

АСИМЕТРИЧНА ІНФОРМАЦІЯ ЯК ФАКТОР СТАБІЛІЗАЦІЇ РОЗПОДІЛЬЧИХ ВІДНОСИН

Розглянуто дослідження асиметрії інформації в системі формування та регулювання трудових доходів, проаналізовано аспекти асиметричності інформації в різноманітних моделях західних економістів та їх наслідки для посткризової української економіки, класифікація проблем прояву асиметричності інформації на українських ринках та шляхи їх подолання.

Ключові слова: асиметрична інформація, суб'єкти соціально-трудова відносин, трудова угода.

L. M. BABYCH

Khmelnitsky National University

ASYMMETRIC INFORMATION AS STABILIZING FACTORS OF DISTRIBUTIVE RELATIONS

Abstract – Determination of the theoretical and methodological and scientific basis of analysis of information asymmetry in the system development and regulation of labor income as well as to analyze the ways to mitigate asymmetric information in distribution relationships. In the article the research of asymmetric information in the system of development and regulation of labor income considered, the aspects of asymmetric information in a variety of models of Western economists and their implications for post-crisis Ukrainian economy, classification of asymmetric information problems in the Ukrainian market and ways to overcome them analyzed. Overcoming asymmetry in the formation and regulation of labor income depends largely on the rational behavior of employers and employees when they can take the best option solution, minimizing costs to find relevant information.

Key words: asymmetric information, the subjects of industrial relations, labor contract.

Постановка проблеми. Важливою проблемою розвитку підприємств, за умов трансформації ринкової економіки, є формування адекватних соціально-трудова відносин між роботодавцями та найманими робітниками. Суть соціальної відповідальності полягає в задоволенні соціальних потреб та інтересів найманих робітників, в збереженні та ефективному розвитку трудових ресурсів. А соціальна відповідальність робітників перед підприємством виражається в дотриманні умов трудового контракту, умов та правил прийнятих в середині підприємства, виконання соціально-економічних функцій робітника, забезпечення ним якості і продуктивності праці. Інформація, якою володіють учасники суспільних відносин стає головним фактором виробництва та умовою ефективного розподілу товарів та послуг. В зв'язку з цим виникає необхідність дослідження шляхів мінімізації збитків від асиметричності інформації, Коли одна сторона ринкового процесу може мати певні переваги у володінні інформації, а інша сторона обмежено ознайомена, або не ознайомена з нею.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різноманітні аспекти асиметричності ринкової інформації досліджуються і моделюються вченими з використанням математичного апарату досить давно, що виділило особливий напрямок в теорії інформаційної економіки. Пріоритети в дослідженні проявів та наслідків асиметричної ринкової інформації належить американським економістам В. Вікрі, Дж. Стігліцу, Дж. Акерлофу, М. Спенсу. Серед вітчизняних економістів необхідно виділити праці О. Герасименка, М. Довбенка, А. Колота, М. Терещенка, Т. Шевченка, А. Чухно, що пов'язують цю проблему з науковою інституалізацією інформаційної економіки.

Ціль дослідження полягає у визначенні теоретико-методологічних та науково-практичних основ аналізу асиметрії інформації в системі формування та регулювання трудових доходів, а також в аналізі шляхів мінімізації асиметрії інформації в розподільчих відносинах.

Виклад основного матеріалу. Важливим фактором у формуванні та регулюванні трудових доходів є проблема асиметричності інформації. За теорією “економіки добробуту”, кожний економічний суб'єкт намагається реалізувати свою цільову функцію, а ефективний розподіл ресурсів при цьому має відповідати критерію Парето-ефективності, за яким не можливо збільшити віддачу ресурсів одного економічного агента не зменшивши її на більшу величину від іншого. Це означає досягнення в національній економіці максимізації виробництва та обміну. Парето-ефективність в розподілі ресурсів можлива лише за умови, коли всі ринкові агенти мають рівний доступ до повної інформації, тобто існує її симетричний розподіл. Асиметрія інформації – це нерівномірний розподіл інформаційного ресурсу між економічними агентами, що виникає через те, що різні учасники ринкових операцій мають неоднакові відомості. Дж. Стігліц вважає, що асиметрія інформації це тільки один із аспектів інформаційної недосконалості. В той час як всі вони можуть привести до серйозних наслідків. Стігліц пов'язує асиметричність на ринку праці з випадками, коли фірми переплачують працівникам, пропонуючи зарплату більшу, ніж того вимагає ринок. Стігліц і Шапіро запропонували модель безробіття з двома аксіомами: перша – на відміну від інших форм капіталу, людський капітал само регулює свою ефективність; друга – для фірми дороговартісним є визначення рівня зусиль робітника і, в наслідок цього фірми, щоб не знизити мотивацію персоналу та ефективність праці, готові переплатити робітникам. Така політика приводить до безробіття, оскільки фонд заробітної плати є обмеженим ресурсом. Під час економічної кризи ситуація з безробіттям ще більше погіршується, оскільки

існують масові звільнення в більшості фірм з метою утримання існуючого рівня зарплати. Економічна модель Стігліца–Шапіро є ефективнішою і точнішою, ніж попередні моделі, які пояснюють сучасні перетворення під впливом фінансово-економічної кризи. Отже, навіть незначні відхилення інформації можуть суттєво впливати на ринкову поведінку економічних агентів в процесі формування, розподілу та використання трудових доходів.

Асиметрією інформації можуть скористатись всі суб'єкти угоди: наймані працівники, роботодавці, профспілки, трудові посередники, державні органи. Звідси, досить важливим постає ступінь і напрямок зрушень асиметрії інформації, а також рівень витрат підприємств на перевірку достовірності отриманої інформації. Практика показує, що більшість перекосів пов'язані з інформацією про оплату праці, з елементарним невиконанням трудових угод і законодавства як робітниками, так і роботодавцями. Повну інформацію в умовах перемовин про встановлення рівня заробітної плати і рівня соціальних трансферів не мають ні один із економічних суб'єктів.

Фірми, як покупці робочої сили, мають недостатньо інформації про ділові якості власників робочої сили, оскільки в момент укладання контракту добросовісні та недобросовісні робітники не відрізняються один від одного. Тому інформація про якість об'єкта угоди на ринку праці належить продавцям, серед яких зустрічаються малокваліфіковані, недисципліновані та висококваліфіковані, трудолюбиві працівники. Допомогти здійснити фірмі правильний вибір в умовах асиметричної інформації можуть максимально значимі сигнали. Одним з таких сигналів на ринку праці є рівень освіти майбутніх робітників фірми на основі таких параметрів: тривалість освіти; середній бал диплому; наявність вченого ступеня; репутація вищого навчального закладу, який закінчив робітник.

Ймовірно, що випускник престижного університету з високим середнім балом диплому буде трудолюбивим та висококваліфікованим фахівцем. Фірма отримує сигнал, що такий робітник претендує на посаду з високою заробітною платою, тобто роботодавці обґрунтовано розглядають освіту як сигнал про трудові якості робітників.

М. Спенс приходять до висновку, що замість невдачі на ринку, де високопродуктивні особи можуть залишитися за його межами, відбувається протилежне: працівники беруть участь у діяльності ринку праці та здобувають дорогу освіту лише для того, аби відрізнитися від низькопродуктивних претендентів на роботу та отримувати вищу винагороду. М. Спенс також розглядає існування іншого явища, коли жоден претендент не здобуває освіти. Припустимо, що роботодавці не будуть сприймати освіту як ознаку продуктивності, тобто вони розраховують, що всі претенденти, незалежно від їхнього рівня освіти, мають однакову продуктивність на ринку праці. За таких умов роботодавці пропонують визначену платню всім претендентам на роботу, яких влаштовує саме така заробітна плата, оскільки вона є оптимальною для тих, хто отримав мінімальний рівень освіти.

У моделі Спенса граничний продукт високопродуктивних робітників рівний MP_1 , а низькопродуктивних – MP_2 , при чому $MP_1 > MP_2$. Доля високопродуктивних робітників в загальній чисельності складає b , тоді $1-b$ – доля низькопродуктивних. Оскільки вони виступають в ролі досконало замінних факторів виробництва, виробнича функція фірми, що здійснює найм людського ресурсу, має вигляд:

$$Q(L_1, L_2) = \alpha L_1 + \beta L_2,$$

де $\alpha = MP_1$, а $\beta = MP_2$; L_1, L_2 – чисельність високо- та низькопродуктивних робітників, відповідно.

Якби інформація про трудові якості робітників була симетричною, то фірма могла би просто відрізнити хороших робітників від поганих на основі критерію ефективності, тобто величини MP або вкладу робітника в кінцевий продукт фірми і при цьому призначила кожній категорії робітників заробітну плату W на рівні граничних продуктів: $W_1 = MP_1$ – заробітна плата високопродуктивних робітників; $W_2 = MP_2$ – заробітна плата низькопродуктивних робітників, відповідно $W_1 > W_2$.

Рівень освіти вимірюється числом років навчання у вузі і складає N_1 в хороших робітників і N_2 – в недобросовісних або непродуктивних, причому $N_1 > N_2$. Альтернативна вартість освіти за рік відрізняється в цих категоріях робітників: C_1 – у перших і C_2 – у других, причому $C_2 > C_1$. Функція витрат отримання освіти непродуктивних робітників $C_2(N) = C_2 \cdot N$, а для високопродуктивних – $C_1(N) = C_1 \cdot N$. При цьому в реальному житті в процесі отримання освіти трудові якості індивідів примножуються та вдосконалюються і роки присвячені освіті служать лише сигналом про наявні постійні здібності. Отже, умови сигналізуючої рівноваги в моделі М. Спенса наступні:

– робітники приймають рішення про те, який рівень освіти є для них оптимальним та несуть відповідні витрати для його досягнення. При цьому отриманий рівень освіти та професіоналізму є єдиним сигналом, який дозволяє їм претендувати на більш високий рівень заробітної плати;

– фірма, яка абсолютно не інформована про реальну продуктивність праці робітників складає ймовірнісні передбачення відносно зв'язку між даним сигналом та невідомими трудовими якостями робітників та визначає свої передбачення про заробітну плату.

Виходячи з цього для високопродуктивних та низькопродуктивних робітників повинні виконуватись нерівності: $W_1 - W_2 > C_1 N_1$; $W_1 - W_2 > C_2 N_2$. Звідси:

$$\frac{W_1 - W_2}{C_1} > N_1; \quad \frac{W_1 - W_2}{C_2} > N_2.$$

Оскільки $C_2 > C_1$, оптимальний рівень освіти N^* повинен задовольняти наступні нерівності:

$$\frac{W_1 - W_2}{C_2} < N^* < \frac{W_1 - W_2}{C_1}.$$

Отже, рівень освіти $N_1 = N^*$ оберуть високопродуктивні робітники, для характерна раціональна поведінка, коли майбутні доходи перевищують витрати: $W_1 - W_2 > C_1 N^*$. Для низькопродуктивних робітників рівень освіти N^* не буде раціональним, оскільки їх вигоди менші за витрати: $W_1 - W_2 < C_2 N^*$.

Використовуючи отриманий сигнал про рівень освіти найманих робітників, фірма призначить тим хто навчався протягом N^* років заробітну плату W_1 , а другій категорії – W_2 . Головний висновок з цієї моделі полягає в тому, що завдяки такому підходу працедавець вибирає освіту як певну побічну ознаку майбутнього свого робітника. М. Спенс також відмітив можливість іншого співвідношення, ніж “побудовану на очікуваннях” рівновагу між освітою та оплатою праці. Чоловіки одержують вищу зарплату, ніж жінки, а білі працівники – вищу, ніж чорношкірі, причому з такою ж продуктивністю праці. Але і стать, і колір шкіри також служать побічним свідченням (сигналом) якостей майбутнього робітника.

Розвиваючи модель ринкової сигналізації він акцентує увагу на таких різновидах сигналів ринку:

- сигнал продуктивності – великі гарантії роботодавців та дороговартісна реклама;
- сигнал рівня конкурентоспроможності – це демпінгове зниження цін та різноманітні розпродажі;
- сигнали високого рівня добробуту, дохідності та соціального статусу фірми: додаткове фінансування на розвиток компанії за рахунок позичкового капіталу, випуск облігацій;
- сигнал безкомпромісного прагнення фінансової еліти при подолання інфляції: рестриктивна грошово-кредитна політика Національного банку.

На основі теорії сигналів він пояснив механізм сприяння поширенню інформації про ефективність та ситуацію на ринку суб'єктами, що мають більший рівень інформованості, просуваючи свої товари та послуги на ринку. Заслуга Спенса у тому, що він розширює свої дослідження в масштабах світової економіки, коли за умов глобалізації постіндустріальні країни, на його думку, не повинні закриватись від слаборозвинутих країн, а знаходити важелі для ефективної інтеграції.

Ця ж проблема стосується й дивідендів. Чому американські фірми сплачують дивіденди своїм акціонерам, хоча відомо, що за законами США вони фактично підпадають під подвійне оподаткування? Адже простіше залишати прибуток на підприємстві, капіталізувати його, збільшуючи тим самим капітал, який перебуває в руках акціонерів. Одне з можливих пояснень – у тому, що дивіденди служать сигналом (свідченням) хороших перспектив розвитку компанії. Фірми, інформуючи ринок про прибутковість своєї діяльності, виплачують дивіденди, оскільки на ринку це вважається хорошою новиною, а відповідно, підвищується ціна акцій. Вища ціна акцій компенсує акціонерів додаткові податки на дивіденди.

Щодо дивідендної політики в Україні, то тут ми теж можемо стверджувати про наявність асиметричної інформації. Після проведеної приватизації, основними акціонерами приватизованих підприємств стало їх керівництво, а окремий працівник отримав право на незначну частку підприємства. Ціна (курс) цінного паперу прямо пропорційна до доходу від нього. Цінність акцій підприємства для робітника-акціонера, який не отримує дивідендів взагалі або отримує зменшені, набагато менша від реальної. Крім того до робітника не завжди доносять інформацію про можливі перспективи розвитку підприємства, акціонером якого він є.

В моделях Дж. Стігліца аналізується ситуація з асиметричною інформацією на страховому ринку. Він розробив механізм так званої зворотної ринкової адаптації, коли погано інформовані учасники ринку одержують інформацію від краще інформованих. Дж. Стігліц розробив основи руху інформаційних потоків на тих ринках страхових послуг, де компанії не володіють інформацією про рівень ризику стосовно окремих клієнтів. Аналогічно до ейкерлофського покупця та спенсового роботодавця, які не знають про якість, відому продавцеві, та продуктивності претендентів на роботу, страхові компанії не можуть визначити індивідуальні ризики страхувальника. З огляду на перспективи страхової компанії, страхувальники з високою імовірністю втрат вважаються “низькоякісними”, тоді як страхувальники із низькою імовірністю – “високоякісними”. Аналогічно до попередніх прикладів Дж. Ейкерлофа і М. Спенса, на ринку страхування наявна досконала конкуренція.

Дж. Стігліц доводить, що економічні моделі можуть бути зовсім неправильними, якщо в них не братимуться до уваги інформаційні асиметрії. Для зменшення втрати від непогашених кредитів, оптимальним для банків буде раціонування кредитів замість підняття ставки позичкового процента, як було передбачено класичним економічним аналізом. Оскільки раціонування кредиту є загальноприйнятим, то

вищенаведені думки стали важливими кроками до більш реалістичної теорії кредитного ринку. Тому Стігліц обгрунтовує думку про те, що досконала конкуренція не означає автоматичну рівновагу попиту і пропозиції, особливо за умов монополістичної конкуренції і олігополії, які починають переважати в сучасних умовах. Дж. Стігліц обгрунтовує, що раціональні рішення не завжди оптимальні, так як трансакційні витрати на пошук достатньої інформації починають перевищувати граничну вигоду від досягнення оптимуму [1], проаналізувавши цю проблему на прикладі страхової справи. Він розробив механізм “зворотної ринкової адаптації”, за якої погано поінформовані суб’єкти ринку одержують інформацію від більш поінформованих. При цьому аналізуються прямі і зворотні інформаційні потоки на ринках страхових послуг, де фірми не володіють даними про рівень ризику щодо окремих клієнтів. Страхова компанія з недостатньою інформованістю повинна матеріально зацікавити своїх клієнтів, які є краще поінформованою стороною, щоб вони відобразили страхові ризики. Тоді банки підвищують відсоткову ставку, щоб компенсувати ризики потенційно безповоротних кредитів. Дж. Стігліц обгрунтував, що банки при неповній інформації починають впроваджувати квоти на пільгові кредити для стимулювання конкуренції серед обмеженого кола клієнтів для виділення найкращих позичальників, що гарантовано повернуть кредити.

Аналіз ефективності фінансових ринків привів до відкриття так званого “парадокса Гросмана–Штігліца”, який полягає в наступному: якщо вся інформація визначає рівень цін і ринок ефективний з погляду інформації, то ні один учасник обміну немає достатніх стимулів використати закладену в цінах інформацію. Тобто несиметрична інформація буде включати зворотні процеси: страхові компанії через недосконали інформованість за ризиками клієнтів будуть мати переважну більшість страхувальників з поганим здоров’ям.

У зв’язку крахом соціалізму як ідеї так і економічної системи, в західній економічній науці відбувається перехід до аналізу проблем трансформації постсоціалістичних економік, зокрема неокласична економічна школа пропонує реформування шляхом приватизації державного сектору на основі шокової терапії, а представники неокейнсіанської школи доводять необхідність поступового становлення ринкової економіки з переважанням регулюючих інструментів державного втручання в розвиток економіки.

Висновок. Моделі асиметричної інформації, розроблені західними економістами мають важливе значення в антикризовій політиці сучасного ринкового господарства, яке полягає в тому, що недостатньо лише ввести ринкові принципи та зробити відкритою економіку в постсоціалістичних країнах, а одночасно необхідно створювати ефективну інфраструктуру, щоб підвищити рівень освіченості робочої сили та пристосувати господарський механізм до потреб глобалізації. Практика підтверджує, що моделі В.-С. Вікрі, Дж. Ейкерлофа, М. Спенса, Дж. Стігліца мають потужну перспективу для макроекономічного регулювання, формування та розвитку фінансових ринків, підвищення ефективності угод зайнятості тощо. В сучасних умовах, коли інформаційний ресурс перетворюється поряд з людським капіталом в найважливіший фактор економічного зростання, потрібно формування для кожного члена суспільства вільний доступ до інформації про стан справ в економічному житті держави та компаній. Подолання асиметричності у формування та регулюванні трудових доходів значно залежить від раціональної поведінки роботодавців та найманих працівників, коли вони можуть прийняти самий оптимальний варіант рішення, мінімізуючи витрати на пошук необхідної інформації. Основним завданнями держави і соціальних партнерів в розподільчих відносинах має стати сприяння економічному зростанню, забезпеченню гідному рівню оплати праці, протидія поляризації та надлишкової диференціації членів суспільства за доходами.

Література

1. Ковальчук В. Моделі ринків з асиметричною інформацією у дослідженнях нобелівських лауреатів / В. Ковальчук // Вісник ТНЕУ. – 2009. – № 3. – С. 123–132.
2. Колот А. М. Асимметричность в формировании доходов от трудовой деятельности: проблемы украинской экономики и пути их решения / А. М. Колот, О. А. Герасименко // Труд в XXI веке : сб. материалов междунар. науч.-практ. конференции. – 2011. – Т. 2. – С. 72–79.
3. Шевченко Л. С. Контракт про найм працівника: економічна сутність та функції / Л. С. Шевченко // Вісн. нац. юрид. акад. України ім. Я. Мудрого. Серія: економічна теорія права. – 2012. – № 3. – С. 73–85.

References

1. Kovalchuk V. Modeli rynkiv z asymetrychnoyu informacieyu u doslidzennyah nobelivskykh laureativ / V. Kovalchuk // Visnyk TNEU. – 2009. – № 3. – S. 123–132.
2. Kolot A. M. Asimmetrichnost v formirovani dohodov ot trudovoy deyatelnosti: problemy ukrainiskoy ekonomiki i puti ih resheniya / A. M. Kolot, O. A. Gerasimenko // Trud v XXI veke: sb. materialov megdunar. nauch.-prakt. konferencyi. – 2011. – T. 2. – S. 72–79.
3. Shevchenko L. S. Kontrakt pro najm pracivnyka: ekonomichna sutnist ta funkci / L. S. Shevchenko // Visn. nac. yuryd. akad. Ukrainy im. Y. Mudroho. Seriya: ekonomichna teoriya. – 2012. – № 3. – S. 73–85.

Надіслана/Written: 20.05.2013 р.

Надійшла/Received: 22.05.2013

Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов