, покрывая бюджетный дефицит за счет эмиссии [3]. После 1995 г., как утверждают Г. Гриценко и В. Ступин, предприятия пользовались векселями, нарицательная ценность которых дисконтировалась на 30–50% на рынке ценных бумаг, дабы понизить свои цены предложения. Однако в этом случае благодаря разнице между контрактными ценами, предъявляемыми для налогообложения, и реальными ценами, пониженными из-за отсрочки платежей, образовывалась задолженность по налогам. Замедление инфляции является причиной сокращения доходов бюджета.

Хотя темп инфляции и стабилизировался, тенденция сокращения государственных трансфертов предприятиям продолжается. Банки имеют склонность вкладывать средства в высокоприбыльные и малорискованные государственные ценные бумаги и не ссужать деньги предприятиям. Эти два фактора приводят к тому, что предприятия по-прежнему сталкиваются с проблемами ликвидности. Возможность того, что по мере развития рыночной экономики цены будут определяться не индивидуально, а открыто, растет. Но это означает, что принцип уклонения от налогов обретет еще большую значимость.

### **2.6. Принцип уклонения от налогов**

Принцип уклонения от налогов – это спутник принципа выживания, поскольку цены, лежащие в основе налогообложения, растут под влиянием безденежных трансакций, таким образом, уклонение от налогов становится необходимостью для облегчения налогового бремени из-за отсутствия альтернативы.

Во-первых, принцип уклонения от налогов практически использует свойство безденежных трансакций обходиться без банковских счетов. Когда предприятие задерживает уплату налогов, налоговые чиновники могут заблокировать его банковский счет, переводя в принудительном порядке все текущие доходы фирмы на специальный счет, используемый для оплаты задолженности по налогам [35. С. 5]. Учитывая, что около 80% всех предприятий имеют задолженность по налогам, банковские счета большинства из них контролируются налоговыми властями. По этой причине руководство предприятий предпочитает не пользоваться банковскими счетами.

Во-вторых, принцип уклонения от налогов реализуется путем объявления товаров, передаваемых по бартеру, затратами. Предприятию А трудно обмануть налоговые власти, когда оно передает свою продукцию предприятию Б и получает товары от Б по бартеру. Но А может объявить товары от предприятия В затратами, обманув при этом налоговые власти, поскольку эти товары в действительности являются для А доходами [36. С. 36]. Многосторонний бартер может установить такого рода систему.

В-третьих, принцип уклонения от налогов реализуется через использование трансакций с тесно связанными фирмами. Сперва родственники и друзья руководителей фирмы А основывают предприятие Б и А фиктивно поставляет свою продукцию Б. Затем Б также осуществляет ее фиктивную перепродажу предприятию В. Но в действительности А поставляет свою продукцию В. В фиктивно платит за нее Б, а на самом деле А. В результате будут созданы

просроченный кредит А предприятию Б и просроченное обязательство предприятия Б перед предприятием А. Чтобы не быть обнаруженной налоговой инспекцией, фирма В будет закрыта в течение года.

Плохая налоговая система связана с принципом уклонения от налогов. В ситуации, когда через налоги изымается 55–77% полученной фирмами прибыли при номинальной ставке 35%, без уклонения от уплаты налогов предприятия просто не в состоянии продолжать свою деятельность [16. С. 28]. Не отвечает требованиям и система банкротства. Судебная система плохо выполняет свои функции. Авторы «Наблюдений за соблюдением закона российскими предприятиями» указывают, что многосторонний бартер вносит такие элементы в трансакции, которые ведут к снижению эффективности нормального механизма исполнения контрактов, и что это создает предельные трудности при составлении контрактов [36. С. 35].

### **2.7. Ликвидность и принцип выживания**

Комиссия Карпова объясняет причину «синдрома икс», который является системным явлением для экономики в целом, страдающей от множества видов хронических неплатежей. В условиях постсоветской экономики, где существуют мощные монополии, прекратились стабильные экономические связи, исчезло прежнее разделение труда между регионами, деньги были переключены со сделок с товарами и услугами на рынки государственных облигаций и операции с импортом, что вместе с последующим сжатием денежной массы в течение 1993–1997 гг. породило прямой товарный обмен. Комиссия считает, что недоста-

точность денег для платежей была дополнена вовлечением в трансакции товаров, имеющих низкую ликвидность.

В таком случае мы можем переписать ее заключение в том смысле, что безденежные сделки опираются на принцип выживания, а работать этот принцип заставили принцип уклонения от налогов и недостаточная ликвидность. И сейчас у предприятий продолжает иметь место недостаточная ликвидность, она поддерживает действенность принципа выживания в условиях негибкости заработной платы и вычета амортизационных отчислений, а также жестких правил калькуляции прибыли, навязанных налоговыми властями.

Однако в данный момент следует признать, что имеются случаи, когда продавцы отказываются отпускать товары за деньги, даже когда покупатели предлагают это. Тут может действовать другой принцип – принцип уклонения от налогов.

Теперь мы обсудим проблему ликвидности подробнее. Для этого необходимо обратиться к проблеме предложения денег. Горячих дискуссий о сравнении объемов денежной массы и валового внутреннего продукта в России великое множество [4]. Но для обсуждения этой проблемы на должном уровне требуется гораздо больше места, чем позволяют рамки этой статьи. Здесь мы выделим вопросы, связанные с движением наличности, депозитами, ценными бумагами и займами. Рассматривая движение денег между четырьмя секторами – государства, домашних хозяйств, банков и предприятий, Ю. Плющевская и Л. Старикова указывали, что чистыми должниками в 1995 и 1996 гг. были государственный сектор и сектор предприятий [15.

С. 123]. Отметим, что движение денег находится под воздействием ссудного процента, твердых валют и имущественных фондов и каждый из секторов имеет собственные приоритеты в области выплаты денег (эту тему мы обсудим ниже). Здесь же укажем четыре момента относительно ликвидности. Во-первых, должник-государство выпускает облигации под высокие проценты и поглощает кучу денег, вытесняя других заемщиков. Во-вторых, задолженность государства предприятиям является очень важным фактором неплатежей предприятий. В-третьих, предприятия вынуждены находиться в должниках в результате трудностей с получением ссуд. В-четвертых, норма сбережения домашних хозяйств очень низка, причем большинство депозитов домашних хозяйств находится в Сбербанке, большей половиной акций которого владеет Центральный банк, так что кредитование предприятий через банки незначительно.

### **2.8. Издержки безденежных сделок**

Безденежные сделки, опирающиеся на принципы выживания и уклонения от налогов, связаны с определенными издержками.

Некоторые экономисты считают, что трансакционные издержки большинства бартерных сделок (в которых двойное совпадение желаний установить нелегко) составляют приблизительно от 20 до 25% ценности транзакции (не считая «выигрыша на налогах») [35. С. 6]. Предприятия стремятся перенести эти затраты на цену. Поэтому посредники в безденежных сделках сегодня все более снижают свои реальные затраты на транзакции. Одни посредники, имеющие крупные собственные резервы капитала,

сами покупают и продают промышленную продукцию, участвуют в закупках материалов и их продаже, другие – с маленьким капиталом – устраивают бартерные комбинации.

В сокращении трансакционных издержек важную роль играют векселя, поскольку они могут выполнять свою функцию без поиска партнеров для бартера и, кроме того, передаваться без использования банковских счетов.

### **2.9. Ценовой механизм безденежных сделок**

*2.9.1. Начальная фаза ценового механизма безденежных транзакций.* На первом этапе из-за неразвитости российского рынка было очень трудно судить о ценности товаров по их рыночным ценам. Курс обмена рубля на доллар был гибким, так что сопоставление внутренних цен с ценами зарубежного рынка было также затруднительным. После либерализации цен в 1992 г. ценность денег падала так быстро, что стало очень трудно выражать цены в наличных деньгах. Эти два фактора стимулировали появление безденежных сделок. Нельзя было решить, какая цена – используемая в безденежных расчетах или рыночная – была выше, и, как уже было отмечено, поскольку цены в безденежных расчетах определялись индивидуально, трудно описать общую тенденцию. При этих условиях, по-видимому, очень важную роль в установлении цен играли старые отношения между предприятиями с советских времен и опыт квазибартера.

*2.9.2. Стадия развития ценового механизма безденежных транзакций.* Говоря о стадии ценового механизма безденежных



трансакций, мы исходили из наших представлений о развивающейся рыночной экономике и более устойчивой ценности денег. Это значит, что мы можем сравнивать цены при оплате наличными с ценами безденежных расчетов.

В случае когда товары имеются на рынке, покупатели могут сравнивать их между собой, чтобы сделать покупку. Это делает процесс формирования цен ясным и открытым. Но на данном этапе следует обратить внимание на российское своеобразие. Как мы уже отмечали, цены предложения здесь негибки; упоминали мы и о негибкости заработной платы и амортизационных отчислений, а также о жестких правилах калькуляции прибыли налоговыми властями. Поэтому даже если речь идет о товарах, пользующихся низким спросом, их поставщикам оказывается трудно продавать их по цене, которая ниже себестоимости. Чтобы понизить цену предложения, они пользуются безденежными трансакциями. В этом случае покупатели, имеющие право выбора таких же товаров на рынке, покупая данный товар по цене более высокой, чем рыночная, могут попросить поставщиков принимать товар, даваемый ими в обмен, по цене, которая тоже выше рыночной. Если поставщик контролирует покупателя, он может вынудить покупателя приобретать его продукцию по цене более высокой, чем рыночная, а продукт покупателя приобретать по цене более низкой, чем рыночная.

При сопоставлении цены при оплате наличными с ценой при безденежных расчетах нам следует обратить внимание на ограничение по наличности. В условиях жестких ограничений по наличности возможно, что наличные деньги приобретают

большую ценность и покупательную способность, чем указано их номиналом. Тогда на одни и те же товары цена предложения при оплате наличными ниже, чем цена предложения на условиях безденежных расчетов. Например, на продукцию машиностроительного сектора цены при оплате наличными ниже бартерных на 30–50%, а закупочные цены на сырьевые материалы, основанные на бартере, выше цен при наличной оплате на 15–20% [12. С. 85]. Более того, следовало бы обратить внимание на механизм взвинчивания издержек в экономике переходного периода [5], который поддерживал рост цен путем безденежных трансакций.

*2.9.3. Исследование статистики, касающейся ценового механизма безденежных трансакций.* Сейчас обсудим, действительно ли безденежные трансакции на практике стимулируют рост цен. Одно из суждений, поддерживающих эту точку зрения, заключается в том, что количество конечной продукции строго ограничивается покупательной способностью резидентов, а в случае экспорта – мировыми ценами, однако в основных секторах, в которых эти ограничения не действуют, безденежные трансакции порождают феномен более высоких цен, чем при денежной оплате [18]. В данном случае нам непонятно, что такое «основные сектора». Однако в докладе комиссии Карпова в части, касающейся сталелитейного сектора, говорится, что цена на отечественную сталь в 2 раза выше, чем на импортную. Поэтому потребители стали предпочитают бартер оплате наличными, повышая цены на свою продукцию. Это означает, как мы уже отмечали, что существование рынка товаров, пользующихся спро-

сом, дает возможность покупателям ограничивать быстрый рост цен.

В другом исследовании делается попытка доказать, что цены росли более быстро под влиянием безденежных транзакций [10]. В. Клисторин и В. Черкасский указывают, что в 1993–1994 гг. цены во всех основных секторах, за исключением топливной промышленности, росли быстрее, чем потребительские цены, которые базируются на наличной оплате. В этом случае к чис-

лу основных были отнесены энергетическая, топливная, сталелитейная отрасли, транспорт и строительство.

Сравним изменение цен каждого из секторов с изменением доли бартера в объеме продаж. Из табл. 1 мы видим, что темп роста цен в легкой промышленности ниже, чем рост потребительских цен. Из-за общего расстройтва экономики сразу в первый год после развала СССР сравнение цен декабря 1993 г. с ценами декабря 1990 или

Таблица 1

**Динамика цен производителей (декабрь к декабрю), в раз**

	Г о д									
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1996/1990	1993/1991	1996/1992	
Промышленность в целом	3,4	33,8	10,0	3,3	2,8	1,3	13 804,2	338,0	120,1	
Электрoэнергия	2,1	55,1	13,6	3,3	3,0	1,4	21 810,9	749,4	188,5	
Топливо	2,3	92,7	7,3	3,0	2,9	1,4	18 957,4	676,7	88,9	
Черные металлы	3,4	36,2	11,9	3,4	2,9	1,2	17 329,8	430,8	140,8	
Цветные металлы	3,3	52,2	6,6	4,0	2,2	1,1	11 005,3	344,5	63,9	
Химия	2,7	38,9	9,5	3,6	2,7	1,2	11 638,2	369,6	110,8	
Нефтехимия	2,5	53,5	7,7	3,6	2,7	1,2	12 012,5	412,0	89,8	
Машиностроение	3,1	27,2	10,5	3,3	2,8	1,2	9 816,9	285,6	116,4	
Лес, деревообработка и бумага	3,4	20,2	9,9	3,7	2,7	1,1	7 471,8	200,0	108,8	
Стройматериалы	3,1	28,1	12,5	3,1	2,6	1,3	11 848,0	351,3	136,0	
Легкая промышленность	4,7	12,6	7,8	3,4	2,6	1,2	4 900,0	98,3	82,7	
Пищевая промышленность	4,1	27,3	10,7	3,1	2,2	1,2	11 583,7	292,1	103,5	
Индекс потребительских цен	2,6	26,1	9,4	3,2	2,3	1,2	5 633,8	245,3	83,0	
Индекс цен на продукцию сельхозорганизаций*	1,6	9,4	8,1	3,0	3,3	1,4	1 688,5	76,1	112,3	
Индекс тарифов на грузоперевозки*	1,5	20,5	18,5	7,6	3,0	1,4	18 158,5	379,3	590,5	
Индекс тарифов на строительные работы*	3,4	16,1	11,6	5,3	2,7	1,7	15 447,3	186,8	282,2	

\* Средний за год.

Источник. [21. С. 551, 559 ]

1991 гг. непоказательно. Поэтому мы используем сопоставление цен декабря 1996 г. и декабря 1992 г., табл. 2 показывает процентную долю бартера в общем объеме продаж.

Сопоставление данных этих таблиц не дает основания утверждать, что ускоренный рост цен связан с высокой долей бартера. Но мы можем сказать, что те отрасли, которые производят большое количество промежуточной продукции, склонны повышать свои цены более быстро, чем отрасли, производящие конечную продукцию, близкую к потребителю.

Чтобы утвердиться в этом предположении, сверимся с табл. 3, которая построена

по результатам данных комиссии Карпова. Если рассматривать безденежные методы платежей как включающие не только бартер, но и квазиденьги и взаимозачеты, то доля этих методов оказывается высокой в газовой промышленности, электроэнергетике, черной металлургии, химии и машиностроении. Ускоренный рост цен наблюдался в черной металлургии, химии и машиностроении, которые производят много промежуточной продукции. Поэтому мы можем сказать, что при безденежных методах расчетов темпы роста цен производителей в ряде секторов, выпускающих промежуточные продукты, относительно высоки. Однако мы обязаны обратить внимание на

Таблица 2

**Доля бартера в торговых сделках в каждом из секторов**  
(среднемесячная по годам)

Сектора хозяйства	Г о д				
	1993*	1994	1995	1996	1997**
Электроэнергия	4	13	19	35	46
Топливо	10	17	20	32	33
Металлы	14	32	37	47	56
Машиностроение, металлообработка	12	18	23	35	41
Химия и нефтехимия	21	25	23	43	52
Лес, деревообработка и бумага	12	21	18	35	46
Стройматериалы	11	24	35	48	59
Легкая промышленность	8	20	22	40	42
Пищевая промышленность	6	9	11	17	25
Прочие	8	11	16	24	27
Сектора обрабатывающей промышленности, в том числе:					
потребительские товары	7	12	14	26	32
средства производства	12	17	20	37	42
промежуточные товары	11	25	30	44	55
Сельскохозяйственные сектора	10	15	14	22	31

Примечания: \* Вторая половина года; \*\* Первая половина года.  
Источник. [2. С. 52].

то, что это заключение отражает не более чем тенденцию, поскольку цены, формируемые при безденежных транзакциях, в принципе определяются индивидуально.

Но высокая доля безденежных транзакций в монополизированных отраслях свидетельствует, что предприятие не в состоянии взимать с потребителей деньги в достаточном количестве. Средние сроки платежей по газовой промышленности составляют около 41 месяца. Это значит, что реальная цена на газ меньше ее номинальной величины, и газовая отрасль смиряется с таким положением. Подводя итог, заметим, что даже сейчас газовая промышленность поддерживает другие отрасли, как это было в советскую эпоху. Возможно, что именно в этой роли га-

зовой промышленности и заключается секрет, как можно достичь экономического равновесия в условиях неплатежей.

Мы хотим отметить, что бывают случаи, когда безденежные транзакции используются вопреки воле предприятий. К примеру, предприятие А собирается закупить детали двигателей у предприятия Б, которому нужно 6 месяцев, чтобы их произвести. Предприятие Б просит предприятие А произвести предоплату наличными, но предприятие А само приобретает материалы для производства этих деталей и передает их предприятию Б вместо предоплаты наличными [35. С. 9]. Некоторые авторы отмечают, что 40–50% всех экономических сделок осуществляется на условиях предо-

Таблица 3

**Доля безденежных расчетов и средний период платежа**  
(Обследование проводилось в 1996 г. и первой половине 1997 г. на 204 фирмах)

Отрасли хозяйства	Средний период платежа, мес.	Доля безденежных сделок в продажах, %
Газовая промышленность	41,1	91
Производство электроэнергии на атомных станциях	12,4	95
Электроэнергетика	9,6	87
Угольная промышленность	6,9	80
Машиностроение	6,7	77
Нефтедобыча и нефтепереработка	5,0	69
Черная металлургия	4,6	79
Химическая промышленность	4,3	84
Производство алкоголя	3,5	37
Железные дороги	3,2	51
Автомобилестроение	2,9	59

Источник. [18].

платы, но это не означает, что любая предоплата производится деньгами [5. С. 107].

### **2.10. Достоинства и недостатки безденежных трансакций**

Прежде чем закончить эту главу, хотелось бы отметить достоинства и недостатки безденежных трансакций. Одно из достоинств заключается в том, что следование принципу «выживания» может поддерживать занятость, сохраняя действующее производство. Кроме того, безденежные трансакции позволяют на какое-то время укрепиться покупательной способности и тем самым временно ограничивают инфляцию [11]. Однако они имеют множество недостатков. Во-первых, экономическая эффективность сильно падает при снижении конкуренции из-за ограниченности выбора клиентов и повышения трансакционных издержек из-за поиска клиентов для бартера, а также из-за того, что цены не выполняют своих функций [11]. Во-вторых, безденежные трансакции затрудняют денежные сбережения и в результате перестает работать система денежного обращения, позволяющая инвестировать сбережения через банки [11]. В-третьих, измерение доходов предприятий осложнено из-за безденежных сделок, а это делает более трудной оценку ценных бумаг и ограничивает возможные пути привлечения капитала [11]. В-четвертых, при безденежных трансакциях по сравнению с денежными операциями имеется больше возможностей для субъективного вмешательства, в частности, со стороны властей или других влиятельных сил [37. С. 60–61]. В-пятых, безденежные трансакции вынуждают прибегать к бесприбыльному экспорту, чтобы получить на-

личные деньги, и усиливают власть банков, даже сравнительно мелких. Этот феномен искажает экономическую рациональность.

## **3. Подробности безденежных трансакций**

### **3.1. Трансакции предприятий**

*3.1.1. Трансакции между предприятиями.* В этой главе мы обсудим детали безденежных трансакций, рассматривая отдельно предприятия, Газпром, федеральные и местные органы власти, домашние хозяйства. Банки не включены в этот список по соображениям ограниченности объема статьи. Данные о просроченной дебиторской задолженности за товары и услуги и о просроченных документах к оплате за товары и услуги представлены в табл. 4. Из нее, во-первых, понятно, что как просроченная дебиторская задолженность, так и просроченные документы к оплате за товары и услуги имеют тенденцию к росту. Это означает, что бартер, в котором происходит обмен одних товаров и услуг на другие товары и услуги, увеличивает и то и другое одновременно. Во-вторых, велика абсолютная величина просроченной дебиторской задолженности и документов к оплате в электроэнергетике и топливной промышленности. Это означает, что данная задолженность является весьма важным фактором размаха безденежных трансакций. В-третьих, в электроэнергетике, топливной промышленности и на транспорте (т.е. в монополизированных секторах) просроченная дебиторская задолженность имеет тенденцию превышать просроченные документы к оплате. Это значит, что монополии могли легко

поднимать цены. Однако мы уже указали, что реальный рост цен не столь высок из-за распространения безденежных транзакций.

3.1.2. *Транзакции между предприятиями и государством.* Относительно многочисленными были случаи задолженности по налогам в электроэнергетической, топливной (в 1996 г. особенно в нефтедобывающей и нефтеперерабатывающей) и металлообрабатывающей отраслях. Большую часть налогов предприятия выплачивают в

форме налога на прибыль и налога на добавленную стоимость. Поэтому мы можем предположить, что эти сектора получили относительно хорошую прибыль. Однако отсюда не следует, что размер задолженности по налогам в монополистических секторах очень велик. Мы думаем, что влиятельные монополисты имеют привилегии по налогообложению. По нефтяному и газовому секторам в целом за 1995 г. фактические поступления составили 54% от но-

Таблица 4

*Просроченные задолженности, трлн. руб.*

Отрасли хозяйства	1994			1995			1996		
	Д*	К**	Разность	Д	К	Разность	Д	К	Разность
Основные отрасли в целом	69,3	56,8	12,5	146,9	122,3	24,6	296,3	245,9	50,4
Промышленность	48,9	41,5	7,4	96,0	79,2	16,8	173,8	158,5	15,3
Энергетика	11,0	8,3	2,7	29,5	19,6	9,9	71,1	52,0	19,1
Топливо	14,7	11,4	3,3	22,8	17,2	5,6	36,8	28,5	8,3
Черные металлы	4,9	3,9	1,0	7,6	7,2	0,4	9,0	11,2	-2,2
Цветные металлы	1,6	2,0	-0,4	2,7	2,8	-0,1	5,2	7,2	-2,0
Продукция химии и нефтехимии	3,7	4,4	-0,7	6,4	7,4	-1,0	10,1	13,5	-3,4
Машиностроение и металлообработка	7,8	6,5	1,3	16,4	14,5	1,9	25,0	26,8	-1,8
Лес, лесопромышленность, бумага	1,1	1,3	-0,2	2,3	2,6	-0,3	3,9	5,4	-1,5
Стройматериалы	1,1	1,0	0,1	2,2	2,2	0,0	4,1	4,2	-0,1
Легкая промышленность	0,7	0,6	0,1	1,3	1,3	0,0	1,9	2,5	-0,6
Пищевая промышленность	1,5	1,2	0,3	2,9	2,5	0,4	3,7	4,0	-0,3
Сельское хозяйство	1,5	2,7	-1,2	4,0	7,8	-3,8	5,9	16,3	-10,4
Строительство	8,0	4,5	3,5	17,0	8,2	8,8	33,6	17,4	16,2
Транспорт	10,9	8,1	2,8	29,9	27,1	2,8	82,9	53,8	29,1

Примечания:

\* Д: просроченные дебиторские задолженности за товары и услуги;

\*\* К: просроченные задолженности по кредитам за товары и услуги.

Источник. [21. С. 538].

минальных обязательств, причем из этой разницы 19% явились результатом освобождений от налогов, 4% – задержки платежей и 23% – несоблюдения налоговых требований [34. С. 13]. Вероятно, при выплате налогов используются безденежные трансакции; в этом случае начисление налоговых платежей отнимает уйму времени и задержки по налогам возрастают.

Очень трудно разобраться в том, какую долю в выплате всех налогов составляют безденежные методы. Мы можем дать об этом только фрагментарную информацию. По данным доклада комиссии Карпова, только 8% федеральных налогов в 1996 г. было выплачено деньгами. Эта цифра родилась в результате обследования 210 крупных фирм. В первой половине 1997 г. лишь 7% было уплачено деньгами [18]. Было отмечено, что низкий уровень денежных операций при уплате налогов был характерен для всех секторов, за исключением алкогольной промышленности. С другой стороны, С. Коммэндер и К. Мумсен писали, что, к 1996–1997 гг. на безналичную форму уплаты налогов приходилось примерно 40% поступлений в федеральный бюджет и более 50% в региональные бюджеты [26. С. 6].

Что касается налоговых зачетов, то предприятия пытаются накапливать налоговую задолженность для этих зачетов, поскольку они производятся один или два раза в год. С. Коммэндер и К. Мумсен отмечали, что рост налоговых безденежных трансакций коррелировал с увеличением межфирменного бартера и ростом задолженности по платежам [26. С. 13]. Президентским указом от 7 ноября 1997 г. на федеральные налоговые зачеты был наложен

запрет, действующий с 1 января 1998 г. У нас есть сомнения, будет ли эта мера эффективной.

Федеральное правительство разрешало производить оплату налогов различными видами казначейских обязательств до середины 1996 г. [6]. После запрещения таких платежей налоговые зачеты стали ведущим безденежным способом уплаты налогов.

Как часто использовались безденежные методы уплаты налогов в местные бюджеты? Летом 1996 г. 40% местных бюджетов в нескольких регионах финансировались безденежными методами (Экономика и жизнь. 1996. №33). Но мы думаем, что эта цифра занижена. В сентябре 1997 г. губернатор Челябинской области П. Сумин заявил, что отношение «живых денег» к денежным показателям по зачетам в доходах областного бюджета составляет 38,2 к 61,8% (Экономика и жизнь. 1997. №36). Таким образом, безденежные способы уплаты местных налогов, включающие не только зачеты, но и векселя, используются все шире.

Безденежным трансакциям сопутствует субъективный фактор. Поэтому их распространение позволяет смягчать бюджетные ограничения. Связи между людьми в районах теснее, чем в центре, так что мы вправе ожидать, что задолженность по налогам на местах будет куда как больше, чем по федеральным налогам [7]. Распространение безденежных трансакций создает различия в условиях налогообложения и в применении штрафных санкций, что извращает саму идею налогообложения и активизирует принцип уклонения от налогов.

*3.1.3. Трансакции между предприятиями и домашними хозяйствами.* Мы осве-

домлены о множестве взглядов на то, из-за чего происходят задержки с выплатой заработной платы.

*Теория гибкости заработной платы.* Р. Лэйрд и А. Рихтер настаивают на том, что задержки зарплаты дают возможность снижать ее фактически, не понижая номинально, что они представляют собой способ делать ее более гибкой [39]. Этой точке зрения следует и доклад ОЭСР [42. С. 21].

*Теория нехватки денег.* С. Кларк указывает, что определяющим фактором масштабов задержек зарплаты была степень близости к торговле за наличные деньги, причем самые короткие задержки наблюдались в пищевой промышленности, на транспорте и в нефтепереработке [25. С. 6–7]. Он также утверждает, что главная причина невыплат заключается вовсе не в злонамеренной нерадивости или коррупции управленцев и чиновников, а в отсутствии средств [25. С. 10].

*Теория криминала в финансах и политике.* В. Гимпелсон указывал, что главные детерминанты всех видов неплатежей следует искать в недостатках фискального регулирования и отсутствии политической воли для обеспечения финансовой дисциплины [33. С. 3].

*Теория отношения к налоговым задолженностям.* М. Кубонива на основе регрессионного анализа данных с декабря 1993 г. по январь 1996 г. пришел к заключению, что задержки с выплатой заработной платы могут быть объяснены неуплатой налогов (двумя сроками ранее) и текущим предложением денег.

*Теория зависимости от регионов.* Дж. Иэрл и К. Сабирьянова показали в своем эмпирическом исследовании, что задержки зарплаты имеют региональные особеннос-

ти. То, какой процент фирм в регионе имеет задолженность по заработной плате, влияет на распространенность таких задержек в данной местности.

Теория эластичности заработной платы не объясняет, почему управленцы предпочитают задержки выплаты заработной платы снижению зарплат. Теория денежного дефицита и теория криминала в финансах и политике толкуют не о задержках заработной платы, а о падении ликвидности. Теория отношения к налоговым задолженностям может преуспеть в установлении связи между проблемой ликвидности и задержками зарплаты, анализируя не только денежную массу, но и выплаты зарплат и уплату налогов, однако она не формирует необходимых и достаточных условий для объяснения задолженности по заработной плате. По нашему мнению, необходимо видеть различия между причинами распространения безденежных трансакций и непосредственными причинами задержек заработной платы. Что касается прямых причин задержек заработной платы, то теснейшую связь с ними имеют факторы, описываемые теорией зависимости от регионов, а также приоритетность различных платежей для предприятий.

*3.1.4. Приоритеты платежей предприятия.* Мы полагаем, что то, какой платежной статье предприятие отдает приоритет, предопределяет статью, обреченную на просрочку. Согласно данным Мирового банка, обследовавшего 439 фирм в середине 1994 г., менеджеры ранжируют приоритетность платежей следующим образом: на первом месте платежи, идущие государству, на втором – проценты и зарплата, а на последнем – платежи поставщикам [23. С.



63]. Это ранжирование благоприятно для государства, но неблагоприятно для наемных работников. Отдать ли приоритет уплате налогов или выплате зарплаты – это весьма важный политический вопрос. В начале 1994 г., откликаясь на рост задержек с выплатой зарплат и лоббирование со стороны фирм, правительство ввело схему, направленную на оказание помощи фирмам, имевшим задолженность по зарплате [23. С. 30]. Фирмы с просроченными платежами и по зарплате, и по налогам могли законным образом отсрочить уплату части своих налогов и использовать эти деньги на выплату заработной платы. Поначалу фирма, имевшая задолженность по налогам, могла использовать 50% средств с банковского счета на зарплату; впоследствии эта цифра была сокращена до 30% (отсюда термин: «правило 30:70»). Данная схема поначалу считалась временной и применялась только к фирмам в избранных промышленных секторах, но к концу 1994 г. ограничения были сняты, и она была распространена на все фирмы. С тех пор, как отмечают Д. Альфандари и М. Шаффер, фирмы могли добиваться налоговых отсрочек, просто не выдавая заработную плату, т. е. назначая ее достаточно высокой, с тем чтобы нельзя было выплатить ее наемным работникам полностью, не прибегая к просрочке уплаты налогов [23. С. 30]. Это очень хорошо объясняет, почему менеджеры предпочитают задержки зарплаты ее понижению или сокращению численности работников.

Федеральный закон России от 12 августа 1996 г. внес поправку в п. 2 ст. 855 Гражданского кодекса: выплата заработной платы по приоритетности заняла второе место, платежи в Государственный пенси-

онный фонд, Фонд социального страхования и Фонд занятости – третье, а уплата налогов – четвертое место. Президент Ельцин подписал этот закон, выполняя соглашение, заключенное им с профсоюзами ради получения поддержки на президентских выборах [25. С. 15]. Однако Министерство финансов, Государственная таможенная служба и Центральный банк разослали письмо, в котором обязали банки отдавать высший приоритет платежам в государственный бюджет и во внебюджетные фонды. Профсоюзы возбудили судебное дело на основании того, что это письмо нарушает Гражданский кодекс. 10 декабря 1996 г. Верховный Суд признал их иск правильным. В итоге был зафиксирован приоритет выплаты заработков, но это был только формально-правовой шаг.

### 3.2. Трансакции Газпрома

Итоговые данные по краткосрочным активам и обязательствам Газпрома показывают, что счета к оплате за товары и услуги намного меньше дебиторской задолженности по товарам и услугам. Если Газпром попытается взыскать эту дебиторскую задолженность, то сможет легко заплатить по счетам к оплате, внести налоги и взносы по социальному страхованию. Как мы уже отметили, цены на газ в действительности дисконтируются при безденежных сделках. Свидетельством тому является президентский указ от 19 июня 1997 г., по которому при условии соглашения между Газпромом и его клиентами о полном погашении их обязательств перед ним до конца 1997 г. и переход с этого момента на денежную форму платежей Газпрому было дано право делать скидки с цены на газ до 40%.

Возникает вопрос: почему Газпром допускает дисконтирование цен на газ через безденежные сделки, а не взыскивает дебиторскую задолженность полностью? Д. Грэй отмечает следующие причины того, что энергетические компании соглашаются на безналичные платежи за энергию: а) возможность продать излишки газа или электричества кому-нибудь еще, если они не проданы текущим потребителям, невелика; б) высокие цены, назначаемые промышленным потребителям, позволяют энергетическим компаниям по-разному относиться к различным покупателям; в) выгоды от безналичной оплаты часто весьма высоки, так как простые векселя и посреднический многосторонний бартер являются средствами утаивания доходов и уклонения от налогов; г) в некоторых случаях государство не поощряет снижение снабжения энергией различных отраслей [34. С. 56]. Х. Багратян и Е. Гюрген [24. С. 13] указывают другие причины: во-первых, у энергетических компаний небольшой выбор, поскольку государство не разрешает сокращать энергоснабжение стратегически важных потребителей; во-вторых, что касается Российской Федерации, то здесь не много возможностей продажи газа или электричества кому-либо еще при избытке предложения в большинстве регионов страны, трудностях с передачей энергии и ограниченных ближайших перспективах увеличения экспорта; в-третьих, безналичные расчеты, о которых зачастую не отчитывались полностью, обеспечивали энергетические компании средствами уклонения от налогов в системе, где банковские счета неплательщиков налогов могут быть арестованы налоговыми властями; в-четвертых, в некоторых случаях энергетические

компании получали возможность на выгодных условиях обменять такой долг на пакеты акций предприятий-потребителей.

Мы уже указывали, что одной из причин, почему Газпром относится терпимо к задержкам платежей и безденежным расчетам, является структура российской экономики. Хотя сокращение правительственных субсидий повлияло на руководство Газпрома, это вовсе не означало ни того, что для него ликвидность была серьезной проблемой, ни того, что серьезно действовал принцип выживания. Поскольку у Газпрома были свободные деньги, он имел сравнительное преимущество и мог экспортировать газ на Запад, получая иностранную валюту.

Сейчас мы можем указать на второе основание этой проблемы: структуру транзакций Газпрома. Большинство сделок осуществляется между Газпромом и фирмами, находящимися под его контролем. Прямых сделок с клиентами мало. Те фирмы, которые находятся под контролем Газпрома, имеют контракты с местными электрическими компаниями и крупными местными предприятиями. Следовательно, Газпрому очень трудно взыскивать плату с конечных клиентов. Временное прекращение поставок газа этим клиентам имело бы очень большие последствия, так что Газпрому трудно проводить решительные акции для сбора платы.

### **3.3. Транзакции с государством**

*3.3.1. Просроченная задолженность по государственным расходам.* В разд. 3.1.2 мы говорили о налогообложении. Здесь же мы рассматриваем проблему трансфертов федерального правительства предприятиям,

которые составляли 3% в сравнении с ВВП в 1996 г., включая заработную плату (0,5%), социальные расходы, такие, как пенсии и стипендии (0,5%), и оплату государственных заказов (2,0%). Конечно, имеются и другие виды трансфертов федерального правительства, например финансовая поддержка районов и субсидии предприятиям, но здесь мы их опускаем. Просроченные платежи по государственным заказам весьма велики. Для их уменьшения используются взаимные зачеты, поскольку федеральное правительство может легко покрыть налоги предприятий просроченными платежами за государственные заказы. Другой путь зачета – выпуск казначейских обязательств и расплата ими с кредиторами. Поскольку удельный вес занятости на государственных предприятиях и в администрации в регионах очень велик, задержки выплат заработной платы из федерального бюджета в значительной мере оказывают влияние и на другие задолженности по зарплате.

#### **4. Меры против безденежных трансакций**

В заключение мы рассматриваем меры, направленные против безденежных трансакций. Можно отметить, что в прошедших дискуссиях не делалось различия между проблемой просрочки платежей и проблемой безденежных трансакций. Следовательно, в этих дискуссиях имели место путаница и недопонимание. Например, Н. Петраков выделяет следующие основные причины неплатежей: 1) трудности с продажей конечной продукции у внутренних производителей; 2) общая нехватка денег в

отечественной экономике; 3) отделение экономики финансового рынка от реальной экономики и т.п. Затем он предлагает меры по каждому пункту [14. С. 221–238]. Например, что касается трудностей с продажами, то он предлагает учредить картель или синдикат для установления продажных цен. Однако из-за того что эти меры предназначены для решения проблемы неплатежей, нельзя ожидать, что все они окажутся действенными в урегулировании проблемы безденежных трансакций. Мы думаем, что без решения проблемы безденежных трансакций просроченные платежи не уменьшатся.

М. Афанасьев, П. Кузнецов и П. Исаева предлагают макроэкономические и финансовые меры для решения проблемы неплатежей [3. С. 64–67]. Они настаивают на том, что в качестве макроэкономической меры следует понизить темпы инфляции. Что касается макроэкономической меры, то согласно регрессионному анализу наиболее сильное влияние на рост неплатежей оказывали номинальные и реальные процентные доходы от краткосрочных облигаций [19. С. 1032–1033], а следующими по влиятельности факторами являются неплатежи по расходам федерального бюджета и политическая и экономическая стабильность. Таким образом, важное значение придается обузданию инфляции, снижению процентных ставок, надежному исполнению расходов. Однако мы думаем, что эти факторы в большей мере связаны с проблемой ликвидности.

Комиссия Карпова, которая изучала ситуацию с безденежными трансакциями, указала, что отмена нормы налоговых законов, которая запрещала продажу товаров по ценам ниже себестоимости, и поправка, каса-

ющаяся вычитания амортизационных отчислений, необходимы для того, чтобы сделать цены более гибкими [18]. Кроме того, учитывая, что средний срок платежей составляет 41 месяц в газовом секторе и 10 месяцев в электроэнергетике, комиссия предложила понизить цены на газ на одну десятую, а тарифы на электроэнергию – более чем на треть. Можно согласиться с этими предложениями, направленными на сокращение безденежных трансакций, но они недостаточны для решения проблемы, потому что надлежит учитывать действие принципов выживания и уклонения от налогов, а также решать проблему ликвидности, которая усиливает действие первого принципа.

Принцип выживания сам по себе неплох. Комиссия Карпова путем установления правил сокращения обязательств,

включая процедуры банкротства, пытается прояснить функцию принципа выживания. Мы можем согласиться с этим предложением, но очень трудно приостановить действие принципа уклонения от налогов. Если государство пытается взysкивать налоги со всей строгостью, то и предприятия намерены уклоняться от налогов еще более серьезно. Следует признать, что на ослабление принципа уклонения от налогов уйдет еще много лет, потому что в России существует такая правовая культура, при которой ни государственные чиновники, ни частные фирмы по давно заведенному порядку не следуют закону [35]. Кроме того, решение проблемы ликвидности тоже очень трудная задача.

*(Сокращенный перевод  
с английского А. Летенко)*

## Литература

1. Абалкин Л. Экономические реалии и абстрактные схемы // Вопросы экономики. 1996. №12.
2. Аукуционек С. Бартер в российской промышленности // Вопросы экономики. 1998. №2.
3. Афанасьев Мст., Кузнецов П., Исаева П. Кризис платежей в России: что происходит на самом деле // Вопросы экономики. 1995. №8.
4. Афанасьев Мст., Кузнецов П. Забытая амортизация // Вопросы экономики. 1996. №11.
5. Бассье К., Коен Д., Понтбриан Г. Управление взаимным долгом предприятий в России // Вопросы экономики. 1993. №11.
6. Делягин М. Экономика неплатежей: как и почему мы будем жить завтра. М., 1997.
7. Грищенко Г., Ступин В. Платежный кризис в экономике с неравновесными ценами // Вопросы экономики. 1998. №5.
8. Илларионов А. Теория «дефицита» как отражение платежного кризиса в российской экономике // Вопросы экономики. 1996. №12.
9. Илларионов А. Бремя государства // Вопросы экономики. 1996. №9.
10. Клисторин В., Черкасский В. Денежные суррогаты: экономические и социальные последствия // Вопросы экономики. 1997. №10.
11. Макаров В., Клейнер Г. Бартер в российской экономике: особенности и тенденции переходного периода / Препринт #WP/96/XXX. М.: ЦЭМИ РАН, 1996.

12. Малахов С. Трансакционные издержки в российской экономике // Вопросы экономики. 1997. №7.
13. Ноздрань Н. Денежные агрегаты: опыт переходного периода в России // Вопросы экономики. 1993. №11.
14. Петраков Н. Рынок без денег – достижение российских реформаторов. Русская рулетка. М.: Экономика, 1998.
15. Плющевская Ю., Старикова Л. Исследование финансовых потоков в российской экономике // Вопросы экономики. 1997. №12.
16. Шмелев Н. Неплатежи – проблема номер один российской экономики // Вопросы экономики. 1997. №4.
17. Народное хозяйство СССР в 1990 г. М.: Финансы и статистика, 1991.
18. Неплатежи: и штык не колет и пуля не берет // Экономическая газета. 1998. 7 марта.
19. Неплатежи: макроэкономический анализ / Экономика переходного периода. М.: Институт экономических проблем переходного периода, 1998.
20. Проблемы государственного регулирования ценообразования в естественных монополиях. М.: Институт исследования организованных рынков, 1997 (<http://www.nns.ru/analytdoc/inior/index.html>).
21. Российский статистический ежегодник. Официальное издание 1997. М.: Госкомстат России, 1997.
22. Alfandari G., Fan Q., Freinkman L. Government Financial Transfers to Industrial Enterprises and Restructuring, Enterprise Restructuring and Economic Policy in Russia, edited by S. Commander, Q. Fan, M. Schaffer, Economic Development Institute of The World Bank. Washington: D.C., 1996.
23. Alfandari G., Schaffer M. «Arrears» in the Russian Enterprise Sector, Center for Economic Reform and Transformation, Heriot-Watt University, March 1996.
24. Bagratian H., Gurgun E. Payments Arrears in the Gas and Electric Sectors of the Russian Federation and Ukraine, IMF Working Paper. No. 162. December 1997.
25. Clarke S. Trade Union and Non-payment of Wages in Russia, University of Warwick, U.K., mimeo., 1997.
26. Commander S., Mumssen C. Understanding barter in Russia. EBRD Working paper. No. 37. December 1998.
27. Condon T., Ramacbandran S. Cash Constraints and Credit Corsets? The Chimera of Interenterprise Credit, The World Bank, Private sector. Note No. 41. 1995.
28. Earle J., Sabirianova K. Understanding Wage Arrears in Russia, Revised September 7, 1998.
29. Gaddy C. The Price of the Past, Brookings Institution Press. Washington: D.C., 1996.
30. Gaddy C., Ickes B. Russia's Virtual Economy, Foreign Affairs, September/October 1998. Vol.77. No. 5.
31. Gaddy C., Ickes B. A Simple Four-Sector Model of Russia's «Virtual» Economy, May 1998 [Draft] (<http://econ.la.psu.edu/~bickes/ickres.htm>).
32. Gaddy C., Ickes B. To Restructure or Not to Restructure: Informal Activities and Enterprise Behavior in Transition, February 1998 (<http://econ.la.psu.edu/~bickes/ickres.htm>).
33. Gimpelson V. Politics of Labor Market Adjustment (the Case of Russia), Discussion Paper, Collegium Budapest, 1998.
34. Gray D. Evaluation of Taxes and Revenues from the Energy Sector in the Baltics, Russia, and

- Other Former Soviet Union Countries, IMF Working Paper No. 34. March 1998.
35. *Hendley K., Ickes B., Ryterman R.* Remonetizing the Russian Economy, 1998 (<http://econ.la.psu.edu/~bickes/ickres.htm>).
36. *Hendley K., Ickes B., Murrell P., Ryterman R.* Observations on the Use of Law by Russian Enterprises, Post-Soviet Affairs. No. 13. 1997.
37. *Ickes B., Murrell P., Ryterman R.* End of the Tunnel The Effects of Financial Stabilization in Russia, Post-Soviet Affairs. No. 13. 1997.
38. *Kim S., Kwon G.* A General Equilibrium Approach to Interenterprise Arrears in Transition Economics with Application to Russia, IMF Working Paper, No. 145, 1995.
39. *Layard R., Richter A.* Labour Market Adjustment in Russia, Russian Economic Trends. Vol. 3. No. 2. 1994.
40. *Ramos A.* Government Expenditure Arrears: Securitization and Other Solutions, IMF Working Paper. No.70. 1998.
41. *Yakovlev A.* Barter and Clearing Schemes: How to Define Basic Concepts. The Russian Economic Barometer. Vol. . No. 2. 1998.
42. Labor Restructuring in Russian Enterprises: A Case Study, OECD, 1996.
43. Wage Formation during the Period of Economic Restructuring in the Russian Federation, OECD, 1995.
44. *Kuboniwa M.* Russian Fiscal System and Trends after Independence, Russia's Fiscal System, Institute of Overseas Investment Belonging to the Export-Import Bank of Japan, 1996.
45. *Sato T.* What Escalated the Russian Economic Crisis? The World, Iwanami syoten. No.11. 1998.
46. *Sato T.* Economic System of Post-Socialism, Iwanami Syoten, 1997.
47. *Shiobara T.* Financial-Industrial Groups: Continuity and Change in Russian Corporate Development, Slavic Study. No. 46. 1999.
48. *Shiobara T.* Political and Economic Analysis of Modern Russia: About Financial-Industrial Groups, Maruzen Books, 1998.