

«Для малого бизнеса сейчас самая важная проблема — сбыт, поэтому работать по бартеру невыгодно, — говорит председатель правления и исполнительный директор областной общественной организации «Волгоградский центр защиты и развития бизнеса „Дело“» Татьяна Шибченко. — Уверена, среди представителей малого бизнеса никто пока этого не делает: потому что не достаточно отчаялись. Или делают, но в очень ограниченном количестве».

ПЛЮС НА МИНУС Положительные моменты, которые несет в себе бартер, лежат на поверхности: бартер позволяет продавцу получить за поставленные услуги хоть что-то, не накапливая дебиторскую задолженность, а покупатель имеет возможность получить часть необходимых ему товаров и услуг в условиях нехватки денежных ресурсов. С минусами бартерных сделок, как отмечают эксперты, все несколько сложнее.

«Минусов значительно больше, чем плюсов, — подчеркивает Сергей Фильченков, аналитик ИК „Финам“. — Основной заключается в том, что предприятия не получают денег, т.е. не могут платить заработную плату, налоги и прочее. В конечном итоге полученный по бартеру товар рано или поздно превращается в рубли, но это может требовать много времени, не всегда удастся получить за продукт реальную цену». «Бюджет государства формируется из налогов, поэтому нельзя позволить, чтобы они вносились в казну трубами или оберточной бумагой, — считает президент Волгоградской торгово-промышленной палаты Александр Белицкий, — К тому же бартерные отношения всегда сопровождаются серыми схемами, а нередко и криминалом».

По словам Дмитрия Складярова, директора IT-компании «Бизнес-Альянс» (создание веб-сайтов), бартер требует дополнительных затрат — на организацию процесса реализации полученного в ходе таких сделок товара. «Чтобы продать товар, который я получил по бартеру, необходимо понести расходы на транспорт и логистику. И это как минимум!» — отмечает он. По мнению исполнительного директора ВОО «ОПОРА РОССИИ» Натальи Самсоновой, минус бартерной сделки для бизнесменов заключается



НА БАРТЕРНЫХ СХЕМАХ УЖЕ АКТИВНО ЗАРАБАТЫВАЮТ НЕКОТОРЫЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ, В ТОМ ЧИСЛЕ И ОСНОВАТЕЛЬ АРТЦ ГЕРМАН СТЕРЛИГОВ

и в том, что, как правило, одна из сторон, обладающая менее ликвидным товаром, вынуждена идти на условия другой стороны и менять свой товар по цене ниже, чем его реальная рыночная стоимость.

«Бартерные сделки отличаются непрозрачностью законодательства, участники работают только на доверии друг к другу, — утверждает председатель Ассоциации коммерческих банков Роман Беков, — Это основной фактор, препятствующий повсеместному развитию бартера и способствующий большему распространению денежных форм взаиморасчетов. Участники сделки совершают ее без участия третьего лица, нет возможности применить залог для гарантии реализации сделки на оговоренных условиях». Финансисг считает, что от использования бартерных схем сильно страдает банковский сектор. Заемщики, испытывая трудности с реализацией продукции или с исполнением обязательств контрагентов, при-

бегают к бартерным сделкам, банк в свою очередь, рассматривая источники погашения кредита, вынужден снижать оценку финансового состояния заемщика и досоздавать резервы на потери по ссудам, занижая тем самым свою прибыль.

Эксперты отмечают, что активное распространение бартера скажется негативно на развитии российской экономики в целом. Он может существовать как способ временного решения проблем, но в среднесрочной перспективе он мешает экономическому росту, способствуя деградации экономики.

«В период скрытого кризиса неплатежей, при угрозе остановки производственного процесса, действительно, бартерные сделки являются весьма актуальными. Но при этом мы переходим от рыночной схемы „товар-деньги-товар“, к истокам зарождения экономики, отчего получаем новую проблему — замедление скорости денежного обращения и сокраще-

ние объема денежной массы в стране», — высказывает свои опасения Роман Беков. «От использования бартерных схем плюсов никаких: рушатся товарно-денежные отношения, — все это отбрасывает экономику страны на несколько лет назад. Выкарабкиваться из такой ситуации приходится долго», — соглашается Роман Созаруков.

ПЕРСПЕКТИВЫ Перспективы развития бартерных отношений между субъектами экономической деятельности не бесконечны, считают эксперты. «В сложившейся ситуации экономического кризиса отношения товарообмена являются неизбежными. Однако с налаживанием финансовой ситуации необходимость в таких операциях отпадет, и число подобных сделок скорее всего пойдет на спад», — подчеркивает Наталья Самсонова.

«Проблемы, вызвавшие всплеск неденежных форм расчета, связаны с кризисом в экономике и носят временный характер, — говорит председатель Ассоциации коммерческих банков Роман Беков. — По данным ЦБ РФ, с начала 2009 года значение денежного агрегата М2 (наличные деньги, чеки, вклады до востребования и небольшие срочные вклады. — ВГ) снизилось на 10,2%, то есть на 1 апреля оно составило около 1,5 трлн рублей. По моему мнению, проблемы бартера должны решаться на государственном уровне через стимулирование увеличения спроса, сохранение и создание новых рабочих мест, поддержании необходимой денежной массы в экономике для осуществления безналичных расчетов. Эффекта можно достигнуть за счет увеличения госзаказов и масштабного развития инфраструктурных проектов».

«Кризис стимулировал возрождение бартера, но все-таки в существенно меньших объемах, чем 12–15 лет назад, — отмечает Сергей Фильченков. — Мы не ожидаем бурного развития этого сегмента. Скорее всего, в ближайшие месяцы между производственным сектором и банками будут восстановлены действующие связи, что приведет к сокращению сектора натурального обмена. Конечно, взаимозачеты есть даже в самых развитых экономиках, но на них приходится не более нескольких процентов от общего количества сделок». ■

