

## КРУГООБІГ ЗАБОРГОВАНOSTI ТА БАРТЕРУ В ЕКОНОМІКАХ ПЕРЕХІДНОГО ПЕРІОДУ: СИТУАЦІЯ В УКРАЇНІ<sup>1</sup>

Про економіки перехідного періоду в колишньому Радянському Союзі написано вже багато. На початку 1990-х років суперечки точилися навколо напрямку економічної політики та структурних змін, необхідних для перетворення економік, побудованих на державній власності, центральному плануванні та державному контролі, в економічні системи, що спиралися б на приватну власність, ринкові відносини та індивідуальний вибір. І хоч усі економіки перехідного періоду досягли переконливих успіхів у створенні орієнтованих на ринок інституцій та запровадженні необхідних політичних реформ, наслідки цих комбінованих зусиль постали наприкінці 1990-х невтішними в одному плані й несподіваними в іншому. Одним із показників незадовільної економічної ситуації стало відтворення належного темпу економічного росту, що потребувало більшого часу й виявилось набагато складнішим завданням, ніж те уявлялось на початку перехідного періоду. З другого боку, навряд чи хто передбачав розвиток переважно бартерних економік, які мало нагадували діяльність добре організованої ринкової системи.

Розглядаючи перехідний період в Україні, ми намагаємось показати в цій статті переважання бартерних операцій в перехідній економіці й пояснити причину цього явища в повільності структурної реформи. У першому розділі стисло змальовано цілі й вимоги успішного перехідного етапу. В другому розділі розглянуто окремі успіхи України на цьому шляху й показано значну залежність від бартерних механізмів і в бюджетному, і в позабюджетному секторах економіки. В третьому розділі подано просту, стилізовану модель, що досліджує базові причини бартеру і показує перспективи та "необхідність" бартерних операцій. У підсумковому розділі розглянуто політичне значення цієї моделі для реформування фіскального сектора та економіки в цілому.

### А. ГОЛОВНІ ЗАВДАННЯ ПЕРЕХІДНОГО ПЕРІОДУ

Головне завдання перехідного етапу полягає в перетворенні економічних структур, що залежали від постачання, в економіку, яку визначає попит, коли виробники намагаються задовольнити потреби споживачів, а не приписи централізованого плану, і коли їхні дії пояснюються бажанням отримати зиск, а не виконати виробничий план. За нових економічних умов і підприємства, і громадяни підлягатимуть жорстким бюджетним обмеженням, оплачуючи те, що отримують, і отримуючи те, за що здатні заплатити. За окремими винятками, тут не може бути підтримки, м'яких позик, м'яких субсидій, м'якого оподаткування чи контрольованих цін.

---

<sup>1</sup> Автор Др. Вейн Серск.

Від самого початку було загально визнано, що використання ресурсів має, зрештою, узгоджуватися з кардинально реформованою структурою відносних цін. Випадкові доперехідні ціни на товари та послуги треба було замінити такою системою цін, яка віддзеркалювала б вплив світових цін на ринкові товари та послуги чи споживчу потребу в неринкових товарах. У багатьох випадках різниця, на яку треба було скоригувати відносні ціни, приголомшувала. Скажімо, ціни на енергоносії необхідно було збільшити в десять і більше разів, щоб досягти рівня світових цін. Це покладає значний тягар коригування цін на енергетичний сектор економіки і даючи можливість отримувати надприбутки постачальникам електроносіїв. Це є лише одним прикладом того, як нова структура відносних цін визначає різні групи тих, хто виграє і хто втрачає, передбачаючи велику вартість узгодження цін для всієї економіки.

Перед обличчям значних витрат на узгодження цін і неадекватної мережі соціального забезпечення політичні діячі в багатьох економіках перехідного періоду відмовились від жорстких бюджетних обмежень шляхом надання прямих чи непрямих субсидій, щоб пом'якшити реструктуризацію відносних цін чи дозволити неприбутковим державним підприємствам працювати далі. Таке рішення, докладніше розглянуте нижче, створило основу для розвитку бартерної економіки, частково ізольованої від жорстких заходів ринкової системи. Так само це рішення уповільнило темпи приватизації в деяких економіках перехідного періоду.

Стандартний опис реформ в економіках перехідного періоду складається з чотирьох головних вимог: приватизації, лібералізації (цін), макроекономічної стабілізації та створення нової ринкової інфраструктури шляхом реформування систем законодавства, обліку та контролю. Оскільки в різних країнах пріоритету надають одній чи іншій із цих вимог, неоднакова й практика переходу. Більше того, такі вимоги викликають багато одночасних змін чи потрясінь, а тому було важко передбачити шлях регулювання, який могла обрати окрема економіка, тим більше що не існувало історичного прецеденту, на який можна було б рівнятись.

Хоч необхідність стабілізації на макрорівні не викликає сумнівів, суперечки точаться про відповідну послідовність, у якій мають відбуватися зміни в різних економіках. Скажімо, в Росії реформатори на першому етапі наголошували на верховенстві швидкої приватизації та прив'язки до світових цін. Критики такої стратегії вказують на значні недоліки цього підходу, як-от: появу сумнівного багатства, створення корумпованого капіталізму, монопольні структури, великий відтік капіталу та слабе і непрозоре управління в підприємницькому та державному секторах. Джо Стігліц, колишній головний економіст Світового банку, заявив, що більшості з цих небажаних рис переходу можна було уникнути, якби установи, необхідні для належного функціонування ринку, були спершу створені для масової приватизації.

## Б. ЯКИМ ШЛЯХОМ ПЕРЕТВОРЕНЬ РУХАЄТЬСЯ УКРАЇНА?

Найкращим визначенням перехідного періоду в Україні від часу здобуття незалежності 1991 року є “вільне падіння економіки”. Згідно з даними офіційної статистики, ВВП за цей період зменшився на дві третини. Державні керівники спершу намагалися втримати стрімкий занепад економіки за рахунок великого бюджетного дефіциту, що покривався кредитами НБУ. Багатьом державним підприємствам надавали бюджетні позики та субсидії, щоб полегшити їм пристосуватися до нового цінового режиму. Така цілковито хибна реакція на вимоги перехідного періоду не тільки не зупинила загальне падіння ділової активності, а й спричинилася до гіперінфляції 1994 року. Тільки після запровадження нової національної валюти 1996 року поряд із жорстким контролем з боку НБУ над зростанням грошової маси, після розвитку внутрішнього ринку цінних паперів для фінансування постійного бюджетного дефіциту в безінфляційний спосіб економіка справді набула ознак макростабільності завдяки стриманню невпинної інфляції. 1998 року, коли щорічні показники економічного зросту залишалися негативними, з'явилися навіть деякі ознаки, що загальне падіння виробництва досягло можливого краю. Результати першого кварталу 2000 року засвідчили позитивне зростання реального ВВП, уперше після 1991 року.

Стрімке падіння загального виробництва не супроводжувалось відповідним різким зростанням зареєстрованого безробіття. Офіційні показники безробіття, визначені за кількістю осіб, що зареєструвалися в державних центрах зайнятості, залишилися підозріливо низькими, менше 5 відсотків. Утім, ці показники не брали до уваги різке зростання числа частково зайнятих. Згідно з неофіційними цифрами, в яких враховано невикористану робочу силу, реальний рівень безробіття наближається до 25-30 відсотків.

Хоч би як вимірювали рівень безробіття, просте пояснення занижених даних полягає у вражаючому коливанні оплати праці протягом перехідного періоду. Від 1990 року середня реальна заробітна плата в Україні зменшилася на дві третини, що віддзеркалювало рівень падіння реального виробництва і служило засобом зберегти робочі місця в усіх секторах економіки. Ще одним поясненням є надання прямих і непрямих субсидій збитковим підприємствам та галузям промисловості, щоб врятувати їх від розвалу. І хоч така політика субсидування захистила робочі місця й зменшила соціальну напругу, вона зашкодила вчасній приватизації та реструктуризації й стимулювала бартер.

Після десяти років перехідного етапу українську економіку, мабуть, найкраще можна змалювати як подвійну структуру – поєднання елементів “нової” та “старої” економічних систем. Новоекономічна частина, що складається переважно з приватних малих і середніх підприємств, міцно стоїть на принципах ринкової економіки. Ці підприємства – як правило, в галузі обслуговування чи роздрібною торгівлі, галузях, що були малорозвинуті до перехідного періоду, а тепер швидко розквітають – працюють винятково за живі гроші на комерційних засадах: розгортаються там, де можна отримати прибуток, і згортаються там, де це зробити

неможливо. Більшість із них обслуговує “нових українців”, котрі уникнули злигоднів перехідного періоду і збагатили завдяки новим можливостям, які відкрилися.

Учасники нової економіки працюють в умовах жорстких бюджетних обмежень, приймають плату за товари та надані послуги готівкою чи кредитними картами та сплачують свої рахунки, зокрема податки, цілковито готівкою чи банківськими векселями. Заборгованість споживачів та несплата постачальникам є тут відносно рідкими явищами, а використання бартерних операцій для покриття боргів майже невідоме.

Навпаки, стара частина економіки, де панують державні підприємства, характеризується хронічною заборгованістю споживачів та несплатою постачальникам, м'якими бюджетними обмеженнями, широким використанням бартерних взаєморозрахунків і постійною заборгованістю по зарплатах та податках. Ці підприємства звичайно виробляють тільки збитки та борги, але так чи інакше продовжують працювати за допомогою бартерних розрахунків, які дуже послаблюють ринкову дисципліну, та прямих чи непрямих державних субсидій.

До старої економіки в Україні належать вугільна промисловість та сільське господарство. Обидва ці сектори дуже збиткові й утримуються на плаву завдяки системі прихованих бартерних субсидій. У сільському господарстві основні виробничі витрати фінансуються за рахунок прямих державних позик і гарантованих урядом банківських позик, більшість із яких не повертається. Держава повертає борги за позиками шляхом бартеру у вигляді сільгосппродукції, яка спрямовується до державного матеріального резерву.

Через нестачу грошових надходжень для покриття видатків на зарплату у вугільному секторі склалася велика заборгованість по зарплаті, і 1999 року обурені шахтарі вирушили маршем на Київ, наслідком якого, після тривалих переговорів, стала угода про виплату зарплати натурою, у вигляді харчових та інших продуктів із державного матеріального резерву. Але така негрошова форма заробітної плати аж ніяк не задовольняє прибуткові потреби місцевих шахтарських громад, які дуже залежні від живих грошей у формі надходжень від прибуткового податку з громадян, що стягується з сум заробітку.

Залежність від постачання, а не від попиту, що лежить в основі вугільного та сільськогосподарського секторів, призводить значною мірою до відсутності практичних пропозицій праці для робітників, зайнятих у цих галузях. Ринок праці, що виявився надзвичайно гнучким у питаннях заробітної плати, залишається в інших відношеннях закостенілим. Більшість місцевих громад пропонують обмежений вибір робочих місць поза цими двома секторами. Окрім того, мобільність праці значно обмежується нестачею житла і втратами в коштах при продажі будинку чи квартири в місцевості, що занепадає, і придбанні житла в перспективній зоні. Професійній мобільності праці зашкоджує брак інвестицій у програми перепідготовки та похилий вік більшості робітників, зайнятих у цих галузях.

Оскільки вказані галузі є спільним постачальником факторів виробництва і для нової, і для старої економік, таким потенційно прибутковим секторам, як електроенергетика притаманні ознаки та проблеми старої економіки. Згідно з недавнім дослідженням Пакіна (1999), найбільшими споживачами електроенергії є підприємства важкої промисловості в галузі металургії, хімічного виробництва та машинобудування, що, як правило, перебувають у державній власності. Електрокомпанії працюють на межі можливостей, бо їхні промислові споживачі, поряд із сільськогосподарськими виробниками та місцевими органами самоврядування оплачують трохи більше половини рахунків за використану електроенергію. До того ж, часто плата здійснюється у формі взаєморозрахунків. Згідно з дослідженням Пакіна (1999), бартерні та сумнівні взаєморозрахунки складають 60 відсотків загального продажу електроенергії, а грошові надходження становлять не більше 20 відсотків.

Якби електрокомпанії мали змогу від'єднати своїх неплатників зі старої економічної системи, то змогли б відновити фінансове здоров'я. Незважаючи на обіцянки уряду вжити жорсткіших заходів до порушників оплати споживання, численні урядові розпорядження змушували досі електрокомпанії так само постачати електроенергію до споживачів із простроченою заборгованістю. Загальна поточна заборгованість електропідприємствам складає 5 млрд грн. За такої величезної недоплати електропідприємства часто не мають іншого вибору, ніж погодитись на бартерні розрахунки, які використовують частково на покриття заборгованості своїм власним постачальникам.

Бартерний кругообіг дедалі поглиблює і податкова заборгованість, яка зрештою виникає в електропідприємств перед державним та місцевими бюджетами. Хоч електроенергію сьогодні продають за нульовою ставкою ПДВ, це положення поширюється тільки на грошові розрахунки, в той час як бартерні операції оподатковують за стандартною 20-відсотковою ставкою. Відповідно до методики нарахування податкових зобов'язань, ПДВ має бути сплачений за фактом постачання електроенергії споживачеві, який потім намагається розрахуватися шляхом бартеру. При стягненні податку на прибуток підприємств правила нарахування вносять безлад у визначення доходів, що підлягають оподаткуванню. Продажі електроенергії, які не були оплачені чи навряд чи будуть оплачені, відносять до доходів, що підлягають оподаткуванню, а бартерні операції розглядають рівноцінними продажам за гроші. І хоч ці правила покликані стимулювати грошові розрахунки, застосування їх у таких секторах, як електроенергетика, що отримують обмежені кошти за свої продажі, покладає на ці сектори тяжкий тягар і спричинюється до росту заборгованості.

З утворенням значної податкової заборгованості замикається коло пов'язаних із бартером боргів. Організації, що утримуються з місцевих бюджетів, можуть одержувати через податкову заборгованість недостатнє фінансування, щоб оплатити свої рахунки за використану електроенергію. Прямий спосіб оплатити ці рахунки – списати на таку саму суму заборгованість електропідприємств. Або в інший спосіб: якщо місцевий бюджет потребує додаткових медичних ресурсів, то може шляхом взаємозаліку списати борг визначеного постачальника медресурсів електропідприємству, а відповідну суму вирахувати із заборгованості

електропідприємства місцевому бюджету. Оскільки багато різногалузевих компаній мають заборгованість за використану електроенергію, то проблему взаємопотребі в бартерних операціях можна розв'язати, використовуючи електропідприємства як засіб для взаємного погашення боргів.

Не має значення, наскільки ускладнюється схема бартерних операцій, важливо зрозуміти, що у випадку з електропостачанням вони є, зрештою, просто складною схемою податкових субсидій. Так наче податки сплачено повністю, і з податкових надходжень виділено субсидії споживачам, які також платять повністю за електроенергію. Насправді ж споживачі платять не повністю або ж розраховуються бартером, що виливається в податкову заборгованість електропідприємств, створюючи сприятливі умови для подальших бартерних операцій. Несплата (субсидування) призводять у цьому випадку до розрахунків натурою.

На таблиці I показано вартість валової продукції, реалізованої в різних секторах української економіки 1999 року, а також частку реалізації, здійсненої у формі бартеру. Бартер склав близько третини обороту в усіх секторах економіки. Ця частка менше за частку двох попередніх років, коли на бартер припадало понад 40 відсотків обороту. Нема нічого дивного, що найвища частка бартеру припадає на сектор будівництва, оскільки продукція цієї галузі задовольняє потреби всіх інших секторів і може бути використана як "реальний" засіб обміну.

**Таблиця I**  
**Бартер у головних секторах економіки України**

	Реалізація продукції 1999 року, млн грн	Включаючи бартер	
		млн грн	%
Усі сектори	98857.8	32331.2	32.7
Електропостачання	15308.2	4442.6	29.0
Паливна промисловість	11669.5	4555.7	39.0
Чорна металургія	25749.7	8093.3	31.4
Кольорова металургія	2167.1	447.1	20.6
Нафтопереробна і нафтохімічна промисловість	5957.5	2488.3	41.8
Машинобудівна і металообробна промисловість	13530.1	5538.3	40.9
Деревообробна і паперово-целюлозна промисловість	1800.4	659.6	36.6
Будівельні матеріали	2691.8	1847.2	68.6
Легка промисловість	1442.3	480.4	33.3
Харчова промисловість	14728.6	2928.9	19.9

Джерело: Держкомстат, Київ, Україна

В таблиці II показано той самий розподіл загальної вартості валової продукції в розрізі областей. Усі регіони, за винятком міста Києва та, можливо, Одеської області, широко використовують бартерні операції, а в деяких із них, скажімо в Хмельницькій області бартерні трансакції складають понад половину загальної вартості валової продукції.

Цікаво порівняти ступінь залежності від бартеру з обсягом податкової заборгованості в розрізі областей. 1998 року – останній період, за який є дані – частка заборгованості за податками, що підлягають сплаті, складала в цілому по країні тридцять відсотків. Хоч кореляція може бути недосконалою, але спостерігається явна тенденція, що в областях із відносно низькою податковою заборгованістю також відносно низька частка бартеру. Скажімо, місто Київ та Одеська область мають найнижчі показники податкової заборгованості й найнижчу залежність від бартеру. Це явище гіпотетично можна пояснити тим, що вказані адміністративно-територіальні одиниці успішніше за інші регіони України задовольнили вимоги перехідного періоду, а отже, мають більше ніж деінде суб'єктів нової економіки, які менше залежні від бартеру.

**Таблиця II**  
**Бартер у розрізі областей**

	Реалізація продукції 1999 року, млн грн	Включаючи бартер	
		млн грн	%
АРК	1,629.9	667.4	40.9
Вінницька	2,119.4	687.7	32.4
Волинська	573.2	183.3	32.0
Дніпропетровська	16,596.0	6,182.8	37.3
Донецька	20,271.9	5,817.0	28.7
Житомирська	1,170.2	487.2	41.6
Закарпатська	436.6	70.4	16.1
Запорізька	9,074.3	2,863.3	31.6
Івано-Франківська	1,640.7	578.1	35.2
Київська	3,343.5	1,496.8	44.8
Кіровоградська	747.0	231.7	31.0
Луганська	6,784.6	3,198.9	47.1
Львівська	2,759.6	829.0	30.0
Миколаївська	1,963.2	395.0	20.1
Одеська	2,246.7	340.8	15.2
Полтавська	5,141.4	1,476.3	28.7
Рівненська	1,645.2	713.1	43.3
Сумська	2,428.6	1,026.3	42.3
Тернопільська	629.0	266.4	42.4
Харківська	6,585.6	2,256.8	34.3
Херсонська	701.7	310.4	44.2
Хмельницька	1,698.8	881.7	51.9
Черкаська	1,867.4	334.3	17.9
Чернівецька	428.0	134.7	31.5
Чернігівська	1,434.3	432.8	30.2
Київ	4,744.1	410.9	8.7
Севастополь	196.9	58.1	29.5
<b>Усього</b>	<b>98,857.8</b>	<b>32,331.2</b>	<b>32.7</b>

Процес бартеризації поширюється також і на державні фінанси України. На кінець 1998 року обсяг податкової заборгованості склав 30 відсотків від загальної суми податків, що підлягають сплаті. Такий надлишок несплачених податкових зобов'язань сприяє практиці взаєморозрахунків, коли підприємства розраховуються за свої борги по податках шляхом постачання виробничих факторів, необхідних для забезпечення державних установ. Швидкий ріст і бартеру, і взаєморозрахунків розпочався від середини 1990-х років, коли економіку захлюснув високий темп інфляції. У 1997-1998 роках натуральні надходження шляхом взаєморозрахунків склали майже третину всіх зібраних доходів. 1999 року ця частка зменшилась до 22 відсотків, але в окремих областях майже половина надходжень надійшла у формі взаєморозрахунків.

Отже, підсумуємо. Український шлях до економічних змін нагадує дорогу з двома смугами. Одна частина українською економіки спирається на грошові розрахунки і, схоже, успішно розв'язує завдання перехідного періоду. Натомість друга частина поринає в замутнену систему бартеру, що може пом'якшити труднощі переходу, але водночас стати перешкодою на шляху майбутнього оздоровлення економіки. Нижче розглянуто головне питання про те, що обумовлює бартерні стосунки й чи можуть вони існувати в далекоюсяжній перспективі.

## В. ПРОСТА МОДЕЛЬ БОРГОВОЇ ТА БАРТЕРНОЇ ЕКОНОМІКИ

*У підприємств (бюджетів) виникає заборгованість, коли їхні споживачі (платники податків) не здійснюють виплати*

У своїй ґрунтовній праці про економіку перехідного періоду Гедді та Аїкс (1998) пропонують віртуальну модель економіки, що складається з трьох секторів, щоб показати поточне становище в Росії. В цій економічній моделі неприбутковий сектор (виробництво), що віднімає вартість, штучно збільшує додану вартість шляхом підвищення цін на свою продукцію, і на цей трюк погоджуються прибутковий сектор (енергетика), з яким виробництво взаємодіє, і державний сектор, який оподатковує роздуту вартість продукції, представлену виробництвом. За допомогою низки цифрових прикладів автори показують, що віртуальна економіка обіцяє заплатити те, що заплатити нездатна, і як наслідок, створює істотну заборгованість по зарплаті та пенсіях. Хоч результати змодельованої віртуальної економіки відповідають практиці перехідного періоду в Росії, вони спираються на неясну концепцію штучного збільшення доданої вартості та механізму ціноутворення, далеких від ортодоксальної економіки.

За допомогою змальованої нижче альтернативної моделі можна досягти тих самих результатів віртуальної економіки без допомоги змовницького удавання. Економіку поділяємо на два сектори – індустрію А, визначену як  $I_A$ , що є неприбутковою в тому розумінні, що її грошовий оборот недостатній для покриття видаткових зобов'язань, та індустрію Б, визначену як  $I_B$ , яка фактично є прибутковою, але її прибутковості зашкоджають неплатежі індустрії А. Обидві індустрії використовують продукцію одна одної як фактори виробництва, наймають працівників та зобов'язані сплачувати податки державному секторові



(Д), який використовує ці податкові надходження на оплату праці та продукції двох секторів для надання соціальних послуг. В свою чергу, громадяни (Г) використовують доходи від своєї праці для придбання продукції двох індустрій.

За допомогою цієї моделі ми прагнемо простежити радше динаміку розладнання рівноваги, а не представити остаточне розв'язання чи наслідки цього процесу. Порушення рівноваги змалювано через три послідовні стадії: утворення первинної заборгованості індустрії А, поширення цієї заборгованості на всі частини економіки та погашення заборгованості шляхом бартерних операцій.

Мета цієї вправи з моделювання – показати, що в основі заборгованості по зарплаті та податках, бартеру та взаєморозрахунків лежить одна і та сама причина: нескоригованість постачання на умови неприбутковості, або іншими словами, нездатність слабких ринкових структур накласти жорсткі бюджетні обмеження на виробників, неспроможних заплатити за свої фактори виробництва в грошовій формі. Доки це головне джерело порушення рівноваги не буде виправлено, ця модель передбачає, що вказаний процес триватиме нескінченно, і власне порушена рівновага може набути ознак відтворюваної “рівноваги”.

Для спрощення введемо відповідні символи. Змінна  $Z_n^H$  визначатиме заборгованість енного економічного суб'єкта енному кредитору. Наприклад  $Z_A^G$ ,  $Z_A^D$ ,  $Z_A^B$  символізують заборгованість індустрії А, відповідно, робітникам (громадянам), державі (бюджету) та індустрії Б. Такі самі символи використовуються для позначення структури заборгованості інших економічних суб'єктів.

Для предметності розгляду уявімо, що шок від реформ спершу проявився у швидкому зникненні ринків, що їх раніше забезпечували шляхом центрального планування. Раптове падіння попиту спричинилося до скорочення в усіх сегментах економіки, за винятком індустрії А, яка, на відміну від індустрії Б, нездатна гнучко прилаштуватися до нових умов попиту. Індустрія Б, громадяни та державний сектор прийняли збалансовані спершу грошові бюджети. Вартість продукції, виробленої індустрією А, та вартість її видаткових зобов'язань перед постачальниками перевищує вартість її грошового обороту. Різниця між зобов'язаннями та доходами вимірюється за допомогою суми видатків на непродану продукцію, або “бартогривень”, і складає очікувану суму заборгованості індустрії А робітникам, індустрії Б та державному бюджету. Рівняння матиме такий вигляд:

$$Z_A = Z_A^G + Z_A^B + Z_A^D$$

Початкове вприскування індустрією А величезної суми заборгованості по зарплаті та між галузями в економіку мало “відлуння” або примножувальний ефект, що поширився по решті економіки і відчувся усіма економічними суб'єктами у вигляді бюджетного дисбалансу. Потенційно прибуткова індустрія Б може відчути дефіцит доходів як наслідок невиплат індустрією А і так само заборгувати своїм працівникам, індустрії А та держбюджету. В бюджетах різних рівнів видаткові зобов'язання можуть виявитися вищими за наявні доходи, а дефіцит доходів – вилитися в бюджетну заборгованість працівникам та

промисловості. Громадянам так само може забракувати коштів, щоб сплатити належне промисловості та бюджету. Одне слово, початкова несплата індустрією А викликає наступні кола несплат у всіх інших секторах, що претендують на доходи від індустрії А.

Найприкметнішою рисою змальованого процесу є те, що невивплати не обов'язково зменшують постачання товарів чи праці і що дефіцит коштів існує в усіх секторах. У цій моделі робітники так само ходять на працю, навіть якщо їм не платять, а промисловість так само обслуговує споживачів, які не платять, переважно за обіцянку чи в очікуванні того, що рано чи пізно цим самим споживачам заплатять. Скажімо, робітників не виселяють із жител і не відключають їм енергопостачання, хоч вони й не платять за комунальні послуги та електроенергію. Поведінка індустрії А та інерція постачання після несплати викликає "епідемію" несплат та взаємних боргів, що охоплює промисловість і перекидається на державний сектор. Зрештою, навіть індустрія А, первинний боржник, може виявити, що також має претензії до решти економіки.

На якомусь етапі цього процесу створення взаємних боргів, коли невивплата доходів стає відповідною сумою видаткових зобов'язань, картина того, хто кому і що винен, може постати через таку структуру заборгованості:

	<u>Хто заборгував</u>	<u>Кому заборговано</u>	<u>Чиста заборг.</u>
Індустрія А	$Z_{\text{Б}}^{\text{А}} + Z_{\text{Г}}^{\text{А}} + Z_{\text{Д}}^{\text{А}}$	$Z_{\text{А}}^{\text{Б}} + Z_{\text{А}}^{\text{Г}} + Z_{\text{А}}^{\text{Д}}$	$Z_{\text{А}}$
Індустрія Б	$Z_{\text{А}}^{\text{Б}} + Z_{\text{Г}}^{\text{Б}} + Z_{\text{Д}}^{\text{Б}}$	$Z_{\text{Б}}^{\text{А}} + Z_{\text{Б}}^{\text{Г}} + Z_{\text{Б}}^{\text{Д}}$	0
Громадяни	$Z_{\text{А}}^{\text{Г}} + Z_{\text{Б}}^{\text{Г}} + Z_{\text{Д}}^{\text{Г}}$	$Z_{\text{Г}}^{\text{А}} + Z_{\text{Г}}^{\text{Б}} + Z_{\text{Г}}^{\text{Д}}$	0
Держава	$Z_{\text{А}}^{\text{Д}} + Z_{\text{Б}}^{\text{Д}} + Z_{\text{Г}}^{\text{Д}}$	$Z_{\text{Д}}^{\text{А}} + Z_{\text{Д}}^{\text{Б}} + Z_{\text{Д}}^{\text{Г}}$	0

За цією схемою заборгованості первинні неплатежі індустрії А за своїми рахунками спричинюються до низки неплатежів іншим секторам економіки, що призводить до виникнення в кожному секторі такої самої заборгованості по видатках. Через таку рівність між обсягом недоїмки та заборгованості чистий борг в усіх секторах, за винятком індустрії А, дорівнює нулеві. Сукупна або валова заборгованість буде більшою, але якщо погасити всі взаємозаборгованості в цій схемі, то чиста заборгованість економіки звузиться до обсягу чистої заборгованості, що склалася в індустрії А.

Наслідки заборгованості, показані на схемі, представляють ситуацію, коли кожен сектор заборгував іншому. Громадяни мають заборгованість і перед виробниками, і перед бюджетом. Бюджет, у свою чергу, винен і виробникам, і громадянам. Нарешті, виробники винні один одному, а також громадянам і бюджету. Цей ланцюжок взаємозаборгованості розкручуватиметься далі за браком механізму розрахунку за боргами. Але основу боргів індустрії А та індустрії Б складає непродана продукція, собівартість якої відповідає простроченим боргам обох індустрій. Якщо зробити цю продукцію засобом розрахунку за борговими

зобов'язаннями, то широка мережа взаємних боргів надає достатньо можливостей для бартерних операцій, щоб погасити валову заборгованість, показано на схемі.

Деякі з численних каналів для бартеру, спрямованого на погашення заборгованості, змальовано нижче на основі спостережень за практикою в Україні протягом останніх кількох років.

## Г. ЗАБОРГОВАНІСТЬ І БАРТЕРНА ЕКОНОМІКА В СУЧАСНІЙ УКРАЇНІ

Нова українська історія сповнена прикладів того, як оплата натурою використовується для позбавлення ланцюжка заборгованостей, створених неплатежами. Передусім – це натуральна оплата праці. Заборгованість працівників бюджетних установ за комунальні послуги можуть погашати в обмін на частину заборгованості по зарплаті. Або в інший спосіб, зарплату працівникам бюджетних установ можуть виплачувати товарами місцевих підприємств, що мають заборгованість по податках. В інших випадках підприємства можуть надавати товари та послуги місцевим бюджетам в обмін на скорочення нарахувань за комунальні послуги, що заборгували працівники цих підприємств, які не отримують заробітної плати.

Поза державним сектором підприємства часто платять своїм працівникам продукцією, яку вони виробляють. Скажімо, в місті Біла Церква з працівниками найбільшого підприємства, шинного заводу, розплачуються переважно шинами, тому на в'їзді до міста можна побачити на дорогах багато робітників заводу, які намагаються продати свою зарплату натурою за готівку. Як правило, поряд з ними стоять робітники сусіднього цукрового заводу, пропонуючи мішки цукру.

Шинний завод постачає також тепло зі своїх бойлерних місцевому комунальному підприємству, що обігриває місцеві бюджетні організації. Оскільки шинний завод не має живих грошей, щоб заплатити податки до бюджету, то розраховується за податки шляхом погашення заборгованості комунального підприємства за надане тепло, а комунальне підприємство списує борги бюджетних організацій. Це типовий спосіб взаєморозрахунку, за допомогою якого енергетичні компанії покривають свої податкові зобов'язання перед місцевим бюджетом.

Виплати пенсій натурою в Україні є досі поширеною практикою, попри статтю 26 Закону про Державний бюджет України на 2000 рік, яка забороняє оплату пенсій в натуральній формі. Час від часу влада повідомляє в пресі, що задовольнить пенсійні вимоги шляхом дозволу пенсіонерам, яким не виплатили пенсії, отримати в певному місці товари, отримані замість податків на заробітну плату, за “спеціальними” цінами.

Бартерні операції на рівні держбюджету були змальовані вище, коли йшлося про вугільний та сільськогосподарський сектори. Втім, є чимало й інших прикладів. 1999 року частину державного боргу за імпортований із Росії газ було погашено шляхом передачі надлишкових бомбардувальників Росії. А зовсім недавно заборгованість за російський газ було зменшено на суму заборгованості Росії за оренду чорноморських портів. Згідно зі статтею 45 Закону “Про Державний

бюджет України на 1999 рік”, нафту з Державного матеріального резерву було передано енергетичним компаніям, а коли бюджетні організації не заплатили за енергопостачання, їхню заборгованість було погашено за рахунок боргів енергетичних компаній Державному матеріальному резерву.

Заборгованість між підприємствами часто погашають також шляхом складних багатосторонніх угод. Скажімо, фабрика з пошиття сорочок може не заробити достатньо готівки від збуту, щоб повністю розрахуватися з текстильною компанією за поставку сировини. Перед фабрикою постає пов’язане з бартером завдання знайти такий ланцюжок бартерних операцій, щоб зрештою передати певні товари чи послуги фірмі, яка є кредитором текстильної компанії. В нашому прикладі фабрика з пошиття сорочок може віддати частину своїх непроданих сорочок автомобільному заводу, який забезпечить сорочками своїх працівників. У свою чергу, автозавод може відвантажити певну кількість машин цементному заводу в обмін на цементні стовпи, що їх може використати електрокомпанія, перед якою текстильна компанія має несплачений борг. Коло товарообмінів замикається, коли текстильна компанія погашає борг фабриці з пошиття сорочок в обмін на погашення боргу за електроенергію. В який спосіб визначають обмінні ставки чи відносні ціни для полегшення таких операцій, досі залишається майже незбагненим.

Хоч би який майстерний був створений ланцюжок, бартерні угоди пов’язані з ризиком наскочити на підводний камінь співпадання бажань. Щоб уникнути цієї проблеми звичайно використовують гроші як засіб обміну. В Україні для полегшення бартерних операцій та розв’язання цієї проблеми розвинувся ринок векселів. Формально загальні боргові розписки або векселі є, по суті, квазі-грошима з обмеженою ліквідністю, вартісними тільки для придбання конкретних товарів. Вони використовувалися органами виконавчої влади в Україні, зокрема органами місцевого самоврядування, як фінансовий інструмент для зменшення податкової заборгованості, а також підприємствами, зокрема державними, щоб подолати нестачу готівки. Державні векселі погашаються шляхом звільнення від податків, а векселі підприємств, реалізовані через позафондову торгову систему (ПФТС), погашаються товарами.

Для обох типів векселів відпускна ціна, за якою поставляють товари, перевищує попит або ринкову ціну. Як докладніше пояснюється в додатку, наслідком цієї цінової різниці є те, що обидва типи векселів використовуються з істотною знижкою. На ПФТС у Києві векселі підприємства можуть бути продані менш ніж за половину їхньої номінальної вартості, оскільки вартість обіцяних товарів може виявитись ще меншою, якщо їх перепродати на ринку. З іншого боку, державні векселі не ліквідні, але однаково мають значно знижену вартість. У цьому випадку вартість податків, які скасовуються шляхом випуску векселів, перевищує "реальну" вартість отриманих державних послуг, бо ціна, сплачена за надані у вигляді бартеру товари чи послуги, вища за ціну, яку інакше треба було б заплатити готівкою (О’Коннел, 1999; Серск, 1999). Використання цих векселів зосереджується навколо державних підприємств; їхнє використання сектором приватних підприємств є відносно низьким (О’Коннел, 1999), що зайвий раз підтверджує поняття подвійної економіки в Україні.

Пенсійний фонд України регулярно продає на торгах векселі, що їх приймає від підприємств у рахунок зобов'язань перед Фондом по відрахуваннях від заробітної плати. Ці векселі також продаються з відчутною знижкою. На недавніх торгах (4 травня 2000 року) 19 векселів із номінальною вартістю 578 620 грн були продані за 381 924 грн, що склало 34 відсотки знижки вартості товарів, яку можна було б отримати від викупу цих векселів.

#### Д. ПОЛІТИЧНІ ПІДХОДИ В ГАЛУЗІ ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ

Дві суперечливі політичні проблеми в Україні пов'язані з відповідним політичним поглядом на взаєморозрахунки та прийнятний обсяг державного сектора. В цій статті уважно розглянуто обидві проблеми. Щодо першої з них, тут відчувався значний тиск на український уряд, зокрема з боку МВФ, щоб заборонити взаєморозрахунки через їхню непрозорість та можливість корупції в державному секторі. Хоч із цієї точки зору взаєморозрахунки є відверто непривабливими, ми доводимо, що їхня заборона лікує тільки симптоми проблеми, а не усуває причину.

Причина взаєморозрахунків полягає не в хибній поведінці державного сектора і не в тенденції до перевитрат; це явище впливає радше з повільних темпів структурного узгодження державних підприємств з вимогами ринкової економіки. Доки ці підприємства, визначені тут як стара економіка, так само множитимуть борги решті економіки й використовуватимуть бартер для їхнього погашення, економіка страждатиме від значної податкової заборгованості, яка виливатиметься у заборгованість по видатках і створюватиме джерело для взаєморозрахунків. І хоч взаєморозрахунки певною мірою підтверджують бартер і сприяють йому, вони є радше наслідком, ніж його причиною.

Що робити? Передусім необхідно пришвидшити темпи структурної переорієнтації й перетворити борги по податках, сплачувані тільки натурою, у грошові податкові надходження. Для того, щоб це стало можливим, Україні потрібно як мінімум ухвалити жорсткіші закони про банкрутство і створити сприятливіше середовище для іноземних інвестицій. Якби це сталося, вся Україна могла б рівнятися на Київ у плані малої частки бартеру, низької податкової заборгованості та малого відсотка взаєморозрахунків. Але доти, мабуть, найкраще дозволити взаєморозрахунки, намагаючись обмежити їхні негативні впливи. Такий підхід спирається на висновки, засновані на простій моделі боргу, про те, що взаєморозрахунки не є простим заміном податкових виплат натурою.

Інший погляд, підтримуваний МВФ, полягає в тому, що коли підприємства стануть перед вибором сплати податків у натуральній чи грошовій формі, то віддаватимуть перевагу колишньому способу оплати, оскільки він відносно дешевший, ніж оплата грошима. Згідно з цим поглядом, заборона взаєморозрахунків спонукатиме підприємства замінити бартер грошима, і загальні надходження від податків стануть реальними. Поки такий результат не є вірогідним, нема підстав для допомоги. А проте, відштовхуючись від окресленої тут перспективи, таке навряд чи можливе. За браком живих грошей та необхідності

підприємств-боржників сплачувати податки грошима можливим наслідком стане збільшення інших видів натуральних виплат, скажімо, заробітної плати.

Заборона взаєморозрахунків швидше за все тільки збільшить обсяг безнадійної податкової заборгованості. Певні передумови для такого наслідку очевидні вже сьогодні. Згідно з Законом “Про Державний бюджет України на 2000 рік”, податок на прибуток підприємств, що лежить в основі взаєморозрахунків, став винятково джерелом доходів держбюджету, і уряд пообіцяв відмовитись від взаєморозрахунків. У першому кварталі 2000 року надходження до держбюджету несподівано скоротились – як пояснив міністр фінансів, причиною такого скорочення стало непередбачене зростання податкової заборгованості на 1.4 млрд грн або на 13.2 відсотка.

Другою підставою для збереження взаєморозрахунків є те, що місцеві бюджети, навіть без прямих надходжень від податку на прибуток підприємств, залежать від них у плані надходжень від інших податків, щоб забезпечити належний рівень державних послуг у галузі охорони здоров'я та освіти. Неможливість використати ці джерела надходжень шляхом взаєморозрахунків загрожує значним зниженням якості цих важливих послуг на місцевому рівні. Хоч і не ідеально, взаєморозрахунки забезпечують тимчасову основу для поєднання незадоволених потреб і невикористаних ресурсів.

Щодо другої проблеми стосовно прийнятного обсягу бюджету, то з аналізу випливає необхідність подальшого скорочення загальних бюджетних видатків. Це пояснюється тим, що бартер, як детально показано в додатку, штучно збільшує розрахункову базу оподаткування і складає враження можливості виконання більших доходів, ніж насправді. Це особливо справедливо у випадку, якщо взаєморозрахунки скорочено чи скасовано і більше неможливо погасити податкову заборгованість шляхом натуральних розрахунків.

Зовсім не випадково, що запровадження методу нарахування доходів і видатків при розрахунку важливих джерел доходів наприкінці 1997 року співпало з різким збільшення податкової заборгованості в 1998 році. Для підприємств, що існують за рахунок бартеру, запровадження методу базисного нарахування на регульовані ціни веде до перебільшення розрахункової бази оподаткування. Якщо казати загальніше про окрему культуру неплатежів, то запровадження методу базисного нарахування в Україні зараз недоречно через суворі положення у визначенні сумнівних платежів. Зараз, коли якийсь підприємство не отримує плати за надані послуги, то може вимагати відрахування з податку на прибуток лише за умови, якщо розпочне витратний судовий процес або ж якщо чекатиме, щоб минули три роки після несплати. Відшкодування ПДВ (як-от експортерам) є проблематичним. Обидва заходи надалі перебільшують обсяг реальної економічної бази оподаткування і призводять до того, що реальні податкові ставки стають вищими за встановлені.

Незважаючи на те, що уряд реструктуризував деякі борги по податках і списав інші, він поводить так, наче ті борги, що лишились, можна буде повернути за їхньою повною номінальною вартістю. Але якби ці борги по податках були пущені в обіг через механізм аукціону, на кшталт того, що використовує Пенсійний фонд,

підприємства-боржники, вочевидь, погашали б ці борги в натуральній формі, тож їхня ринкова вартість була б набагато нижчою за номінальну. Різниця між номінальною та ринковою вартістю складає показник, що визначає систематичне завищення дохідної бази бюджету за рахунок бартеру і кількісної оцінки потреби в подальшому скороченні видатків.

У ширшому політичному контексті бартер, податкова заборгованість і взаєморозрахунки є перехідним удосконаленням неефективної соціальної мережі з метою зберегти стару економіку на плаву і стримати ріст безробіття. За допомогою цих заходів зводилися до мінімуму соціальні та політичні затрати перехідного періоду. Але без більших зусиль у галузі реструктуризації та приватизації існує загроза, що економіка набуде низької форми рівноваги, яка зможе постійно відтворюватись, і що те, що ми бачимо сьогодні, і є насправді переходом. З іншого боку, активніша реструктуризація, запровадження жорсткіших бюджетних обмежень і приватизація мали б супроводжуватися ефективнішою відповідною соціальною мережею і заходами, спрямованими на поліпшення мобільності праці. В іншому випадку затрати на узгодження можуть виявитися надто високими для вищих урядовців і обмежених структурних реформ, а отже, економічне зростання буде незначним, якщо взагалі можливим у найближчому майбутньому. Прийняття бартерних механізмів як способу пом'якшити економічний занепад обіцяє продовжити агонію непродуктивного чи малоефективного перехідного періоду.

## ДОДАТОК

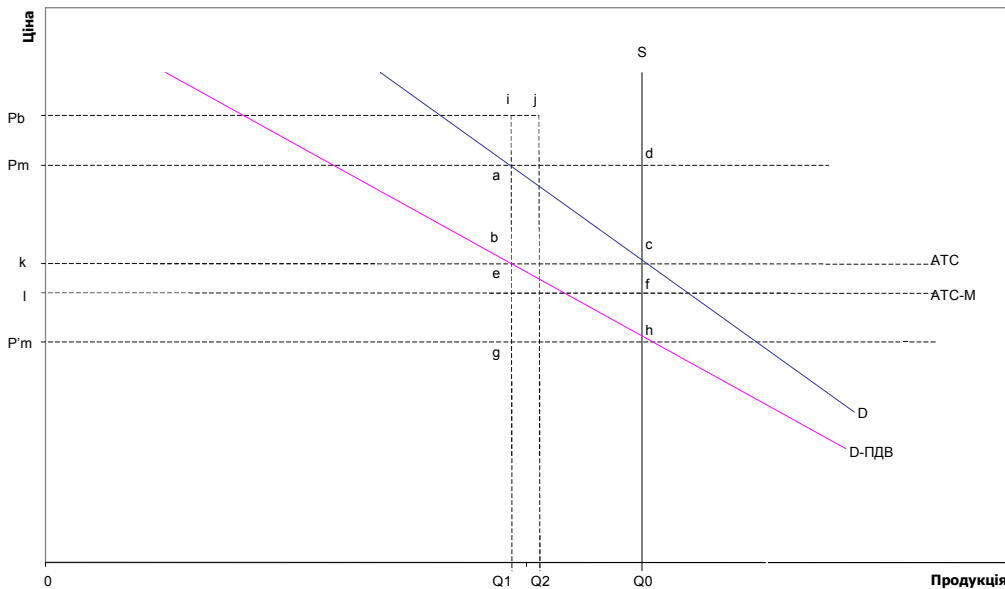
### НЕЕФЕКТИВНЕ ЕКОНОМІЧНЕ ВИЖИВАННЯ НА ОСНОВІ БАРТЕРУ

У цьому додатку подано певною мірою схематичний опис використання бартеру як знаряддя великими державними підприємствами для свого економічного виживання. Як видно з наведеної нижче діаграми, підприємство зобов'язане сплатити два види податків – податок на додану вартість (ПДВ) і податок на прибуток. Попит на товари, вироблені підприємством, зображено у вигляді кривої D. Крива D-ПДВ показує потребу виробника, або надходження, отримані підприємством після сплати ПДВ. Пунктирна лінія АТС представляє середню собівартість продукції, яка передбачається постійною для всіх рівнів виробництва. Це значення середньої собівартості враховує єдиний маржинальний дохід, M, а отже, є показником нормальної вартості продукції. За даного попиту (потреби) і показників вартості підприємство зображено на виробничому рівні  $Q_0$ . Цей рівень визначає здатність підприємства виробляти продукцію за існуючого контролю над ресурсами, не враховуючи умови попиту.

Якби підприємство мало реалізувати всю свою продукцію, ринкова ціна її склала б значення  $P_m$ , і підприємство зазнало б втрати на продажі в розмірі вертикального відрізка c-h. За цих умов неприбуткове підприємство не змогло б далі виживати, якби не отримувало державні субсидії чи не вдалося до реструктуризації шляхом збереження ресурсів і скорочення виробництва до

прибуткового рівня  $Q_1$ . Наш аналіз передбачає відсутність і життєво необхідних субсидій, і реструктуризації. В умовах обмеженої конкуренції з боку інших постачальників підприємство може натомість удатися до іншої цінової стратегії, щоб замаскувати свою неприбутковість і збільшити шанси на виживання.

Підприємство може встановити ціну на продукцію на рівні  $P_m$ , за якої весь продаж за готівку стає прибутковим, і реалізувати продукцію в обсязі  $Q_1$ , що є меншим за рівень виробництва  $Q_0$ . Таке рішення відчутно відбивається і на підприємстві, і на економіці в цілому. По-перше, різниця між проданою і виробленою продукцією складає бартерний пул підприємства, що використовується як додаткове джерело для покриття заборгованості, яку підприємство не може фінансувати зі своєї виручки від збуту. Доходів від продажу підприємству досить, щоб заплатити і ПДВ, і податок на прибуток – ці доходи представлені у вигляді площини  $P_mabk$  та частини площини  $kbel$ . Але у фінансовій звітності підприємство показує збитки, оскільки його загальні прибутки менші за загальні видатки на величину площини  $Q_1efQ_0$ . Згідно з даними Держкомстату, в такому становищі перебуває понад половина українських підприємств.



Оскільки підприємство має недостатньо грошей, щоб виконати свої видаткові зобов'язання, то може використати свій бартерний пул для покриття несплаченої заборгованості. Одна частина цього пулу може бути спрямована на оплату праці робітників та послуг інших виконавців, друга частина – на розрахунки за податковими вимогами, пов'язаними з цими бартерними операціями. Але бартер ставить важкі проблеми оцінки перед податківцями, які мають спиратися на певні правила бартеру, щоб розрахувати податки.

Складається враження, що в Україні податкові адміністратори керуються в оцінці бартеру інтуїтивними правилами за принципом "вартість-плюс". І закон про ПДВ, і закон про податок на прибуток вимагають, щоб бартер для оподаткування оцінювали за "ринковою вартістю". Але ринкова вартість є розпливчастим



поняттям, коли підприємства виробляють товари, що їх вони можуть збувати за різними цінами. Мабуть, як замітник ринкової вартості для оцінювання бартерних операцій податкові органи можуть використати середню загальну вартість плюс прогнозований маржинальний дохід, оскільки добути таку інформацію відносно легко з фінансового обліку, що його підприємство зобов'язане вести.

За такого правила бартеру зобов'язання за ПДВ на бартерні операції для підприємства, зображеного на діаграмі, будуть розраховані в обсязі площини  $abcd$ . Окрім того, підприємству буде нарахований додатковий податок на прибуток на умовні прибутки від бартеру, визначені площиною  $bcef$ . Але ці додаткові вимоги оподаткування поряд із вимогами виконавців праці перевищують вартість бартерного пулу, якщо його оцінено за середньою вартістю. Єдиним способом підприємству задовольнити ці вимоги одночасно є штучне роздування вартості своєї бартерної продукції.

Найлегше підприємство це може зробити шляхом завищення вартості взаєморозрахунків, які воно проводить із бюджетом для погашення своєї податкової заборгованості. З економічного погляду бартерні операції підприємства оподатковуються надто високо. Оскільки "реальна" ринкова ціна продукції підприємства складає  $P_m$ , точний розмір зобов'язання підприємства по ПДВ визначає площина  $bchg$ , що є значно меншою за встановлений обсяг, визначений площиною  $abcd$ . Більше того, підприємство насправді не отримує "реального" прибутку  $i$ , по суті, не повинно сплачувати податок на прибуток з реалізації за гроші чи за бартер. Але оскільки підприємство не має коштів для сплати податку за бартерні операції, то накопичує податкову заборгованість і погашає ці борги шляхом взаєморозрахунку, що завищує вартість продукції, отриманої бюджетом. На діаграмі показано підприємство, що встановлює бартерну ціну  $P_b$  на певну частину продукції  $Q_1Q_2$ , яку воно передає бюджетові у формі взаєморозрахунку. Вартість взаєморозрахунку, площина  $ijQ_1Q_2$ , окреслена рівною вартості податків, нарахованих на бартерну продукцію. В такий спосіб завищені податкові нарахування врівноважуються завищеними податковими виплатами.

Оскільки підприємство мусить використати частину свого бартерного пулу для погашення податкової заборгованості, йому бракуватиме "бартогривень" для задоволення вимог інших кредиторів, якщо ці "бартогривні", що лишилися, оцінено за середньою вартістю. Тож підприємство муситиме оцінити цю суму бартеру за вищою, ніж середня, вартістю, щоб погасити решту боргів. За допомогою бартеру підприємство може отримати вищі діючі ціни на всю свою продукцію і захистити себе від ринкового тиску щодо скорочення.

У статті припущено, що різниця між завищеними бартерними цінами та ринковими цінами на продукцію визначає обсяг знижки векселів підприємства, а у випадку з Пенсійним фондом цю функцію виконує різниця між номінальною вартістю та ринковою вартістю податкових зобов'язань, які виставляються на фондову біржу. Спираючись на останні біржові курси, знижку можна визначити в середньому як одну третину вартості. Ця знижка дає також непрямий показник величини, на яку можуть бути завищені реальні податкові надходження від бартерних операцій.

Хоч наш графічний аналіз подає спрощену картину складної поведінки, яка спостерігається на більшості підприємств, він, однак, пропонує раціональне пояснення основи бартеру в економіці перехідного періоду та передумови виникнення завищених бартерних цін. З аналізу видно, що бартер є могутнім захисним засобом, щоб ухилитися від ринкової дисципліни та уникнути скорочення чи закриття.<sup>2</sup> Всупереч Гедді та Айксу (1998), котрі доводять, що високі ціни призводять до бартеру, з цієї простої моделі випливає протилежний висновок, що сам бартер породжує високі бартерні ціни.

Нарешті, зазначимо, що бартер не можна вважати одним із здобутків перехідного періоду. Бартер, якщо оцінювати його наслідки, є перешкодою реструктуризації та приватизації, оскільки дає неприбутковим державним підприємствам зручну можливість уникнути закриття чи реструктуризації. Бартер не просто підмінює реструктуризацію, він приховує і викривлює розрахунки прибутковості в економіці, навіть для потенційно прибуткових підприємств, і робить фінансовий облік якщо не безглуздим, то принаймні малокорисним інструментом для оцінки економічного стану та перспектив суб'єктів господарювання.

#### Використані джерела:

Gaddy, C. and B. Ickes, "A Simple Four-Sector Model of Russia's Virtual Economy", the Brookings Institution, Washington D.C., May 1998.

O'Connell, S., "An Analysis of the Ukrainian Local Government Bills of Exchange or Veksels Market", World Bank, mimeo, February 1999.

Paquin, G., "The Taxation of the Electricity Industry in Ukraine", Barents Group, Kiev, mimeo, January, 2000

Thirsk, W., "How Much is a Hryvna of Mutual Settlements Worth?", Barents Group, Kiev, mimeo, July, 1999.

Way, L., "The Barterization of Ukraine's Public Finances", mimeo, 1998.

---

<sup>2</sup> Бартер може подолати і навіть зняти ринкові тиски. Відомий український підприємець, один із засновників знаної компанії "Торчин-продукт", що спеціалізується на виробництві популярних харчових товарів, а нині народний депутат України Олександр Свирида розповів авторові цієї статті про один випадок, що ілюструє, як бартер може негативно позначитися на цінах. Ніколи не погоджуючись реалізувати товар по бартеру, волиняни одного разу зробили виняток і дуже пошкодували про це.

Будь-яка бартерна операція передбачає встановлення співвідносних цін на два товари. Погодившись на занижену ціну ("бартогривні"), "Торчин-продукт" по суті продав майонез по ціні, нижчій за ринкову. "Фура" з бартерним майонезом з'явилася в одному зі східно-українських міст і протягом кількох днів "обвалила" ринок своїми демпінговими цінами. Після того "Торчин-продукту" знадобилося кілька років, щоб відновити цінову рівновагу в цьому місті.