

БАРТЕР как инструмент выхода из финансово-экономического кризиса

Возможно, многие производственники не сталкивались с бартером, так как последние годы для строительного бизнеса были вполне благополучными.

Бартер — это прямой обмен товара или услуги на другой товар или услугу без применения денег.

К бартеру прибегают, как правило, когда организация хочет расширить свои финансовые возможности за счет высвобождения оборотных средств и оптимизации налоговой нагрузки, или когда организация испытывает недостаток ликвидности, не располагает денежными средствами для расчетов с поставщиками и подрядчиками.

В современной истории возникновение и течение экономических кризисов основывается на дисбалансе двух базовых факторов — ликвидности и долговых обязательств, то есть причиной кризиса становятся не обеспеченные кредиты.

Не секрет, что в России строительный бум в значительной степени был обусловлен дешевыми иностранными кредитами. Российские финансовые организации в свою очередь кредитовали бизнес под более высокие проценты, и некоторое время такой механизм работал. При этом стоит помнить, что выдачей кредитов по всему миру занималась Федеральная резервная система США, которая является частной организацией. И от того, будет ли ФРС США и дальше выдавать кредиты под низкие проценты, зависит ликвидность почти во всех странах. Это стало одной из причин превращения ипотечного кризиса США в глобальный финансово-экономический кризис.

Ликвидность — способность активов быть быстро проданными, то есть обращенными в деньги, по цене, близкой к рыночной.

Аналитики компании РОСБАРТЕР уверены в том, что кризис продлится не менее 3–5 лет и наиболее драматичные события в экономической, финансовой и социальной сферах еще предстоят. В период финансового кризиса отсутствие денег в обороте нарушает такие их основные функции, как средство платежа и средство обмена. Некоторым образом компенсировать эту функцию денег можно, используя натуральный обмен (бартер), который в некоторых ситуациях становится единственной формой торговли, инструментом существования и развития в условиях финансово-экономического кризиса.

Динамика неплатежей не связана напрямую с жесткостью политики Правительства в вопросах финансовой стабилизации. Неплатежи и неденежные расчеты — это прежде всего микроэкономические феномены, отражающие неспособность или нежелание значительного числа предприятий работать в «обычных» рыночных условиях и слабость механизмов корпоративного управления, создающих стимулы для наращивания как долгов дебиторов, так и долгов кредиторам.

К началу третьего тысячелетия в российской переходной экономике сложилась парадоксальная ситуация. С одной стороны существовали центральный банк, система коммерческих банков и другие атрибуты денежной экономики. С другой стороны, в

1997–1999 гг. до 90% промышленной продукции обменивалось через бартер (в 1991–1994 гг. этот показатель составлял около 40%, а в 1995–1996 гг. — 75%). Феномен бартера как основной формы внутренних транзакций в промышленности резко выделял Россию из числа стран с переходной экономикой. В 1990-х гг. бартер в нашей экономике наглядно продемонстрировал свою жизнеспособность.

В начале 2000-х гг. неплатежи и неденежные расчеты между предприятиями стали широко использоваться с целью уклонения от уплаты налогов. От средства выживания для многих это превратилось в средство извлечения дополнительной выгоды. После увеличения ликвидности в денежной системе необходимость в бартере стала уменьшаться. С введением запретительных механизмов бартер перестал быть популярным. Решить поставленные задачи удалось в том числе и за счет привлечения «дешевых» кредитных денег.

Интерес к бартерным операциям за последние несколько месяцев возрос многократно. Это подтверждают исследования компании «РОСБАРТЕР», в рамках которого было изучено более 1000 бартерных предложений. Среди предприятий, прибегающих к помощи бартера, около 43% составляют средние по размерам предприятия, которые в настоящее время пострадали от кризиса больше всех, 36% — малые предприятия, и только 21% — крупные предприятия.

С сентября 2008 г. — момента вступления кризиса в активную фазу в Российской Федерации, — отмечается более чем пятикратное увеличение интереса к бартерным сделкам. При этом основной интерес сосредоточен в столицах и городах с населением более миллиона человек. Также следует отметить, что существенный интерес к бартерным операциям проявляется не только в России, но также в странах ближнего и дальнего зарубежья.

В качестве главных причин, из-за которых руководители предприятий решили реализовывать продукцию по бартерной схеме, большинство назвало недостаток ликвидности и оборотных средств, затоваривание складов, нежелание останавливать производство (рис. 1).

На вопрос о том, сколько предприниматели готовы заплатить за помощь в поиске контрагента, большинство указали в качестве наиболее приемлемого варианта до 1% от суммы сделки. Около 12% респондентов уверены, что успешно найдут контрагентов без посредников (рис. 2). С таким решением можно согласиться, если речь идет о прямых бартерных сделках. В случае, если необходимо выстраивать бартерную цепочку, состоящую из трех и более участников, то без квалифицированного брокера, по нашему мнению, не обойтись.

С 1 января 2009 г. внесены поправки в Налоговый кодекс РФ, согласно которым не нужно платить НДС при проведении бартерных сделок. Это означает, что Правительство страны учитывает существенное снижение ликвидности и считает бартер эффективным инструментом сохранения дееспособности предприятий.

До недавнего времени значительную сложность представлял поиск контрагента с нужным товаром или услугой для обмена на свой товар. С началом функционирования электронной системы РОСБАРТЕР эта задача существенно упрощается.

РОСБАРТЕР — всероссийская электронная система бартерного обмена, позволяющая предприятиям производить поиск контрагентов для совершения бартерных сделок, и в условиях кризиса сохранить объемы производства, увеличивать товарооборот, оптимизировать налоговые отчисления, производить расчеты без денег.

Х.А. АЛИЕВ,
зам. генерального директора,
компания «РОСБАРТЕР»З



Рис. 1



Рис. 2