

*С.П.Аукуционек,
кандидат экономических наук,
ИМЭМО РАН*

Кризис переходного периода: микроэкономический аспект

Опыт большинства бывших соцстран позволяет говорить о вполне определенной закономерности, а именно: преобразование планового хозяйства в рыночное сопровождается особым видом экономического кризиса — переходным кризисом. Исключение (Китай) лишь подтверждает это правило, поскольку отно-

сится к стране со слабо развитым плановым хозяйством, не успевшей зайти в построении социализма так далеко, как это было в Восточной Европе и тем более — в России.

Действительно, это особый тип кризиса, мало похожий на те, которые изучала экономическая наука на протяжении 200 лет. Не удивительно, что многие его черты оказались полной неожиданностью для специалистов.

Оглядываясь назад, можно утверждать, что феномен переходного кризиса вполне мог быть открыт (находился на кончике пера) и за 10, и за 20 лет до начала преобразований. Для этого имелись методологические предпосылки. Однако такая возможность была упущена. Систематическое изучение проблемы перехода началось и продолжается с большим запаздыванием от реального хода событий.

Итак, почему рыночная реформа порождает кризис? Если ответы на этот вопрос расположить в порядке возрастания степени общности, то получится следующая классификация.

В рамках *субъективного* подхода к анализу кризиса причину падения производства видят в неудачных действиях правительства реформаторов. Подобные представления были особенно широко распространены на начальных этапах перестройки. Ныне мало кто сомневается, что правильная экономическая политика способствовала бы уменьшению социальных издержек перехода к рынку. Но позволила ли бы она обойтись совсем без кризиса — не ясно.

В соответствии с подходом, который я бы назвал *ситуационным*, ссылаются на неблагоприятные начальные условия, которые сложились в плановом хозяйстве перед реформой. Обычно имеют в виду высокую степень милитаризации и монополизации экономики, отраслевые диспропорции, неудачную структуру цен, изношенность основных фондов и т.д.

Согласно *адаптационному* подходу, акцент делается на объективной необходимости периода приспособления. В течение этого периода создается рыночная инфраструктура, налаживаются новые торговые и финансовые взаимосвязи, приобретается рыночный опыт. При такой интерпретации кризис выступает как закономерное явление, сопутствующее хозяйственным преобразованиям (подобно снижению скорости на вираже).

И наконец, еще один способ объяснения кризиса можно охарактеризовать как теорию *идеального перехода*, т.е. такого перехода к рынку, при котором три выше названных фактора бездействуют. Возникновение кризиса объясняется изменением поведения хозяйственных единиц, их переориентацией с показателей выпуска на прибыль.

Перечисленные объяснения неальтернативны. Напротив, они хорошо дополняют друг друга. Ни одно из них по отдельности не может объяснить кризис целиком, все его стадии. Но вес их меняется с течением времени. Постепенно отходит в прошлое эффект начальных условий. Все меньшее влияние на ход кризиса должны в тенденции оказывать ошибки Правительства и трудности первичной адаптации. Из четырех перечисленных факторов остается один: изменение поведения предприятий.

На нем мне и хотелось бы остановиться подробнее. Поведенческий фактор является не только одним из самых инерционных, но и

самым главным в механизме переходного кризиса. Главным не в том смысле, что с его помощью удастся объяснить большую часть падения производства, а в том, что именно наличие такого фактора придает кризису качественно новый характер, отличающий его от кризисов других типов.

В процессе перестройки хозяйственного поведения можно выделить две главные составляющие: изменение внешней среды (в которой функционируют предприятия) и их внутренней мотивации (т.е. целевой функции).

Начнем с внешней среды. За три года рыночной реформы (с освобождения цен в январе 1992 г.) условия, в которых действуют российские производители, претерпели кардинальные изменения. В какой мере они носили прорыночный характер? Не получилось ли так, что наша экономика в этот период "дрейфовала" в ином направлении? Чтобы ответить на поставленные вопросы, попробуем оценить произошедшие перемены по следующим трем объективным критериям:

- а) степени децентрализации хозяйственных решений,
- б) факторам, лимитирующим объемы производства,
- в) жесткости бюджетных ограничений.

Прогресс по первому из указанных критериев был весьма значительным. К середине 1994 г. от половины до двух третей промышленных предприятий были полностью свободны в установлении цен, зарплаты, численности персонала, структуры и объема выпуска и капвложений. Еще от одной пятой до одной трети предприятий испытывали лишь незначительные ограничения на свою деятельность сверху. Причем наблюдалось постепенное повышение уровня самостоятельности. Например, если сразу после либерализации (в начале 1992 г.) лишь одно из семи предприятий было полностью самостоятельным в установлении цен на свою продукцию, то к середине 1994 г. — уже одно из двух (здесь и далее приводятся данные опросов "Российского экономического барометра").

Столь же впечатляет и прогресс, достигнутый по второму критерию. Накануне отпуска цен (в декабре 1991 г.) для 90% предприятий промышленности главным ограничителем выпуска была нехватка материальных ресурсов. Недосток платежеспособного спроса играл аналогичную роль только для 4%. К середине 1994 г. эта пропорция практически перевернулась: теперь на нехватку материальных ресурсов жалуются лишь 20% предприятий, а на недостаток спроса — 50%.

К сожалению, не столь однозначен прогресс по третьему критерию. Усиление финансовой дисциплины предприятий произошло. Но оно затронуло лишь последние единицы привлекаемых средств, а не распространилось в равной мере на весь их объем. В результате возникло своеобразное сочетание мягкости бюджетных ограничений с их жесткостью. С одной стороны, привлекать дополнительные источники финансирования стало сложнее, чем раньше. С другой стороны, продолжает существовать множество убыточных предприятий и предприятий — потенциальных банкротов. Образно говоря, стенка финансового ограничения стала жестче, но отодвинута все еще дальше, чем нужно. Она отделяет меньшую убыточность от большей, а не убыточность от прибыльности (что имеет место в нормальной рыночной экономике).

Таким образом, из трех перечисленных условий к настоящему моменту выполнены, я бы сказал, два с половиной. Если бы целью было изменение только параметров внешней среды, то рыночную реформу можно было бы, по-видимому, считать близкой к завершению. Однако значительная — если не основная — часть проблемы имеет более глубокие корни.

До начала рыночной реформы считалось как бы само собой разумеющимся, что, получив свободу, бывшие госпредприятия чуть ли не за одну ночь превратятся в нормальных рыночных производителей, поведение которых описывается конвенциональными теориями и моделями. Но оказалось, что изменить сверху правила игры недостаточно. Необходимо еще, чтобы предприятия *захотели* играть по новым правилам. Вот здесь-то и возникла серьезная заминка. Выяснилось, что, даже обретя полную самостоятельность хозяйственных решений и будучи погруженными в почти рыночную среду, бывшие государственные предприятия продолжают преследовать не вполне рыночные цели.

Конечно, их целевая функция — уже не плановая, но еще и не рыночная. Она переходная и составлена из двух компонентов. Один (прогрессивный) связан с достижением нормальных рыночных целей, в первую очередь повышения прибыли, рентабельности и т.п. Второй (консервативный) нацелен на поддержание численности трудового коллектива, объемов выпуска, финансирования, капложений, или, короче, на сохранение размеров предприятия по максимально возможному числу позиций.

Прогресс реформы в данном случае означал бы постепенное повышение удельного веса первого компонента и понижение (вплоть до нуля) веса второго (консервативного). Подобный процесс идет, но медленнее, чем хотелось бы, и пока далек от завершения.

Вот, например, как выглядит рейтинг хозяйственных целей, к достижению которых стремилось типичное российское предприятие в 1993—1994 гг.

Цели*	Доля предприятий, отметивших данную цель. %
Поддержание (или увеличение) выпуска продукции	55
Сохранение трудового коллектива	45
Прибыль	35
Средняя зарплата	30

Таким образом, мы видим, что преобладают, как и при плановой системе, объемные натуральные показатели, а денежные рыночные показатели (в частности, прибыль) играют заметно меньшую роль.

Вряд ли правомерно связывать устойчивость консервативных элементов целевой функции российских предприятий лишь с особенностями менталитета директорского корпуса. Гораздо больше оснований считать это проявлением реальных экономических интересов. Действ-

* Разрешалось указывать две цели. Источник: опросы "Российского экономического барометра".

вительно, в сохранении размеров предприятия объективно заинтересованы многие стороны: трудовой коллектив, руководство, внешние инвесторы. Для одних речь идет о сохранении рабочих мест и гарантированного минимума заработной платы, для других — о социальном статусе, для третьих — о размерах собственности и т.д.

Следовательно, если внешние условия, в которых функционируют российские производители, существенно продвинулись в рыночном направлении, то во внутренней, мотивационной сфере прогресс гораздо скромнее. К середине 1994 г. значение целей нерыночного типа оставалось все еще очень большим и, может быть, даже преобладающим.

Нерыночное поведение производителей имеет множество следствий, из которых я выделю следующие три.

Первое — сохранение нерентабельных (и низкорентабельных) производств. Действительно, для повышения прибыльности часто требуется сократить выпуск и уволить лишних работников. Это невозможно без смены хозяйственных приоритетов. Если смена приоритетов затягивается во времени, то и устранение низкорентабельных производств — тоже. О том, сколь далек еще этот процесс от завершения, говорят, например, такие данные: к середине 1994 г. одна десятая часть выпускаемой промышленной продукции была убыточной. (Причем оценка занижена, поскольку низкая рентабельность — более широкое понятие, чем убыточность.)

Второе следствие — сохранение потенциала усиления промышленного спада. Действительно, каким бы глубоким ни был кризис, но полная смена целевой функции способна усилить его. Одно только устранение убыточных производств сразу снизит выпуск промышленной продукции на 10% (не говоря уже о кумулятивных, усиливающих эффектах). Затягивание трансформации целевой функции предприятий смягчает трудности перехода, но одновременно отдалает достижение низшей точки кризиса (и конечной точки реформы).

Третье следствие — малая эффективность кейнсианских методов регулирования. Напомню, суть этих методов состоит в том, чтобы государство стимулировало совокупный платежеспособный спрос. Именно таким образом предлагалось преодолеть Великую депрессию 30-х годов. Однако в наших условиях следование этим рекомендациям способно вызвать прежде всего дополнительный рост цен, а не производства. Почему? Потому что в наших условиях выпуск, как я уже говорил, все еще на 10% превышает уровень самокупаемости. Расширение *такого* выпуска означало бы увеличение убытков. Кто их покроет? Сами предприятия сделать это не могут. Значит, необходимо дополнительное внешнее финансирование. Если же его нет, если Правительство не готово оплачивать рост убыточного производства, то и стимулирование спроса будет безрезультатным. Оно выльется прежде всего в рост цен, а не выпуска.

В заключение хочу еще раз вернуться к тому, с чего начал: к переходному кризису как к новому экономическому явлению.

До сих пор экономисты знали два основных способа объяснения падения производства: либо через снижение спроса, либо через рост издержек. Многообразные модели циклов и кризисов, созданные за последние десятилетия, так или иначе опираются именно на

подобные представления. Долгое время казалось, что ничего другого и не может быть.

Но вот началась рыночная реформа и выяснилось, что возможен третий, принципиально иной тип кризисного механизма: когда спад производства вызывается сменой целевой функции производителей независимо от движения кривых спроса и предложения.

Разумеется, последние тоже играют известную роль, и, может быть даже определяющую. Но именно наличие нетрадиционного поведенческого элемента придает кризису тот своеобразный характер, который ставит в тупик многих специалистов и обесценивает многие их рекомендации.

Вероятно, самым важным и трудным для ученого бывает вовремя признать, что он некомпетентен, что он имеет дело с новым, неизученным феноменом, для анализа которого его прежних знаний (какими бы обширными они ни были) недостаточно. В такой нелегкой ситуации сейчас оказались многие специалисты: они "вдруг" перестали быть компетентными. Наверно, не случайно столь часто приходится слышать в последнее время высказывания (подбадривания) такого типа, что, мол, экономические законы во всех странах одинаковы и Россия — не исключение, что здесь, как и всюду, вода течет вниз, а дым поднимается вверх и т.д. На это хочется ответить: да, все верно. Экономические законы всюду одинаковы. Но не все экономические законы познаны, и не все явления описаны. Переходный кризис — как раз одно из таких явлений, а Россия — страна, где, в силу понятных причин, он принимает столь масштабные и острые формы.

Вопрос. Соглашаясь с оценкой четвертой причины кризиса, я хотел бы спросить: как Вы полагаете, такой переходный кризис не описан в экономической науке?

Ответ. Мне такое описание неизвестно, если, конечно, не брать описания, которые возникли в последние два-три года.

Вопрос. А за последние сто лет?

Ответ. И за последние сто лет неизвестно. Если Вам известно, был бы Вам очень признателен, если бы Вы мне такое описание назвали.

Вопрос. Насколько я понял, Ваши построения касаются в основном интересов, поведенческих факторов и т.д. Но ведь существует очень простая материальная зависимость. Если Вы имеете огромное количество производств, которые нужно преобразовать в огромное количество других производств (то, что мы называем структурной перестройкой), то за этим скрывается вполне ясная материальная основа, и не нужно таких рассуждений. Ясно, что объемы производства упадут, появится безработица, и преодоление этой безработицы как раз будет означать, что мы перестроим структуру производства так, чтобы устроить людей, ставших безработными, на новых местах. Данный фактор имеет какое-то значение? Когда мы говорим о переводе ВПК на мирные рельсы, то, наверно, это имеет место?

Ответ. Да, конечно, это имеет значение. То, что Вы сказали, по моей классификации третий пункт, — адаптационный подход. Почему я сделал акцент именно на четвертом, поведенческом аспекте?

По одной простой причине: приспособительные задержки, потери

были характерны и до нашего кризиса, их можно найти в других странах, в иные времена, при других обстоятельствах. Перестройка военной промышленности в гражданскую приводила к падению производства вне всякой связи с переходом от плановой экономики к рыночной. Такие адаптационные подходы основаны на том, что в мире существует фактор трения: этим объясняются потери. Подобные соображения справедливы, но они очень универсальны. А поведенческий компонент — это именно то, чем наш переходный кризис отличается от всех прочих кризисов. Его особенности так и остались непредсказанными вовремя и до сих пор ставят в тупик многих специалистов по структурной адаптации.

Вопрос. Не пытались ли Вы установить какую-либо связь между поведением наших квазирыночных субъектов и, во-первых, структурой экономики, которая нам досталась от прошлых десятилетий, во-вторых, социально-профессиональной структурой общества и групповыми корпоративными интересами?

Ответ. Что касается групповых интересов, то они, с моей точки зрения, может быть, процентов на 70 объясняют устойчивость нерыночного, нетрадиционного поведения. Здесь не просто психология, а именно реально существующий интерес. На вопрос о том, почему действуют именно такие интересы, ответить сложнее: здесь уже надо спуститься ниже и рассмотреть структуру экономики, с которой наша страна пришла к началу реформ. Здесь и материальная структура, и институциональная, и т.д.

Вопрос. Скажите, пожалуйста, не представляется ли Вам важным при обсуждении причин и, особенно, возможности выхода из нынешнего кризиса покинуть пределы краткосрочного контура функционирования экономики, анализа товарного рынка, факторов спроса и предложения и рассматривать как ключевой компонент ситуации процесс формирования рынка капитала, процесс преодоления тех барьеров, которые блокируют сейчас решающий инструмент выхода из кризиса — инвестиции?

Ответ. Я не согласен в принципе с такой постановкой вопроса и сейчас попытаюсь кратко объяснить, почему. При подобной постановке мы как бы снова исходим из того, что знаем, как выйти из кризиса. Мы знаем, что главное, а что не главное. Но откуда у нас эти знания? Из западных учебников? Ведь они писались, когда нашего кризиса еще не было. Вы сказали, что рынок капитала — ключевой долгосрочный элемент. Очень может быть. Не буду спорить. Это, предположим, можно узнать в учебнике, написанном мистером Смитом (никого не хочу обижать). Но ни в одном учебнике Вы не узнаете о том, как быть, если предприятия не хотят максимизировать прибыль. Главный фактор для меня, как для ученого, — тот новый, который меня ставит в тупик. Если бы я был политиком, наверное, для меня был бы главным другой фактор. Но для ученого важны именно те факторы, которые придают его объекту исследования качественно новый характер.

Вопрос. Вы не пытались объяснить, с точки зрения Вашего подхода (что глубина спада и сам спад в первую очередь объясняются поведением предприятий), разницу динамики спадов по отраслям. Почему спады в первичных секторах в топливной промышлен-

ности в несколько раз меньше, чем спады в машиностроении? И почему спады в пищевой промышленности существенно меньше, чем в легкой промышленности? Чем так уж отличается поведение предприятий в этих секторах?

Ответ. Сожалею, что создал впечатление, будто хочу все особенности нашего кризиса объяснить поведением предприятий. Я начал с того, что подчеркнул (а сейчас делаю это еще раз) неальтернативность нескольких различных подходов. И подозреваю, что Ваш подход к объяснению кризиса неальтернативен моему подходу. В частности, я вполне могу допустить, что при помощи поведения невозможно объяснить различия в развитии отраслей. И не вижу в этом никакого ущерба для моей теории.

Вопрос. Сергей Павлович, когда Вы проводили опросы, обращаясь к директорам с вопросом о значении прибыли, то, вероятно, имели в виду, или, во всяком случае, директора интерпретировали вопрос таким образом, что под прибылью понимался вполне определенный бухгалтерский показатель. Но проблема состоит в том, что сигналы, которые посылает сегодняшний рынок при его институциональной структуре, сигналы, которые посылает производитель, таковы, что реальная прибыль вовсе не тождественна некой классической прибыли, которую мы рассматриваем в традиционных микроэкономических рассуждениях. Не могли бы Вы прокомментировать этот пункт? И еще одно обстоятельство. Поскольку Вы подчеркиваете, что такая бухгалтерская прибыль явно не адекватна не просто поведенческим стереотипам, а реальной структуре интересов, существующих в нашем хозяйстве, то можно ли вполне однозначно утверждать, что, чем больше предприятие ориентируется на бухгалтерскую прибыль, тем прогрессивнее его поведение?

Ответ. Вопросы многокомпонентные. Начну с первого. Насколько можно доверять ответам директоров? Не знаю. Это очень интересная и сложная проблема. Как измерить целевую функцию? В "Российском экономическом барометре" мы пробовали это делать не однажды. Имеем даже ряд точек и возможность говорить о динамике. Результаты получаются те, о которых я вам рассказал. Что они понимают под прибылью? Только ли бухгалтерскую прибыль? Может быть, они как раз понимают прибыль в более бытовом смысле, человеческом, я бы сказал. Тут даже не сразу сообразишь, какой термин, какое определение подобрать. В какой мере это близко к классическому пониманию? Не знаю, но подозреваю, что если бы подобные вопросы мы задали западному предпринимателю или директору, то структура ответов была бы принципиально другой. Уж сохранять трудовой коллектив (а это стоит почти на первом месте) они бы точно не стали. В целом же, я согласен, это очень сложный, тонкий вопрос и здесь еще требуются исследования. Теперь о том, можно ли считать предприятие прогрессивным, если оно максимизирует прибыль, и непрогрессивным, если не максимизирует. Слово "прогрессивный" я использовал для краткости. Наверное, Вы имели в виду хорошо действующего, оборотистого директора предприятия, который прибыль не максимизирует, хотя свою роль актера рыночной реформы играет очень хорошо. Я имел в виду нечто иное, когда пытался провести различия между прибылью и

выпуском, между максимизацией прибыли и поддержанием объема выпуска. Я пытался провести это различие прежде всего в том отношении, что часть выпуска оказывается убыточной, несомокупаемой, независимо от того, прогрессивными или непрогрессивными мы назовем тех или иных директоров Тот факт, что последняя часть выпуска несомокупаема, как выясняется, имеет очень большие и серьезные последствия Эту грань проблемы я хотел подчеркнуть.

Вопрос. У меня два вопроса. Первый: правомерно ли интерпретировать поведение, ориентированное на сохранение объемов капитала, выпуска как нерыночное, тем более что эта модель поведения считается достаточно характерной именно для корпораций, в том числе и японских, и американских, и других? И второй — применительно к российской экономике уже говорилось о неравномерности спада по отраслям. Та же топливная промышленность, особенно нефтепереработка, металлургия, — отрасли, где самые высокие относительные объемы производств (спад меньше) и в то же время наибольшие масштабы, да и нормы, прибыли в большинстве периодов. Применительно к российской экономике динамика производства и прибыли на самом деле совпадает. Те, кто теряют объемы, теряют и прибыль, и рентабельность.

Ответ. Начну со второго. Можно алгебраически доказать, что максимизировать прибыль и максимизировать выпуск — это разные вещи. Бывает, что они идут параллельно, а бывает, что и нет. Это не тождественные вещи. Поэтому я не вижу никакого противоречия в том, что существуют отрасли, которые одновременно добиваются и высоких прибылей, и высокого объема производства. Это говорит лишь о том, что они еще не перешли ту точку, когда движение двух показателей будет противоположным и, чтобы увеличить прибыль, придется сократить выпуск Такая точка существует и в указанных отраслях. Вы наверняка знаете это не хуже меня. Теперь, что касается того, правомерно ли называть максимизирующее или поддерживающее выпуск поведение нерыночным. Мне кажется, это вопрос терминологии. Если я назову подобное поведение нетрадиционным и тем отвечу на Ваш вопрос, то я так и сделаю. Ссылка же на американские и японские корпорации... не знаю, насколько она удачна. Все-таки это большие корпорации, существующие в стабильной рыночной обстановке, которые нацелены на поддержание своей роли. Не уверен, что это корректное в данном случае сравнение.

Вопрос. В книге "Новое индустриальное общество" Гэлбрейт пишет, что на Западе отказались от максимизации прибыли как главного критерия и противопоставили ему устойчивость. А устойчивость как раз и заключается в том, чтобы сохранить предприятие, кадры и т.д. Такое поведение, как максимизация прибыли, — это, скорее, не рыночное, а как бы базарное поведение. Рыночное поведение в современном смысле состоит из двух частей: максимизации прибыли и производственного потенциала. Причем Гэлбрейт не делает различий для крупных и мелких предприятий, он просто это описывает как современное индустриальное общество. Я прошу Вас прокомментировать это соображение.

А.В. Полетаев: Прошу прощения, но я позволю себе ответить, поскольку написал две книги про прибыль американских корпора-

ций. Я не настолько известный автор, как Гэлбрейт, но тем не менее и мною, и в американских работах показано, что в долгосрочном плане сохранение устойчивости абсолютно эквивалентно максимизации прибыли, поэтому здесь нет проблемы.

Вопрос. Я представляю себе хорошего оборотистого директора, который заинтересован не в том, чтобы максимизировать прибыль, а в том, чтобы показывать нулевую прибыль, максимизировать теневой доход. В какой степени Вы учитываете эту сторону — теневой оборот и всё прочее, что с ним связано? Или Вы основываетесь на чисто официальной статистике?

Ответ. Вопрос и прост и сложен. Прост в том отношении, что наши опросы неофициальны, отвечают добровольцы, их никто за язык и за руку не тянет. И они точно знают, что мы не пойдем с этими данными в налоговую инспекцию или еще куда-нибудь. А сложный он в том отношении, что даже несмотря на то, что это добровольцы и отвечают искренне, им и самим, может быть, тяжело понять, где кончается формально учитываемая прибыль и начинаются теневая прибыль, теневой доход. Это проблема, которая требует исследования.

Вопрос. Не считаете ли Вы, что ориентация вполне оборотистых, рационально действующих директоров не на прибыль является симптомом того, что они имеют дело не с экономической реальностью, действуют не в сугубо экономическом пространстве, а в пространстве с иной природой, где угроза деятельности предприятий носит как экономическую, так и внеэкономическую и антиэкономическую природу.

Ответ. Совершенно верно, за одним только исключением — я бы не стал здесь употреблять слово "внеэкономический". Это наша экономика, — она такая.

Вопрос. Как Вы считаете, экономика и хозяйство — это синонимы?

Ответ. Боюсь, что для нашего хозяйственника это синонимы. Что же касается рациональности и нерациональности, то, если директор не максимизирует прибыль, то отсюда вовсе не следует, что он действует нерационально. Напротив, я утверждаю вместе с Вами — он действует рационально, но экономика у нас такова, что рациональность принимает неконвенциональные формы.

Вопрос. Мне важно понять, какова Ваша позиция относительно возможной внутренней динамики факторов консервативного поведения производителя в той мере, в какой они не связаны с изменениями внешней среды и не объясняются в рамках адаптационного подхода по Вашей терминологии? Иначе говоря, как долго эта внутренняя логика может сохраняться? Вопрос важный, на мой взгляд, хотя бы для того, чтобы прогнозировать безработицу.

Ответ. Согласен с Вами, что это вопрос очень важный, но, к сожалению, мы не обладаем практически никакими знаниями, чтобы хоть как-то обоснованно на него отвечать. Единственная крупная кризисная ситуация, которой мы обладаем, относится к политике занятости. Вроде бы за последний год предприятия стали больше увольнять, причем не только по факту, а и по намерениям больше. У них целевая функция немножко изменилась таким образом, что компонент сохранения занятости уменьшался в течение нескольких опросов. Для более подробного ответа у меня нет знаний, могу поделиться только надеждами.