

Ewa Baranowska-Prokop

Barter i transakcje niemonetarne w krajach transformacji systemowej Europy Środkowej i Wschodniej

International Journal of Management and Economics 15, 160-173

2004

Artykuł został zdigitalizowany i opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

Barter i transakcje niemonetarne w krajach transformacji systemowej Europy Środkowej i Wschodniej

Specyfika handlu barterowego

Tematyce barteryzacji handlu w Europie Środkowej i Wschodniej poświęcono wiele publikacji. Utrzymywanie się popularności tej najstarszej formy wymiany w złożonych i wysoko uprzemysłowionych gospodarkach jest interesującym zjawiskiem towarzyszącym transformacji systemowej od gospodarki centralnie planowanej do wolnorynkowej. Historycznie barter jest identyfikowany z gospodarkami słabo rozwiniętymi ze stosunkowo nieodróżnionym podziałem pracy. W gospodarkach wysoko rozwiniętych występuje on zazwyczaj w następstwie serii poważnych kryzysów lub wojen¹.

Klasyczny barter, będący najstarszą formą wymiany handlowej, polega na bezpośredniej wymianie towaru za towar. Ponadto charakterystyczne dla zawierania i realizacji tego typu transakcji jest to, że:

1. Ilość, jakość i kondycja wymienianych towarów są określone w pojedynczym kontrakcie.
2. Nie występuje żadne określenie wartości wymienianych towarów – nawet do celów bilansowych – wyrażonych w jakiejkolwiek walucie.
3. Nie przewiduje się udziału strony trzeciej.
4. Żadne świadczenia nie są regulowane w formie pieniężnej.
5. Wzajemne dostawy są realizowane w tym samym czasie².

W latach 80. w następstwie międzynarodowego kryzysu zadłużenia transakcje związane, w tym barterowe, stały się dominującą formą handlu krajów rozwijających się oraz Europy Środkowej i Wschodniej. Transakcje związane stały się jednym z głównych narzędzi umożliwiających prowadzenie wymiany handlowej w warunkach rosnącego zadłużenia i braku walut wymienialnych. Liczba krajów zaangażowanych w transakcje typu barterowego wzrosła z 27 w 1979 r. do 88 w 1983 r. i do 105 w 1995 r. Nie istnieją jednoznaczne szacunki wielkości tego zjawiska, ale panuje zgodna opinia, że analogiczny wzrost barteryzacji handlu odnotowano w kryzysie końca XIX w. i w czasie wielkiej depresji lat trzydziestych.

Tabela 1. Szacunek wielkości udziału transakcji wiązanych w całości obrotów handlu światowego w latach 80. i 90. według wybranych organizacji międzynarodowych

Organizacja międzynarodowa	Szacunek (%)
Business International Corp.	10
GATT/WTO	8
OECD	4-5
MFW	5-10
Grupa 30, Nowy Jork	8-10
UNCTAD	15-20
European Trade Council	10
Info-Institut, Monachium	10-12
Institut der Deutschen Wirtschaft	15-20

Źródło: B. Jalloh, Countertrade, Kompensations und Offset Geschäfte erfolgreich abwickeln, Verlag Moderne Industrie, Augsburg 1990, s. 23.

Barteryzacja handlu uległa nasileniu w latach 90. w sferze rozliczeń wewnętrznych gospodarek niektórych państw transformacji systemowej (szczególnie Ukrainy i Rosji). Od początku lat 90. transakcje barterowe w Rosji wykazywały dynamiczny wzrost: z poziomu 5% PKB w 1994 r. do 60% PKB w 1998 r. Podobne zjawisko odnotowano w gospodarce Ukrainy, gdzie udział transakcji tego typu oceniono w 1997 r. na 51% PKB. Kryzys finansowy w Rosji w sierpniu 1998 r. zapoczątkował powolny spadek barteryzacji handlu do poziomu 43% PKB w lutym 1999 r.

Zjawisko handlu związanego nie występuje z jednakowym nasileniem we wszystkich krajach transformacji systemowej w Europie Środkowej i Wschodniej. Zgodnie z wynikami badań przeprowadzonych przez EBOiR i Bank Światowy na próbie 3125 przedsiębiorstw z 20 krajów tego regionu w latach 1996-1999 największy udział transakcji barterowych w całości obrotów handlowych w 1999 r. odnotowała Chorwacja (33%). Rosja i Ukraina wykazują również wysoki (24%) udział umów tego typu. Natomiast Węgry i Czechy niechętnie angażują się w jakiegokolwiek formy handlu związanego. Udział ten wynosi zaledwie 0,8% w przypadku Węgier i 3,3% w Czechach.

Jednakże niektóre państwa wykazują znaczną dynamikę wzrostu zainteresowania tą formą handlu. W latach 1996-1999 Chorwacja odnotowała wzrost o 51,2%, Polska o 20,5%, a Ukraina o 18,0%. W innych krajach regionu zaobserwowano ich gwałtowny spadek, np. w Kazachstanie o 13,5%, na Węgrzech o 52,5%, w Estonii o 25,5%, a w Uzbekistanie aż o 56,0% (por. tab. 2).

Na bardziej wnikliwą analizę zasługuje zbadanie zależności między wielkością firmy, sektorem gospodarki a częstotliwością występowania transakcji barterowych w poszczególnych krajach Europy Środkowej i Wschodniej (por. tab. 3).

Zależności między strukturą sektorową, wielkością firmy a prawdopodobieństwem wystąpienia transakcji barterowych wykazują znaczne podobieństwo w gospodarkach

Tabela 2. Procentowy udział transakcji barterowych w całości handlu państw transformacji systemowej Europy Środkowej i Wschodniej w latach 1996-1999

Kraj	1996	1999	Zmiana procentowa
Armenia	2,9	2,9	0,0
Azerbejdżan	5,1	4,0	-21,6
Białoruś	13,1	13,9	6,1
Bulgaria	4,0	4,2	5,0
Chorwacja	21,7	32,8	51,2
Czechy	3,8	3,3	-13,2
Estonia	5,5	4,1	-25,2
Gruzja	6,8	5,2	-23,5
Węgry	1,7	0,8	-52,9
Kazachstan	20,7	17,9	-13,5
Kirgizja	16,5	17,4	5,5
Litwa	3,1	2,8	-9,7
Mołdawia	29,6	26,3	-11,1
Polska	3,9	4,7	20,5
Rumunia	8,6	7,3	-15,1
Rosja	23,5	24,1	2,6
Słowacja	19,2	19,2	0,0
Słowenia	17,4	16,3	-6,3
Ukraina	20,3	24,0	18,2
Uzbekistan	23,2	10,2	-56,0
Ogółem	12,5	12,1	-3,2

Źródło: *World Business Environment Survey*, World Bank-EBRD 1999.

Rosji i Ukrainy. Przedsiębiorstwa w sektorze przemysłowym częściej angażują się w wymianę towarową niż firmy z sektora usług. W obu przypadkach prawdopodobieństwo zawarcia transakcji barterowej jest większe w działalności firm dużych. Interesujące jest zjawisko znaczącej barteryzacji wymiany rosyjskiego sektora rolniczego, i to zarówno przez firmy duże jak i małe. Jednym z najbardziej prawdopodobnych wyjaśnień tego zjawiska jest subsydiowanie tego sektora gospodarki poprzez uzyskiwanie odpisów podatkowych oraz akceptację zapłaty kosztów energii, korzystania z infrastruktury itp. w formie dostaw artykułów rolnych.

Natomiast pozostałe państwa WPN wykazują silne zróżnicowanie praktyk barterowych w poszczególnych sektorach i w zależności od wielkości firmy. Przykładowo: w Kazachstanie i Mołdawii występują one najczęściej w sektorze rolnym, a w Uzbekistanie notuje się ich wysoki udział w transakcjach sektora usług. Wśród najbardziej zaawansowanych gospodarczo państw Europy Środkowej, a także w krajach bałtyckich transakcje te występują najczęściej jako forma wymiany prowadzona przez duże firmy sektora przemysłowego. Nie stanowiły one jednak znaczącej części obrotów

Tabela 3. Prawdopodobieństwo realizacji ponad 25% obrotów handlowych w ramach transakcji barterowych w zależności od wielkości firmy i sektora gospodarki

Kraj	Wielkość firmy	Sektor przemysłowy	Usługi	Rolnictwo
Rosja	mała	15,6	10,6	51,4
	duża	22,9	13,1	53,3
Ukraina	mała	18,7	7,9	
	duża	27,1	10,6	
Armenia	mała	2,9	1,7	
	duża	3,8	0,6	
Azerbejdżan	mała	0,0	0,1	
	duża	0,2	0,3	
Białoruś	mała	5,5	13,2	5,1
	duża	7,7	11,5	7,1
Gruzja	mała	8,5	0,9	
	duża	7,4	1,2	
Kazachstan	mała	10,5	4,2	59,5
	duża	16,3	7,9	57,1
Kirgizja	mała	28,2	4,1	12,8
	duża	27,2	4,6	17,9
Moldawia	mała	9,6	8,1	68,6
	duża	17,4	12,4	68,6
Uzbekistan	mała	9,1	25,2	13,6
	duża	10,6	19,5	6,2
Chorwacja	mała	58,4	25,7	
	duża	58,4	30,3	
Czechy	mała	0,8	2,0	
	duża	1,2	2,1	
Estonia	mała	3,0	2,0	
	duża	2,9	1,9	
Węgry	mała	0,0	0,0	
	duża	0,0	0,0	
Litwa	mała	0,1	2,9	
	duża	0,2	1,8	
Polska	mała	1,4	0,3	0,2
	duża	2,4	0,5	0,2
Słowacja	mała	10,1	17,0	
	duża	17,8	16,6	
Słowenia	mała	7,1	6,2	
	duża	10,3	7,9	

Źródło: W. Carlin, S. Fries, M. Schaffer, P. Seabright, Barter and Non-Monetary Transactions in Transition Economies: Evidence from a Cross-Country Survey, Working Paper No 50, EBRD, June 2000, s. 5.

handlowych tych firm. Należy także zwrócić uwagę, że Węgry, jako jedyny kraj w badanej grupie, nie wykazują żadnego udziału transakcji barterowych w całości obrotów handlowych.

Na podkreślenie zasługuje fakt, że w omawianej grupie krajów transakcje barterowe nie występują z większą częstotliwością w firmach eksportujących, a więc transakcje wiązane nie są postrzegane jako instrument ułatwiający wymianę międzynarodową.

Notuje się natomiast ścisłą zależność między skalą trudności finansowych odczuwanych przez przedsiębiorstwa a częstotliwością występowania transakcji barterowych (por. tab. 4). Zgodnie z wynikami badań EBOiR zależność ta jest szczególnie istotna zarówno w przypadku firm ukraińskich, rosyjskich, jak i innych krajów Europy Środkowej i Wschodniej.

Tabela 4. Problemy finansowania przedsiębiorstw a barter i transakcje niemonetarne

Problemy finansowania	Rosja	Ukraina	Kraje Europy Środkowej i Wschodniej
Ogólne problemy finansowania	4,66 (1,12)	5,14 (1,97)	0,78 (0,43)
Dostępność kredytów długoterminowych	1,91 (0,93)	-0,51 (1,53)	1,94 (0,41)
Wysokie oprocentowanie kredytów	3,17 (1,10)	2,63 (1,93)	1,51 (0,45)
Zaległości płatnicze dla dostawców	7,08 (1,03)	6,86 (1,64)	1,27 (0,46)
Zaległe należności od odbiorców	5,17 (1,03)	5,79 (1,59)	2,16 (0,45)
Zaległości podatkowe	8,00 (0,99)	8,11 (1,67)	1,84 (0,52)
Zamrożenie rachunków bankowych	12,90 (2,67)	13,18 (4,88)	N/A

Objaśnienia: Każdy wiersz tabeli podaje wyniki regresji dla poszczególnych regionów. W każdym przypadku dokonano regresji przedziałowej, w której zmienną objaśnianą jest udział barteru w całości obrotów. Skala zmiennej niezależnej mierzącej problemy finansowania wynosi od 1 do 4, z wyjątkiem zmiennej „zamrożone rachunki bankowe”, która wynosi 0 lub 1. W nawiasach podano błąd standardowy.

Źródło: W. Carlin, S. Fries, M. Schaffer, P. Seabright, Barter and Non-Monetary Transactions in Transition Economies: Evidence from a Cross-Country Survey, Working Paper No 50, EBRD, June 2000, s. 8.

Brak dostępu do kredytów długoterminowych lub ich wysokie oprocentowanie wykazują wysoką współzależność z częstotliwością występowania transakcji typu barterowego. Przedsiębiorstwa uciekają się również do handlu wiązanego jako narzędzia podtrzymywania więzi kooperacyjnych z dotychczasowymi dostawcami lub odbiorcami w przypadku zaistnienia zaległych płatności własnych lub powstania należności od odbiorców. Transakcje barterowe są także standardową metodą spłaty zaległych należności podatkowych lub wyrównywania tych należności w przypadku zamrożonych rachunków bankowych.

Na oddzielną analizę zasługuje zależność między napływem zagranicznych inwestycji bezpośrednich a częstotliwością zawierania transakcji wiązanych przez kraje transformacji systemowej. Transakcje wiązane są postrzegane w relacjach Wschód-Zachód jako historyczna forma transferu kapitału zabezpieczona umowami kredytowymi zawieranymi w ramach takich umów jak *buy-back* lub *offset*³.

Tabela 5. Struktura instytucjonalna wymiany Wschód-Zachód

Kraj	Eksport import	Wymiana barterowa		Joint ventures, zagraniczne inwestycje bezpośrednie		
Przed 1989 r.	~ 60%	~ 40%		0%		
		1990	1995	1990	1992	1998
<i>Europa Wsch.</i>				1,0%	4,6%	8,6%
Bułgaria				0,1%	0,9%	8,0%
Chorwacja					0,4%	10,4%
Czechy				1,5%	9,7%	8,8%
Węgry				3,5%	13,2%	7,5%
Polska				0,7%	1,8%	20,0%
Rumunia		~ 10%	~ 6%		1,2%	17,2%
Słowacja				0,2%	2,6%	3,9%
Słowenia				0,1%	1,8%	1,6%
<i>Kraje bałtyckie</i>					5,6%	13,5%
Estonia					14,3%	12,1%
Łotwa					4,0%	11,2%
Litwa					1,7%	16,0%
WPN					4,3%	13,4%
Białoruś					0,9%	4,8%
Kazachstan					21,3%	51,3%
Rosja		~ 50%			3,9%	8,5%
Ukraina		~ 50%	~ 20%		9,8%	11,0%
Ogółem po 1989 r.				0,5%	4,5%	10,0%

Źródło: D. Marin, M. Schnitzer, *Contracts in Trade and Transition: The Resurgence of Barter*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts 2002, s. 178.

Analiza danych zawartych w tab. 5 pokazuje, że handel wiązany jako historyczny w relacjach Wschód-Zachód sposób rozwiązywania problemu inwestycji zagranicznych i transferu technologii uległ znacznemu spadkowi od momentu rozpoczęcia transformacji systemowej. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie i *joint ventures* są obecnie najpopularniejszą formą transferu technologii na Węgrzech, w Czechach i w Polsce. Natomiast zarówno w Rosji, jak i w pozostałych państwach WPN istnieje niski wskaźnik tychże inwestycji. Należy przewidywać, że dopóki polityczne i prawne warunki inwestowania

w tych państwach będą charakteryzowały się wysokim stopniem ryzyka, transakcje związane pozostaną nadal historycznie uwarunkowaną formą transferu kapitału i technologii z krajów bardziej rozwiniętych.

Przyczyny, charakter i skala barteryzacji handlu w gospodarkach Rosji i Ukrainy znacznie różnią się od zjawisk tego typu w krajach Europy Środkowej, i zasługują na szczegółową analizę oraz oddzielne omówienie.

Barteryzacja handlu i transakcje niemonetarne w Rosji

Barteryzacja handlu i stały wzrost transakcji niemonetarnych (TN) jest jednym z bardziej interesujących zjawisk w gospodarce rosyjskiej okresu transformacji systemowej lat 90. *Russian Economic Barometr* (2000 r.) wskazuje, że w latach 1992-1998 udział transakcji niemonetarnych w całości obrotów handlowych wzrósł z poziomu niższego niż 10% do ponad 50%. Należy przy tym zaznaczyć, że wliczono w to cztery rodzaje transakcji odbiegające od klasyfikacji powszechnie przyjętej w literaturze światowej jako handel wiązany (ang. *countertrade*)⁴.

Według klasyfikacji rosyjskiej barter i inne TN obejmują:

- a) prostą wymianę towaru za towar (barter),
- b) surogaty pieniądza, tzw. weksle, czyli papiery wartościowe wystawiane przez banki lub firmy z określonym terminem ważności i stopą dyskontową,
- c) offset (ros. *zaczoty*), czyli transakcje zamiany długów na płatność w towarze (powszechnie używane do bilansowania należności między grupami firm oraz firmami a urzędami podatkowymi lub organami władzy państwowej),
- d) swap długów⁵.

Rozpatrując zjawisko powszechnej barteryzacji handlu rosyjskiego do kryzysu sierpnia 1998 należy pamiętać, iż:

- zawieranie transakcji barterowych łączy się z koniecznością poszukiwania partnerów zainteresowanych jednocześnie wzajemną dostawą towarów o równej wartości, w ramach tego samego kontraktu
- umowy tego typu wymagają prowadzenia wnikliwych badań rynkowych i ponoszenia wysokich kosztów transakcyjnych, zwłaszcza w przypadku zawierania kontraktów wielostronnych
- powszechnym zarzutem stawianym TN jest brak ich przejrzystości, co tworzy klimat do rozwoju praktyk korupcyjnych
- TN są powszechnie uznawane za przeszkodę efektywnej restrukturyzacji firm i sposób na petryfikację dotychczasowych więzi kooperacyjnych.

Trzeba jednocześnie podkreślić, że powszechna barteryzacja handlu w Rosji w okresie transformacji systemowej lat 90. jest zjawiskiem precedensowym i żadne z pozostałych państw WPN (z wyjątkiem Ukrainy) ani kraje Europy Środkowej nie zawierały umów

wiązanych w skali znaczącej dla rozwoju gospodarki i przebiegu procesów transformacji systemowej. Należy więc prześledzić przyczyny tego zjawiska.

W literaturze przedmiotu panuje pogląd, że współlistnienie czterech podstawowych problemów specyficznych dla gospodarki rosyjskiej okresu transformacji złożyło się na powstanie opisanego zjawiska.⁶ Są to:

- 1) trudności z utrzymaniem płynności finansowej i brak dostępu do kredytów w sektorze przemysłowym zaostrome spadającym popytem, dyscypliną monetarną i redukcją subsydiów bezpośrednich dla firm,
- 2) zastąpienie subsydiów bezpośrednich subsydiowaniem ukrytym, przyjmującym formę odroczonej lub niemonetarnej płatności podatkowych zarówno na rzecz władz federalnych, jak i lokalnych,
- 3) brak przejrzystości w prowadzeniu TN, umożliwiający omijanie płatności podatkowych, sztuczne zawyżenie cen i tworzenie klimatu dla rozwoju praktyk korupcyjnych,
- 4) usilne podtrzymywanie dotychczasowych więzi kooperacyjnych łączące się z redukcją ryzyka kontraktowego⁷.

Dramatyczny wzrost praktyk barterowych w Rosji notowany od 1994 r. łączy się nierozdzielnie z próbami uzyskania stabilizacji gospodarczej w skali makro opartej na rygorystycznej polityce monetarnej, usprawnieniu polityki podatkowej i ustaleniu sztywnego kursu walutowego. Polityka ta okazała się efektywna w utrzymywaniu niskiej stopy inflacji (w okresie poprzedzającym kryzys z sierpnia 1998 r. stopa ta utrzymywała się na poziomie niższym niż 5%). Deficyt budżetowy wahał się w badanym okresie od 11% w 1994 r. do zaledwie 6% w 1998 r. Prowadzono zaostromą politykę fiskalną. Bezpośrednie subsydia dla przedsiębiorstw zmniejszono do poziomu niższego niż 2% PKB. Jednocześnie istniały ograniczone możliwości zaciągania kredytów przez przedsiębiorstwa w bankach komercyjnych⁸. Banki te przyznawały natomiast kredyty instytucjom rządowym. Tak więc większość firm została efektywnie pozbawiona dostępu do finansowania ze źródeł bankowych. Główne przyczyny zawierania TN przez firmy rosyjskie mają charakter finansowy (patrz tab. 6).

Zgodnie z wynikami przeprowadzonych przez EBOiR badań najważniejszym motywem podejmowania TN przez firmy rosyjskie sektora przemysłowego jest próba ominięcia trudności związanych z problemem płynności finansów własnych (20%) lub partnera (21%), chęć podtrzymywania dotychczasowej produkcji (14%), żądanie wyrównywania wcześniejszych zobowiązań ze strony partnera (14%) oraz brak alternatywnych możliwości kooperacji (5%).

W tej sytuacji można było oczekiwać ograniczenia produkcji i upadłości szeregu firm. Zjawisko to jednak nie wystąpiło, a wręcz przeciwnie odnotowano nawet nieznaczny wzrost produkcji. Nastąpił tylko niewielki spadek zatrudnienia. Nie było też żadnych bankructw. Wyjaśnienie tego paradoksu gospodarczego daje jednoznaczna odpowiedź na pytanie o przyczynę fenomenu barteryzacji handlu w Rosji w latach 1995-1998. Jest ona bezpośrednio związana z opisanymi poniżej zjawiskami gospodarczymi.

Tabela 6. Główne przyczyny zawierania transakcji niemonetarnych przez firmy rosyjskie (w %)

Przyczyny	Barter	Offset	Weksel
1. Problemy z płynnością finansową partnera	21,0	21,0	19,0
2. Brak alternatywnych możliwości kooperacji	5,0	6,0	5,0
3. Żądanie spłaty dawnych zobowiązań	14,0	14,0	12,0
4. Problemy z płynnością własnych zasobów finansowych	20,0	20,0	19,0
5. Podtrzymywanie dotychczasowego poziomu produkcji	14,0	15,0	14,0
6. Zawyżone ceny barterowe na niektóre surowce	2,5	2,5	2,5
7. Obniżka kosztów transakcyjnych	2,5	3,0	2,5
8. Ułatwienie zapłaty podatku	3,0	3,5	2,5
9. Zwiększenie możliwości sprzedaży produktu finalnego	8,0	7,5	7,5
10. Dotarcie do nowych rynków zbytu	5,0	5,0	4,5
11. Zalecenia władz federalnych lub regionalnych	1,5	1,5	1,5

Źródło: Obliczenia własne na podstawie badań przeprowadzonych na próbie 350 przedsiębiorstw sektora przemysłowego w listopadzie 1998 r. przez EBOiR.

Niechęć do przeprowadzania restrukturyzacji gospodarki

Polityka władz lokalnych. Słabość systemu podatkowego w egzekwowaniu płatności w pieniądzu i akceptacja płatności w formie wyrobu finalnego zapewniały firmom kredytowanie kapitału obrotowego. Działania te można traktować jako rodzaj subsydiowania bezpośredniego⁹. Były one przejawem polityki gospodarczej państwa w stosunku do określonych sektorów gospodarki. Praktyki te występowały ze szczególnym nasileniem w stosunkach między przedsiębiorstwami a władzami regionalnymi w okręgach zdominowanych przez jedną gałąź przemysłu. Decyzje o akceptacji płatności w formie produktu finalnego¹⁰ były wyrazem polityki gospodarczej nastawionej na tworzenie osłon socjalnych i ochronę przed falą potencjalnych bankructw, które w konsekwencji groziły masowym bezrobociem w regionie. Należy także pamiętać, że państwo mające trudności z utrzymaniem własnej płynności finansowej chętnie akceptowało offsetową spłatę długów, aby pokryć wydatki na zakupy publiczne.

Polityka na szczeblu przedsiębiorstwa. Niemonetarne formy płatności są użyteczne dla firm, które niechętnie akceptują konieczność restrukturyzacji, działając w sprzyjającym kontekście politycznym. Handel barterowy między firmami, podobnie jak płatność podatku w formie produktu finalnego przyczyniają się do sztucznego zawyżania cen. Przedsiębiorstwa starają się wydłużać swoje rachunki strat i zysków, a także przekształcać bilanse, powiększając zarówno stronę przychodów, jak i wydatków. Zabieg ten pozwala ukryć część zysków, a jednocześnie sztucznie zawyża dochody, zwiększając postrzegane znaczenie firmy w skali regionu lub sektora gospodarczego. Wzmacnia on siłę przetargową przedsiębiorstwa w negocjacjach z organami władzy gospodarczej.

Podtrzymywanie więzi kooperacyjnych. Charakterystyczną cechą rosyjskiego sektora przemysłowego jest funkcjonowanie dużych przedsiębiorstw połączonych silnymi więzami kooperacyjnymi w zintegrowanych pionowo sieciach dostaw. Rynek ten ma charakter obustronnego monopolu. W tych warunkach przyznawanie kredytu kupieckiego w formie akceptacji płatności towarowej dla swojego jedynego odbiorcy jest dla wielu firm wyłącznym sposobem przetrwania. Badania wykazują, że prawie połowa tego typu transakcji jest prowadzona przez pośredników¹¹. Ponadto korzystanie z pośrednictwa jest często jedynym sposobem sprzedaży swoich towarów. Fakt ten wyjaśnia dość zagadkowe zjawisko korzystania z pośrednictwa i zawierania TN nawet przez firmy nie mające problemów z płynnością zasobów finansowych i realizacją zysków oczekiwanych. Dla funkcjonowania całości gospodarki jest to niezwykle kosztowne.

Koszty barteryzacji gospodarki rosyjskiej w drugiej połowie lat 90.

Koszty transakcyjne. Realizacja transakcji barterowych i innych TN związana jest z ponoszeniem dodatkowych kosztów wynikających ze składowania towarów, opłat na rzecz pośredników lub też pozyskiwania określonych atestów lub certyfikatów jakościowych¹². Charakterystyczną cechą barteru w Rosji jest ponoszenie wysokich kosztów transakcyjnych w barterze przez ponad 50% firm małych i średnich. Duże firmy uznają ten rodzaj kosztów za znikomy, a TN uważają za zyskowe dla wszystkich uczestniczących w nich stron¹³. Wynika to z polityki podatkowej władz regionalnych i ukrytego subsydiowania podmiotów gospodarczych przez sztuczne zawyżanie cen produktów finalnych, akceptowane przez te władze jako forma płatności podatkowej.

Koszty fiskalne i społeczne. Najbardziej spektakularnym efektem barteryzacji handlu w gospodarce rosyjskiej jest osłabienie finansów państwowych. System płatności barterowych rozpowszechniony na tak szeroką skalę był formą swoistego kredytowania poprzez akceptowanie opóźnień płatności podatkowych i spłaty kosztów dopływu energii, korzystania z infrastruktury itp. Polityka ta doprowadziła do wielkiego kryzysu finansów państwowych w sierpniu 1998 r. Zakłęte koło deficytu budżetowego polegało na stałym podnoszeniu stóp procentowych, co z kolei oznaczało dalsze utrudnianie dostępu do kredytów bankowych dla firm. Wywierały one wzmożony nacisk na państwo, aby emitować surogaty pieniądza i dalej powiększać skalę TN. Utrzymywanie określonego poziomu produkcji i stałego pułapu zatrudnienia związane było z odroczonymi płatnościami pracowniczymi w formie – często trudno zbywalnego – produktu finalnego. Jednocześnie zły stan finansów państwowych łączył się z redukcją wydatków na cele społeczne i praktycznym pozbawieniem zwalnianych pracowników jakichkolwiek osłon socjalnych. Skutkiem tego był rosnący stopień niezadowolenia – zarówno z powodu polityki społecznej, jak i gospodarczej państwa¹⁴.

Opóźnienie restrukturyzacji i osłabienie konkurencji. Gospodarka niemonetarna doprowadziła do osłabienia pozycji rynkowej rosyjskich przedsiębiorstw, spowolniła procesy restrukturyzacji i osłabiła innowacyjność zarówno w dziedzinie wprowadzania nowych produktów, jak i technologii¹⁵. Jak już wcześniej wspomniano, 40-45% TN było w Rosji przeprowadzanych przez firmy pośredniczące. Duży, dobrze zorganizowany rynek pośredników stwarzał dla większości firm lepsze możliwości szybkiego zbytu towaru niż odległe i konkurencyjne rynki światowe. Konkurencja w warunkach obustronnego monopolu, charakterystyczna dla handlu barterowego w Rosji, oznaczała dla większości firm uzyskanie ściśle określonego miejsca w zintegrowanym pionowo łańcuchu kooperacyjnym, bez praktycznych możliwości szukania innych rynków zbytu. W sytuacji gospodarki rosyjskiej problem ten nabiera szczególnej ostrości ze względu na wysokie koszty transportu i niski udział handlu zagranicznego w tworzeniu PKB Rosji, a także historycznie ukształtowane powiązania kooperacyjne wielkich przedsiębiorstw.

Redukcja elastyczności działania i przejrzystości operacji finansowych na poziomie firmy. Rosyjski system wymiany handlowej opartej na transakcjach barterowych zakładał warunki, w których firmy były praktycznie pozbawione dostępu do pieniądza i charakteryzowały się bardzo niską płynnością zasobów finansowych. Oznaczało to w praktyce dużą wrażliwość na fluktuacje popytu i podaży. Niski stopień płynności zasobów finansowych – w normalnych warunkach gospodarki rynkowej opartej na pieniądzu – może potencjalnie prowadzić do upadku nawet zyskowych, lecz w krótkim okresie pozbawionych płynnych zasobów finansowych firm. W opartej na relacjach barterowych gospodarce rosyjskiej drugiej połowy lat 90. nie doszło do masowej fali bankructw tylko z powodu nieefektywnego systemu egzekwowania upadłości przez sektor bankowy¹⁶.

Prawdopodobnie jeszcze bardziej niekorzystnym skutkiem barteryzacji handlu dla gospodarki rosyjskiej było zniekształcenie (najczęściej przez zawyżanie) relacji cenowych wyrażonych w wartościach nominalnych. Rezultatem tego zjawiska był praktyczny brak możliwości oceny rentowności firmy lub analizy jego strategii. Instytucje bankowe, nie mogąc uzyskać rzetelnych informacji o standingu finansowym firmy, powstrzymywały się od udzielania kredytów.

Innym niezwykle ważnym aspektem zniekształcania cen w transakcjach barterowych jest zaburzanie *terms of trade* w wymianie zagranicznej. Firmy eksportujące towary księgowane według zniekształconych (zawyżonych) cen barterowych często wykazują straty realizowane w ramach tychże transakcji. Uzasadniają one konieczność prowadzenia sprzedaży eksportowej koniecznością zdobycia walut wymienialnych. W rzeczywistości transakcje tego typu mogą być dla firm w pełni opłacalne, a zawyżone ceny barterowe odzwierciedlają przede wszystkim sztuczną wycenę krajowych komponentów produktu finalnego.

Także z punktu widzenia polityki gospodarczej państwa sytuacja, w której nie można określić prawdziwego stanu zyskowności lub strat ponoszonych przez firmy, uniemożliwia stworzenie rzetelnego programu naprawczego. Zaburzenia relacji cenowych

powstałych wskutek prowadzenia TN było jedną z głównych przyczyn doprowadzenia gospodarki rosyjskiej do stanu równowagi gospodarczej na bardzo niskim poziomie bez praktycznych możliwości jej restrukturyzacji¹⁷.

Podsumowanie i wnioski

Barter i inne TN we wszystkich badanych krajach Europy Środkowej i Wschodniej występują w wyniku trudności finansowych zarówno na szczeblu mikro-, jak i makro-ekonomicznym. Stwierdzenie to jest zgodne z rozpowszechnionym w literaturze przedmiotu poglądem, że barter jest sposobem na przezwyciężanie trudności z płynnością zasobów finansowych w warunkach braku dostępu do źródeł kredytowania i możliwości efektywnego egzekwowania spłaty zaciąganych kredytów.

Ogólne koszty ekonomiczne związane z prowadzeniem transakcji barterowych lub innych TN wykazują silne zróżnicowanie w zależności od badanego kraju. W krajach Europy Środkowej są one stosunkowo niskie ze względu na ogólnie niewielką skalę zjawiska, a także zakres ich stosowania. Transakcje barterowe i inne TN są wykorzystywane głównie jako instrument wzajemnego krótkookresowego kredytowania między firmami, nie zmieniając zasadniczo warunków funkcjonowania tychże firm. Omawiane transakcje nie są więc przeszkodą na drodze transformacji systemowej w tych państwach.

W Rosji i na Ukrainie rozwój transakcji barterowych i innych TN należy odczytywać w kontekście polityki gospodarczej państwa. Zarówno ogromna skala tego zjawiska, jak i jego nasilenie zmieniają całkowicie warunki funkcjonowania przedsiębiorstw. Firmy zaangażowane w TN funkcjonują w historycznie ukształtowanych łańcuchach kooperacyjnych i nie mają praktycznie żadnej możliwości wkraczania na nowe rynki ani motywacji do wprowadzania innowacji. Barteryzacja handlu stanowiła więc jedną z zasadniczych przeszkód w restrukturyzacji gospodarek Rosji i Ukrainy.

Ukryte subsydiowanie firm przez emisję surrogatów pieniądza, nieefektywny system podatkowy i brak mechanizmu egzekwowania upadłości nierentownych przedsiębiorstw doprowadził do wielkiego kryzysu finansów państwowych Rosji w sierpniu 1998 r. i do konieczności wprowadzenia programu naprawczego.

Niewielka skala zjawiska TN w Polsce nie ma praktycznie żadnego wpływu na proces restrukturyzacji gospodarki. Firmy wykazują zainteresowanie handlem niemonetarnym, dostrzegając w nim sposób ominięcia trudności związanych z finansowaniem. Jednakże brak doświadczenia w prowadzeniu transakcji tego typu i wysoki stopień ryzyka, z jakim się one wiążą, są zasadniczą przyczyną powstrzymywania się od praktyk barterowych.

Praktycznym rozwiązaniem tych problemów – szeroko rozpowszechnionym w gospodarkach państw wysoko uprzemysłowionych, np. USA czy Niemiec – jest stworzenie systemu barteringowego. Polega on na komputerowej rejestracji zapotrzebowań i ofer-

ty podażowej firm zrzeszonych w danej organizacji barterowej oraz wzajemnym kojarzeniu partnerów. Członkami zrzeszenia jest zazwyczaj 4-5 tys. firm małych i średnich. Członkostwo zobowiązuje do wnoszenia stałych, niewielkich opłat i wyrównywania swego bilansu z biurem rozliczeniowym zrzeszenia w ciągu 36 miesięcy. Ta forma TN skutecznie likwiduje krótkookresowe problemy płynności firm małych i średnich, ale nie jest elementem ich strategii rozwoju.

Przypisy:

¹ Przykładowo: złożony system umów bilateralnych między firmami i zapłata w towarze charakteryzowały gospodarkę niemiecką w latach 1945-1948. Działała ona w warunkach niepewności ekonomicznej po upadku systemu centralnego sterowania w okresie hitleryzmu, stosując zamrożenie cen i płac na poziomie wskaźników z 1936 r. oraz ścisłą kontrolę handlu międzynarodowego w sytuacji drastycznego spadku podaży. Do końca 1947 r. zabiegi te umożliwiły wzrost produkcji z poziomu poniżej 20% do ponad 50% w porównaniu z rokiem 1936. W 1948 r. Niemcy wprowadziły reformy monetarne połączone z uwolnieniem cen i płac. Barter prawie całkowicie zniknął z praktyki życia gospodarczego.

² Szerzej patrz: E. Baranowska-Prokop, *Transakcje wiązane w handlu międzynarodowym*, Difin, Warszawa 2003, s. 22.

³ W znaczeniu typologii B. D. Townsenda. Szerzej patrz: B. D. Townsend, *The Financing of Countertrade*, Butterworth & Co Ltd, Sevenoaks, Kent 1986.

⁴ Szerzej patrz: B.D. Townsend, op. cit.

⁵ Każda z tych transakcji ma odmienny status prawny. Przykładowo, transakcje offsetu długów zostały prawnie zabronione w styczniu 1998 r., a po kryzysie z sierpnia 1998 r. znowu stały się legalne. Podobnie użycie weksli jako środka płatności podatków zostało zakazane w czerwcu 1996 r., ale przepis ten nigdy nie wprowadzono w życie. Status prawny przeprowadzania TN w Rosji jest niejasny i małe jest prawdopodobieństwo skutecznego egzekwowania swoich roszczeń na drodze sądowej przez firmy posiadające należności z tytułu porozumień tego typu.

⁶ Szerzej patrz: S. Commander, C. Mumssen, *Understanding Barter in Russia*, EBOiR, „Working Paper” No 37, January 1999.

⁷ Szerzej patrz: D. Marin, M. Schnitzer, *Disorganization and Financial Collapse*, University of Munich 1999.

⁸ W badanym okresie wartość kredytów bankowych udzielonych przedsiębiorstwom wynosiła mniej niż 10% PKB, podczas gdy przykładowo w OECD wartość kredytów komercyjnych wynosiła ok. 20% PKB.

⁹ Wartość produktów akceptowanych jako forma płatności podatku powinna być wyceniana z uwzględnieniem dyskonta według stopy procentowej przyznanego kredytu. W praktyce rosyjskiej wyceniano je według cen rynkowych.

¹⁰ Patrz np. T. Ellingsen, *Payments in Kind*, „Working Paper” No 244, Stockholm School of Economics 2000.

¹¹ S. Commander, I. Dolinskaya, C. Mumssen, Determinants of Barter in Russia, IMF „Working Paper” No 155, October 2000, s. 9.

¹² Szerzej patrz: B. Townsend, op. cit., s. 56.

¹³ Szerzej patrz: S. Commander, C. Mumssen, op. cit., s. 30.

¹⁴ Szerzej patrz: B. Pinto, V. Drebensov, A. Morozov, Give Growth and Macro Stability in Russia a Chance: Harden Budgets by Dismantling Nonpayments, World Bank, Moscow Office, February 2000.

¹⁵ Szerzej patrz: Russia's Nonpayment Crisis: A Real Impediment to Growth, World Bank, Washington DC 1999.

¹⁶ Szerzej patrz: Q. Fan, U. Lee, M. Schaffer, Firms, Banks and Credit in Russia, World Bank, Washington DC 1996.

¹⁷ Szerzej patrz: C. Gaddy, B. Ickes, To Restructure or Not to Restructure: Informal Activities and Enterprise Behavior in Transition, Brookings Institution and Pennsylvania State University, February 1998.

Barter and non-monetary transactions in transition countries of Central and Eastern Europe (Summary)

The article presents the definition of barter and its specific characteristics. Russia is a country where barter and non-monetary transactions have been developed enormously since 1990. The causes of this interesting and puzzling process are described by the author.