

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ  
CENTRAL ECONOMICS AND MATHEMATICS INSTITUTE

РОССИЙСКАЯ  
АКАДЕМИЯ НАУК



RUSSIAN  
ACADEMY OF SCIENCES

В.Л.Макаров, Г.Б.Клейнер

РАЗВИТИЕ БАРТЕРНЫХ ОТНОШЕНИЙ  
В РОССИИ.  
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ЭТАП

Препринт # WP/99/072

МОСКВА  
1999

**Макаров В.Л., Клейнер Г.Б.** Развитие бартерных отношений в России. Институциональный этап. / Препринт # WP/99/072. - М.: ЦЭМИ РАН, 1999. – 57 с. (Рус.)

В работе, являющейся продолжением препринта авторов «Бартер в экономике России: особенности и тенденции переходного периода», М.: ЦЭМИ РАН, 1996, рассмотрены изменения в структуре и особенностях бартера в российской экономике за прошедший период, предложена периодизация развития бартера, выявлены институциональные факторы поддержки процессов расширения бартера в России. Излагаются результаты критического анализа некоторых появившихся в последнее время предположений о роли бартера в расширении «виртуальной части» российской экономики.

Обоснована гипотеза, согласно которой бартер может рассматриваться как своеобразный прототип транзакционных обменов в «постпостиндустриальном» обществе, где основная часть обменов будет относиться к товарам с высокими затратами на создание и низкими затратами на тиражирование.

Работа выполнена при поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проекты № 96–15–98624 и № 99–06–80034).

**Makarov V.L., Kleiner G.B.** The barter relations evolution in Russia. The institutional stage. / Working paper # WP/99/072. – М.: CEMI Russian Academy of Science, 1999. – 57 p. (Rus.)

The paper continues the earlier work of the same authors: “Barter in Russia economy: the features and trends of transition period”, М.: CEMI RAS, 1996, and includes the analysis of changes in structure and features of Russian barter during last three years. Based on the analysis of peculiarities of barter authors have structured the period of barter in Russia into several sub-periods. Different institutional factors causing barter’s widening in the Russian economy were exhibited. The critical analysis of current investigations of barter role in the Russian “virtual economy” was done. Authors propose to consider barter as prototype of transactions in post-post-industrial society where main exchanges will involve goods with high starting costs and low costs of mass production.

Рецензенты: д.э.н. В.Г.Гребенников (ЦЭМИ РАН),  
д.э.н. В.Е.Маневич (ИПР РАН)

ISBN 5-8211-0037-2

© Макаров В.Л., Клейнер Г.Б., 1999 г.

© Центральный экономико-математический институт Российской академии наук, 1999 г.

## СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
1. О ПРИЧИНАХ ВОЗНИКНОВЕНИЯ БАРТЕРА .....	8
2. БАРТЕР И “ВИРТУАЛЬНАЯ” ЭКОНОМИКА .....	14
3. ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ.....	20
4. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА БАРТЕРА.....	28
5. ДАЛЬНИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ БАРТЕРА: ПОСТИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ЭТАП	41
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	52
ЛИТЕРАТУРА.....	54
ОБ АВТОРАХ.....	59

## ВВЕДЕНИЕ

Феноменальный размах бартера как основной формы осуществления внутристрановых промышленных трансакций выделяет Россию из числа остальных стран с переходной экономикой. Степень бартеризации российской экономики значительно превосходит соответствующие показатели даже стран СНГ. За последние годы бартер в России наглядно продемонстрировал свою устойчивость, жизнеспособность, и его размах стал одной из определяющих особенностей российской экономики. Теоретическому осмыслению этого феномена, его истокам, последствиям и методам преодоления посвящено значительное число публикаций как отечественных, так и зарубежных авторов (см., напр., [Poser, 1998; Kim, 1996; Banerjee, 1996, Aucutsionek, 1998; Алексеев, Герцог, 1997; Клепач, 1997; Розмаинский, 1997; Вороновицкий, Щербаков, 1998] и др.). При этом среди подходов к объяснению бартера можно найти влияние практически всех основных направлений современной экономической теории – неоклассических макроэкономических, отводящих главную роль в возникновении бартера факторам инфляции, монетизации, размерам процентной ставки [Полтерович, 1998]; неоклассических микроэкономических, рассматривающих количественные стороны бартерных обменов с точки зрения “проекции” на бартерную ситуацию принципов максимизации прибыли за счет выбора ценовой и объемно-номенклатурной политики предприятий на бартерном и денежном рынках [Вороновицкий, Щербаков, 1998]; неоинституциональных, акцентирующих внимание на контрактных и неформальных аспектах реализации бартера [Kim, 1996]; эволюционных, рассматривающих бартер как форму жизнедеятельности популяции предприятий, вынужденных приспособляться к изменяющимся условиям жизни (демонетизация страны при таком подходе аналогична резкому сокращению одного из необходимых для жизни организмов данной популяции ресурсов среды) [Макаров, 1997]. Статистическое исследование бартера и других неплатежных вариантов трансакций также нашло отражение в литературе [Яковлев, Глисин, 1996; Yakovlev, 1998, Рикошинский, 1998]. Основы математического моделирования бартерных ситуаций были заложены в еще в ранних работах [Полтерович, 1970; Макаров, 1980].

По существу в рамках экономической науки о трансформационных процессах сформировалось определенное направление, которое можно было бы на-

звать “бартерологией”. В силу сказанного трудно согласиться с П.А.Карповым в том, что “науки о товарообменных операциях не существует” [Карпов, 1998].

Одно из, по-видимому, первых системных отечественных исследований данного феномена российской экономики [Макаров, Клейнер, 1996] было выполнено авторами более трех лет назад. Как изменилась с тех пор ситуация? Появились ли в ней новые черты, требующие пересмотра сформулированных концепций? Останется ли экономика России “бартерной”, и каковы перспективы ее перехода в, скажем так, “нормальные” формы?

Несмотря на значительное число публикаций по проблемам бартера, единое мнение по вопросам природы и последствий бартера у исследователей отсутствует. Так, В.М.Полтерович [Полтерович, 1998] считает основной причиной возникновения разрыв в трансакционных издержках на бартерном и денежном рынках (вызванный высокими темпами инфляции 1992 – 1994 гг. и трудностями прохождения денег через банковскую систему). Напротив, К.Гадди и Б.Икес [Gaddy, Ikes, 1998] считают, что бартер возник и поддерживается исключительно для того, чтобы обеспечить возможность существования неэффективных (убыточных) предприятий в конкурентной экономике. Иными словами, бартер, по их мнению, выполняет одну из тех ролей, которую играл централизованный план производства и распределения продукции, а именно, роль средства организации (даже невыгодных для одной из сторон) трансакций.

Соответственно различно и мнение о последствиях бартера и способах борьбы с ним.

Можно поставить и более общий и, может быть, в каком-то смысле неожиданный вопрос о роли бартерного периода в экономической истории России. Не является ли масштабный российский бартер предвестником некоторой новой институции “постпостиндустриальной” экономики XXI века? Возможно, что бартер – не просто случайное переходное звено в эволюции, своего рода неизбежное зло, вызванное неправильной экономической политикой, но и нечто вроде деревянного велосипеда, – модели будущего весьма совершенного (разумеется, для соответствующего этапа эволюции) средства передвижения.

В данной статье мы пытаемся ответить на эти вопросы. Мы предлагаем классификацию периодов развития и факторов поддержки бартера в России, анализируем причины неудач в попытках ограничения бартера и выдвигаем новую, по-видимому, концепцию перспектив бартера.





## 1. О ПРИЧИНАХ ВОЗНИКНОВЕНИЯ БАРТЕРА

Прежде, чем рассматривать этот вопрос, необходимо сделать два уточнения. Во-первых, уточнить определение самого бартера, во-вторых, период, к которому относится рассмотрение.

Начнем с определения. В словаре Вебстера бартер определяется как торговый акт, осуществляемый путем обмена товарами или услугами без использования денег [Webster, 1984]. В последнем по времени Гражданском кодексе РФ, так же, как и в прежних его вариантах, не используется понятие “бартер”, хотя и присутствует понятие мены. Наиболее четкое определение непосредственно бартера, которым можно было бы в принципе оперировать в целях правового анализа, содержится в Указе Президента РФ от 18 августа 1996 г. № 1209 “О государственном регулировании внешнеторговых бартерных сделок”. Под бартером, согласно этому указу, понимаются сделки, “предусматривающие обмен эквивалентными по стоимости товарами, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности. К бартерным не относятся сделки, предусматривающие использование при их осуществлении денежных или иных платежных средств”.

По нашему мнению, “экономическое” определение Вебстера, так же, как и приведенное в цитируемом указе “юридическое” определение, не соответствуют реальному употреблению этого термина в хозяйственной практике и в экономических исследованиях. Термин “бартер” обычно понимается значительно шире. Во-первых, как указывалось в [Макаров, Клейнер, 1997], к числу бартерных относят также и те случаи двустороннего или многостороннего обмена товарами или услугами, которые формально сопровождаются передачей каких-либо денежных или иных платежных средств. Во-вторых, говорить об эквивалентности стоимости обмениваемых товаров, работ или услуг нет обычно никаких оснований. В иных сделках эти же самые товары или услуги могут выглядеть совершенно неравноценными.

Несмотря на кажущуюся близость понятий бартера и мены, при определении бартерных операций нельзя опереться и на присутствующее в Гражданском кодексе понятие мены. Согласно ст. 567 п.1 ГК РФ “по договору мены каждая из сторон обязуется передать в собственность другой стороны один товар в обмен на другой”. Таким образом, речь идет, во-первых, о переходе всех прав собственности, что, вообще говоря, не обязательно для бартера, и, во-вторых, о



передаче товаров, а не услуг, работ или объектов интеллектуальной собственности. В связи со сказанным, предлагается следующее определение бартера, несколько уточняющее определение, содержащееся в [Макаров, Клейнер, 1997].

Под бартером следует понимать такой вид обмена каких-либо прав собственности на товары или прав на получение услуги (выполнение работы), при котором взаимная передача таких прав является необходимой частью обмена, независимо от того, оплачивается ли их передача деньгами или нет.

Можно привести следующие примеры бартерных трансакций, демонстрирующие актуальность приведенного, достаточно широкого определения (см. также [Калинина, 1998]).

1. *Встречная закупка.* Организация *A* поручает продать организации *B* произведенную *A* продукцию и одновременно поручает ей купить на вырученные средства сырье для своего производства.

2. *Встречная поставка.* Организация *A* поставляет организации *B* оборудование по договору поставки, в то время как последняя поставляет организации *A* материалы для изготовления оборудования также по договору поставки.

3. *Бартерная аренда.* Организация *A* предоставляет организации *B* оборудование во временное пользование по договору аренды. Вместо арендной платы организация *B* расплачивается продукцией, произведенной на арендованном оборудовании (вариант: расплата осуществляется путем проведения ремонта оборудования в организации *A*).

4. *Толлинг.* Организация *A* поставляет организации *B* сырье для переработки и получает оплату в виде готовой продукции.

С точки зрения правового регулирования бартерные сделки могут согласно действующему законодательству оформляться в виде договоров мены, договор бартера, договор аренды, договор толлинга и др.

Если пользоваться данным выше определением, то периодизация этапов бартера должна охватывать не только пост-, но и дореформенный период, начиная со времен военного коммунизма, хотя размах бартерных операций в разное время был различным.

Для грубой оценки объема встречной торговли в послевоенной и дореформенной экономике можно использовать следующие соображения. Как известно, почти все предприятия в СССР были включены в структуры управления (министерства, ведомства, всесоюзные объединения), осуществлявшие общее ру-

ководство предприятиями и утверждавшие (с конца 50-х годов) годовые планы производства и реализации продукции. Входящая в эти планы продукция не могла относиться, как правило, к объектам бартерной торговли. Однако по отношению к сверхплановой продукции предприятие имело значительно большую степень свободы, и такая продукция использовалась для встречных поставок. Кроме того, объектами бартера являлись так называемые неликвиды – товарно-материальные ценности, не используемые в деятельности предприятия. В некоторые периоды реализация таких ценностей даже запрещалась, однако передать их с баланса на баланс было при определенных условиях возможно. Поэтому верхняя граница бартерного объема может быть определена как превышение факта над планом и (с учетом искажения статистики) колебалась от 2 до 6% общего объема продукции.

Оценка объема бартера в течение последнего десятилетия в литературе неоднозначна, причем по данным различных публикаций цифры в зависимости от методологии исследования и состава выборки различаются в несколько раз. “Оптимистические” оценки группируются вокруг двух-трех десятков процентов, “пессимистические” – вокруг 80–90% от общего объема промышленной продукции. Г.Явлинский оценивает размер бартера для чисто российских предприятий как 70-80% объема реализации продукции [Явлинский, 1998].

Обследования, выполненные с участием авторов данной работы, личный опыт консалтинговой деятельности, а также макроэкономические данные о степени монетизации ВВП, скорости оборота средств в производстве и о распределении капитала между финансовым и реальным сектором (см., напр., [Глазьев, 1997]) свидетельствуют в пользу “пессимистической” версии. По мнению ряда экспертов, бартерный способ реализации продукции в России для отраслей, производящих высоколиквидную продукцию (нефть, металл и т.п.) является сейчас практически всеобъемлющим, и исключения могут иметь место только в двух случаях: если продукция реализуется за рубежом или в розничной торговле в России.

По нашему мнению, в новейшей истории России целесообразно выделять пять этапов развития бартерных отношений, основываясь на смене основных факторов поддержки и развития бартера. Первый этап, охватывающий период до середины 80-х годов (мы не останавливаемся здесь на возможной более дробной классификации дореформенного периода, см., напр., [Макаров, Клейнер, 1997]),

можно назвать “бартером централизованного планирования”, поскольку именно всеобъемлющая и неизбежно не вполне адекватная система распределения плановой продукции была основной причиной поддержания бартера в этом периоде. Следующий этап, пришедшийся на время острого дефицита практически всех товарно-материальных ценностей (конец 80-х – начало 90-х годов), был вызван к жизни именно этим дефицитом [Макаров, Клейнер, 1997] и потому может именоваться периодом “бартера общего товарного дефицита”. Этап 1992 – 1994 гг. характеризовался некоторой адаптацией предприятий к новым условиям, однако нарастание бартера не прекращалось ввиду отсутствия оборотных средств у предприятий (соотношение между оборотными средствами и основными фондами с учетом износа последних изменилось с 0.587 в 1991 г. до 0.031 в 1995 г. [Лисициан, 1997]). Соответственно этот период может быть назван периодом “бартера финансового дефицита предприятий”. Период 1995 – 1996 гг., проходивший под знаком жесткой финансовой политики и критического уровня монетизации ВВП, усилил проявления бартера, доведя его практически до максимума. Этот период естественно назвать периодом “бартера общего финансового дефицита”. Наконец, последний, текущий этап можно назвать этапом “институционального бартера”. Это обусловлено тем, что приблизительно к 1997 г. встраивание бартера в функционирующую экономику, в том числе и сопряжение его с денежно-налоговой сферой, оказалось закрепленным в институциональных структурах и процедурах (более подробно об этом см. в п. 3 настоящей работы). Периодизация бартера с 60-х годов, ориентировочная (сугубо приближенная верхняя) оценка доли его объема в общем промышленном производстве и условное название периода приведены в таблице.

Следует отметить, что понятие бартера эволюционировало и сейчас трактуется шире, чем раньше. Формы поиска и организации бартера также совершенствуются.

Исторический взгляд на развитие отечественного бартера позволяет понять многие “генетические” корни этого феномена. Несмотря на то, что цифры, характеризующие объем бартера в дореформенной экономике, невелики, качественный анализ позволяет рассматривать экономику СССР как предшественницу нынешней бартерной экономики.

## Этапы развития бартера в России

№ периода	Период	Оценка объема бартера	Условное наименование периода
1	1960 – 1980 гг.	~5% (оценка авторов)	“Бартер централизованного планирования”
2	1989 – 1991 гг.	~35% [Нестерович, 1993]	“Бартер общего товарного дефицита”
3	1992 – 1994 гг.	~40% [Клепач, 1997]	“Бартер финансового дефицита предприятий”
4	1995 – 1996 гг.	~75% [Рикошинский, 1998]	“Бартер общего финансового дефицита”
5	1997 – 1998 гг.	~90% [Щербаков, Чернавский, 1998]	“Институциональный бартер”

Экономика централизованного планирования в своей производственной части никогда не была денежной. Это обстоятельство имеет первостепенное значение для анализа реформенной и постреформенной экономики. Планирование, отчетность и – самое главное – само *восприятие* экономическими субъектами произведенных и потребляемых благ в подавляющем большинстве ситуаций носили *натуральный* характер. Поэтому движение материальных ценностей, их оборот, замена одних ценностей в руках данного владельца на другие были чрезвычайно затруднены; так, практически каждая единица основных фондов была на учете. Неформально выражаясь, можно сказать, что эластичность заменяемости отдельных единиц средств труда (и в значительной степени предметов труда) была близка к нулю. При этом их “натуральное” восприятие можно считать глубоко укорененным в экономическом сознании (или, если так можно выразиться, в экономическом подсознании) хозяйствующих субъектов, а также в соответствующих экономических “рутинах” [Nelson, Winter, 1982] – традициях принятия хозяйственных решений.

Конечно, нельзя согласиться с мнением И.Лавровского [Лавровский, 1988] о том, что “натуральное планирование есть не что иное, как хорошо известный экономической науке бартерный рынок”, поскольку плановое централизованное распределение практически не носило рыночного характера: прямые свя-

зи между предприятиями-производителями и потребителями были сведены к минимуму. Тем не менее, если изменить масштаб рассмотрения и считать товаропроизводителями не отдельные предприятия или даже производственные (научно-производственные) объединения, а отраслевые министерства, то здесь представление о системе распределения продукции в СССР как о гигантском бартерном рынке будет близким к истине. Следует только учесть, что межминистерский бартер формировался не напрямую, а при посредничестве таких органов, как Госплан и Госнаб СССР. В целом сложившаяся ситуация создавала благоприятные предпосылки для реализации бартерной экономики в России.

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

Исходя из сказанного, трудно согласиться с теми, кто считает причиной сегодняшнего бартера сознательное стремление скрыть как бы изначально присущую огромной части отечественных предприятий обрабатывающего сектора убыточность (value-subtraction), как это утверждается в [Gaddy, Ikes, 1998], или “разрушение стоимости”, как утверждает А.Резникович [Резникович, 1998]. Ввиду довольно широкого резонанса, который получила статья [Gaddy, Ikes, 1998], целесообразно остановиться на аргументах и логике ее авторов подробнее.

## 2. БАРТЕР И “ВИРТУАЛЬНАЯ” ЭКОНОМИКА

Гадди и Икес категорически возражают против представления об экономике бартера и неплатежей как “трясине, засасывающей невинные жертвы и грозящей им в конечном счете гибелью или по меньшей мере препятствующей достижению ими экономического успеха” [Voil, 1998]. Наоборот, по их мнению “виртуальная экономика представляет собой хорошо организованную систему, а ее участники – не только предприятия, но и работники и правительство – в основном добровольные игроки” [Gaddy, Ikes, 1998]. Гадди и Икес предлагают стилизованную модель взаиморасчетов в российской экономике и резюмируют: “ключевая мысль, обоснованная с помощью этой модели, состоит в том, что виртуальная экономика возникла как следствие двух фундаментальных фактов: (1) огромная часть российской экономики (в частности, ее обрабатывающая промышленность) не добавляет стоимости в процессе производства, в то время как (2) большинство экономических субъектов делает вид, что это не так. Бартер и другие неденежные формы платежей оказываются основным механизмом, который используется для создания и поддержки этого впечатления” [Gaddy, Ikes, 1998].

Обратимся сначала к первой части утверждений Гадди и Икеса. По нашему мнению, два противопоставляемые Гадди и Икесом утверждения не являются антонимами. С одной стороны, бартерная экономика при зарождении ее новой волны в 1992 – 1993 гг. вполне могла быть уподоблена трясине, поскольку распространение бартера носило диффузный характер [Макаров, Клейнер, 1996], а сам эффект бартеризации относится, как справедливо отмечает В.М.Полтерович [Полтерович, 1998], к числу институциональных ловушек. Вместе с тем, как это часто бывает при вхождении системы в такие ловушки, создается мощный слой экономических субъектов и физических лиц, которые находят выгоду в данном эффекте и формируют его социальную и институциональную базу. Состав этой базы для бартерно-неплатежной экономики был рассмотрен еще в работах авторов данной статьи [Клейнер, 1996; Макаров, Клейнер, 1997]. Таким образом, противопоставление “жертвы” бартерной экономики и “добровольного участника-игрока” такой экономики не вполне корректно.

Теперь по поводу второго утверждения Гадди и Икеса. Сначала рассмотрим первую часть (п. 1) этого утверждения. В работе [Макаров, Клейнер, 1996]

были прослежены эффекты “локализации ценообразования” в бартерной экономике, к числу которых относится и утеря измерительной функции цен и, следовательно, невозможность использования стоимостных показателей для определения эффективности работы предприятий, в том числе убыточности или прибыльности (принадлежности к увеличивающим или сокращающим стоимость производствам). Поэтому, оставаясь в рамках бартерной части экономики, по очевидным причинам действительно невозможно отличить убыточное от прибыльного предприятия. Расширяя рамки рассмотрения и предполагая возможность контакта бартерной части экономики с денежной (неважно, в России или за ее рубежами), мы можем, используя внешние денежные (равновесные) цены, говорить об убыточности или прибыльности данного предприятия *в этих ценах*. Однако для того, чтобы такое заключение было корректным, необходимо, чтобы “стык” бартерной и денежной части экономики был бы также промоделирован корректно. Так ли обстоит дело в модели Гадди-Икеса?

Рассмотрим с этой точки зрения модель [Gaddy, Ikes, 1998] более подробно (поскольку в рассматриваемой работе приведена по сути только схема модели и числовой пример, приходится обсуждать некоторую интерполяцию замысла авторов).

Напомним, что в модели рассматриваются четыре объекта (они трактуются в модели неоднозначным образом: то, как самостоятельные независимые организации, то, как секторы народного хозяйства): обрабатывающее предприятие  $M$ , сырьевое предприятие  $G$ , домашнее хозяйство  $H$ , собирающий налоги орган (бюджет)  $B$  и, наконец, не названный объект, предъявляющий платежеспособный спрос на продукцию  $M$  (рынок, назовем его  $R$ ). Предприятие  $M$  использует в качестве факторов производства сырье, поставляемое предприятием  $G$ , и рабочую силу, поставляемую домашним хозяйством  $H$ , расплачивается с ними деньгами (с сырьевым предприятием, возможно, своей продукцией), а бюджет получает налоги от  $M$ ,  $G$  и  $R$  и передает их в качестве трансфертов домашнему хозяйству  $H$ . При этом считаются фиксированными 1) цена на сырье (производимое предприятием  $G$ ),  $c_G$ , 2) обязательно денежная цена рабочей силы (поставляемой домашним хозяйством  $H$ ),  $c_H$ , 3) цена рынка на продукцию предприятия  $M$ ,  $c_M$ .

Зависимость объема производства от размеров факторов в [Gaddy, Ikes, 1998] не описывается, поскольку у  $M$  не предполагается никакого выбора в объемах привлекаемых ресурсов. Вместе с тем, сохраняя числовые параметры приме-

ра, можно предположить, что авторы [Gaddy, Ikes, 1998] имеют в виду производственную функцию Леонтьева  $y = \min(g, h)$ , где  $y$  – количество единиц продукции предприятия  $M$ ,  $g$  – количество единиц сырья,  $h$  – количество единиц труда. В предложенном в [Gaddy, Ikes, 1998] примере  $g = h = y = 100$ ).

Ясно, что в этих условиях убыточность или прибыльность предприятия  $M$  зависит от соотношения экзогенных цен  $c_G, c_H, c_M$ . В [Gaddy, Ikes, 1998] предполагается, что  $c_G = c_H = c_M = 1$ . При этом добавленная  $M$  стоимость<sup>1</sup> имеет вид  $c_M y - c_G g - c_H h = c_M \min(g, h) - c_G g - c_H h = \min(g, h) - g - h = -\max(g, h)$  необходимо отрицательна. Она останется отрицательной, какие бы решения ни принимались  $M$  по поводу объема привлекаемых ресурсов. Заметим, однако, что ситуация, при которой цена на продукт совпадает с ценой на ресурс, коэффициент использования которого в единице продукции не меньше единицы, нереалистична. В этом случае следует говорить об устойчивом диспаритете цен и структурном неравновесии в экономике. Таким образом, убыточность  $M$  вовсе не выводится из модели, а закладывается в нее экзогенно.

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

<sup>1</sup> Обычно, говоря о *добавленной предприятием стоимости*, имеют в виду, что работники и капитальные ресурсы как бы включены в само предприятие, объединяются в его рамках, взаимодействуют с исходными ресурсами и увеличивают их стоимость. Поэтому для измерения добавленной стоимости из стоимости выручки вычитают величину внешних закупок – стоимость исходных материалов. Если же материальные и трудовые ресурсы, как это представлено в модели Гадди-Икеса, рассматриваются как внешние для предприятия, то до-



Правда, Гадди и Икес приводят некоторые аргументы, которые можно было бы изложить так: даже если бы выход на внешний рынок  $R$  для  $H$  и  $G$  был разрешен, они бы этого не сделали. Но даже если признать это, то их оценка собственной продукции была бы исключительно субъективной, и эти субъекты находились бы в таком же положении, что и предприятие  $M$ . Эта ситуация, однако, описывалась бы иной моделью, чем предложенная в [Gaddy, Ikes, 1998].

Теперь о второй части (п. 2) ключевой мысли статьи Гадди-Икеса. По нашему мнению, то явление “притворства” товаропроизводителей и товарополучателей, о котором пишут авторы [Gaddy, Ikes, 1998] как о второй составной части фундамента российской “виртуальной экономики”, — неотъемлемое свойство всякой экономики. В принципе возможны два источника появления “объективных” цен: это либо механизм торговли, уравнивающей за счет цены спрос и предложение данного товара на рынке, либо механизм административного установления цен, при котором “объективна” и “истинна” та цена, которая официально установлена соответствующим органом. Однако в обоих случаях цена все же носит конвенциональный характер. Либо продавец и покупатель в результате торга *признают* данную цену, либо цена получает *признание* из-за авторитетности органа, ее устанавливающего. В обоих случаях это означает лишь успех двух- или многосторонней договоренности; иными словами, в замкнутой экономике цена всегда конвенциональна. Даже если имеется “внешняя” по отношению к данной части экономики система, в которой цена уже общепризнанна, это еще не является аргументом, чтобы “ценовое притворство” прекратилось. Можно даже высказать более сильное утверждение о том, что конвенциональными в экономике являются практически любые измерения, не только денежные, но и натуральные. Ведь даже определение количества испеченных буханок хлеба требует конвенционального признания, что одна буханка полностью тождественна другой. Если же, скажем, речь идет о насыщении одного голодного человека, то первая и вторая буханка для него различны: первая в высшей степени необходима, вторая излишня. Здесь измерение, скорее всего, носило бы двоичный характер: либо нет ни одной буханки, либо есть “много”. Поэтому говорить о “признаваемом обществом притворстве” как о характерной и отличительной черте российской экономики, как нам представляется, нет никаких оснований.

---

бавляет стоимость лишь капитал предприятия, и добавленную стоимость следует измерять разностью между выручкой, с одной стороны, и затратами на материальные и трудовые ресурсы, с другой.

Еще несколько замечаний, касающихся принципиальной адекватности модели Гадди-Икеса. В [Gaddy, Ikes, 1998] утверждается, что в описанной там ситуации предприятию  $M$  не остается ничего другого, как прибегнуть к бартеру как средству скрыть свою принадлежность к убыточным предприятиям. Между тем естественно было бы предположить, сохраняя существенные черты модели, что на самом деле у каждого предприятия в сколько-нибудь реалистической ситуации, в том числе у  $M$ , есть, наряду с бартером, по крайней мере два варианта действий: а) изменить объем привлекаемых факторов; б) изменить свою технологию, т.е. производственную функцию.

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

То же самое, разумеется, могло бы быть и при изменении производственной функции, иными словами – при реструктуризации предприятия. Вопрос о том, какая функция могла бы возникнуть в результате реструктуризации, неоднозначен и требует специальной модели (см. [Клейнер, 1998a]). Суть реструктуризации в модельном отображении состоит в том, что часть имеющихся ресурсов ( $g$ ,  $h$ ) расходуется (обмениваются) на изменение тех или иных характеристик производственной функции, например, эластичности выпуска по тому или иному фактору или эластичности замены факторов. При этом аппроксимационные свойства функции по отношению к исходным данным в основном сохраняются. Пропорции обмена определяются состоянием и потенциалом воспроизводственных и инновационных элементов функциональной структуры предприятия (более подробно модель реструктуризации описана в [Клейнер, 1998]). Такая реструктуризация в принципе могла бы принести двойной эффект: с одной стороны, сделать эффективность использования ресурсов более подвижной и тем самым расширить возможности перехода предприятия к режиму прибыльности, с другой – повысить цену бизнеса и тем самым повлиять на повышение цены продукции предприятия  $c_M$ .

По нашему мнению, для обоснованности выводов, извлекаемых из модели Гадди-Икеса, она должна быть дополнена следующими элементами: расширен “коридор” взаимодействия бартерной и остальной части экономики за счет частичного выхода предприятия  $G$  и домохозяйства  $H$  из границ “бартерной эконо-

мики” и их участия в конкурирующих с *M* предприятиях; возможностью предприятия *M* не только переходить к бартерной оплате услуг поставщиков и государства, но и изменять объемы привлекаемых ресурсов и проводить реструктуризацию. Вместе с тем модельный пример Гадди-Икеса как наглядная иллюстрация одного из способов возникновения накопленных неплатежей в условиях “экономики выживания”, несомненно чрезвычайно поучителен.

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

### 3. ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Прежде всего следует уточнить понятие эффективности по отношению к предприятиям централизованной, переходной и рыночной экономики. Сначала придется разграничить понятия целевой, технологической и экономической эффективности. Под *целевой (функциональной) эффективностью* (effectiveness) понимается степень соответствия или несоответствия функционирования предприятия его целевому назначению. При этом, конечно, приходится учитывать различное представление о назначении предприятия у того или иного экономического субъекта или лица. Если фиксировать целевое назначение (например, выплату дивидендов на один рубль, вложенный в обыкновенные акции предприятия – целевое назначение с точки зрения значительного числа акционеров), то на множестве акционерных предприятий возникает бинарное отношение – упорядоченность по размеру дивидендов.

Под *технологической эффективностью* (technical efficiency) понимается степень интенсивности использования ресурсов предприятия с точки зрения динамического соотношения между объемами выпуска различных видов продукции и размерами затраченных ресурсов при различных вариантах этих объемов. Если технология функционирования предприятия описывается производственной функцией, то на множестве таких функций, соответствующих различным предприятиям, существует бинарное отношение (частичного) порядка, согласно которому одна функция является более “экономной” технологически, чем другая. Для измерения технологической эффективности известен целый ряд специальных показателей (индексов), см., напр., [Brover, Kleiner, 1998].

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

Следует обратить внимание на то, что технологическая эффективность является динамически инвариантным отношением, т.е. характеризует эффективность предприятия вне связи с часто меняющимся количеством используемых

ресурсов и меняется лишь при изменении производственной функции, т.е. относительно редко. Напротив, экономическая эффективность является, вообще говоря, явной функцией от количества используемых ресурсов, цен на ресурсы и цен на продукцию. Целевая эффективность в общем случае может характеризоваться как промежуточная между динамически инвариантной технологической эффективностью и статически инвариантной экономической эффективностью категория.

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

Дело в том, что предприятие играет особую роль в современном российском обществе, являясь его основным структурообразующим элементом. После разрушения вертикальных и горизонтальных структур управления предприятие осталось по существу единственной устойчивой организационной единицей отечественного производства. Поэтому роль практически каждого реального предприятия в экономике должна трактоваться с институциональных позиций, т.е. соответствия деятельности предприятия устойчивым ожиданиям, предъявляемым к предприятию со стороны stakeholder'ов – экономических субъектов и физических лиц, связанных с предприятием отношениями взаимных ожиданий. К числу таких субъектов относятся: население и его отдельные группы (в том числе собственники, нынешние и возможные работники и руководители предприятия, их родственники, пенсионеры, инвалиды и т.д.); другие предприятия; научно-исследовательские и опытно-конструкторские организации; банки; учебные заведения; налоговые органы; федеральные и местные органы исполнительной и законодательной власти; федеральные органы отраслевого регулирования [Клейнер, 1998b]. В этот же список “контрагентов” можно условно включить и само данное предприятие, которое также предъявляет определенные целевые требования к ходу и результатам своей деятельности. Обобщенно их можно охарактеризовать как наличие в каждый момент времени потенциала, обеспечивающего те-

кущее и будущее функционирование предприятия. При этом в понятие потенциала включаются (с теми или иными приоритетами) как активы предприятия, так и позитивные характеристики его рыночного положения и динамики, накопленный опыт и т.д. [Клейнер, 1998b].

Предприятия порождают не только товарные и финансовые потоки, но и потоки взаимных обязательств и ответственности, формирующие и поддерживающие целостность общества. Сами по себе они служат источниками и аккумуляторами экономической информации, социальных навыков, связей между поколениями.

Пренебрежение институциональной социально-экономической ролью предприятия оборачивается разрушением структуры общества – умиранием населенных пунктов, поддерживаемых предприятиями; разрывом хозяйственных связей; социальной безответственностью; криминализацией молодого поколения, не могущего найти себя в новой структуре; противопоставлением поколений и т.д. Особенно важен учет институциональной эффективности в условиях переходной экономики, когда институциональные преобразования становятся одной из основных целевых функций экономической политики.

Отсюда вытекает, заметим, что не только банкротство и ликвидация предприятий способны нанести существенный урон экономике, но и безответственное создание новых предприятий. Поэтому настало время более осторожно относиться к формированию сети предприятий. В условиях слабости судебной и правоохранительной системы беспроblemное учреждение предприятий создает излишнюю и неконтролируемую подвижность институциональной структуры и позволяет недобросовестным учредителям не только вывести предприятия из-под налоговой ответственности перед государством, но и легко уклониться от ответственности перед потребителями, кредиторами и другими партнерами. Именно в сетях предприятий-однодневок, опутывающих сейчас практически каждого сколько-нибудь крупного производителя, теряется, не доходя до товаропроизводителей, основная масса вырученных за проданную продукцию денег. Так, в Москве в 1998 г. каждый квартал появлялось около 15 тыс. юридических лиц, причем пятая часть московских предприятий – 117,5 тыс. была зарегистрирована всего по 109 юридическим адресам, а 117 граждан Москвы учредили по 50 и более юридических лиц. Технология использования эфемерных фирм, фирм-однодневок в целях сокрытия информации о хозяйственных операциях, ухода от

налогов, а зачастую — и от исполнения “горизонтальных” контрактов наглядно описана в [Долгопятова и др., 1998].

Довольно распространенным является представление о том, что предприятия отечественной экономики доперестроечного периода были технически отсталыми и производили “огромное количество продукции, устарелой и никому не нужной”. По нашему мнению, такие утверждения носят поверхностный характер. В течение долгих лет Россия славилась высокой инженерно-технической культурой подобно таким странам, как Германия, Швеция и Япония. Общеизвестное лидерство не только в освоении космоса, создании новых летательных аппаратов (достаточно упомянуть экраноплан), но и в создании первых ЭВМ, современных образцов военной техники достаточно характеризуют технический потенциал России, оцениваемый по наилучшим образцам. Этот известный во всем мире факт, кстати, позволял многим западным экономистам и политикам предполагать, что только различные сдерживающие инициативу институциональные условия в России не позволяют российским инженерам в течение короткого времени спроектировать и наладить эффективное производство большинства видов продукции. Одним из препятствий для последнего процесса могло стать устаревшее и требовавшее модернизации оборудование. Однако экономика страны, по крайней мере, до недавнего времени, представляла собой “единый народнохозяйственный комплекс” с развитым внутренним рынком и определенной системной целостностью, охватывающей трудовые, материальные, информационные факторы и результаты производства. Это, в свою очередь, означает, что предложение продукции, произведенной с помощью существующих факторов производства, в определенном обобщенном смысле соответствует спросу, предъявляемому, условно говоря, теми же факторами.

Нарисованная макроэкономическая картина, конечно, носит статичный во времени и в пространстве характер; развитие НТП, контакты с западными странами, безусловно, нарушают единство спроса и предложения, но все же в институционально замкнутой масштабной экономике найти предмет, производство которого носит относительно стабильный характер и “никому не нужно”, не так легко.

В соответствии с описанным выше комплексным подходом к деятельности предприятия его эффективность должна оцениваться многокритериальным и многоуровневым образом, включая требования всех его контрагентов и самого

предприятия как экономического субъекта, осуществляющего протяженное во времени объединение производственных, рыночных и инновационно-воспроизводственных процессов. В итоге практически каждое предприятие должно рассматриваться с позиций некоторой *интегральной* эффективности, отражающей его функциональную, технологическую, экономическую и институциональную эффективность.

Тем более осторожными в отношении эффективности должны быть выводы, относящиеся ко всем предприятиям того или иного сектора. В неравновесной и нестабильной экономике “разрушение стоимости”, о котором говорят Гадди, Икес и уже появившиеся их последователи [Илларионов, 1998], нельзя рассматривать как приговор обрабатывающему сектору российской промышленности.

В последнее время становятся как бы общепризнанными пассажи следующего содержания: “В этом (реальном – Авт.) секторе есть две противоположные составляющие. В одну входят предприятия-рудименты советской промышленности. Они выпускают продукцию, как правило, не обеспеченную платежеспособным спросом, рассчитываются друг с другом по бартеру, не платят налогов, задерживают зарплату. Другая составляющая – рыночная. Здесь выпускают только то, что продается, расплачиваются друг с другом “живыми” деньгами, неукоснительно платят налоги и зарплату. Здесь работают предприятия, совсем недавно построенные или полностью переоборудованные, в том числе и главным образом ведущими иностранными фирмами, ставшими теперь и российскими производителями. Все они прямо или опосредованно ориентированы на конечного потребителя – население, его платежеспособный спрос” [Бернштейн, 1998]. Дело даже не в том, что существование крупного сектора исправно платящих налоги предприятий вызывает сомнение. Дело в том, что независимо от величины этого “рыночного” сектора в его основе лежит работа именно первого, “рудиментарного”, по выражению Э.Бернштейна, сектора. Видеть лишь верхнюю часть айсберга, даже если ты находишься на его вершине – непозволительная близорукость не только для аналитика, но и для обывателя. “Здание” национальной экономики многоэтажно, и даже мысленно тасовать его этажи, как колоду карт, заменяя одни, “неэффективные”, как представляется кому-то, этажи на целиком импортируемые, как заменяют карты в колоде – значит находиться в плену иллюзий. По нашему мнению, “трансплантационный”, т.е. основанный на мысленном переносе некоторого экономического объекта в принципиально



иную среду, анализ имеет очень ограниченную сферу обоснованного применения.

“Разрушение стоимости” может сопровождаться созданием или сохранением общественных институтов, без которых невозможно развитие экономики. Особенно легковесно выглядят, на наш взгляд, выводы о стоимостной неэффективности предприятий в условиях крайне низкой монетизации экономики. По существу “разрушителем стоимости” стала политика правительства: сначала проинфляционные меры 1992 – 1994 гг., а затем – контринфляционная монетарная политика 1995 – 1997 гг. *Ценовой же анализ неценовой экономики* имеет весьма ограниченные пределы применимости. Не спасают дело, как правило, и попытки межстранового ценового анализа, когда для оценки товаров, производимых в одной стране, используются цены другой страны или некие искусственные “мировые” цены. Не вдаваясь сейчас в новую дискуссию по этому поводу, хотим ограничиться лишь напоминанием о том, что связь между ценами, объемами и структурой продукции была выявлена и весьма основательно проанализирована еще в знаменитых дискуссиях 60-х годов относительно плана и цены. Практически все высказанные тогда принципиальные положения о тесной зависимости цен и продукции справедливы независимо от того, устанавливаются ли объемы выпуска Госпланом, а цены – Госкомцен, или и то и другое определяется в ходе рыночного горизонтального взаимодействия.

И последнее замечание по проблеме эффективности предприятий. Крайне важное значение при анализе всех видов эффективности предприятий имеет выбор пространственного и временного горизонта анализа.

Первый выбор по сути отражает определение объекта исследования эффективности. В принципе, каким должен быть “оптимальный” выбор объекта оценки эффективности, зависит от хозяйственного устройства экономики в целом (причем не только нормативного, но и реального хозяйственного механизма). Такими объектами могут стать вертикальные “технологические цепочки” предприятий, горизонтальные сектора промышленности, отдельные предприятия или регионы. При этом даже экономическая эффективность, не говоря уже об интегральной эффективности, всего объекта в целом, может быть весьма сложной функцией от эффективности отдельных составляющих, а в большинстве случаев такую функцию построить просто невозможно: эффективность системы

не выражается в виде функции только от эффективности подсистем (соответствующие “теоремы невозможности” доказаны в [Шевяков, Клейнер, 1993])

Конкретным примером важности проблемы пространственного горизонта является ситуация с дочерними предприятиями. В последнее время каждое сколько-нибудь крупное предприятие создало вокруг себя некоторую “интеграционную оболочку”, т.е. совокупность малых фирм, функционирующих вокруг материнского предприятия в режиме симбиоза, тесного жизнеобеспечивающего взаимодействия. Такие фирмы переключают на себя основную часть финансовых потоков, причем не только поступающих извне, но и направляемых вовне. Таким образом, например, происходит переключение платежных (как контрагентских, так и налоговых) обязательств с головного предприятия на сателлиты, так что головная фирма оказывается свободной от долгов или, наоборот, обремененной всеми долгами, в то время как фирмы-сателлиты, по сути действующие как дочерние предприятия, могут представляться (притворяться — в терминологии Гадди и Икеса) непричастными.

Поэтому в любом случае, говоря об экономической или стоимостной эффективности среднего или крупного предприятия, нельзя упускать из виду его “сателлитную систему”, заметим, полностью отсутствующую в модели Гадди — Икеса.

Вторая проблема связана с выбором временного горизонта оценки эффективности. При жестком подходе к эффективности вывод об относительно устойчивой экономической неэффективности предприятия должен сопровождаться рекомендацией о целесообразности банкротства. При этом должна существовать уверенность, что после этой операции собственность будет использоваться более эффективно, так что интегральная по периоду “до и после банкротства” эффективность должна повыситься. Если же такой уверенности нет (многочисленные примеры перехода промышленной собственности из одних рук в другие демонстрируют безуспешный в большинстве случаев поиск “эффективного собственника”), то вопрос об интегральной эффективности остается открытым. Если же учитывать институциональную эффективность предприятия, то временной горизонт оценки эффективности предприятия в транзитной экономике должен быть расширен по крайней мере до границ периода завершения основных институциональных преобразований в отраслевом, рыночном и региональном окружении предприятия.

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

#### 4. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА БАРТЕРА

В.М.Полтерович называет несколько механизмов, поддерживающих определенные нормы поведения экономических субъектов, расцениваемые как “неэффективные устойчивые нормы” (институциональные ловушки) [Полтерович, 1998]: *эффект координации*, заключающийся в усилении давления на субъектов, отклоняющихся от данной нормы по мере возрастания числа субъектов, ее придерживающихся; *эффект обучения*, проявляющийся в уменьшении затрат на следование данной нормы по мере увеличения длительности ее применения; *эффект сопряжения*, т.е. усиления взаимосвязи между данной нормой и сопутствующими, уже укорененными в обществе нормами; наконец, *культурная инерция*, затрудняющая изменение уже сложившихся норм поведения субъектов.

Безусловно, перечисленные эффекты способствуют сохранению раз возникших в обществе норм. По нашему мнению, они, однако, носят слишком универсальный характер и в не меньшей степени могли бы в принципе способствовать закреплению “эффективных” норм, например, традиции денежной оплаты приобретенной продукции или привычки платить налоги. Для “неэффективных” в общественном смысле институтов существуют, как представляется, дополнительные механизмы, поддерживающие такие институты и доводящие их до организационных или квазиорганизационных (таких, как “организованная преступность”) норм. Эти механизмы связаны с появлением достаточно мощных групп экономических субъектов, для которых функционирование данного института является источником средств к существованию. Несмотря на то, что большинство граждан страны при голосовании, несомненно, высказалось бы против таких “неэффективных” норм, как бартер, коррупция, преступность, результаты такого выбора были бы незаметны, поскольку не могли бы реализоваться ни в виде экономической политики, ни в виде экономической практики. “Энергия” выбора общественно ответственного большинства диспергируется в современных российских условиях до незначимого уровня, в то время как “энергия” действий лично заинтересованного меньшинства представляет собой реальную силу. Иными словами, для поддержания “неэффективных” норм, по нашему мнению, необходимо и, по существу, достаточно, существование энергичного и обладающего изначальными рентными преимуществами слоя экономических субъектов – физических лиц. Эти субъекты реализуют возникновение и поддержание на началь-

ном этапе общественно неэффективных норм благодаря силе, которую Л.Н.Толстой назвал “энергией заблуждения” и которая в период возникновения этих норм охватывает наиболее пассионарную группу экономических субъектов.

Обратимся теперь к бартеру как разновидности “институциональной ловушки”. Заметим вначале, что априорное отнесение бартера к “неэффективным институтам” не очевидно. Разумеется, предпочтителен был бы стандартный (денежный) способ расчета с покупателями. Вместе с тем сравнивать бартерную экономику приходится не с денежной, а с отсутствующей. Как способ решения непреодолимых проблем начала 90-х годов бартер, по всей видимости, не имел альтернатив и играл роль спасательного круга для тонущей российской и всей постсоветской экономики. Вместе с тем его развитие в последующем, являясь неэффективным способом решения общественных задач, является все же эффективным способом решения своих проблем достаточно широкого круга участников, прежде всего руководителей предприятий.

Различие между точкой зрения на причины возникновения и поддержания бартера В.М.Полтеровича и нашей состоит в том, что В.М.Полтерович считает *возникновение* бартера 90-х годов *сознательным* рациональным актом руководителей предприятий, выбиравших из всех возможных способов поведения для своих предприятий бартер как способ с минимальными (по сравнению с денежным способом реализации продукции) транзакционными издержками. С другой стороны, *поддержание* и распространение данной нормы, по мнению В.М.Полтеровича, в значительной мере *вынуждено* и обусловлено действием перечисленных эффектов (координации, обучения, сопряжения и инерции).

По нашему мнению, ситуация обратная. *Возникновение* “новой волны” бартера в начале 90-х годов было *вынужденным* актом – непосредственным следствием непродуманной либерализации ценообразования, обесценившей оборотные средства предприятий. Напротив, более позднее *поддержание* и расширение бартера было *сознательным* и вполне рациональным волеизъявлением институциональной “группы поддержки” – экономических субъектов, для которых развитие бартера – источник получения доходов. (Этим и объясняется то с удивлением отмечаемое в [Полтерович, 1998] обстоятельство, что усовершенствование денежной системы и снижение инфляции не привели к снижению уровня бартера: по нашему мнению, вовсе не эти факторы стали главными причинами возникновения бартера.)

Каков же состав и интересы “группы поддержки” бартера в России? Для ответа на этот вопрос обратимся к анализу особенностей организации рынков промышленной продукции.

За последние годы организация большинства промышленных рынков в России претерпела коренные изменения, имеющие далеко идущие и серьезные последствия. Эти изменения затронули все компоненты рынков, а именно:

- состав непосредственных субъектов рынка (производителей, продавцов, покупателей и потребителей продукции);
- возможности выбора делового партнера;
- факторы и результаты ценообразования;
- долгосрочные интеграционные связи между субъектами рынка.

Рассмотрим кратко эти аспекты организации рынков.

*Состав субъектов рынка.* Поиск путей сбыта профильной продукции в условиях неплатежеспособности традиционных потребителей заставляет производителей либо самостоятельно, либо при участии потребителя пытаться сформировать бартерную цепочку, либо обращаться к профессиональным посредникам. В последнее время число таких посредников и их влияние на экономику резко возросли. По существу возник новый институт торгово-промышленных посредников (впервые, по-видимому, описанный в [Макаров, Клейнер, 1996]).

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

При этом посредники обладают монопольными возможностями ценообразования, поскольку, используя производственные мощности достаточно крупных предприятий по схеме толлинга, сами не несут затрат, связанных с амортизацией прошлого и живого труда. Благодаря этому им удается то, что не удается самим предприятиям обрабатывающей промышленности: за счет снижения цен без проблем реализовывать конечную продукцию.

Так, продукция крупнейшего производителя автобензина в России – Омского нефтеперерабатывающего завода – на 85% контролируется “новыми посредниками”, а в среднем по России на их долю приходится, по данным [Авдашева и др., 1997], не менее 42% реализуемого автомобильного бензина. Именно они осуществляют наиболее прибыльные операции арбитража на рынке бензина – межрегиональные поставки. По существу эти структурные элементы рынка автобензина вытеснили предприятия оптовой торговли, о чем говорят сальдовые оценки изменения объема реализации автобензина независимыми предприятиями оптовой торговли в 1997 г. по сравнению с предшествующим годом.

В тисках толлинга находится и алюминиевая промышленность России [Авдашева и др., 1997; Авдашева, Поповская, Розанова, 1998; Синицкий, 1998], где на долю неадаптивного способа производства по различным оценкам приходится не более чем 10 – 30% совокупного выпуска. Высокие (даже в сравнении с рынком нефтепродуктов) входные барьеры и тяжелое экономическое положение российских потребителей алюминия (станкостроение, электротехника, другие высокотехнологические отрасли промышленности) не позволяют развиваться на этом рынке конкурентным отношениям, и, выражаясь неформально, роль “новых посредников” в этой отрасли стали играть по существу иностранные фирмы. России грозит утрата алюминиевой отрасли как объекта национальной экономики.

На рынке сахара, детальное исследование которого также выполнено группой исследователей под руководством С.Б.Авдашевой, формирование новых посреднических структур началось раньше, чем в большинстве других отраслей промышленности, и анализ нынешнего состояния товарных потоков в сахарной отрасли показывает как бы будущее состояние многих других отраслей обрабатывающей промышленности России [Авдашева и др., 1997]. Интересно, что посредническая “прослойка” рынка сахара в России прошла стадию консолидации к концу 1996 г. Три крупные оптово-посреднические компании (АО “Альфа-

Эко”, Москва, АО “Русский сахар”, Москва, “Агроинкомбанк”, Ставрополь) в 1996 г. оказывали преобладающее влияние на региональные сахарные рынки.

Можно привести примеры описания аналогичной ситуации и в других отраслях, скажем, в угольной промышленности [Ляхова, 1998], где основная часть продукции “Ростовугля” реализовывалась фирме “Зеленый край” на 10 – 30% ниже преysкyрантных цен, а продавалась за рубеж или на внутренний рынок с большой прибылью (за 1997 г. и первые три месяца 1998 г. фирма получила прибыль в размере 2 млрд. 368 неденоминированных рублей, которые на счета материнского предприятия не поступили). Существенно, что фирма “Зеленый край” учреждена женой и дочерью генерального директора предприятия “Ростовуголь”. В шахтерском городе Кисилевске (Кемеровская обл.) у задержанного в ходе воровской разборки местного авторитета милиция с недоумением обнаружила оригиналы договоров о поставке одной из шахт произведенного на заводе оборудования на 1,1 млн. новых рублей (“Известия”, 14 ноября 1998 г.).

Общая оценка деятельности посредников в современной российской экономике неоднозначна. Одни считают, что посредник-брокер играет важную и даже творческую роль “по осуществлению глобального поиска поставщиков определенных продуктов” и взятию на себя “риска несоблюдения условий сделки” [Перминов, 1998]. Другие указывают, что большая часть современных посредников относится не к числу “спекулятивных”, ориентированных на получение выгоды от каждой отдельной посреднической операции, а к числу “стратегических” в том смысле, в котором это слово употребляется по отношению к инвесторам: и стратегические брокеры и стратегические инвесторы стремятся установить полный контроль над предприятием. Мы солидарны со второй точкой зрения.

Таким образом, характеризуя в целом изменения в составе субъектов рынка, необходимо сделать следующие выводы:

- в большинство отраслей обрабатывающей промышленности в связи с ростом объемов толлинга и бартерного обмена, рядом других причин возник новый слой “стратегических” институциональных посредников (“новые посреднические компании”, “неторговые коммерческие фирмы” и т.п.), контролируемые либо крупными внутриотраслевыми производителями, либо криминальными или полукриминальными структурами;

- в данное время идет активная консолидация этих субъектов, результатом которой станет монополизация не только производства, но и распределения



продукции обрабатывающих отраслей. Для сырьевых отраслей этот процесс может стать “зарубежноориентированным” и привести к полной утрате отечественного контроля над этими отраслями. В дальнейшем осознание возможных угроз экономической безопасности России может привести к неоправданно большим затратам на устранение последствий данного процесса.

В работе [Клейнер, 1996] один из авторов настоящей статьи предсказывал, что следующей стадией после “экономики физических лиц” в развитии российского общества может стать “экономика криминальных объединений”, если разрыв интересов между руководителями предприятий и их коллективами не будет преодолен, а консолидация директорского корпуса внутри себя усилится. В настоящее время этот процесс, по-видимому, можно считать завершившимся. При этом только следует отметить, что так называемые посредники стали не только посредниками в осуществлении товарно-денежных трансакций, но и катализаторами консолидации интересов директорского корпуса.

*Возможности свободного и осознанного выбора делового партнера.* Основные проблемы здесь связаны с двумя факторами: недоступностью и дороговизной достоверной информации о возможных потребителях и поставщиках продукции, и монополизацией (в том числе – криминальной) основных рынков, ограничением свободной конкуренции.

Несмотря на достаточное распространение различных справочников производителей продукции, информационные проблемы формирования хозяйственных связей относятся к числу нерешенных. Наиболее важные сейчас для предприятий сведения о потребности (спросе) на те или иные виды продукции и ресурсов не отражаются в имеющихся реестрах и справочниках. Информационная инфраструктура рынка крайне бедна. Если бы на ранних стадиях перехода от централизованных к рыночным способам взаимодействия экономических агентов не были утеряны гигантские информационные ресурсы центральных экономических ведомств, прежде всего – Госплана и Госснаба, отраслевых министерств, если бы информация о потребностях, связях, потенциале предприятий, регионов, отраслей была систематизирована, а затем раскрыта для всеобщего пользования, трансформационный экономический спад мог бы быть уменьшен в десятки раз. Кроме чисто экономических потерь, утрата этой информации имела и криминальные последствия, связанные с формированием параллельной информационной структуры криминального мира.

К сожалению, до сих пор ни одна организация не взяла на себя функции создания информационной инфраструктуры рынка. Было бы целесообразно в этой связи включить в число федеральных программ, финансируемых из предполагаемого бюджета развития, программу формирования национальной рыночной информационной сети, подобной (и, разумеется, сопрягающейся с ней) сети Интернет. Обоснование подобного проекта, осуществляемого Торгово-промышленной палатой РФ совместно с учеными ЦЭМИ РАН, приведены в [Перминов, 1998].

Решение информационных проблем для предприятия является необходимым, но не достаточным условием формирования оптимальной товаропроводящей сети. Ценовая конкуренция при заключении контрактов, являющаяся одним из наиболее ярких признаков функционирования рынка, в настоящее время отходит на дальний план ввиду институциональной “барьеризации” экономики. “Новые промышленные посредники”, кем бы они ни контролировались – производителями (как в нефтяной отрасли), потребителями (как в лесобумажном комплексе) или полукриминальными структурами (как в нефтяном бизнесе) препятствуют не только экономическому проникновению на отраслевой рынок, но и просто заключению независимых контрактов с конкретными предприятиями [Авдашева и др., 1998]. Роль государственной антимонопольной политики в демополизации рынка явно недостаточна. Острые антимонопольных действий должно быть направлено не на разрушение организационных монополистических *структур*, а на борьбу с проявлениями монополистического *поведения*, в том числе – борьбу с попытками возведения административных или просто криминальных препятствий на пути заключения взаимовыгодных прямых контрактов.

*Факторы и результаты ценообразования.* Факторы, определяющие выбор той или иной политики ценообразования на конкретный вид продукции и по предприятию в целом, различны, причем в ряде случаев принятие решения обусловлено внеэкономическими причинами [Авдашева и др., 1997]. Поскольку во многих отраслях обрабатывающей промышленности основным способом взаимодействия предприятия с поставщиком и потребителем продукции является толлинг [Авдашева, Поповская, Розанова, 1998], цена на продукцию, как правило, является не ценой рыночного равновесия, а результатом волеизъявления конкретного организатора толлинга. То же самое имеет место и при бартерных сделках. Индивидуализация отношений между экономическими агентами в бартер-

ной экономике выражается в индивидуализации самого понятия цены и, как следствие, способа ценообразования и практики применения цен. В бартерной экономике цены существуют в максимально дифференцированном виде. В предельном случае эта дифференциация распространяется на отдельные партии (или даже экземпляры) товара, а также на отдельных покупателей. Таким образом, цены носят дискриминационный и в какой-то мере условный характер, а полезность продаж для предприятия обусловлена в бартерной части экономики не только и не столько денежной прибылью, сколько возможностью продолжить или расширить собственную производственную деятельность. Если для экономики интеллектуальных товаров ценовая дискриминация является эффективным средством достижения равновесия, то для материального производства такие цены не позволяют уравнивать спрос и предложение [Макаров, Клейнер, 1997].

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

Среди других факторов это связано еще и с механизмом принятия ценовых решений на предприятии и интересами руководства. Дело в том, что на первых стадиях функционирования в системе свободного ценообразования лица, принимавшие ценовые решения (как правило, руководители предприятий), ориентировались на максимизацию прибыли предприятия как источника дохода одновременно для себя и для коллектива предприятия в целом. Однако по мере вхождения экономики России в стадию “экономики физических лиц”, т.е. по мере обособления собственных интересов лиц, принимающих решения, от интересов других работников предприятия и коллектива в целом, а также по мере эрозии моральных и этических устоев хозяйственного оборота явление, именуемое “откат”, становилось все более и более распространенным. Иными словами, каждый акт передачи товара, услуги, имущества или прав практически на любом уровне сопровождался и сопровождается значимым вознаграждением для лица, принявшего решение о транзакции. Размер этого вознаграждения порою столь значителен, что превышает выгоду от альтернативных решений, направленных на

максимизацию прибыли предприятия. Требуя же от покупателя высокой цены за имеющийся товар, продавец ставит под угрозу саму сделку и, естественно, соответствующее вознаграждение. Стало ясно, что максимально высокая цена не является максимально выгодной для руководителей предприятий-производителей (и, очевидно, предприятий-покупателей).

Так, на рынке автомобильного бензина, по данным региональных обследований [Авдашева и др., 1997], наличие агентов, обладающих монопольной властью, приводит не к повышению, а к понижению региональной цены. Вместе с тем на рынке электроэнергии, где посредники только начинают играть значимую роль, рост тарифов является обычным явлением. Результаты обследования подтверждают также еще один важный вывод, подчеркивающий различие между *структурным монополизмом*, характеризующим структуру распределения предложения товара по множеству продавцов в данном секторе рынка, и *функциональным монополизмом*, относящимся к рентоориентированному поведению продавцов: структурный монополизм является лишь предпосылкой, но не достаточным и не необходимым условием функционального монополизма. Вместе с тем целенаправленно создаваемый структурный монополизм является серьезным фактором для развития функционального монополизма. Региональные сравнения цен показывают, что на рынке автомобильного бензина структура рынка выступает в качестве значительно более мощного ценового фактора, чем региональная цена на сырую нефть [Авдашева и др., 1997].

В результате в экономике действует “правило трех цен”: с каждым выставленным для продажи товаром связаны три цены: а) денежная (для продажи за деньги); б) бартерная (учитываемая при обмене на другие товары или услуги); в) “контрактная”, т.е. “откат”, выплачиваемый тому или иному физическому лицу – как правило, руководителю предприятия – за совершение сделки. (По некоторым данным “три цены” – лишь минимальная граница для стандартного разнообразия цен. По словам П.Родионова, предлагающего введение двух официальных валют, в реальности, как правило, при заключении сделки обсуждается от 10 до 18 вариантов платежных эквивалентов, среди которых наиболее популярны сейчас киловатт-часы электроэнергии, кубометры газа и автомобили “Жигули” [Родионов, 1999].

*Долгосрочные интеграционные связи между субъектами рынка.* Неудовлетворительность структуры долговременных организационно-управленческих и

функциональных связей между экономическими агентами в экономике России отмечалась неоднократно [Авдашева и др, 1997; Макаров, Клейнер, 1996; Реформирование..., 1998]. Анализируя сегодняшнее состояние интеграции в промышленности, можно сделать вывод, что данный фактор служит одним из основных тормозов на пути восстановления и подъема отечественной индустрии.

Существовавшая до реформы институциональная структура промышленности создавалась в условиях и в период максимального господства централизованной плановой системы. Наличие этой системы позволяло распределять процесс последовательной обработки исходного сырья в целях получения конечного продукта на множество стадий, осуществлявшихся на разных предприятиях. Недостаточная степень вертикальной интеграции компенсировалась излишней централизацией управления. В ходе последующих экономических реформ доминирующим стал процесс дробления крупных предприятий, выделением отдельных цехов, служб, отделов в самостоятельные единицы. Этот процесс поддерживался приватизационным и антимонопольным законодательством. Экономическое положение крупных предприятий систематически ухудшалось ввиду общего промышленного спада и ликвидации государственных заказов, как оборонных, так и гражданских.

Среди общих стимулов к вертикальной интеграции, кроме снижения уровня трансакционных издержек и налогообложения, улучшения возможностей максимизации совокупной прибыли для всех входящих в цепочку предприятий, можно указать также имеющие особую важность для переходного периода факторы, связанные с минимизацией неопределенности сбыта, возможностей оппортунистического поведения партнеров, в том числе связанного с асимметрией информации о продукции, диверсификацией рисков. Именно компании с высокой степенью вертикальной интеграции – наиболее естественное окружение для исследовательских лабораторий и институтов прикладного профиля. Примерный перерасчет показателей деятельности АО «Русский сахар» в Тамбовской области, выполненный в [Авдашева и др., 1997] в предположении, что поставщик сахарной свеклы, собственник сельскохозяйственных площадей, на которых она выращивается, и владелец сахарных заводов – одно и то же юридическое лицо, показывает, что создание вертикально интегрированной структуры существенно повысило бы суммарную прибыль и налоговые поступления в бюджет.

Как эмпирические наблюдения, так и логический анализ показывают, что предпосылки к интеграции уже сложились, а интеграционные тенденции в экономике в будущем, по всей видимости, станут более заметными. Атомизированная стадия “экономики физических лиц” уступит место одной из фаз квазиинтегрированных объединений, однако очень важно, чтобы эта реструктуризация осуществлялась под “мягким”, но целенаправленным контролем государства.

Поэтому перспективы преодоления бартера и других неэффективных или нелегальных методов взаиморасчетов, неучтенного наличного оборота, наконец, снижения суммарных (трансформационных и трансакционных) издержек связаны с мерами, стимулирующими интеграцию и комбинирование в промышленности. При этом необходима государственная поддержка формирования и развития не только финансово-промышленных групп, но и научно-производственных, производственно-научных и других промышленных групп и объединений. Сложившаяся сейчас бартерная структура взаиморасчетов должна сыграть в ходе интеграции примерно ту же роль, которую иногда играют протоптанные людьми тропинки на газонах: они указывают места, где следует проложить асфальтовые пешеходные дорожки. Изучив сложившуюся сейчас бартерную структуру товарных потоков, государству следует стимулировать объединение соответствующих предприятий на новых корпоративных основах. Такие аспекты деловых взаимодействий в бартерной экономике, как взаимная заинтересованность, личные контакты, доверие, сотрудничество должны быть развиты в новой экономике корпоративных предприятий. Именно такой тип экономики должен определить социально-экономическое будущее России. При этом возможные негативные последствия возрастания “подконтрольного” монополизма производителей значительно менее вредны, чем существующее состояние “бесконтрольного” монополизма посредников [Авдашева и др., 1998].

Изучение динамики структуры рынков в России, сложившейся к концу 1990-х годов, позволяет выдвинуть гипотезу о том, что в каком-то смысле степень монополизма или объем “монопольной силы (власти)” в каждом секторе рынка является слабо меняющейся со временем величиной. Меняется лишь распределение этой власти по той или иной совокупности субъектов рынка. Поддерживаемая государством деструктуризация промышленности конца 1980-х – середины 1990-х годов привела к появлению формально не поддерживаемого государством и деформирующего экономическое развитие полукриминального института

новых посредников. Восстановление структуры (“ре-структуризация” в прямом смысле слова) производства в виде поддерживаемых государством легальных интеграционных систем является насущной задачей органов государственного стимулирования развития экономики.

Итак, группу поддержки бартера составляют:

- руководители предприятий, для которых бартерные операции являются источником финансового благополучия и усиления личной власти;
- руководители и работники посреднических организаций, для которых бартер – источник средств к существованию;
- чисто криминальные структуры, контролирующие физические потоки товаров, выходящих с предприятия и поступающих на него.

Хотелось бы сказать и еще об одном, психологическом факторе поддержки бартера. По-видимому, для каждого конкретного индивидуума существует своя степень предпочтения бартерных обменов по сравнению с приобретением товаров за деньги. Так, если говорить о потребительском рынке, то некоторые люди проявляют изрядную скупость в отношении денег и щедрость в отношении “вещей”. Другие легче расстаются с деньгами, чем с материальными ценностями. Весьма ярко проявляется эта психологическая типология и по отношению к подаркам, которые получает данный субъект: для одних предпочтительно денежное подношение, для других – материальный подарок. Есть основания думать, что деление индивидуумов на тех, для кого предпочтителен товарообмен, и тех, кто предпочитает товарно-денежные отношения, носит достаточно устойчивый характер и не слишком сильно меняется в ходе экономической динамики отношений собственности в государстве.

“Мир денег” и “мир товаров” далеко не совпадают и привлекают к себе разных людей. Для многих индивидуумов креативное начало заложено не в увеличении количества имеющихся у данного субъекта денег, а в создании новых продуктов (услуг) материального или информационного характера. Люди, склонные в большей степени к товарным, а не товарно-денежным обменам, образуют “группу психологической поддержки” бартера. Поэтому преодоление чрезмерной бартеризации экономики, кроме макро- и микроэкономических мер, неизбежно связано с преобразованиями внутри предприятия, изменением его структуры и перестановкой кадров, связанных с решением транзакционных проблем предприятия.

Есть ли, однако, в России сколько-нибудь мощные социальные силы, способные обеспечить противостояние распространению бартера? Иногда высказываются мнение, что таких сил в России нет, и бартер является выгодным практически для всех. По нашему мнению, это не так. Реальное противодействие бартеру могли бы оказать работники производственных предприятий (за исключением высшего слоя менеджмента и работников, непосредственно связанных на предприятии с торговлей – они бывают лично заинтересованы в продолжении бартера; однако численность таких работников не превышает 5-7% общей численности промышленно-производственного персонала). Однако для того, чтобы эта сила стала реальной, необходима реструктуризация всей системы принятия решений на предприятии. Демократизация управления могла бы создать предпосылки для существенного снижения уровня бартера.

Еще одной мощной силой, противостоящей бартеру в условиях России, могла бы стать отраслевая консолидация. Разрушение отраслевой структуры управления в 80-х годах привело к разобщению предприятий, производящих однородную продукцию. Конкурентные отношения, которые, как предполагалось, смогут стать локомотивом движения товаропроизводителей вперед, обратились в тормоз (более подробно об этом см. [Клейнер, Нагрудная, 1996]). Одним из следствий горизонтальной деконсолидации стало ослабление защиты отдельных предприятий от агрессивного вертикального контроля. При появлении мощных межсекторных посреднических агентов ослабленные в финансовом смысле предприятия, принадлежащие к одной и той же отрасли, не смогли договориться между собой и противостоять превращению каждого из них из товаро- в услугопроизводителя. Поэтому одним из средств борьбы с бартером могло бы стать создание различных форм горизонтальных объединений – картелей, снабженческих и сбытовых ассоциаций, а также совместная разработка стратегических планов.



## 5. ДАЛЬНИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ БАРТЕРА: ПОСТИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ЭТАП

Можно ли отнести бартер к чисто негативным явлениям экономики? Хорошо известны рынки, для которых бартерный способ обмена является наиболее естественным. К ним относятся, в частности, рынки коллекционных товаров, жилья, интеллектуальной собственности и др. Какие же особенности делают эти рынки преимущественно бартерными? Можно назвать две такие особенности. Первая состоит в высокой объективной индивидуальности таких товаров или высокой индивидуальности требований к ним. Например, марка может стать коллекционной, если экземпляров, тождественных данному, крайне мало; лучше же всего, если других экземпляров вообще нет. Уникальность, редкость данного блага обеспечивают его полезность для коллекционера. При этом понятно, что эта полезность имеет исключительно конвенциональный источник: общественное признание ценности, скажем, такого предмета, как единственный дефектный экземпляр почтовой марки. В свою очередь, генезис такого признания часто связан с отражением тех или иных исторических событий в сфере культуры.

Для таких рынков, как рынок жилья, предметы обмена индивидуализируются не только из-за объективной многопараметричности, но и из-за индивидуальности требований. Квартира может “понравиться” или “не понравиться” в силу чисто субъективных представлений.

Кроме степени уникальности предмета в данной сфере большое значение для установления его ценности имеет *коллекционный* аспект. Само по себе понятие коллекции предполагает полноту множества редких предметов, объединенных теми или иными признаками. Это означает, что с коллекционной точки зрения ценность предмета зависит от состава уже имеющейся части коллекции. “Лишняя” для одного из коллекционеров редкая марка, уже имеющаяся в его коллекции, может оказаться абсолютно необходимой для собрания другого коллекционера, обладающего, возможно, в свою очередь, не слишком ценным для себя и исключительно ценным для первого коллекционера знаком почтовой оплаты. Субъективную полезность данного коллекционного предмета для данного коллекционера здесь, таким образом, можно представлять как функцию от множества уже имеющихся у данного коллекционера предметов.

В общем случае, если фиксируется только коллекционер, то полезность  $u$  есть функция на декартовом квадрате  $B(U)*B(U)$  множества  $B(U)$  подмножеств  $P \subset U$  универсального множества коллекционных предметов  $U$ . Каждой паре подмножеств  $P \subset U$ ,  $Q \subset U$  сопоставляется число  $u(P, Q)$ , выражающее полезность для нашего коллекционера набора предметов  $P$  при условии, что у коллекционера уже имеется набор предметов  $Q$ .

Даже в классических, неколлеционных рынках бартерные механизмы могут конкурировать с денежными. Механизм понижения цен из-за бартерной деятельности посредников обсуждался в [Макаров, Клейнер, 1997]. Стандартный аргумент в пользу рыночно-денежной против рыночно-бартерной экономики состоит в том, что в последней большие транзакционные издержки. В действительности серьезных теоретических исследований по такому сравнению нет, а для обоснованных эмпирических работ нет достаточной базы: рыночно-денежные институты развиваются и совершенствуются более 300 лет, а рыночно-бартерные – на порядок меньше.

Проблемы теоретического сравнения рыночно-денежных и бартерных механизмов хорошо иллюстрируются в контексте модели Эрроу–Дебре, классической модели рыночно–денежной экономики и вообще, пожалуй, наиболее знаменитой математической модели экономики.

Как известно, экономика Эрроу-Дебре описывается стандартным образом в виде набора

$$E = \left\{ \left( Y_j \right)_{j=1}^m, \left( X_i, u_i, w_i \right)_{i=1}^n, \left\| \theta_{i,j} \right\|, i = 1, \dots, n, j = 1, \dots, m \right\},$$

где  $j$  - номер производителя;  $m$  - их число,  $i$  – текущий номер потребителя;  $n$  – их число;  $Y_j \subset R^l$  – множество “производственных возможностей” производителя  $j$ , каждый элемент  $y \in Y_j$  которого представляет собой вектор количеств затрачиваемых (включаются в  $y$  со знаком минус) или производимых (включаются в  $y$  со знаком плюс) продуктов и может свободно выбираться производителем, стремящимся максимизировать свою прибыль  $p y_j$  (через  $p = (p^1, \dots, p^l)$  обозначается вектор цен);  $X_i \subset R_+^l$  - множество доступных потребителю  $i$  наборов продуктов для потребления  $x$ ;  $u_i: R_+^l \rightarrow R_+^1$  – функция полезности потребителя  $i$ , которую он стремится максимизировать;  $w_i \in R_+^l$  – начальная собственность потребителя  $i$  в натуральных продуктах;  $\theta_{i,j}$  – доля прибыли производителя  $j$ , которая поступа-

ет потребителю  $i$ ;  $l$  — число продуктов, производимых и потребляемых в системе.

Рыночно—денежный механизм приводит в этой модели систему к состоянию равновесия  $(\bar{y}_1, \dots, \bar{y}_m; \bar{x}_1, \dots, \bar{x}_n, \bar{p})$ , в котором количества производимых и потребляемых каждым производителем продуктов  $\bar{y}_j \in Y_j$ , количества потребляемых каждым потребителем продуктов  $\bar{x}_i \in X_i$  и его начальные запасы  $w_i$  сбалансированы по каждому виду продуктов, т.е.

$$\sum_{j=1}^m \bar{y}_j + \sum_{i=1}^n w_i + \sum_{i=1}^n \bar{x}_i,$$

и кроме того, в ценах равновесия  $\bar{p}$  прибыль производителей и полезность потребителей оптимальны:  $\bar{p} \bar{y}_j = \max \bar{p} y_j$ , где  $\max$  берется по всем  $y_j \in Y_j$ ;  $u_i(\bar{x}_1, \dots, \bar{x}_n) = \max u_i(\bar{x}_1, \dots, \bar{x}_{i-1}, \bar{x}_i, \bar{x}_{i+1}, \dots, \bar{x}_n)$ , где  $\max$  берется по всем  $x_i \in X_i$  удовлетворяющим бюджетному ограничению:  $\bar{p} x_i \leq \bar{p} w_i + \sum_{j=1}^m \theta_{ij} \bar{p} y_j$ .

Посмотрим, однако, более внимательно на заложенный в модель механизм денежного рынка, который подразумевается, но в явном виде не формулируется и, казалось бы, не требует ни институтов, ни затрат на поддержание его функционирования. Итак, производитель  $j$  производит некоторый набор благ  $y_j^+$  (положительные координаты вектора  $y_j$  из набора благ  $y_j^-$  (отрицательная часть  $y_j$ )). Информация об  $y_j^+$  имеется поначалу только у производителя  $j$ . Нужны какие-то механизмы, затраты, институты, с помощью которых информация о  $y_j$  стала бы достоянием тех, кому она нужна. В описываемой модели неявно предполагается, что как только производитель  $j$  выбрал  $y_j$ , он сообщает об этом информацию некоему органу — “рынку”, который аккумулирует всю такую информацию от всех имеющихся производителей и потребителей, вычисляет спрос и предложение на все блага и объявляет всем о ценах  $p$ , уравнивающих спрос и предложение. Считается, что вся описанная процедура происходит как бы мгновенно и не требует никаких затрат. В действительности же эти затраты огромны — американской экономике они доходят до 45% валового внутреннего продукта — и продолжают возрастать в течение всего настоящего столетия, см. [Wallis, North, 1986].

Технически сравнительно несложно ввести в модель Эрроу–Дебре рыночные институты как самостоятельные действующие лица; тогда и появится теоретическая основа для оценки трансакционных издержек в рыночно–денежной экономике и их сравнения с издержками рыночно–бартерной экономики.

В рыночно–бартерной экономике должны возникать и совершенствоваться свои институты, отличные от рыночно–денежных, но в чем-то похожие на последних. В них, так же как и в обычных рыночных должна аккумулироваться информация о спросе и предложении производителей и потребителей, однако ценовая часть уже не играет решающей роли. В рыночно–денежной экономике в состоянии равновесия предельная полезность для каждого потребителя равна цене, единой для всей экономики. В рыночно–бартерной экономике в состоянии равновесия такого соотношения нет, ибо нет, как правило, единой цены. Там признак равновесия заключается в отсутствии сделок (обменов), улучшающих положение участников [Макаров, 1980].

В сегодняшней российской переходной экономике бартерные институты начинают формироваться в не совсем правильном направлении. Например, упоминавшийся выше институт “цепочки посредников” не представляется эффективным как с точки зрения экономии трансакционных издержек, так и выполнения условия несуществования улучшающих сделок. Последнее условие (несуществования улучшающих сделок) носит системный характер, подобно существованию единой цены и эффективный бартерный институт должен был бы обеспечивать реализацию этого условия.

Дополнительными примерами нестандартных рынков, где роль цен не является решающей, служат такие рынки, как рынок интеллектуальных товаров, рынок услуг в сфере управленческого консалтинга. Здесь применение преискуррантов или алгоритмических процедур определения цены единицы товара в зависимости от его положения в объективном параметрическом ряду крайне ограничено. Ценность той или иной научной статьи для ученого определяется, прежде всего, тем, в какой связи находятся ее положения с уже имеющимися “в научном багаже” ученого сведениями. Иногда такой статье удается заполнить имеющуюся лакуну, и тогда ценность ее резко увеличивается. Обмен научными ценностями осуществляется, как правило, вне коммерческой основы благодаря, в том числе, и этому обстоятельству.. Здесь в наши дни в полной мере работает так называемая “экономика дарения”, изученная в работах М.Мосса (см. [Гофман, 1976]).

Таким образом, на такого рода рынках также действует “лакунарный” способ ценообразования, при котором ценность блага определяется заполнением некоторого пробела в имеющемся наборе благ.

Есть основания предполагать, что число, сфера действия и значимость таких рынков “индивидуализированных благ” в дальней перспективе будет возрастать. Если главная задача производства в экономике индустриального и доиндустриального общества – произвести такое количество продукции, которое позволило бы обеспечить потребности населения и экономического развития в товарах и услугах, т.е. получить как можно большее *количество* экземпляров товаров каждого данного потребляемого вида, то для экономики постиндустриального общества главным является не тиражирование, т.е. получение новых идентичных экземпляров данного продукта (эта задача в условиях высокой степени развития комплексной автоматизации производственно-хозяйственных и управленческих процессов на предприятиях в принципе может считаться решенной и как бы отходит на второй план), а *разработка и создание новых* видов товаров и услуг. Целевая функция производства здесь характеризует не количество произведенных экземпляров, а количество разных “сущностей”, т.е. качественно различных экономических благ. “Economics of scale” уступит место “economics of scope” [Mensch, 1985].

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

Так, уже сейчас можно заметить, что коммерческий успех нового современного предприятия определяет не столько численность персонала, сколько наличием среди работников людей, способных создать новое изделие или предложить новый вид услуг, найти новый способ организации производства, уловить процесс формирования новых потребностей в рыночной сфере и адекватно от-

реагировать на него и т.д. В частности, сейчас в подавляющем числе случаев успех или неудача деятельности предприятия в решающей степени зависят от личности и интересов директора, его информированности, энергии, связей и т.п. Подобным же образом одним из наиболее важных ресурсов производства становится информация, относящаяся к технологии или организации производства и выступающая как результат интеллектуальной деятельности.

В целом можно сказать, что переход от индустриальной к постиндустриальной экономике в мировом масштабе характеризуется индивидуализацией всех товарно-ресурсных компонентов экономики. Каждый значимый компонент оказывается индивидуально отличным от других, уникальным и в каком-то смысле незаменимым. “Количество сущностей” как основной натуральный измеритель в мировой экономике уступает место “сущности количества”.

Сужается соответственно и сфера денежных измерителей объемов благ. Локально-неравновесное состояние, в котором реально пребывает экономика практически в каждый момент времени, не позволяет рассчитывать на выравнивание таких показателей, как оплата творческого труда, цена интеллектуального продукта, стоимость инновационного проекта. Индивидуализация товаров ведет к индивидуализации потребностей, индивидуализации сделок и локализации цен. Если же цена существенно зависит от конкретной транзакции, индивидуальных особенностей ее участников, то ценовое измерение теряет свойства количественных шкал (главным из которых являются двупараметричность шкалы, т.е. ситуация, при которой шкала полностью определяется только двумя параметрами – началом отсчета и единицей измерения) и превращается в качественное измерение. В свою очередь, это затрудняет и делает во многих случаях бессмысленным процесс усреднения измерений. Цена теряет также свойства ориентира и прогнозные свойства. Критикуя архаичные варианты “теории фирмы”, основанные на неоклассических установках Пигу-Маршалла, Лангуа и Робертсон [Langlois, Robertson, 1995] отмечают: предположение о том, что фирма оперирует “в пространстве цен и количеств (производимой продукции)” является недостаточным во многих институциональных аспектах.

Еще одной характеристикой постиндустриального “мира индивидуализированных сущностей” является его нелинейность. В широком смысле слова это означает несводимость одних объектов к другим с помощью преобразований подобия (линейных преобразований). В “линейном” мире объекты, имея одну и ту

же форму (конфигурацию), различаются своими размерами. В “нелинейном” мире каждый объект имеет свой неповторимый образ и по существу несоизмерим с другими. В таком мире труд работника по созданию товаров или услуг – это труд творца, художника.

Нарисованная выше картина представляет собой достаточно достоверное, подтверждающееся уже реализующимися на наших глазах процессами, описание хода развития экономик западного типа, прошедших стадию индустриального роста. Какова же ситуация с точки зрения индивидуализации благ в России, не находится ли она в стороне от данной мировой тенденции? По нашему мнению, Россия, как и во многих других случаях мировой истории, выступает своеобразной предтечей будущих мировых инноваций, моделью, полигоном, на котором со значительным упреждением (и потому с предсказуемым преждевременным завершением) в самых трудных условиях испытываются прообразы фрагментов будущего. Хорошо известны многочисленные примеры технических, социальных, культурных инноваций, начавших свою жизнь в России, забытых в ней и широко впоследствии распространившихся на Западе. Столь же известны попытки России “перескочить” некоторые этапы в общественном развитии, также порой отбрасывающие ее в объятия предшествующих формаций.

Рассмотрим теперь с этой точки зрения ситуацию в отечественной экономике.

Российская экономика, войдя в фазу индустриализации в начале 30-х годов, не смогла полностью завершить ее даже к концу 80-х годов, и сохраняла к началу последнего десятилетия XX века черты как доиндустриального периода, так и индустриальной экономики [Глазьев, 1990]. Число занятых ручным трудом, технологические особенности производственных процессов, социально-психологические характеристики работников свидетельствовали о промежуточном положении России. Степень индивидуализации материальных благ и ресурсов в 50-е – 70-е годы была невелика. То же относилось и к трудовому фактору. “Незаменимых людей, – провозглашалось в известном лозунге, – у нас нет!” Вместе с тем достаточно высокого уровня достигала степень специализации предприятий и разделения труда, монополизм производителей. Вместо “незаменимых работников” появились “незаменимые предприятия”.

В дальнейшем по мере децентрализации управления, роста самостоятельности отдельных звеньев экономики, институциональной деструктуризации ин-

дивидуализация этих звеньев и, как следствие, всей экономики возрастала. После ликвидации в начале 90-х годов системы вертикального планирования и управления, первого этапа приватизации у руководителей предприятий оказалась в руках практически бесконтрольная власть. Наступил этап “экономики физических лиц”, в которой индивидуализация трудовых ресурсов имеет ярко выраженный характер на уровне высшего менеджмента (директоров предприятий) и слабо представлена на уровне остальных работников.

На данном этапе развития российской экономики, когда производственные мощности предприятий остаются недогруженными, адекватным выражением объема трудового фактора производства оказываются не показатели численности или заработной платы работников предприятия, а чисто индивидуальные характеристики персонала предприятия. Например, зачастую именно личность руководителя служит как бы гарантом выполнения согласованных действий - начиная от производства или продажи заказанной продукции и кончая “комиссионными” выплатами в пользу директора предприятия-заказчика. Иногда трудовые ресурсы предприятия характеризуются наличием тех или иных специалистов с уникальными навыками или “ноу-хау”.

Таким образом, можно сделать вывод, что и для российской экономики настоящего периода трудовые факторы представлены индивидуализированными характеристиками, отражающими не объемные, а качественные показатели имеющихся трудовых ресурсов. Следует учесть также, что индивидуализации факторов способствует высокая “вязкость” отечественной экономической среды [Шевяков, Клейнер, 1993], слабость экономической инфраструктуры.

Итак, из изложенного можно сделать вывод, что и в российской экономике, хотя во многом и по другим причинам, чем в экономике развитых стран Запада, факторы (а, следовательно, и результаты) производства имеют тенденцию к индивидуализации. Судя по темпам, достигнутым в конце нынешнего века, эта тенденция превратится в доминирующую в течение первой четверти века следующего.

Заметим, что эта мировая тенденция имеет в принципе благоприятную для России направленность. Основные трудности экономика России в течение многих десятилетий испытывала в связи с низким качеством массовой продукции. “Проблема тиражирования” с достаточно высоким качеством экземпляров и сейчас остается наиболее сложной для отечественной экономики. Импульсный



характер труда, изначально, по-видимому, присущий отечественному товаропроизводителю, не позволяет поддерживать надлежащий уровень качества в течение долгого времени. В системе международного разделения труда Россия должна занять те ниши, в которых могут быть проявлены наиболее выигрышные черты ее социально-экономического потенциала. К таким областям относится прежде всего создание и изготовление образцов наукоемкой интеллектуальной, требующей нестандартных творческих решений. В условиях индивидуализации экономических благ и роста общественной оценки именно такой продукции экономический потенциал России может быть реализован в наибольшей степени. Можно надеяться, что в течение следующего века сырьевая направленность российского экспорта уступит место не меньшему по объему экспорту “интеллектоемкой” и, соответственно, индивидуально ориентированной продукции. Таким образом, в перспективе (сроки наступления которой пока нелегко указать) следует ожидать нового этапа в развитии экономики, который можно охарактеризовать как этап нового, постиндустриального инновационного бартера, соответствующего “эре индивидуальности продукции” (Не следует думать, что этот период будет нескончаемым: “эра индивидуализации” и “эра стандартизации” чередуются друг с другом.)

Поэтому бартерный этап в развитии экономики России может стать для страны дорогой из “экономики количества сущностей” в будущую “экономику сущностей”. В определенном смысле подготовленность “бартерной” российской экономики к вхождению в постиндустриальный мир, основанный на инновациях, может оказаться выше, чем подготовленность многих других “денежных” экономик. Разумеется, такие факторы, как низкий уровень потребления, отсталая техническая и технологическая база, политическая нестабильность и авантюризм могут сыграть не менее значимую роль и отбросить Россию далеко назад, однако в целом бартер может оказаться не только “гонимым”, но и “спасительным” (если пользоваться терминологией В.Нестеровича [Нестерович, 1993]), причем не только в оперативном, но и в перспективном смысле.

В настоящее время в экономической теории только началось освоение методов математического описания процессов, специфического для “economics of score”. Неоклассические подходы к моделированию производства, распределения и потребления продукции опираются, как правило, на некоторые традиционные базовые математические структуры, для работы, с которыми развит мощ-

ный математический аппарат. К числу таких структур относятся в первую очередь конечномерные векторные пространства над полем действительных чисел и заданные на них (как правило, непрерывные и в большей части дифференцируемые) функции. Однако возрастание роли качественных характеристик товаров, процессов и объектов экономики требует расширения арсенала экономико-математического моделирования за счет применения средств и методов из дискретных областей математики, прежде всего теории алгебраических систем и теоретико-множественных структур. Здесь в первую очередь следует отметить работы П.Милгрона и Д.Робертса по моделированию комплементарных производственных процессов [Milgrom, Roberts, 1992]. В [Клейнер, 1997] сделана попытка построения и исследования производственных функций, отражающую факторную зависимость результатов производства в ситуации неколичественного измерения факторов производства. Этот подход потребовал развития специального аппарата “качественных” (названных в [Клейнер, 1997] *квалитативными*) производственных функций. Если для обычных производственных функций и отображений областью определения является, как правило, конус в конечномерном векторном пространстве, каждая точка которого соответствует результатам измерения количеств тех или иных ресурсов из конечного перечня видов, то для квалитативных функций областью определения является множество подмножеств самостоятельных видов или экземпляров ресурсов. Естественными операциями на таком множестве являются операции объединения и пересечения, т.е. на нем задана структура решетки, отражающая особенности качественных измерений. Для квалитативных производственных функций предложены понятия непрерывности, дифференцируемости, степени однородности, что позволяет использовать аналоги таких традиционных характеристик производственных функций, как эластичность выпуска, предельная производительность, норма и эластичность замены ресурсов, степень однородности производственной функции и т.п. Получены также некоторые результаты аксиоматического описания видов квалитативных производственных функций с различными условиями на предельную норму и эластичность замены факторов [Клейнер, 1997; Беленький, Клейнер, 1998].

Для рынка интеллектуальных продуктов, также отличающихся, как было выше замечено, уникальностью товаров, высокой стоимостью создания и относительно низкой ценой тиражирования, получены условия равновесия [Данилов,

Сотсков, Кошевой, 1993; Danilov, Sotskov, Koshevoy, 1997]. Вместе с тем следует подчеркнуть, что разработка математического аппарата для построения более или менее адекватных моделей процессов функционирования бартерного рынка только началась и представляется перспективной областью экономико-математического моделирования для исследователей, склонных к применению нетрадиционного для экономико-математического моделирования логико-алгебраического аппарата, в том числе – аппарата создания экспертных систем и когнитивного моделирования в целом.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Наступление институционального этапа в развитии российского бартера означает переход к следующей фазе экономической динамики, отличающейся укоренением бартера в структуре российской экономики. К сожалению, ни экономическое руководство страны, ни руководители предприятий не смогли, несмотря на предупреждения экономистов, ни вовремя осознать надвигающуюся опасность, ни принять мер, предотвращающих данный этап. Насколько сейчас действенны такие предлагавшиеся в [Макаров, Клейнер, 1996] меры, как стимулирование интеграции промышленных предприятий вдоль технологических цепочек, повышение ответственности руководителей предприятий и крупных акционеров за результаты деятельности предприятий, демократизация внутрифирменного механизма принятия решений, стимулирование образования горизонтальных ассоциаций для экономического противодействия криминальным посредникам, создание на базе крупных предприятий точек (“кустов”) роста платежеспособного спроса и “центров организационно-технологической эффективности производства”, координация промышленной политики государства с монетарной, финансовой и социальной политикой и др.? По нашему мнению, все эти меры остаются актуальными, но главным должен стать коренной поворот социально-экономической политики государства к развитию отечественной промышленности как одной из главных на современном этапе целей государства в целом. Успех реформ в настоящее время – это успех промышленного производства. Бессилие в приостановке развала промышленности – это не неудача того или иного правительства и даже не провал реформ, а разрушение экономики одной из крупнейших стран мира.

В настоящее время было бы неправильно бороться с бартером как с самостоятельным и абсолютным экономическим злом. Институциональный этап бартера должен смениться не просто “дебартеризацией” народного хозяйства, переходом на денежные способы оплаты. Из данного этапа должен быть по возможности извлечен полезный эффект, связанный с особенностями организации бартерного рынка. Этот эффект проявляется прежде всего в формировании относительно стабильных сетевых структур, связывающих предприятия и организации, участвующие в бартерных потоках. В конце концов, в результате действия эффектов координации, обучения, сопряжения предприятия включаются в своеобраз-

ные “бартерные клубы”, формирующиеся на всей территории России. Тем самым отношения между предприятиями в каком-то смысле ставятся на здоровую основу. Если бы удалось параллельно осуществить их декриминализацию, оздоровить внутреннюю обстановку на предприятиях, отношения между акционерами, руководством и коллективом работников предприятия, осуществить модернизацию управления предприятиями, то путь выхода из кризиса был бы определен. К сожалению, реформа предприятий, призванная изменить условия и способы реализации их деятельности, расстановку внутренних сил и интересов, и заявленная в качестве одного из приоритетных направлений государственной политики еще в послании Президента Федеральному собранию 1996 г., фактически была провалена [Панова, 1998]. Начавшийся было “на марше” на многих предприятиях стихийный процесс реформирования не был поддержан государством. “Концепция реформирования предприятий и иных коммерческих организаций”, утвержденная постановлением Правительства РФ 30 октября 1997 г., оказалась недостаточно содержательной и организационно проработанной, а план мероприятий правительства по ее реализации в 1997 году не был выполнен. Альтернативные концептуальные и методические разработки, в частности, программа реформирования предприятий, детально разработанная учеными ЦЭМИ РАН, ИНП РАН, МАЦ, Высшей школы экономики и ИСАРП [Реформирование..., 1998], также не нашли реальной поддержки на государственном уровне. Для оздоровления предприятий и экономических взаимоотношений между ними — основного условия подъема российской экономики — три прошедших года оказались потерянными.

## ЛИТЕРАТУРА

Авдашева С., Поповская Е., Розанова Н. Анализ развития структуры рынков в переходной экономике России. М.: Высшая школа экономики, 1998

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

Алексеев А., Герцог И. Национальные особенности формирования оборотного капитала. ЭКО, № 10, 1997

Аукуционек С. Бартер в российской промышленности. Вопросы экономики, 1998, № 2

Бернштейн Э. Холодная зима-99 после горячего лета-98. Известия, 18 декабря 1998

Вороновицкий М.М., Щербаков А.В. Модель поведения предприятия-монополиста на денежном и бартерном рынке. Экономика и математические методы, т. 34, вып. 3, 1998

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

Глазьев С. Центральный банк против промышленности России. Вопросы экономики, 1998, № 1

Гофман А.Б. Социологические концепции Марселя Мосса. В сб. "Концепции современной этнологии". М.: Наука, 1976

Данилов В.И., Кошевой Г.А., Сотсков А.И. Экономическое равновесие на рынке интеллектуальных продуктов. Экономика и матем. методы, 1993, т. 29, вып. 4

Долгопятова Т.Г. и др. Неформальный сектор в российской экономике. М.: ИСАРП, 1998

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

Калинина Е.М. Бартер. Правовое регулирование, учет, налогообложение. М.: Аналитика-Пресс, 1998

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

Клейнер Г.Б. Современная экономика России как “экономика физических лиц”. Вопросы экономики, 1996, N 4

Клейнер Г.Б., 1997а: Факторы производства и производственные функции: моделирование в условиях качественных измерений. Моделирование механизмов функционирования экономики России на современном этапе. М.: ЦЭМИ РАН, 1997

Клейнер Г.Б., 1997b: Реформирование предприятий: возможности и перспективы. Общественные науки и современность, 1997, N 3

Клейнер Г.Б., 1998а: Реструктуризация предприятий как инвестиционный процесс: моделирование на основе производственных функций. Микроэкономические предпосылки экономического роста. М.: ЦЭМИ РАН, 1998

Клейнер Г.Б., 1998b: Механизмы принятия стратегических решений и стратегическое планирование на предприятиях. Вопросы экономики, 1998, № 9

Клейнер Г.Б., Нагрудная Н.Б. Структурно-интеграционные процессы в экономике: принципы формирования и возможности финансово-промышленных групп. Экономика и матем. методы, 1995, № 2

Клепач А. Долговая экономка: монетарный, воспроизводственный и властный аспекты. Вопросы экономики, 1997, № 9

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

Лавровский И. К активной экономической политике. Проблемы теории и практики управления, 1990, № 2

Лисициан Н. Оборотные средства, процесс обращения стоимости капитала, неплатежи. Вопросы экономики,

Ляхова Е. Анатомия угольного воровства. Известия, 15 июля 1998 г.

Макаров В.Л. О понятии договора в абстрактной экономике // Оптимизация, N 24 (41), 1980

Макаров В.Л. Эволюционный подход в понимании нового общества. Эволюционная экономика на пороге XXI века. М.: Япония сегодня, 1997

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

Макаров В.Л., Клейнер Г.Б., 1997а: Бартер в экономике переходного периода: особенности и тенденции. Экономика и математические методы, 1997, №2

Макаров В.Л., Клейнер Г.Б., 1997б: Бартер между предприятиями препятствует возникновению собственника. Финансист, N 8, август 1997

Нестерович В. Этот гонимый спасительный бартер. Экономика и жизнь, апрель 1993, N 14

Панова М. Реформа предприятий. Где она? Экономика и жизнь, № 9, февраль 1998

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

Полтерович В.М. Об одной модели перераспределения ресурсов. Экономика и матем. методы, 1970, т. VI, вып. 4

Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы. М.: ЦЭМИ РАН, 1998

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

Реформирование предприятий: концепция, модель, программа. М.: КОНСЭКО, 1998

Рикошинский А. Натуральный товарообман. Экономика и жизнь, № 9, февраль 1998 г.

Родионов П. Экономика денежного малокровия. Известия, 26 февраля 1999 г.

Розмаинский И.В. Криминализация экономики и денежная деградация как факторы инфляции издержек в России. Семинар молодых экономистов, выпуск 3, декабрь 1997 г., СПб.: СПбГУ

Синицкий А. Толлинг продолжается. По крайней мере еще год. Финансовые известия, 4 ноября 1998 г.



Шевяков А.Ю., Клейнер Г.Б. Социально-экономический мониторинг: концепция, проблемы, перспективы. Экономика и математические методы, 1993, N 1

Щербаков А., Чернавский Д. Анатомия российского бартера. Деловая жизнь России, июнь 1998 г.

Явлинский Г. Финансовые известия, 5 февраля 1998

Яковлев А., Глисин Ф. Альтернативные формы расчетов в народном хозяйстве и возможности их анализа методами субъективной статистики. Вопросы статистики, №9, 1996

Aucutsionek S. Industrial barter in Russia. Communist Economies & Economic Transformation, 10, 2, 1998, pp. 179 – 188

Banerjee A.V., Maskin E.S. A Walrasian theory of money and barter. Quarterly Journal of Economics, 111, 4, 1996, pp. 955 – 1005.

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

Brover V., Kleiner G. Hyperbolic technical efficiency: axiomatic foundation and extensions. In “Efficiency and Russia's Economic Recovery Potential to the Year 2000 and Beyond” Aldershot et cet.: Ashgate, 1998

Gaddy C., Ickes B. A simple four-sector model of Russia's “virtual” economy. Internet, <http://econ.la.psu.edu/~bickes/ickres.htm>

Danilov V.I., Koshevoy G.A., Sotskov A.I. Equilibrium analysis of an economy with the innovations. Journal of Math. Econ., 1997, 27, pp. 195-228

Kim Y.S. Money, barter and costly information acquisition. Journal of Monetary Economics, 37, 1996, pp. 119 – 142.

Langlois R.N., Robertson P.L. Firms, Markets and Economic Change: A Dynamic Theory of Business Institutions. – London, Routledge, 1995

Mensch G. On theory integration: toward economics of scope. Long Waves, Depression and Innovation, 1985

Milgrom P., Roberts J. Economics, Organization and Management. Prentice–Hall, 1992

Nelson R.R., Winter S.G. *An Evolutionary Theory and Economic Change*, Harvard Univ. Press, Cambridge, 1982

Poser J.A. Monetary disruption and the emergence of barter in FSU economies. *Communist Economies & Economic Transformation*, 10, 2, June 1998

Wallis J., North D. Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870 – 1970, in *Long Term Factors in American Economic Growth*. University of Chicago Press, 1986,

Webster New World Dictionary, 2-nd College Edition, Prentice-Hall Press, 1984

Yakovlev A. Barter and clearing schemes: how to define basic concepts. *Russian Economic Barometer*, 1998, vol.7, N 2, p. 39 – 44

## **ОБ АВТОРАХ**

**Макаров Валерий Леонидович** — доктор физико-математических наук, профессор, академик РАН, директор Центрального экономико-математического института РАН.

**Клейнер Георгий Борисович** — доктор экономических наук, профессор, заместитель директора Центрального экономико-математического института РАН.