

РОССИЙСКИЙ ВАРИАНТ U-ОБРАЗНОЙ КРИВОЙ ДИНАМИКИ ВВП О. БЛАНШАРА КАК ОТРАЖЕНИЕ ПОВЕДЕНИЯ РОССИЙСКИХ ДОМОХОЗЯЙСТВ

Тот факт, что более 30 стран почти одновременно совершают переход от командно-административной экономики к экономике смешанной, основанной на частной форме собственности, позволяет исследователям обнаруживать ряд закономерностей этого перехода. Стал общепризнанным, например, термин «трансформационный спад» или «трансформационная рецессия», введенный в экономическую лексику в 1994 г. Я. Корнаи [5]. Этот термин означает, что спад выпуска в странах переходной экономики должен восприниматься не как циклический спад или обычная в рамках цикла рецессия, а как следствие изменений в социально-экономической системе отношений. Классикой в области современной транзитологии стала так называемая U-образная кривая динамики ВВП О. Бланшара. Получив известность еще в 1989 г., после публикации книги «Традиционная интерпретация макроэкономических флуктуаций» (A Traditional Interpretation of Macroeconomic Fluctuations, 1989), в конце 1990-х гг. американский экономист французского происхождения О.Бланшар стал широко известен научной общественности благодаря публикации исследования «Экономика посткоммунистической трансформации», [9]. На основе огромного фактического материала О.Бланшар делает обобщения по поводу динамики совокупного продукта в пяти странах ЦВЕ: Чешской Республике, Словацкой Республике, Польше, Венгрии и Болгарии. Для облегчения сравнения он изучает изменение ВВП

* © Т.П. Малинова, Красноярский государственный университет, 2006.

каждой из этих стран не в календарном времени, а во времени, прошедшем с начала переходного периода. Он исходит из того, что для каждой страны существует один год в начале 1990-х, когда наблюдался острый спад в промышленном производстве. «Полагаю, что этот спад в промышленном производстве – хороший повод для смены экономического режима, и я принимаю тот год за первый год переходного периода. Так, для Польши, Венгрии и Болгарии этим годом стал 1990, для Чешской и Словацкой Республик – 1991», - поясняет О.Бланшар свой подход к созданию графической иллюстрации динамики ВВП [9, р.1]. Его первая графическая модель показывает снижение производства в течение двух (Польша) и четырех лет (Болгария) и последующий его рост. ВВП Польши, например, снизился примерно на 80 % по сравнению со своим уровнем до начала перехода и превзошел допереходный уровень в 1996 г. Болгарский ВВП, снизившийся на 72 % по сравнению со допереходным значением, испытывал на себе действие временного лага и поэтому, по мнению Бланшара, должен был достигнуть в 1996 г. только 77 % допереходного уровня. Так или иначе, все кривые, иллюстрирующие динамику ВВП во всех пяти странах, имеют U-образную форму, причем самый яркий подъем наблюдается в Польше, самый слабый – в Болгарии [9, р.2-7]. Подводя итоги первой главы, О.Бланшар делает сравнение подвергнутых анализу стран ЦВЕ с Восточной Германией и Россией. В Восточной Германии по сравнению со странами ЦВЕ спад был намного глубже, а рост - гораздо сильнее. В России же, несмотря на трудности измерения, о которых упоминает Бланшар, можно обнаружить явно более глубокий спад и отсутствие подъема по истечении 6 лет реформирования [9, р.17-20]. Не оспаривая этого факта, тем не менее, следует обратить внимание на то, что О.Бланшар считает первым годом переходного периода для России 1990-й, а индекс 1989 г. в его модели для России равен 1. Тогда по истечении 6 лет, в отличие от всех других стран, в России продолжается падение производства и ситуация не улучшается. Действительно, спад 1991 г. был беспрецедентным. Действительно, именно состояние бюджета 1991 г. подтолкнуло правительство к реформам. Однако, на наш взгляд, для определения начала переходного периода надо учитывать не только наличие глубокого падения выпуска, но и осуществление самих системных преобразований. Они в России начались в 1992 г. Тогда за 1 следует принимать ВВП 1991 г., и тогда обозначенный шестилетний срок приходится на 1997 г., когда в динамике ВВП впервые отмечается значение без знака минус. Это, к сожалению, не существенно изменяет траекторию кривой динамики ВВП: на протяжении всех 1990-х гг. сколько-то значительного роста не наблюдается (рис. 1).

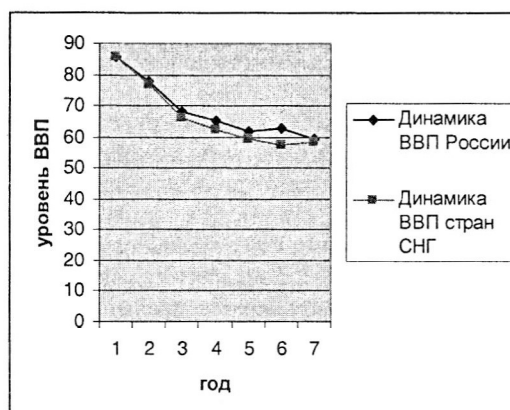


Рис. 1. Динамика ВВП в России и странах СНГ. Рассчитано по [7]

Феномен такой динамики российского ВВП нуждается в объяснении.

Отечественная наука не обходит вниманием эту проблему. В данной статье мы хотим сделать акцент на различия в некоторых механизмах, которые О. Бланшар описывает в качестве основных механизмов переходного периода, и объяснить эти различия, в частности, особенностями поведения российских домохозяйств.

Механизм перераспределения, с которого начинает О.Бланшар, исходным моментом предполагает, что в доперестроечное время в странах сосуществовали государственный и частный секторы производства. Делается допущение, вполне соответствующее практике изучаемых стран, что в государственном секторе производятся блага среднего качества по средней цене и предприятия госсектора получают дотации. В частном же секторе производятся блага более высокого качества и по более высокой цене. Переход к рыночной системе означает, что частного сектора становится больше, а государственного - меньше. Этот процесс сопровождается инновациями в производстве, к которым частные фирмы побуждаются в связи с повышением затрат на заработную плату. При этом обнаруживается действие нескольких эффектов, прежде всего эффекта устранения субсидий. Этот эффект ведет к возникновению безработицы из-за снижения спроса на труд в государственном секторе, если цены на труд и процентные ставки не снижаются (рис. 2).

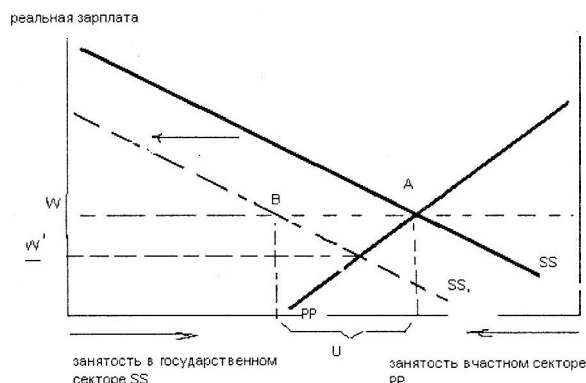


Рис. 2. Эффект устранения субсидий [9, p.28-30]

В странах ЦВЕ безработица действительно быстро стала одним из острейших проявлений транзакционного спада.

Этот механизм по-другому действовал в странах СНГ и, в частности, в России. В СССР государственная собственность была всеобъемлющей формой собственности, все попытки реформирования экономической системы и хозяйственного механизма до середины 1980-х гг. пресекались в корне. Экономическая свобода допускалась лишь в рамках хозрасчета, новые модели которого стали экспериментально внедряться в первой половине 1980-х гг. Таким образом, сектор домашних хозяйств как агрегированный субъект экономики имел нулевой опыт обладания собственностью на какие-либо ресурсы. Это существенно видоизменяет описанный Бланшаром механизм перераспределения ресурсов. Перераспределение труда происходит не столько в частный сектор, сколько в неформальный, состоящий в том числе и из искусственно поддерживаемых государственных предприятий [4]. Неформальный сектор, будучи по сути отрицательным явлением, играет признанную всеми положительную роль: он поглощает потенциальных безработных. Однако следует обратить внимание на то, что, имея возможность снижать издержки производства за счет более низкого уровня зарплаты, этот сектор не обладает теми стимулами к интенсивному росту, о которых пишет Бланшар применительно к формальному частному сектору.

Кроме того, российским механизмом «гашения безработицы», которая должна была возникнуть при таком значительном спаде производства, явились, в частности, мероприятия правительства по либерализации экономики, сыгравшие положительную роль в краткосрочном периоде, но обнаружившие отрицательные последствия в долгосрочном. Речь идет об указах президента, принятых соответственно в ноябре 1991 г. и в январе 1992 г. «О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР» и «О свободе торговли». Это были первые шаги правительства Е.Гайдара, открывшие пути для частнопредпринимательской деятельности и давшие возможность получать доходы значительной части населения. Но, поскольку рыночная инфраструктура отсутствовала и отсутствовало правовое обеспечение многих аспектов этого способа получения доходов, такая занятость часто выливалась в занятость неформальную, разнообразя её виды и формы проявления. В социальном плане это означало понижение статуса наемного персонала и мелких собственников, поскольку их позиции на рынке труда не подкреплялись институционально. Отсутствие гарантий по выполнению контрактов ухудшало позиции домашнего хозяйства не только против прежнего, дореформенного состояния, но и против положения оставшихся занятыми в государственном секторе. Значительная масса населения, когда-то ратовавшая за рыночные преобразования, стала плохо относиться к ним и в качестве электората стала противостоять реформам. Это часто заставляло правительство смягчать бюджетную политику, отступая от намеченного курса на стабилизацию [8, с.204-207; с.245-270]. Не случайно мы теперь наблюдаем стремление российской власти свести к минимуму зависимость от настроений основной массы населения путем изменений в механизмах выборов.

В плане развития национального производства перераспределение занятых из сферы производства в сферу услуг снижало национальный потенциал для экономического роста. Обеспечив население продуктами питания и товарами первой необходимости, причем продуктами прежде всего импортного происхождения — таможенные пошлины на ввозимые товары в соответствии с названными указами были отменены и торговля на импровизированных рынках «била ключом», — эти меры способствовали переориентации рабочей силы в отрасль со «свободным входом», где не нужен большой первоначальный капитал, не нужны специфические знания и навыки. Специалисты с дипломами о высшем и среднем образовании ринулись в сферу оптовой и розничной торговли, гораздо в меньшей степени — в сферу других услуг, решив таким способом сразу две злободневные проблемы — обеспечение населения доступными товарами первой необходимости и обеспечение занятости. Но для промышленного производства эти ресурсы были утрачены. О.Бланшар, объясняя факт большего падения объема промышленного производства по сравнению с падением совокупного производства, акцентирует внимание на том, что при социализме промышленное производство было избыточным, ис-

кусственно поддерживаемым государством и потому оно отмирало «естественным путем», в силу отсутствия спроса на производимые блага. «По стандартам рыночной экономики командно-административная экономика имела слишком большой промышленный сектор и слишком маленький сектор услуг. Произошло перераспределение ресурсов из промышленного сектора в сектор услуг», - отмечает О.Бланшар [9, р. 6]. Однако в случае с Россией о факте избыточного производства следует говорить только относительно производства средств производства. Производство предметов потребления никогда не было избыточным, на них был большой неудовлетворенный спрос. Эта особенность экономики СССР неоднократно подвергалась критике и анализу [6]. Таким образом, «благотворное» замещение производством услуг избыточного промышленного производства для России обернулось тормозом экономического развития, поскольку сферой услуг оказалась преимущественно торговля в её простейших формах.

Долгосрочные отрицательные последствия этого этапа российских реформ во многом связаны с поведением и новыми поведенческими мотивами домашних хозяйств, сформировавшимися как раз в эти два-три года. Разрушилось представление о прямой зависимости между уровнем профессиональной квалификации и уровнем дохода. Это способствовало дальнейшей дискредитации значимости человеческого капитала. (Не случайно мы наблюдаем в конце 1990-х и начале 2000-х гг. взрыв интереса науки к этой проблеме.) Высшее образование перестало быть поводом надеяться на получение соответствующего притязаниям рабочего места. Исключение тогда составляли специалисты и управленцы финансовых структур, которые были «выходцами» из банковской системы советского типа и бывшими номенклатурными работниками. В целом высшее образование стало восприниматься благом, отличным от своего первоначального назначения – повышать способность быть занятым в соответствующих отраслях общественного производства на местах, требующих высокой квалификации и потому более высоко оплачиваемых. Это предопределило дальнейшее понижение уровня кадрового потенциала и снизило возможности наращивания отечественного производства.

Другим механизмом, имманентно присущим переходному периоду и являющимся фактором его успешного осуществления, О.Бланшар называет реорганизацию государственных фирм. Она подразумевает «не только изменение формы собственности, но также изменения в структуре и организации производства». Государственные фирмы должны реконструироваться, потому что они слишком велики и их очень мало. Они поражены слишком сильной вертикальной интеграцией. «...если они вообще хотят выжить, они должны переопределить свой ассортимент, закрыть те заводы, которые больше не требуются, и уволить рабочих этих заводов» [9, р. 46]. Реструктуризация порождает два макроэкономических последствия: увеличение производительности и снижение занятости. Ни того, ни другого в рассматриваемый период в России не произошло. Выход экономики из трансформационного спада, как и из циклического, связан с увеличением инвестиций и производительности, и, следовательно, с ростом технологической и структурной безработицы. А. Волков описывает такое явление в послекризисной Швеции 1994 г., когда ВВП начал расти по сравнению с предыдущим годом, а безработица оставалась на прежнем очень высоком уровне (8 %) именно за счет увеличения безработицы технологического типа [1, с. 133]. Чем быстрее происходит реорганизация производства, тем выше безработица. В России уровень зарегистрированной безработицы даже в 1996г, то есть на четвертом году преобразований, когда она обнаружилась как значимая проблема, был примерно в 6 раз меньше, чем в странах ЦВЕ. Причем причинами увольнений чаще всего была санация производства, а не обновление технологий.

Успешность реорганизации зависит от тех способов, которыми осуществляется приватизация. Они, в свою очередь, зависят от исходного состояния экономики страны, в частности от особенностей сектора домашних хозяйств, ведь именно этот субъект экономики становится теперь собственником ресурсов. В России механизм первого этапа приватизации был предопределен отсутствием сбережений у населения и прошел по сценарию ваучерной раздачи, в конечном итоге закончившейся концентрацией собственности у небольшой доли домашних хозяйств. Это в принципе не могло обеспечить достижение декларируемой цели – создание класса эффективных собственников.

Таким образом, институты командно-административной экономики и особенности первого этапа приватизации предопределили те черты домашних хозяйств России и стран СНГ, которыми может некоторым образом объясняться долгое отсутствие подъема совокупного производства и доходов. Инерционность старых установок, сформировавшихся на протяжении нескольких десятилетий, на которые накладывались новые представления и мотивы в первые годы рыночных преобразований, может преодолеваться только с соответствующим опытом хозяйственного поведения, который во многом зависит от экономической политики правительства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Волков А. Швеция на пути к выздоровлению / А. Волков // МЭиМО. - №5. - 1997. - С.132-135.
2. Волконский В.А. Роль государства в современной экономике / В.А. Волконский, Т.И. Корягина // Банковское Дело. - 2005. - №9. - С. 8-16.
3. Воробьева О.Д. Проблемы кадрового обеспечения и экспорт образовательных услуг в Российской Федерации / О.Д. Воробьева, В.М. Кулаков, Н.В. Мкртчян // Проблемы прогнозирования. - 2004. - № 4. - С. 109-123.

4. Капелюшников Р.И. Российский рынок труда: адаптация без реструктуризации / Р.И. Капелюшников. – М.: ГУ ВШЭ, 2001.
5. Корнаи Я. Трансформационный спад / Я. Корнаи // Вопросы экономики. – 1994. – № 3. – С. 4-16.
6. Медведев В.А. Воспроизводство и приоритеты развития / В.А. Медведев. – М.: Экономика, 2004 – 207с.
7. Российский статистический ежегодник 2004. – М.: Росстат, 2005. – 819 с.
8. Ясин Е.Г. Российская экономика. Истоки и панорама рыночных реформ / Е.Г. Ясин. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 437 с.
9. Blanchard O. The Economics of Post - Communist transition.- Clarendon Press.Oxford.-1997
http://www.portalus.ru/modules/economics/rus_readme.php?subaction=showfull&id=1127698552&archive=&start_from=&ucat=1&category=1

И.С. Пыжев*

ПРОБЛЕМА ПОСТКОНТРАКТНОЙ ВНУТРИФИРМЕННОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ АСИММЕТРИИ И ЕЕ ИЗМЕРЕНИЕ

Феномен информационной асимметрии используется в новой институциональной экономической теории как одна из ключевых предпосылок теории агентства (принципал-агент) [1, 2, 4, 5, 7, 9, 12, 13, 15 и др.].

В общем случае речь идет о проблемах взаимоотношений между тем, кто делегирует полномочия по выполнению какой-либо деятельности (принципал), и тем, кому эти полномочия делегируются (агент). Естественно, между принципалом и агентом формируется некий контракт, в котором, так или иначе, обозначаются условия его выполнения. Как известно, обладание сторонами контракта даже идентичной информацией о его выполнении невозможно ввиду ограничений человеческого поведения [1, 4, 5, 13, 14 и др.]. В результате всегда кроме неполноты имеется неравномерность распределения информации между принципалом и агентом, именуемая информационной асимметрией.

Для контрактной парадигмы рыночных и внутрифирменных взаимодействий информационная асимметрия объясняет возможность оппортунистического поведения более информированной стороны. С точки зрения этапов осуществления любого контракта информационная асимметрия и соответствующее оппортунистическое поведение могут возникать до и на момент заключения контракта (*ex ante*), а также после (*ex post*) его заключения. В первом случае анализируется неблагоприятный (ухудшающий) отбор (*adverse selection*), во втором – моральный (субъективный) риск или угроза (*moral hazard*) [4, 5, 7, 9, 10, 11, 12 и др.].

Сосредоточим наше внимание на взаимодействии агентов внутри фирмы.

Термин «фирма» означает экономическую организацию, ведущую деятельность под определенным именем. Следует оговориться, что в данном контексте организация понимается как явление и носит социальный характер как совокупность людей, координируемая сознательно для достижения определенных целей.

Любая фирма представляет собой хозяйственное звено, реализующее собственные интересы посредством изготовления и реализации товаров и услуг путем планомерного комбинирования факторов производства, контролируя использование земли, трудовых ресурсов и капитала. Фирмы бывают разного размера – один частный предприниматель или корпорация с многотысячным штатом сотрудников, в зависимости от количества занятых, а следовательно, и от размеров деятельности.

Отталкиваясь от социального характера фирмы, можно предположить, что одной из ключевых ее характеристик является разделение труда, которое, в конечном счете, формирует организационные структуры. Существует горизонтальное и вертикальное разделение труда. Горизонтальное – разделение всей работы на составляющие компоненты. Осуществляется путем образования внутри фирмы подразделений, выполняющих специфические, конкретные задания. Вертикальное – разделение работы по координированию действий от самих действий. Вертикальное разделение труда построено на выделении нескольких уровней управления.

С институциональных позиций фирма представляет собой институциональное соглашение со сложной структурой. В этом смысле фирму уже традиционно определяют как «сеть долгосрочных двухсторонних контрактов между собственниками ресурсов и центральным агентом, которые замещают рынок продуктов и ресурсов и в которых ценовые сигналы играют относительно небольшую роль ввиду обеспечения координации посредством команд» [4]. Или как «множество асимметричных избирательных обменов, в которых координация деятельности индивидов осуществляется посредством команд» [4]. С точки зрения внешней среды фирма – агент, который имеет право от имени своих участников (собственников или работников) заключать контракты с другими агентами.

* © И.С. Пыжев, Красноярский государственный университет, 2006.