**Безработица. Проблема безработицы в Восточной Европе.**

**Введение.**

Неотъемлемой чертой рыночной экономики является безработица временная незанятость экономически активного населения. Причины данного явления разнообразны. Во-первых, структурные сдвиги в экономике, выражающиеся в том, что внедрение новых технологий, оборудования приводит к сокращению излишней рабочей силы. Во-вторых, экономический спад или депрессия, которые вынуждают работодателей снижать потребность во всех ресурсах, в том числе и трудовых. В-третьих, политика правительства в области оплаты труда: повышение минимального размера заработной платы увеличивает издержки производства и тем самым снижает спрос на рабочую силу, что иллюстрирует классическая модель рынка труда. В-четвертых, сезонные изменения в уровне производства в отдельных отраслях экономики. Наконец, в-пятых, изменения в демографической структуре населения, в частности рост численности населения в трудоспособном возрасте увеличивает спрос на труд и, следовательно, возрастает вероятность безработицы.

Исходя из причин безработицы, можно сформулировать ее основные формы.

Фрикционная безработица (от англ. friction трение, разногласие) связана с перемещением людей с одной работы на другую, из одной местности в другую. Причина данной формы безработицы в том, что и люди, и рабочие места неоднородны, и поэтому требуется определенное время для “взаимного поиска”.

Структурная безработица связана с изменениями в технологиях, а также с тем, что рынок товаров и услуг постоянно изменяется: появляются новые товары, которые вытесняют старые, не пользующиеся спросом. В этой связи предприятия пересматривают структуру своих ресурсов и, в частности, ресурсов труда. Как правило, внедрение новых технологий приводит либо к увольнению части рабочей силы, либо к переобучению персонала.

Сезонная безработица связана с неодинаковыми объемами производства, выполняемыми некоторыми отраслями в различные периоды времени, то есть в одни месяцы спрос на рабочую силу в этих отраслях растет (и, следовательно, снижается безработица), в другие уменьшается (а безработица возрастает). К отраслям, для которых характерны сезонные колебания объемов производства (а значит и занятости) относятся прежде всего сельское хозяйство и строительство.

Циклическая безработица связана с недостаточным совокупным спросом на товары и услуги, который вызывает рост безработицы в тех отраслях, где эти товары производятся.

Наконец, скрытая безработица, которая характерна для отечественной экономики. Суть ее в том, что в условиях неполного использования ресурсов предприятия, вызванного экономическим кризисом, предприятия не увольняют работников, а переводят их либо на сокращенный режим рабочего времени (неполная рабочая неделя или рабочий день), либо отправляют в вынужденные неоплаченные отпуска. Формально таких работников нельзя признать безработными, однако фактически они являются таковыми.

Несмотря на объективный характер безработицы, социально-экономические потери, которые она порождает, очевидны. Во-первых, не производится какая-то часть товаров и услуг, которые могли бы быть произведены, если бы человек работал. Во-вторых, снижаются налоговые поступления: работающий получает доход (заработную плату), который облагается налогом. В-третьих, снижается уровень жизни семьи безработного, так как пособие по безработице меньше, чем заработная плата. В-четвертых, ухудшается психологическое состояние безработного, становятся частыми конфликты в семье и т.д.

В этой связи одной из функций государства становится регулирование занятости, устранение негативных последствий безработицы. В частности, в каждом городе или районе созданы центры занятости, которые выполняют следующие функции: выплачивают пособия по безработице, помогают безработным найти работу, ведут переобучение новым, пользующимся спросом профессиям. В этих центрах оказывается и психологическая помощь людям, оставшимся без работы. Государство, кроме того, может оказывать финансовую поддержку тем предприятиям, где планируется массовое увольнение, с целью сохранения или модернизации рабочих мест. Далее, государство может вводить налоговые льготы для тех предприятий, которые принимают на работу наименее защищенные группы населения (инвалиды, многодетные матери, “чернобыльцы”, “афганцы”).

Оценивая безработицу как социально-экономическое явление, нельзя однозначно утверждать: хорошо это или плохо. С точки зрения человека, оставшегося без работы, это может оказаться трагедией. Однако с точки зрения экономической динамики данное явление объективная необходимость. Другое дело, что государство должно “амортизировать” ее негативные последствия, а работники должны быть готовы к профессиональной и трудовой мобильности ради получения работы.

Изменения безработицы в Восточной Европе за последние годы показаны на рисунке 1-1. Этот рисунок отражает несколько отличительных особенностей. Первая состоит в общем повышении уровня безработицы с 1990 г. Вторая выражается в неоднородности общей картины. В то время как большинство стран в нашей выборке демонстрируют уровень безработицы в пределах 10-15 процентов. Чешская Республика и Россия имеют гораздо более низкий уровень безработицы. Перечень вопросов, проистекающих из рисунка 1-1. очевиден. Почему уровни безработицы возросли и почему они так различаются? Является ли безработица застойной или она есть остановка на пути перехода с одной работы на другую работу? Будет ли уровень безработицы возрастать в дальнейшем, или она может поддерживаться на сложившемся уровне, наблюдаемом в большинстве стран? Какую политику воздействия на рынок труда следует выдвигать правительствам? Следует ли им держать курс на прекращение выплат пособий по безработице через шесть месяцев или же через год? Это некоторые из вопросов, которые рассматриваются в данной главе. В ней мы проанализируем вместе явления, которые базируются на информации, полученной в результате изучения отдельных стран. Сперва, прежде чем представить основной эскиз общей картины, мы намечаем рамки нашего анализа. В последующих разделах мы углубляемся в детали.

**Рамки анализа**

Общие рамки, в которых следует рассматривать безработицу в процессе перехода ясны. С одной стороны, некогда господствовавший государственный сектор неуклонно разрушается, Государственные фирмы теряют работников; некоторые фирмы реорганизуются, другие закрываются. Новый частный сектор возникает и растет. Безработица есть результат этого процесса перераспределения. Но перераспределительные процессы протекают в различных формах. Рассмотрим два крайних взгляда. Согласно первому из них, главной силой является коллапс государственных предприятий, неспособных приспособиться к рыночной среде. Частный сектор, находящийся в эмбриональном состоянии, растет, но недостаточно для того, чтобы занять множество высвободившихся работников. Согласно этой точке зрения, переход быстро ведет к высокой безработице и безработица быстро становится застойной. Рабочие, которые имеют несчастье потерять работу, весьма вероятно, выбывают из состава рабочей силы или становятся

безработными на длительный срок. Высокая безработица представляет высокие экономические и социальные издержки это угрожает реформе, замедляет желаемую реорганизацию государственного сектора и дискредитирует реформаторские правительства. Согласно второму взгляду, главной силой является быстрый рост частного сектора, который перехватывает рабочих из государственных предприятий и, тем самым, создает сразу стимулы, и возможности для их реорганизации. С этой точки зрения, безработица является результатом здорового процесса перераспределения. Даже если количество безработных велико, их состав характеризуется высокой оборачиваемостью и является центральным звеном эффективного перераспределения. Как получить данные, позволяющие выяснить, какой взгляд, правилен или, скорее всего, где истина, лежащая между двумя точками зрения?

**Общая картина.**

Сокращение занятости в государственном секторе.

Таблица 1-1 дает оценки изменениям занятости в государственном секторе за период 1990-92 гг. Общая картина ясна. Налицо значительное сокращение занятости во всех странах. По причине слабого прогресса средней и большой приватизации, динамика показателей отражает не столько изменение статуса предприятий, сколько правдиво свидетельствует о действительном снижении занятости. Исключение составляет Россия, где снижение занятости объясняется, главным образом, изменением статуса предприятий и занятость на государственных фирмах снизилась почти на 4 процента в 1992 г.

Приведенные в таблице показатели, однако, скрывают различия, характерные для отдельных периодов времени и для отдельных стран. Чтобы понять это, следует подумать о внутренней и внешней обстановке, в которой действуют государственные фирмы накануне приватизации. Это особенно важно потому, что приватизация оказалась весьма медленным процессом. В отдельных странах и в каждой стране фирмы различаются как своей первоначальной позицией так и масштабами шока, который они испытали. Некоторые фирмы потеряли весь свой рынок в результате распада СЭВ. И некоторые страны, такие как Болгария, были значительно сильнее других стран затронуты первоначальными шоками В различных странах фирмы различаются своими внутренними побудительными мотивами. В большинстве стран решения, принимаемые предприятиями, отражают интересы менеджеров и рабочих. Однако относительная значимость этих социальных групп зависит от институциональных и исторических факторов. Цели каждой группы также различны; здесь исключительно важны перспективы приватизации и ожидаемые выгоды каждой группы, и когда начался переходный этап, эти ожидания изменились. Наконец, различна сама внешняя среда, в которой функционируют фирмы. В большинстве стран фирмы быстро столкнулись с жесткими бюджетными ограничениями, поскольку субсидии и другие виды поддержки были резко сокращены и правительства достаточно долго не отступали от своих первоначальных планов жесткой политики, что привело к закрытию многих предприятий. Кое-где текущие или ожидаемые бюджетные ограничения намного мягче и до сих пор фирмы могли избегать самого тяжелого выбора. Как сочетались эти факторы? В Польше, Венгрии и Чешской Республике можно наблюдать несколько этапов перехода. В начале перехода фирмы старались удерживать работников. Сокращение занятости шло медленнее, чем сокращение выпуска. Большинство увольнений были добровольными или, по крайней мере, относительно безболезненными, например, путем досрочного выхода на пенсию. Заработная плата была установлена таким образом, что включала большую часть прежней прибыли, и это не угрожало занятости. Но по прошествии времени усиливаются признаки того, что потеря работы выходит за рамки фрикционной безработицы. Увольнения по большей части становятся вынужденными, люди увольняются по преимуществу не с целью перехода на другую работу, а для того чтобы пополнить ряды безработных. Фирмы принимают решения с учетом все более длительной перспективы, даже до приватизации. Другие страны делятся на две группы. С одной стороны, Болгария, где первоначальный шок был намного сильнее, а амортизаторы намного слабее, где первоначальное сокращение выпуска и занятости в государственном секторе было необычно сильным. С другой стороны, Россия и, в меньшей степени, Румыния, где более мягкие бюджетные ограничения до сих пор позволяют государственным фирмам ограничить потери в занятости на уровне много более низком, чем масштабы сокращения выпуска.

**Рост занятости в частном секторе.**

Как показано в таблице 1-1, частный сектор быстро растет. Причем в большой степени этот рост, опять же за исключением России, может быть отнесен на счет роста нового а не приватизированного частного сектора. До сих пор этот рост отражал, главным образом, процесс структурного приспособления, заполнение характерной для социализма бреши в торговле и услугах. И природа нового частного сектора была сформирована как особенностями самой торговой деятельности, так и обилием жестких барьеров от ограниченного доступа к кредиту до отсутствия экспертизы. Частный сектор состоит из множества мелких фирм, которые финансируются за счет внутренних источников, и, если принять в расчет другие аспекты компенсации помимо зарплаты, обычно платят своим работникам меньше, чем государственные фирмы. Широкие потоки уволенных, а также ушедших с работы по собственному желанию свидетельствуют о высоком уровне банкротств и непрестижном характере самой работы, которая к тому же отличается высокой неопределенностью. Некоторые страны, такие как Польша и Венгрия, находятся на той стадии, когда доля торговли и услуг приближается к соответствующим показателям в других рыночных экономиках с примерно таким же уровнем дохода. Это поднимает вопрос о том, будут ли нивелироваться межстрановые различия в темпах создания рабочих мест в частном секторе. Мы находим мало оснований считать, что частный сектор где-либо в промышленности, например, может непрерывно расти одним и тем же темпом.

**Безработица.**

Эволюция безработицы следует из нашей характеристики развития частного и государственного секторов. Сфокусировав внимание сперва на Венгрии, Польше и Чешской Республике можно наблюдать как с течением времени меняется природа безработицы. Первоначальное сокращение занятости в государственном секторе происходило как путем прямого перехода работников на другую работу, так и путем выбытия из состава рабочей силы посредством досрочного выхода на пенсию. Для тех, кто имел несчастье стать безработным, перспективы были туманными, показатели уровня оттока из рядов

Таблица 1-1. Занятость по формам собственности.

В тысячах Доля в общей занятости

Показатели 1990 1991 1992 1990 1991 1992

Венгрия

Общая занятость 4699,0 4334,0 4120,0

Государственный сектор 2860,4 2645,0 66,0 64,2

Частный сектор 1473,6 1475,0 34,0 35,8

ПОЛЬША

Общая занятость 16511,0 15601,0 15379,0

Государственный сектор 10963,4 9313,8 8550,7 66,4 59,7 55,6

Частный сектор 5547,7 6287,2 6828,3 33,6 40,3 44,4

Чешская Республика

Общая занятость 5351,0 5059,0 4880,0

Государственный сектор 4917,0 4052,0 91,9 80,1 -

Частный сектор 434,0 1007,0 8,1 19,9 -

СЛОВАКИЯ

Общая занятость 2478,0 2281,0 2160,0

Государственный сектор 2357,0 1989,0 1793,0 95,1 87,2 83,0

Частный сектор 121,0 292,0 367,0 4,9 12,8 17,0

БОЛГАРИЯ

Общая занятость 4097,0 3564,0 3113,0

Государственный сектор 4097,0 3204,0 2673,0 100,0 89,9 85,9

Частный сектор 360,0 440,0 10,1 14,1

РУМЫНИЯ

Общая занятость 10840,0 10786,0 10205,0

Государственный сектор 10041,8 8980,4 93,1 88,0

Частный сектор 744,2 1224,6 6,9 12,0

РОССИЯ

Общая занятость 75400 73800 72300

Государственный сектор 66900 60300 53600 88,7 81,7 74,1

Частный сектор 8300 13500 18700 11,0 18,3 25,9

нет данных.

Примечание: давние по Польше в 1989 г. состовляют, соответственно, i7600, 12126 в 5474, что дает долю мытых в государственном секторе 68,9 процентов и в частном секторе 31.1 процента. Источник; Employment Observatory, оценка Роскомстата и Всемирного банка безработных, особенно уровня трудоустройства, были низкими. С течением времени, когда увольнения стали преимущественно недобровольными, увеличился приток в состав безработных как с государственных, так и с частных фирм: правда выросли и обратные потоки из состава безработных. Перемещение с работы на работу происходит теперь через безработицу. Низкий уровень безработицы в Чешской республике сравнительно с Польшей и Венгрией порожден как более интенсивным ростом частного сектора (при меньшей исходной базе), так и более жесткими ограничениями на право получать пособие по безработице. Не следует, однако недооценивать эти изменения, которые претерпевает с течением времени природа безработицы. В сравнении с западными странами, текучесть состава безработных остается низкой. В сегодняшней Польше и Венгрии, месячный показатель уровня трудоустройства из состава безработных до сих пор не достигает 3 процентов; для сравнения в США в 1992 г. он составлял 25 процентов. Средние цифры скрывают значительные региональные различия. Уровень безработицы сильно варьирует по регионам в каждой стране по двум причинам: в результате различий в темпах сокращения государственного сектора и в темпах роста частного сектора. Ограничения на передвижения рабочей силы усиливают эти региональные различия. Другие страны опять же подразделяются на две группы. В Болгарии высокая безработица порождается сочетанием сильного сокращения занятости в государственном секторе и слабого компенсирующего роста занятости в частном секторе. Похожая в общих чертах картина, хотя с другой временной траекторией потоков рабочей силы, исходящих из государственного сектора, характерна для Словакии. В противоположность Чешской Республике, частный сектор был здесь изначально намного меньше, что обусловило значительно более низкие показатели перехода на другую работу у теряющих место в государственном секторе. Для Румынии и России более низкая безработица на старте перехода есть, прежде всего, результат более слабого сокращения занятости в государственном секторе. Последующее повышение безработицы в Румынии в 1992 г. отражает некоторое ужесточение бюджетных ограничений, хотя изменения в экономической политике были частыми и непредсказуемыми.

**Практическая классификация.**

В целом мы наблюдаем три формы развития. Первая форма характерна для трех наиболее развитых стран центральной Европы Польши, Венгрии и Чешской Республики где государственный сектор сокращается и преобразуется, а частный сектор расширяется. Здесь два спорных вопроса. Сколько работников должно высвободиться с государственных предприятий? И что произойдет с ростом занятости в частном секторе, когда процесс структурного приспособления подойдет к концу? Вторая форма наблюдается в Болгарии и, в меньшей степени, в Словакии, где сокращение государственного сектора было сильным, рост частного сектора слабым и безработица выросла очень сильно. Очевидный вопрос состоит здесь в следующем: позволит ли экономическое и политическое давление безработицы и депрессии продолжать реформу?

Третья форма наблюдается в России и, в меньшей степени в Румынии, где мягкие бюджетные ограничения позволяют государственным предприятиям поддерживать занятость ценой грозящей гиперинфляции. Безработица низка, но перемены уже начинаются. И издержки, связанные с неспособностью стабилизировать экономику и обеспечить среду для длительных структурных преобразований явно велики. В последующих разделах рассматриваются различные части общей картины, занятость в государственном секторе, занятость в частном секторе и безработица более детально. В последнем разделе рассматриваются предположения о будущем развитии.

**Решения в области занятости и заработной платы на государственных предприятиях: рамки анализа**

С самого начала реформы государственные предприятия находились под фактическим контролем своих рабочих и управляющих. Формальный, юридический собственник, обычно представленный государственным казначейством или заново созданной государственной организацией, в значительной степени уклонялся от контроля. Не было формального защитника интересов капитала.

Отсюда не следует, однако, что здесь верна стандартная модель фирмы, управляемой работниками. Здесь более подходят модели принятия решений на фирме, где доминируют “инсайдеры” (т.е. уже занятые на данном предприятии в противоположность потенциальным “новичкам”) подобные тем, которые развиты для рыночных экономик. Данные модели предсказывают, что заработная плата устанавливается на таком высоком уровне, какой возможен при поддержании стабильного уровня занятости среди работающих на предприятии (Commander, Coricelli i и Staehr 1992 и Lane и Dinopoulos 1991 обосновывают приемлемость этих моделей в контексте переходного периода). Но они приемлемы только с тремя важнейшими оговорками. Первая оговорка касается относительной роли рабочих по сравнению с управляющими. Институционально роль рабочих существенно различна в разных странах. Проанализированные практические ситуации показывают сильную зависимость между институциональной организацией и реальными действиями. К 1992 году чехословацкие и венгерские промышленные рабочие в целом не играли или играли небольшую роль в принятии решений, в то время как польские и румынские рабочие были существенно более влиятельны (Estrin, Schaffer и Singh, 1993). Кто-то может спросить, как управляющие вообще способны иметь какую-то власть на фирмах при фактическом отсутствии конечного собственника. Ответ проистекает частично из формы институтов такой, как право рабочих советов в Польше смещать управляющих, частично из того, что рабочие нуждаются в опыте управляющих, дабы фирма выжила в трудные времена. Вопрос здесь состоит в том, какова связь между силой профсоюзов и влиянием рабочих внутри фирмы. Численность профсоюзов остается большой во всех странах, но их воинственность сильно различается. Численность и воинственность профсоюзов явно были выше в Болгарии и Румынии, воинственность, в известной степени, обеспечивалась “новыми” боевыми союзами, численный состав старыми профсоюзными структурами. Хотя данные о забастовках не доступны, ясно, что забастовочное движение достигло самого высокого уровня в Румынии, Польше и Болгарии. Воинственность профсоюзов в бывшей ЧСФР и Венгрии почти полностью отсутствует. Кажется, что сила профсоюзов в различных странах связана с властью рабочих на предприятиях, но следует, вероятно, рассматривать оба эти явления скорее как отражение одной и той же причины общей роли рабочих в переходном процессе, а не как явления причинно связанные друг с другом.

Вторая оговорка касается перспектив рабочих и управляющих, которые (перспективы), в свою очередь, зависят от процесса приватизации. Подходы к приватизации в отдельных странах различались очень значительно, по масштабам, процедуре и по времени осуществления (см. Fridman, Rapacjzynsky in Earle 1993).

В некоторых странах, таких как Болгария и Румыния, несмотря на тщательно разработанные планы, было достигнуто немногое (за исключением малой приватизации преимущественно в розничной торговле). И, за исключением России и Чешской Республики, большая приватизация осуществлялась медленно, действительная смена права собственности и прав контроля существенно запаздывала по сравнению с объявленным распорядком.

В России работники поощрялись к тому, чтобы взять фирмы в свои руки, при этом управляющие получали несоразмерно большую долю в капитале (Boyko, Sheifer и Vishny 1993). В отличие, от этого чешская и румынская массовая приватизация предоставила более ограниченные права “инсайдерам”, но в обеих странах все еще не вырисовывается сколько-нибудь определенный результат. Польша занимает промежуточное положение. В целом по прошествии времени вероятность того, что работники предприятий получат существенные права возросла; в основном это можно рассматривать как политическую цену, уплачиваемую за то, чтобы приватизация действительно осуществлялась. Это важно потому что это формирует предприватизационные ожидания и рабочих, и управляющих. Когда в начале реформы приватизация казалась очень близкой, а доли сегодняшних работников в капитале фирм после приватизации представлялись маленькими, для управляющих и для рабочих было мало оснований работать на длительную перспективу и приступать к структурным преобразованиям. В некоторых случаях как в Польше в 1991 г. это привело к требованиям повышения зарплаты и ассоциировалась с поведением, направленным на декапитализацию фирмы. Но замедление приватизации и более высокая доля работников в приватизируемом капитале заставили фирмы работать на более отдаленную перспективу. Это становится характерным и для Польши (Pinto, Belka и Kzajewski 1993). Однако это хрупкое равновесие и замедление приватизации может быть симптомом растущей неспособности к достижению консенсуса, необходимого для смены формы собственности. В таких случаях Болгария и Румыния, возможно, лучшие примеры выигрыши от дальновидного поведения менее очевидны и может последовать действительная декапитализация.

Нет необходимости специально подчеркивать, что требования высокой заработной платы, низкие инвестиции и отсутствие структурных изменений являются здесь наиболее вероятными последствиями. Третья оговорка состоит в том, что внешняя среда, в которой функционируют государственные фирмы, существенно отличается от той среды, в которой действуют фирмы в западных странах. Особо значима здесь степень текущих и перспективных бюджетных ограничений. В большинстве стран вновь за исключением России, само осуществление реформы, так же как и ужасающая ситуация с государственным бюджетом, быстро ведут к ужесточению бюджетных ограничений для государственных предприятий. Динамика субсидий приведена в таблице 1-2. Существенное сокращение субсидий наблюдается в большинстве стран, кроме России и Румынии.

Таблица 1-2. Субсидии гос. предприятиям (процент от ВВП)

Страны 1990 1991 1992

Венгрия 3,2 2,6 2,1

Польша 6,2 3,1 1.4

ЧСФР 14,1 9,7 5,5

Словакия 9,6 5,5 4,1

Болгария 8,8 3,0 3,2

Румыния 3,6 2,5 2/3

Россия 28,7

нет данных.

Фирмам требуется время для осознания того факта, что ограничения стали жесткими и будут оставаться таковыми и в дальнейшем. Кроме того, субсидии составляли обычно лишь одно из измерений жесткости бюджетного ограничения. В большинстве случаев другие механизмы, такие как задолженность по уплате налогов, неуплата отчислений по социальному страхованию, дешевые кредитные линии, способствовали смягчению бюджетных ограничении или, по крайней мере, существенно смягчали видимую жесткость экономической политики. Как только изменились ощущения фирм относительно жесткости бюджетных ограничений, они начинали сокращение заработной платы и занятости. В свете этого нужно рассматривать динамику заработной платы и занятости с самого начала переходного этапа. То, что мы видим, и что детально представлено ниже, за некоторыми оговорками, точно соответствует модели. В начале реформ сокращение занятости было незначительным и часто происходило за счет увольнений по собственному желанию и досрочного выхода на пенсию. Заработная плата была установлена либо ниже, либо близко к потолку, который диктовался политикой доходов (Blanchard и Layard 1992, Jackman и Pages j.993). По мере продолжения реформы, ориентация на более длительную перспективу и ощущения более жестких бюджетных ограничений заставляют фирмы быстрее высвобождать работников. Число недобровольных увольнений увеличивается. В то же время заработная плата растет, но обычно в связи с общим состоянием дел на фирм е.

**Занятость и заработная плата в государственном секторе**

Сокращение выпуска.

На рисунках 1-2 и 1-3 показано снижение ВВП и промышленного производства по странам с 1990. ВВП в известной мере отражаем развитие частного сектора, но в промышленном производстве очень сильно доминируют государственные фирмы.

Рисунки указывают на очень значительное сокращение производства, которое затронуло все страны с самого начала перехода. Общее сокращение ВВП с 1929 года варьирует от 12% в Польше до 40% в Болгарии. Общее сокращение промышленного производства варьирует от 31% в Венгрии до 54% в Болгарии. Даже если мы уверены в том, что официальная статистика преувеличивает размеры падения выпуска, мы все равномобнаруживаем значительное сокращение объемов производства, которое пришло вслед за предшествующим замедлением роста. При более близком рассмотрении видна временная разница в развитии событий по отдельным странам. В трех самых развитых центральноевропейских странах наибольшее сокращение выпуска произошло в тот год, когда переход начался всерьез 1990 г. в Польше, 1991 г. в двух других. К середине 1.992 г. в Польше появились признаки стабилизации промышленного выпуска и в первой половине 1993 г. он был примерно на 10% выше, чем в предшествующем году. В Венгрии и Чешской Республике выпуск стабилизировался в 1993 г. и теперь налицо слабые признаки подъема, Болгария отличается в этом плане; хотя здесь также наибольшее сокращение приходится на начало реформы, темп сокращения все еще высок в 1992 г. И в России, и в Румынии темп сокращения еще возрастает в 1992 г. Хотя это и не является нашей главной темой, понимание того, почему выпуск сократился так сильно, существенно важно для нашей задачи. Из сведений, собранных другими исследователями так же, как и из данной работы, следует, что сокращение выпуска в большинстве стран, видимо, имеет две концептуально различные причины. Первая, которая доминирует в начале перехода, это общий шок, сочетание снижения совокупного спроса и сужения кредита. Вторая причина, значимость которой возросла, это перераспределение, сдвиги в относительных издержках и в относительных размерах спроса. Такая интерпретация базируется на многих ключевых моментах. Один из них это малые различия в относительной динамике выпуска между секторами в начале перехода и рост этих различий во второй и третий годы перехода. Изменения указанных различий показаны в. таблице 1-3. Исключением из общей картины представляется Венгрия, где структурные изменения играли более важную роль прежде и до 1990 года наблюдалась явно асимметричная динамика в различных секторах. Другой ключевой момент это корреляция между относительными ценами в отдельных секторах и изменениями выпуска. Если бы шоки относительного спроса доминировали на старте перехода, можно было бы ожидать положительной корреляции между относительными ценами и выпуском. И, за исключением Венгрии и Болгарии, в течение первого года реформы корреляция была очень низкой по абсолютному значению величиной. В Польше незначительная отрицательная корреляция в 1990 г. превратилась в положительную и существенную в 1991 и 1992 гг. (Borensztein, и Ostry, 19931 глава 2 настоящего издания). Что интересно (но это может сказать больше о показателях, чем о ситуации в Центральной Европе), корреляция между индикаторами предполагаемых сравнительных преимуществ, такими, как внутренние издержки на факторы производства и величина выпуска, незначительна для любой из рассматриваемых стран.

Изменение занятости.

На рисунке 1-4 представлена динамика занятости, выпуска и производительности труда в промышленности по различным странам, начиная с 1989 г, для Польши и с 1990 г, для других стран.

Имеющиеся данные позволяют нарисовать более детальную картину, согласно которой увольнения с работы были сперва добровольными, а стали все в большей мере вынужденными. Подход фирм состоял сперва в использовании сокращенного рабочего дня, и административных отпусков, а также в использовании правительственных программ, которые финансировали добровольные ранние выходы на пенсию. В Польше в 1990 г. по крайней мере, 70 процентов сокращения занятости было получено за счет преждевременного выхода на пенсию; и, хотя в других странах соответствующие показатели были ниже так в Венгрии между 1990 и 1992 гг. этим путем было достигнуто 20 процентов сокращения занятости такая реакция явно является общей.

Далее, вынужденные увольнения с работы были сконцентрированы на категории вспомогательных рабочих, включая административный персонал и канцелярских работников. Это может частично объяснить изначально высокий удельный вес женщин в составе безработных. Оказывается, что только в Венгрии, где мы наблюдаем более существенные структурные изменения к 1992 г., безработица среди мужчин доминирует над женской безработицей.

Тем не менее с течением времени наблюдается явный рост вынужденных увольнений с работы в. ЧСФР, Венгрии и Польше с 1991 г. и в Румынии с 1992 г. При этом важное значение имеют способы выхода из состава рабочей силы. Массовые увольнения были редкими. Это может быть отнесено за счет законодательных препятствий, высоких издержек по увольнению и, несомненно, сохраняющегося права рабочих сильно влиять на решения по вопросам занятости. Последний фактор представляется особенно важным дал Польши, Румынии и России. Кроме того, за исключением Венгрии с 1992 г. ни в одной стране не было действующей процедуры банкротства, что делало решения о широкомасштабных увольнениях и возможной ликвидации фирм более трудными.

При первом рассмотрении эти цифры говорят о том, что государственный сектор полагается сначала на то, что все утрясется само собой и только затем проводит требуемое для его выживания сокращение занятости. Но это лишь часть истории. Другой набор цифр количество принятых на работу в государственном секторе указывает на то, что наша общая картина должна быть, по крайней мере, усложнена. В странах, по которым мы имеем данные, потоки вливающиеся в состав занятых в государственном секторе далеко не были незначительными. В Польше в 1992 г., в то время как поток из состава занятых в государственном секторе составил 20 процентов, обратный приток превысил 10 процентов удивительно высокий показатель. В Венгрии поток из состава занятых в государственном секторе составил 22 процента и обратный приток 10 процентов. В России цифры были и вовсе удивительные 22 и 19 процентов, соответственно. Хотя эти показатели интенсивности потоков в состав занятых в государственном секторе далеки от уровня в 35 процентов, который наблюдается на рынке труда США, они, тем не менее, значительны.

Мы полагаем, что причины столь высоких показателей, характеризующих прием на работу, различны. Высокие показатели в России, вероятно, отражают комбинацию факторов, включающих право фирм на получение повышенных субсидий при найме дополнительных рабочих, сверхоптимистичные виды на будущее развитие и динамику выпуска, технологию со свойствами, описанными Леонтьевской производственной функцией (Commander и Jackman 1993). Это, однако, едва ли может объяснить ситуацию в Венгрии и Польше в 1992 г. Здесь частичным объяснением может служить неоднородность рабочих и необходимость заменить некоторых уволившихся работников даже перед лицом сокращения занятости. Другим объяснением может быть неоднородность фирм, в том смысле, что некоторые фирмы расширяются даже в сокращаюшихся секторах. Представляется, что венгерские данные о найме работников фирмами подтверждают эту точку зрения, но сведения о том, как распределяется изменение занятости по отдельным фирмам фрагментарны.

Трудно ответить на вопрос, сколько еще предстоит потерь и структурных изменений в сфере занятости. Обзор подготовленный Pinto, Belka.Krajewski (1993) содержит оценки менеджеров фирм о сохраняющейся избыточной занятости в середине 1992 г. в Польше. Медиана лежит между 5 и 10 процентами, а средняя величина составляет 12 процентов при том, что на прибыльных фирмах избыточная занятость все еще составляет 10 процентов.

В Венгрии доля фирм, отчитавшихся о найме новых работников, стабильно возрастала с примерно 10 процентов во второй половине 1991 г. до приблизительно 25 процентов в первой половине 1993 г. Стабилизация занятости в государственном секторе в некоторых странах может служить свидетельством того, что при урегулировании прав собственности мы наблюдаем окончание спада. Но это может отражать также нежелание государства допускать большое сокращение занятости. Этим можно объяснить последние изменения занятости в государственном секторе Болгарии, где бюджетные и политические проблемы связанные с дальнейшим сокращением занятости побуждали правительство фактически субсидировать фирмы, что вело к сохранению численности персонала. Но это поднимает вопрос о том, что происходит по мере того, как приватизация действительно осуществляется. Регрессионные уравнения связывающие изменения занятости с действительными или планируемыми изменениями в формах собственности в Венгрии показывают достаточно сильную обратную зависимость. Но в целом имеется немного строгих свидетельств того, чтобы изменения наименования или формы собственности устойчиво представляли в области занятости меру изменения режима функционирования фирм. Примечательно, что в Чешской Республике, несмотря на принятие закона о банкротстве (апрель 1993 г.) и завершение первого раунда ваучерной приватизации, закрытия предприятий не приобрели сколько-нибудь существенных масштабов. Похоже, что банки боятся вызвать широкую волну вторичных банкротств. Общая картина состоит, таким образом, в сокращении занятости государственными фирмами, в ходе которого изменения наименования фирм слабо отражают структурные изменения. Ранее мы обосновали, почему это именно так.

**Динамика заработной платы.**

Рисунок 1-5 детализирует динамику реальной заработной платы с учетом потребительских цен, реальной заработной платы с учетом цен производителей и удельных затрат на оплату труда с 1989 г. для Польши и с 1990 г. для остальных стран.

В таблице 1-4 та же информация представлена другим путем через компоненты показателя удельных затрат на оплату труда. Удельные затраты на оплату труда могут быть выражены как произведение реальной заработной платы с учетом потребительских цен, отношения дефлятора потребительских цен к показателю уровня цен производителей и показателя, обратного производительности труда. Таким образом, удельные затраты на оплату труда возрастают, если растет реальная заработная плата с учетом потребительских цен или если ускоряется рост потребительских цен по сравнению с оптовыми, или если падает производительность труда. В таблице представлен вклад каждого из трех компонентов.

Рисунок и таблица говорят о том, что для всех стран характерна очень похожая картина. Во всех случаях, начало переходного этапа было связано с резким падением реальной заработной платы с учетом потребительских цен. Падение реальной заработной платы с учетом потребительских цен в первый месяц реализации стабилизационной программы наблюдалось в размерах от 27% в ЧСФР до 57% в Болгарии. К концу первого года сокращение реальной заработной платы с учетом потребительских цен составило от 18 до 40 процентов в Болгарии, бывшей ЧССР, Польше, Румынии и России. Только в Венгрии, где рост уровня цен был намного меньше, не наблюдалось или наблюдалось очень небольшое снижение реальной заработной платы. Можно было бы ожидать, что такое снижение заработной платы происходит в результате установления потолков заработной платы, которые ведут к неполной индексации. И действительно, именно для этого и были введены такие потолки. Но первоначально во всех странах, кроме Венгрии, заработная плата была установлена ниже потолков, определенных государственной политикой заработной платы. Это может быть отнесено на счет ряда причин, наиболее важными из которых были осторожность в условиях неопределенности и желание поддержать уровень занятости; обе причины были вызваны сокращением ликвидных средств (Calvo и Coricelli 1993). За первоначальным снижением реальной заработной платы с учетом потребительских цен последовал/о частичное восстановление ее уровня. Но к концу 1992 г. реальная зарплата с учетом потребительских цен все еще была на 20-35 процентов ниже ее предреформенного уровня; исключением вновь является Венгрия, где реальная заработная плата с учетом потребительских цен почти не изменилась.

Динамика реальной заработной платы с учетом цен производителей отражает увеличение клина между потребительскими ценами и ценами производителей (ускоренный рост первых и отставание последних), которое обусловлено продолжающимся процессом либерализации цен. Поэтому, после первоначального снижения, реальная зарплата с учетом цен производителей выросла быстрее, чем реальная зарплата с учетом потребительских цен. В то время как реальная зарплата с учетом потребительских цен в Болгарии составляет 50 процентов от дореформенного уровня, реальная зарплата с учетом цен производителей выше, чем была перед началом переходного этапа. Резальная зарплата с учетом цен производителей равна 100 процентам предреформенного уровня в Польше, 90 процентам в бывшей ЧССР, НО процентам в Венгрии и 80 процентам в Румынии.

Таблица 1-5. Валовая прибыль к объему реализации 1989-92 гг., %

Страны 1989 1990 1991 1992

Венгрия 5,0 3.3 -1,1

Польша 28.0 23,3 6,9 3.0

ЧСФР 9.2 9,4 9,8

Словакия 14,4 6,1 0,8

Болгария 34,7 14,7 8,2 -2,4

Румыния 4,2 3,7

Добавим, что динамика удельных затрат на оплату труда отражает снижение производительности труда. В итоге удельные затраты на оплату труда не меняются или повышаются по сравнению с предреформенным уровнем. Оборотная сторона этого явления очень низкие прибыли. Поведения фирм в области заработной платы и занятости было таким, чтобы распределять между занятыми большую часть доступной прибыли. С учетом всех надлежащих предостережений о достоверности измерения прибыли, таблица 1-5 ясно показывает резкое снижение доли волновой прибыли в стоимости реализованной продукции, за исключением Чешской Республики до 1992 г. Показателем масштабов падения прибылей в Польше является то, что к началу 1992 г. более 45 процентов польских фирм стояли бы перед необходимостью ликвидации, если бы была введена процедура банкротства (Uiszei 1993).

Хотя мы не приводим в таблице данных по России, быстрый рост цен производителей по сравнению с потребительскими ценами в 1992 г. и размеры шока реальной заработной платы с учетом потребительских цен компенсируются здесь значительным падением производительности труда. Как это ни парадоксально, но мы можем наблюдать сдвиг в пользу прибыли даже в то время, когда нелегко определить, кто же является капиталистами.

Можем ли мы рассказать больше о факторах, определяющих заработную плату, сравнительной значимости заработной платы и занятости при принятии решений о поведении фирмы на рынке труда, и о роли условий самого рынка труда? Даже если мы не имеем еще точной картины, мы имеем теперь несколько ключей к ответам.

Во всех случаях зарплата в принципе регулировалась правительствами посредством политики доходов. Представляется, что это должно было уменьшать разброс в изменениях зарплаты по секторам и отраслям. Но более дезагрегированный анализ, как, например, на базе Венгерских отраслевых данных, указывает на большие различия и сильные отраслевые эффекты. Подобные расхождения мы находим и между странами. В России реальная заработная плата едва сдвинулась от уровня, сложившегося в результате ценового шока в январе i992 г. Впечатление явно таково, что рабочие согласились со столь незначительным повышением заработной платы в обмен на стабильную занятость. Это может также быть результатом предприватизационных ожиданий, когда работникам представляется, что после приватизации заработная плата значительно возрастет. Там, где макроэкономическая и структурная политика были непоследовательны Румыния, трудоустроенные рабочие больше требовали повышения зарплаты, чем сохранения уровня занятости.

Появляется неожиданная корреляция между условиями рынка труда и изменениями заработной платы. Согласно одной из точек зрения, страны с более Щедрыми пособиями по безработице характеризуются более сильным давлением на заработную плату (Burda 1993), о чем свидетельствуют различия между Венгрией и Чешской Республикой. Кто-то, тем не менее, может спросить, является ли такая связь причинной связью. Высокие коэффициенты возмещения пособием трудовых доходов для некоторых категорий работников, преимущественно, неквалифицированных, в Венгрии не могут объяснить продолжительность безработицы или изменение состава безработных и не представляются мощным фактором длительного воздействия. Но в более общем плане, ясно, что уровни пособий по безработице низки во всех странах, где коэффициенты возмещения резко снижаются за пределами короткого периода, который обычно устанавливается различными режимами пособий по безработице. (Scarpetta, Boeri, and Renterswand 1993).

Венгерские данные свидетельствуют о достаточно сильной связи между переменными параметрами региональных рынков труда и изменениями заработной платы, и региональный уровень безработицы показывает традиционную обратную связь с заработной платой. В Чехии и Словакии движение заработной платы к прежнему уровню также указывает на сильное воздействие региональной безработицы. Обобщенные данные и данные по отдельным фирмам в основных отраслях промышленности России свидетельствуют о том, что заработная плата была чувствительна к масштабам сокращения производства, и отношение региональных изменений заработной платы к скорректированному уровню безработицы (те, кто ищет работу, плюс отправленные в вынужденный отпуск и вынужденные работать неполное рабочее время) характеризуется слабой обратной зависимостью; более высокий уровень незанятости оборачивается меньшими изменениями в заработной плате. В Болгарии региональные данные за 1991 и 1992 годы раскрывают развивающуюся традиционную обратную связь между поведением относительной заработной платы по регионам и региональной безработицей.

**Безработица и уровень оплаты труда в частном секторе.**

Получить точные данные о размерах частного сектора и объеме выпуска в нем весьма сложно, поскольку официальная статистика занижает размеры частного сектора так же, как и его рост. В частности, информация об очень небольших по размерам фирмах, которые, главным образом, и влияют на показатель роста частного сектора, является неполной. Зная о расхождениях в статистических данных, мы в этом разделе частично полагаемся на результаты наблюдений.

Таблица 1-1 уже содержит наши оценки занятости в частном секторе по годам и странам. Умозрительно мы могли бы сопоставить эти оценки с информацией о вкладе частного сектора в создание ВВП. Однако точно это сделать невозможно, так как оценки занятости широко варьируют и часто весьма изменчивы. Но тем не менее, данные по занятости дают нам возможность приблизительной оценки изменении этого показателя.

Так, занятость в частном секторе повысилась во всех странах, часто с помощью явных или неявных налоговых льгот. Наивысшей отметки этот уровень достиг в Польше и Венгрии. Занятость в частном секторе обеих стран составила более 35 процентов. Относительно Польши это свидетельствует о том, что имело место расширение сельскохозяйственного сектора, который в основном является частным. А относительно Венгрии о наличии в предыдущие годы значительного по размерам нерегистрируемого частного сектора экономики, который постепенно стал легальным и пополнил данные статистики. В странах с низким уровнем традиций предпринимательства, таких как Болгария, Румыния, Россия и Словакия, рост занятости в частном секторе незначителен, и занятость в данном секторе ниже 10-25 процентов. Только в России рост занятости в частном секторе отражает значительную приватизацию средних и больших предприятий.

**Новый и старый частный сектор.**

Суммарные показатели скрывают важные структурные изменения уменьшение размера старого частного сектора и развитие нового. Часть первоначально существовавшего частного сектора или использовала благоприятные возможности, имевшие место в социалистических экономиках, или была тесно связана с государственными предприятиями. Неудивительно, что эта часть частного сектора испытывает трудности. В Польше, где можно точно определить эти структурные изменения, в 1990 г. банкротства и приостановки деятельности “старых” фирм преобладали над появлением новых фирм в течение почти всего года, так что число разорившихся фирм составило за год примерно 90 процентов от числа вновь созданных фирм. Аналогично в России уменьшение числа кооперативов означает поражение “старого” частного сектора.

Короче говоря, в основном рост числа занятых в частном секторе происходит за счет новых фирм, часть которых возникает в результате некоторых изменений юридического статуса. Приватизация сказывается на росте небольших по размерам предприятий розничной торговли. Почти все появившиеся фирмы, составляющие большинство от указанных малых фирм, были приватизированы посредством сдачи в аренду или комбинаций с выкупом доли, или продажи с аукционов (ЕСЕ, 1993).

**Природа новых фирм частного сектора.**

Наши данные говорят о преобладании в частном секторе небольших, часто основанных на домашнем хозяйстве фирм с ограниченным использованием наемного труда, занимающихся, как правило, торговлей. Они свидетельствуют о начальной стадии развития, когда “шум”, вызванный либерализацией цен и выборочным ослаблением торгового контроля, способствует получению сверх нормальной прибыли, а мелкие предприниматели используют преимущества временных рент и рыночных ниш. Это обычно сопровождается сохранением работы в государственном секторе, поскольку таким образом отдельные работники ограждают себя от риска возможных потерь в переходный период. Через некоторое время, как только относительные цены устанавливаются на определенном уровне, временные высокие прибыли сокращаются, оставляя большую часть работников сферы услуг со значительно более низкими доходами. В этом положении частный сектор экономики представляет собой сферу с низкой заработной платой, низкой производительностью, низким уровнем капитализации и очень ограниченным доступом к внешнему финансированию.

Фирмы, как правило, являются мелкими работодателями, обычно используя труд не более пяти десяти работников, не имеют своего профсоюза и разобщены по рынкам различной продукции. Фирмы, реализующие свою продукцию непосредственно домашним хозяйствам, оказываются наиболее незащищенными от давящего влияния реформ. В целом, мы видим довольно высокий уровень банкротств с последующим возрождением фирм, даже если по объективным причинам их число трудно измерить. Рост занятости в этих фирмах имеет место не более, чем в течение двух лет со дня образования фирмы.

Ограниченная информация о заработной плате подтверждает мнение о торговле и сфере услуг как о сферах менее привлекательных, чем работа. в государственном секторе.

Представление о соотношении заработной платы в частном и государственном секторах экономики дает таблица 1-6. Анализируя эти данные, следует помнить, что, как правило, частные фирмы не предоставляют никаких, либо предоставляют незначительные пособия, социальные выплаты или льготы по сравнению с государственными, так что равный частному сектору уровень заработной платы в государственном секторе является, вероятно, белес привлекательным. Максимально неденежные пособия могут составлять до 35 процентов заработной платы, как в России (Commander и Jackman, 1993) или какой-либо другой стране, где неденежная составляющая меньше, но также значима. Анализ данных по Венгрии и Польше показывает большие различия l степени распределения пособий в государственном и частное секторах.

Кроме России, в других странах средний уровень заработной платы значительно не различается по двум секторам экономики. В Польше, где данные собирались в течение трех лет, практически не наблюдалось изменений в общем соотношении между уровнями оплаты труда в государственном и частном секторах 32 1991, 1992 и первую половину 1993 гг. Заработная плата I частном секторе оставалась примерно на уровне 90-95 процентов от заработной платы в государственном секторе; для промышленных предприятий это отношение было несколько ниже. Между категориями работников “белых” и “синих воротничков” также< существует небольшое различие в уровне данного коэффициента Для Венгрии мы можем осуществить контроль за показателями более точно. Результаты показывают, что заработная плата заработок и доход все они выше в частных фирмах, но в последних более длительный рабочий день, и поэтому фактические уровень почасовой оплаты ниже.

Последующий анализ данных об уровне заработной плата различных стран показывает незначительные отличия в разрезе секторов экономики, так что только малая часть различий в уровне заработной платы может быть объяснена различиями двух секторов экономики в таких странах, как Болгария, Венгрия и Польша. Важным является размер фирмы и различия в величине оборота, причем размер заработной платы обычно прямо зависит от размера фирмы в Болгарии и Венгрии, но не в Польше. Представляется, что здесь существует слабая, но объяснимая связь уровня заработной платы с уровнем образования и другими профессиональными характеристиками, что является начальным моментом разрыва с соответствующим уровнем оплаты труда различных профессий в государственном секторе. Почти во всех случаях заработная плата женщин ниже. Обследования показывают, что выпускники университетов составляют большую долю предпринимателей в сфере современных услуг и производственном секторе, и такое распределение в какой-то мере объясняет (для Болгарии и Польши, где имеются соответствующие данные) более высокий уровень оплаты труда лиц с высшим образованием, особенно высокую долю лиц с заработком, зависящим от результатов деятельности фирмы. Но в целом, связь оплаты с уровнем образования и другими профессиональными характеристиками остается незначительной.

**Различия по странам и в динамике.**

Каким образом, кроме ссылки на начальные условия и особенно на прежний размер частного сектора экономики, мы можем объяснить различия в разрезе отдельных стран? В этой стадии мы можем отважиться на некоторые научные предположения. “Плохие” исходы реформ, которые выражаются в устойчиво слабом развитии частного сектора, могут быть приписаны различиям в общеэкономической ситуации.

Одно из них, которое выявляется при обобщении опыта Болгарии, касается излишне сильной реакции государственного сектора на раннем этапе проведения реформ. Значительное сокращение рабочих мест в государственном секторе сопровождалась значительным изменением налоговой политики и снижением уровня государственных расходов. Эти рецессионные эффекты потопили возможность быстрого роста частного сектора. Например, в Словакии, а также регионах с медленно развивающимся частным сектором, таких как северо-восток Венгрии, рост частного сектора сдерживался региональными или местными особенностями. Простейший пример, когда процесс разрушения государственного сектора происходит в рамках конкретного региона, в экономике которого доминирует какая-либо одна отрасль, и в этом случае удар по региональной экономике, усиленный немобильностью трудовых ресурсов, оказывается весьма ощутимым, что и определяет низкие темпы развития частного бизнеса.

Другой вариант Румыния, где рост частного сектора сдерживался слабой обоснованностью программы реформ и сохранением мягких бюджетных ограничений в государственном секторе. Стимулирование создания рабочих мест в частном секторе в связи с понижением заработной платы, что возможно изза сокращения занятости, или в связи с вовлечением работников, освобождающихся из государственного сектора секторе, в данном случае отсутствует. Данный вариант развития имеет место в такой стране, как Россия, где рост не связанного с приватизацией частного сектора сконцентрирован в отраслях с коротким сроком оборота капитала и максимальным уровнем ренты, что является результатом нестабильности экономической и политической среды.

Противоположным является пример “хорошего” исхода в Чехии, Венгрии и Польше, достигнутого посредством сочетания обоснованной макроэкономической политики, близостью сильных рынков соседних стран, увеличивающимся притоком прямых иностранных инвестиций, а также наличием привлекательных мест, таких как Прага или Будапешт.

Одна из основных проблем, связанная с будущим экономическим развитием, заключается в том, что произойдет, когда закончится процесс акционирования в торговле и сфере услуг. Здесь решающее значение имеет рост нового частного сектора в производственной сфере. Занятость в частном секторе промышленности все еще остается небольшой. Средний размер частной фирмы в промышленности Польши, занятость в котором в конце 1992 года составляла более 35 процентов от общего числа занятых в частном секторе в целом, был менее 10 процентов от размера государственного промышленного предприятия.’ Многие из таких фирм остаются тесно связанными с государственным сектором, либо как поставщики, либо как потребители. Это ведет к тому, что реформа неоднозначно сказывается на таких фирмах. Те из них, которые в целом процветают, обычно имеют более сильную ориентацию на экспортные сделки и практически не поставляют товары на внутренний рынок. Хотя доступ к финансовым институтам здесь шире, чем у фирм, работающих в торговле и сфере услуг, однако мы обнаружили ряд свидетельств, ограниченности доступа к кредитным ресурсам. Равно как есть свидетельства того, что промышленные фирмы имеют более устойчивый уровень занятости и более высокий уровень оплаты, чем большинство работ в сфере услуг.

Наконец, мы заметили, что росту частного сектора способствовало уменьшение налогового бремени. В некоторых случаях это был определенный путь стимулирования инвестиций, более простой, чем уклонение от налогов. Доступные данные, хотя и ограничены, но позволяют показать, что вклад частного сектора в общую величину налоговых поступлений значительно ниже, чем вклад в выпуск продукции. В Польше в 1992 г. доля частного сектора в общем товарообороте составляла 46 процентов, а в сумме налоговых поступлений 27 процентов. Эти цифры дают возможность оценить масштаб уклонения от налоговых платежей.

Данная ситуация изменится, как только правительства постараются ликвидировать пробелы в фискальном законодательстве, посредством которых извлекаются более высокие доходы. Но, по этой же причине, действия по внедрению более эффективного налогового законодательства скорее всего скажут тормозящее воздействие на рост частного сектора.

**Безработица**

Природа безработицы.

Ранее мы проводили сопоставление двух крайних взглядов на природу безработицы в переходный период. Первый связан с состоянием стагнации, когда невелик уровень перехода безработных в категорию работающих второй с высокой текучестью рабочей силы, когда состояние безработицы является промежуточной стадией между двумя работами. В большинстве стран действительность ближе к первому объяснению, чем ко второму. Таблица 1-8 содержит коэффициенты притока в состав безработных и оттока из него за 1992 г. для различных стран.

Во всех странах, кроме Чехии и России коэффициенты трудоустройства ниже 5 процентов и изменяются в пределах от 0,9 процента в Румынии (ожидаемая продолжительность поиска работы 8 лет) до 4,8 процента в Словакии (ожидаемая продолжительность 2 года).

С другой стороны, ситуация в Чехии и России противоположна другим странам, однако причины этого для данных стран различны. В обеих странах среднемесячные уровни коэффициентов трудоустройства велики, удерживаются на уровне 18 процентов. Можно по-другому оценить ситуацию в Чехии, рассчитав коэффициент трудоустройства по отношению к численности занятых, а не безработных этот коэффициент равен 0,55 процентам, что примерно соответствует данному показателю для Польши О, 34 процента. Если бы мы добавили поток из состава экономически неактивного населения в число занятых, который, как мы видели, вероятно, выше в Чехии, то картина показала бы более интенсивный процесс создания рабочих мест, более низкую безработицу, а, следовательно, более высокие коэффициенты трудоустройства. Несмотря на то, что право считаться безработным было ужесточено и ограничено шестью месяцами, более двух третей вышедших из состава безработных находят работу, а не становятся экономически неактивными. В России высокий уровень коэффициента оттока из безработицы корреспондирует с низкой долей трудоустроенных среди выбывающих из состава безработных, и эти показатели отражают высокий уровень текучести кадров в государственном секторе, который в конечном счете может быть вызван продолжающейся практикой мягких бюджетных ограничений.

Повышение уровней безработицы и низкие коэффициенты оттока сталкиваются с решительными ужесточениями законов о праве считаться безработным. Эти изменения в законодательстве обусловлены ростом бюджетного дефицита в каждой стране на уровне 5-9 процентов от ВВП в 1992 г. и большим желанием усилить поиски путей сокращения дефицита.

Хотя расходы на пособия к 1992 г. редко превышали 2 процента ВВП и часто были намного ниже, такие изменения исключают социальную помощь тем, что не имеет права на получение пособий и других выплат, а это приводит к росту преждевременных уходов на пенсию и в состав экономически неактивного населения, что равносильно увеличению пособий. Общие расходы на программы социальной поддержки безработных варьируют в пределах 8-25 процентов ВВП, имея тенденцию к росту.

Что касается охвата безработицей различных групп населения по полу, возрасту и уровню полученного образования, то рисунок 1-6 дает представление о том, что такое распределение безработицы не очень отличается от стран Западной Европы, имеющих аналогичный уровень безработицы. Кроме Венгрии, уровень безработицы несколько выше среди женщин, чем среди мужчин. Однако это различие, как видно из диаграмм, менее значительно для Франции и Испании. Хотя можно ожидать, что сокращение государственного сектора ведет к более высокой безработице среди впервые вступающих в состав рабочей силы, и действительно, уровень безработицы среди молодежи более высок, чем среди работников со стажем, он не отличается существенно от уровней Франции и Испании, и не наблюдается необычно низкого уровня безработицы для высококвалифицированных работников.

Существенными остаются региональные различия. Существует значительная дисперсия в уровнях региональной безработицы. Даже страны, экономика которых в настоящее время находится на подъеме, такие как Венгрия и Польша, имеют большие региональные различия. Причин такой ситуации несколько. Некоторые являются следствием долговременных различий, относящихся к прежней политике размещения производств тяжелых отраслей промышленности в “отсталых” районах. Поскольку в настоящее время производство данных отраслей снижается, то удар по занятости местного населения весьма основателен. Действительно, такая и еще более худшая ситуация досталась в наследство экономикам Словакии и Болгарии и в меньшей степени северовостоку Венгрии. Аналогично, регионы с гипертрофированным развитием отдельных отраслей промышленности и низкой диверсификацией производства пережили сильные неблагоприятные потрясения, дающие незначительные возможности для компенсации со стороны развивающегося частного сектора.

Как указывалось ранее, это свидетельствует о том, что рост частного сектора был сконцентрирован в крупных городах и в приграничных районах. Уровень безработицы в городах, как правило, значительно ниже национального уровня, рассчитанного для всей страны. Объясняющими факторами является сочетание изначально более диверсифицированного государственного сектора с концентрацией рынка для нарождающегося частного сектора.

Взгляд на общие потоки.

Какова полная картина изменения безработицы в сравнении с изменением численности экономически неактивного населения, снижения производства и занятости вкупе с высокой текучестью кадров в государственном секторе, а также ростом частного сектора? Существуют только две страны, где такое сравнение можно сделать, используя данные обследований домашних хозяйств, регистраций безработных и сведения о размере и структуре уволенных и принятых фирмами. Эти страны Польша и Венгрия, для которых данные за 1992 г. сравниваются с аналогичными за 1991 г.

Полная картина потоков для обеих стран представлена на рисунках 1-8 и 1-9. Потоки для Польши относятся к 1992 г. и получены путем обобщения данных о фирмах и сведений о регистрации безработных. Потоки для Венгрии относятся к изменениям за период с марта 1991 г. по март 1992 г. и, главным образом, получены в результате обследования домашних хозяйств. Цифры, отмеченные звездочками, являются результатами вычислений, которые частично основаны на предположениях; другие данные прямо взяты из различных источников.

Рисунок для Венгрии за 1991-1992 гг. интересен по двум причинам. Во-первых, это другой объект обследованиям во-вторых, он дает нам представление о состоянии экономики приблизительно через один год после начала перехода к рынку, в то время как в Польше эти процессы идут третий год. Таким образом, он дает нам псевдовременное измерение.

Многие характеристики для Венгрии аналогичны данным для Польши. Оба частный и государственный секторы показывают умеренно высокую текучесть кадров с коэффициентом приема на работу не менее 5 процентов в свертывающемся государственном секторе и не менее 12 процентов в частном секторе. Но есть одно различие. Намного большую часть входящего и исходящего потоков в оба сектора составляют уволившиеся по собственному желанию в связи с переходом на новую работу, а не те, кто подвергся принудительным увольнениям. Отношение добровольных увольнений к численности уволенных по сокращению равно 1,12, что не сопоставимо с уровнем для Польши, примерно равным 0,50,8 (от чего зависят величины показателей, необходимых для расчета этого отношения, указывалось выше). В результате величина перетока из категории работающих в работающие больше, чем величина потока из категории безработных в работающие. Безработица растет при низком коэффициенте трудоустройства безработных.

Эти различия между Польшей и Венгрией хорошо согласуются с концепцией переходного периода, которую мы разрабатывали ранее, согласно которой сокращение занятости на начальном этапе главным образом обусловлено увольнениями по собственному желанию, и безработица играет второстепенную роль, но с течением времени увольнения по инициативе руководства растут, и безработица все больше становятся центральным элементом процесса адаптации рынка труда.

**Заключение**

Мы попытались связать вместе переходные этапы в различных странах и получите ясное представление о более широкой картине. Мы видим две группы проблем: проблемы рынка труда, которые мы рассматриваем как центральные для будущего этих стран, и то и другое тесно связано неразрешенные исследовательские проблемы, на которых мы хотим сфокусировать внимание во второй части нашей научно-исследовательской программы.

Для трех главных центральноевропейских стран Польши, Венгрии и Чешской Республики плохой сценарий мог бы развиваться по следующим направлениям. Сокращения работников ! продолжается быстрыми темпами в государственном и частном секторах и процесс структурного приспособления, который до сих пор обусловливал быстрый рост нового частного сектора подходит к концу. Безработица далее возрастает, подвергая опасности реформу, так как негативно воздействует на бюджетно-налоговую ситуацию и подрывает политическую поддержку реформы. Мы не считаем, что вероятность такого сценария высока.

Работает множество механизмов обратной связи, обеспечивающих самокоррекцию. Некоторые из них традиционны. Чем выше безработица и ниже показатели найма на работу, тем выше, обычно, желание сохранить работу на государственной фирме, что больше нацеливает на уступки и делает требования по заработной плате более умеренными, ослабляя тем самым процесс выталкивания работников с предприятий. Другие механизмы более характерны для переходного этапа. Понятно, что скорость приватизации является эндогенной переменной; приватизация снизу, которая все больше становится нормой, требует одобрения работников предприятия. Ухудшение условий рынка труда и альтернатив для тех, кто теряет работу, вероятно, замедляет приватизацию и тем самым высвобождение рабочей силы. Приватизация сверху, навязанная предприятиям, имеет ограниченное значение. Но даже ее темпы очень сильно зависят от политических процессов, которые, в свою очередь, очень сильно зависят от типа переходного этапа. Недавние выборы в Польше могут служить иллюстрацией этого механизма обратной связи. Мы убеждены в том, что, если рост частного сектора замедлится, это приведет скорее к замедлению структурных изменений в государственном секторе, чем к росту безработицы. Есть, тем не менее, риск, что на государство будет оказано давление с целью заставить его субсидировать государственные фирмы, попавшие в трудное положение. До сих пор этого удавалось избегать.

Исследовательские вопросы, которые ассоциируются с такой аргументацией, ясны.

Они включают определение того, какое количество потерь рабочей силы остается на долю государственного сектора и будет ли (и насколько быстро) расширяться частный сектор за пределами сферы торговли и услуг. Они включают определение эластичности сокращения работников и роста частного сектора по заработной плате и условиям рынка труда. Они включают понимание динамики приватизации снизу.

В других странах картина скорее грустная, чем веселая. Плохой сценарий легче представить для Болгарии и, в меньшей степени, для Словакии. Грубо говоря, это продолжение текущей депрессии. То, что здесь происходит, мы рассматриваем как отражение более сильного шока и двух порочных механизмов обратной связи. Слишком сильное сокращение занятости в государственном секторе может включить оба механизма, может понизить спрос так сильно, что это создаст трудности для сколько-нибудь существенного роста в частном секторе и может так понизить фискальные доходы, что это создаст либо кризис бюджета, либо сильное сокращение круга государственных мер, призванных помочь осуществлению перехода.

Это ставит перед нами набор исследовательских вопросов, о которых мы упоминали в различных местах этой главы, но не изучали систематически это вопросы взаимодействия между переходными процессами и фискальной политикой. Присвоение ренты на государственных предприятиях перед приватизацией привело к исчезновению прибыли и, следовательно, налогообложения прибыли. Приватизация предприятий может, в конечном счете, восстановить базу налога на прибыль, но сокращение работников ведет к увеличению безработицы и повышению общественных расходов. Рост частного сектора обещает усиление экономики и увеличение налоговой базы.

Но до сих пор частный сектор смог избежать большей части налогового бремени.

Новые налоги с широкой базой, такие как НДС, были введены совсем недавно. Настоятельно необходимы эмпирические и аналитические исследования этих взаимодействий и общего подтекста фискальных возможностей для выработки решений на государственном уровне.

Остается последняя группа стран, Россия и Румыния. В России, несмотря на прогресс в приватизации, процесс перехода занятости из государственного сектора в частный едва начался. Государственные предприятия все еще функционируют в условиях мягких бюджетных ограничений, и одним из последствий этого является острая макроэкономическая нестабильность, представляется, что Румыния в настоящий момент продвинулась дальше. Спорные вопросы здесь недвусмысленны, будут ли, как и насколько быстро будут ужесточены бюджетные ограничения. Попытки сделать это слишком быстро, могли бы привести к болгарскому результату. На нынешней стадии это представляется политически маловероятным.