

درک محدودیت ملایم بودجه

محمدرضا فرهادی پور

<http://www.Farhady.com>

۱- مقدمه

واژه "محدودیت ملایم بودجه" (Soft Budget Constraint) به یکی از کلمات آشنای فرهنگ لغات اقتصادی تبدیل شده است. این واژه اولین بار توسط کورنای (۱۹۸۶، ۱۹۸۰، ۱۹۷۹) (Kornai) برای تشریح رفتار اقتصادی در اقتصادهای سوسیالیستی مورد استفاده قرار گرفته است که ویژگی اصلی اقتصاد آنها کسری بودجه است. اکنون مفهوم SBC مرتباً در ادبیات اقتصادهای در حال گذار از سوسیالیسم به سرمایه داری به کار می رود. اخیراً مشکلات مربوط به SBC به موضوع اساسی سیاستگذاری در اقتصادهای در حال گذار تبدیل شده است. اما این مفهوم به طور فزاینده ای در ماورای قلمرو اقتصادهای سوسیالیست و در حال گذار کاربرد دارد. بخشی از حوادث جهان سرمایه داری، مانند فروپاشی بخش بانکی اقتصادهای آسیای شرقی در دهه ۱۹۹۰ نیز می تواند از طریق واژه SBC توضیح داده شود.

ما در مقاله دو هدف عمده داریم. اول توضیح مفهوم (SBC). گرچه معنای اصلی (SBC) به طور منطقی از آغاز روشن بوده است، اما هنوز یک اجماع کلی در مورد تعریف دقیق آن وجود ندارد. البته چنین ابهامی در مورد یک مفهوم اساسی در علوم اجتماعی چندان غیر عادی نیست. تغییر توضیحات و توسعه در کاربرد یک مفهوم با گذشت زمان تجربه شده است. ازین رو ما ما قصد نداریم در مورد تفاوت‌های موجود دآوری نموده و اعلام کنیم که کدام تعریف صحیح است. با این حال ما معتقدیم که توضیحاتی که در این مقاله ارائه می شود به اندازه کافی جامع است تا بیشتر تحقیقات موجود در این زمینه را در بر بگیرد. مفهوم (SBC) توسط دو گروه مختلف از اقتصاددانان به کار گرفته شده است. اول، این واژه یک اسب بارکش برای کسانی بوده که مشغول مطالعه و فرمول بندی سیاستی در اقتصادهای پسا سوسیالیست بوده اند. به سختی گزارشی در مورد گذار در دهه گذشته وجود داشته است که مفاهیم محدودیت بودجه و ملایم بودجه در آنها به کار نرفته باشد (برای مثال نگاه کنید به بانک جهانی، ۱۹۹۷، ۱۹۹۹، بانک ترمیم و توسعه اروپا، ۱۹۹۸، ۱۹۹۹، ۲۰۰۰، ۲۰۰۱). ادبیات رسمی گسترده ای در این خصوص توسعه یافته است، که بیشتر آن از زمان مسکین و ماتیس دیواتریپونت (۱۹۹۵) صورت گرفته است. در این مقاله ما ما سعی می کنیم یک دستگاه مفهومی قابل قبول در هرد نوع برقرار نماییم که برای انجام برنامه های تحقیقاتی یکپارچه نیز مفید باشد. علاوه براین به منظور توضیح مفهوم (SBC) روشهایی را پیشنهاد می کنیم که ممکن است بتوان "ملایمت" را اندازه گیری کرد. تشریح مفهومی و برخی از توضیحات اندازه گیری در بخش ۲ ارائه می شود. هدف دیگر ما در این مقاله بررسی ادبیات تئوریک رسمی در مورد (SBC) و نشان دادن این است که مدلهای زیادی می تواند برای حالت‌های مورد بررسی در بخش ۲ ایجاد شود. در بخش ۳ مدلهایی ارائه می شود که ما آنها را سازنده تر یافتیم. ما تأیید می کنیم که انتخاب اختیاری است و به نوعی منعکس کننده سلاقی ما می باشد. همچنین ما همه موضوعاتی را که تاکنون موضوع مدل های رسمی بوده اند را مورد بحث قرار نمی دهیم.

۲- تشریح مفاهیم: علائم مشخصه (SBC)

عبارت SBC از واژگان اقتصاد خرد به عاریت گرفته شده است. اگرچه در اینجا به صورت مجازی به کار می رود. پدیده ای که توسط SBC تشریح می شود واقعی و مشخص است. واژه علائم مشخصه به طور عادی نشان دهنده ترکیبی از مشخصات است که در شرایط خاصی ایجاد شده اند. بنابراین برای توصیف علائم مشخصه SBC باید هم شرایط و هم نشانه های آن مورد بررسی قرار گیرد.

اولین بار کورنای در دهه ۱۹۷۰ علائم مشخصه SBC را در اقتصاد مجارستان مشاهده کرد. یک اقتصاد سوسیالیست که اصلاحات به سمت اقتصاد بازار را شروع کرده بود (کورنای ۱۹۷۹، ۱۹۸۰). اگرچه شرکتهای دولتی با یک منافع مالی و اخلاقی در حداکثر سودشان واگذار می شدند اما آنهایی که به طور مزمین زیان ده بودند حق خروج از بازار را نداشتند. آنها همیشه با سوبسیدهای مالی یا سایر ابزار کمکی نجات می یافتند. شرکتهای

توانستند برای بقای خود حتی پس از زیان های کلان امیدوار باشند و همین انتظارات مانع تغییر رفتار آنها می شد. بعد از اولین مشاهدات کورنای مباحثه در مورد این مساله که محدودیت ملایم بودجه یکی از دلایل ناکارایی اقتصادهای سوسیالیست است به شدت مورد قبول قرار گرفت. از ابتدا تحلیل گران پیشنهاد کردند که گرچه مساله (SBC) بویژه در میان اقتصادهای سوسیالیست فراگیر است، به خصوص آنهاستیکه قصد انجام اصلاحات را داشتند (از طریق اعتماد به مکانیزم بازار) اما این پدیده می تواند به در دیگر محیط های اقتصادی نیز خود را نشان دهد. حتی آنهاستیکه کاملا بر اساس مالکیت خصوصی (کورنای ۱۹۸۰، ۱۹۸۶) بنا شده اند. اجازه بدهید ما یک توصیف حقیقی از علائم مشخصه کار خود را آغاز نماییم.

۱-۲ سازمان های کسری بودجه (BC) و سازمان های ملایم (S)

سازمانی (برای مثال یک شرکت دولتی) را در نظر بگیرید که با محدودیت بودجه روبرو است (این سازمان را BC می نامیم)؛ این شرکت باید هزینه های خود را با موهبت های اولیه دولت و منابع درآمدی خود پوشش دهد. اگر این شرکت در بازار شکست بخورد و با کسری بودجه روبرو شود، بدون دخالت دولت (کمک کننده) نمی تواند به بقای خود ادامه دهد. وجود یک محدودیت - بر نقدینگی، توانایی پرداخت بدهی یا خود بدهی - می تواند باعث پایداری کسری مالی شرکت می شود. یک سازمان BC - که به محدودیت سخت بودجه (Hard Budget Constraint) روبرو است، از طرف سایر سازمانها یا دولت برای رفع کسری خود مورد حمایت قرار نمی گیرد و در صورتیکه کسری مداوم باشد باید متعهد شود که فعالیت خود را کاهش داده یا متوقف نماید. به عبارت دیگر شرکت باید از بازار خارج می شود.

پدیده محدودیت ملایم بودجه (SBC) در صورتی اتفاق می افتد که اگر یکی یا تعدادی از سازمانهای حمایت کننده (سازمان S) برای رفع قسمتی یا همه کسری این شرکت آماده کمک به این شرکت زیان ده باشند. در مورد شرکت های دولتی نقش حمایتی توسط یک یا تعداد بیشتری از سازمانهای دولتی ایفا می شود. این زوج از بازیگران - یک سازمان BC با مشکل مالی و سازمان حامی یعنی سازمان S در هرمثالی از پدیده SBC مشاهده می شوند. ما واژگان حمایت، رهایی و نجات یافتن را به عنوان فعالیت های مشابهی برای دفع شکست مالی به کار می بینیم.

در عمل تعداد زیادی از زوجهای سازمان های BC و S یافت می شود.

(۱) بیشتر تحقیقات SBC مرتبط با محیط شرکتی بوده اند. مطالعات اخیر نیز عمدتاً شرکت های دولتی و اغلب هم در اقتصادهای سوسیالیستی را مورد مطالعه قرار داده اند. با این حال این موضوع در شرکتهای خصوصی گرفتار در تنگنای مالی نیز نادر نمی باشد. این موضوع بویژه در گذار پسا سوسیالیست دیده شد. یعنی جایی که خصوصی سازی به معنای پایان حمایت مالی دولت نیست. در واقع دامنه گسترده ای از روشها به منظور تضمین بقای شرکتهایی که بعد از واگذار به بخش خصوصی همچنان زیان ده بودند وجود داشت. پدیده SBC همچنین در کشورهای سرمایه داری نیز به دفعات از طریق نهادهای دولتی و در قالب سوسیالدهای دولتی برای بخش کشاورزی و کمک به صنایع نوپا مشاهده می شود.

(۲) علائم مشخصه SBC همچنین برای بانکها و سایر موسسات مالی نیز کاربرد دارد (اگرچه این واژه در ادبیات آکادمیک مالی و رسانه ها چندان رایج نیست). امروزه کاملا عادی است که اگر بانکی در بحران مالی شدید قرار بگیرد و مجبور گردد تا از گردونه تجارت و رقابت حذف شود اما معمولاً این بانک مجاز به ادامه فعالیت خود است، شاید پس از اینکه نیاز خود را توسط بانک دیگری رفع نمود. نقش یک سازمان S را در اینجا دولت یا سایر نهادهای مالی بر عهده دارند.

(۳) نجات یافتن در میان سازمان های زیان ده امری عادی است که به شیوه های متفاوتی صورت می گیرد. بیمارستانها، مدارس، و دانشگاههایی که بیش از درآمد خود هزینه می کنند (در مورد بیمارستان برای مثال نگاه کنید به مارک داگان ۲۰۰۰). بویژه در اقتصادهای در حال گذار نهادهای بیمه اجتماعی که تعداد

زیادی از افراد جامعه را تحت پوشش خود قرار داده اند اجازه ورشکستگی ندارند. در مقابل کسری های آنها توسط بودجه دولت تامین می شود (کورنای و ایگان اگلستون ۲۰۰۱).

- (۴) سازمان های دولتی محلی درمانده یا بدهکار (شهرداری ها) بارها توسط دولت مرکزی نجات یافته اند.
- (۵) علائم مشخصه (SBC) در سطح بین المللی نیز آشکار می شود. اقتصادهای ملی که فاقد توانایی پرداخت بدهی ملی خود بوده و با بحرانی مالی نیز روبرو باشند، برای رهایی از این بحران می توانند از سازمان ها و جوامع مالی بین المللی کمک دریافت کنند (استانلی فیشر، ۱۹۹۹).

۱-۲ انگیزه ها

انگیزه های سازمان BC برای نجات یا حمایت نیازمند توضیحات زیادی نیست. آنها سازمان هایی هستند که در خصوص سود دارای انگیزه استفاده از منفعت شخصی خود می باشند. البته، فهرست بالا موارد زیادی را نیز در برمی گیرد که افراد حاضر در سازمانهای BC دارای انگیزه ای برای بدست آوردن سود نیستند و تنها انگیزه بقای در بازار می تواند برای آنها موثر باشد. در واقع این یک اصل شناخته شده از روانشناسی اجتماعی است که رهبران یک سازمان می خواهند فعالیت نهادهای خودشان را ببینند. به عبارت دیگر به طور معمولی موقعیت آنها نه تنها وسیله ای برای معاش مالی آنها فراهم می نماید بلکه امتیازات، پرستیژ و قدرت ویژه ای نیز در اختیار آنها قرار می دهد. از اینرو می توان انتظار داشت که سران بیشتر سازمان ها سرسختانه برای بقای خود مبارزه کنند.

برعکس انگیزه های سازمان های-S از شفافیت کمتری برخوردار هستند. بیشتر مطالعات انجام شده در مورد SBC به طور اساسی در این زمینه متمرکز شده اند. تنها یک انگیزه وجود ندارد. در این قسمت می کوشیم یک طبقه بندی از این موارد ارائه دهیم.

اولین معیار طبقه بندی این است که آیا سازمان S فعالیت نجات را داوطلبانه انجام می دهد یا به صورت ضروری. چگونه می توان یک سازمان S را به کمک مجبور کرد؟ تصور کنید یک سازمان BC می تواند به بقای خود ادامه دهد، اگر مالیات های خود را پرداخت نکند، وامهای بانکی خود را پرداخت ننماید، یا از صورت حساب های عرضه کنندگان خود چشم پوشی نماید. البته در مواردی هم سازمان BC محدودیت های پیش روی خود را نقض و به تعهدات قانونی خود عمل نمی کند. با این حال فرض کنید که استفاده از ابزار تقویت تعهدات مالیاتی یا قرارداد خصوصی برای سازمان مالیات گیرنده، بانک یا عرضه کنندگان هزینه بر باشد. پس سازمان S گزینه انتخابی کمی پیش رو دارد. بنابراین توانایی تقویت تعهدات مالی و قراردادهای خصوصی شاید یکی از شرایط اساسی برای محدودیت های سخت بودجه ای باشد.

هرچند در مواردی ممکن است سازمان مالیات گیرنده تمایلی برای دریافت طلب خود نداشته باشد یا بانک نیز نخواهد بدهی معوقه را باز پس بگیرد، بدلیل اینکه واقعا می خواهد به سازمان BC کمک کند. اما چه چیزی می تواند باعث ایجاد انگیزه داوطلبانه در سازمان S باشد؟

اجازه بدهید که اولین دلیل رایج در مطالعات انجام شده را مورد بررسی قرار دهیم، یعنی یک شرکت دولتی در اقتصاد سوسیالیستی که در آن اصلاحات بازار محور انجام شده است. از یکسو دولت می خواهد شرکت سود بدست بیاورد بدلیل آنکه کارایی را بالا می برد و یک منبع درآمدی ایجاد می کند. از سوی دیگر دولت نگران است که اگر به یک شرکت زیان ده اجازه دهد تا وارد بازار شود این شرکت در رقابت با سایر رقبای خود شکست می خورد و همین شکست باعث اخراج کارگران شرکت می شود، بنابراین شرکت زیان ده محکوم به خروج از بازار باعث ایجاد ناآرامی اجتماعی و تنش سیاسی شده است. این ناسازگاری در اهداف دولت می تواند باعث فعالیت اسکیزوفرنیک دولت شده و نظم های متضادی را پدید می آورد. در سایر موارد رفتارهای ناسازگار یکی پس از دیگری اتفاق می افتد: ابتدا تهدید و وعده های شدید و پس از آن تلاش برای رهایی. گرچه به ترس از بیکاری و ناآرامی سیاسی به عنوان انگیزه های اصلی ملایمت بودجه اشاره می شود اما با این حال انگیزه های دیگری نیز وجود دارد.

۱. سازمان-S (برای مثال بانک یا سرمایه گذار) ممکن است به دلیل کسب منافع تجاری خود مجبور به افزایش اعتبار یا سرمایه یک سازمان BC در خطر اقدام نماید. ایده سرمایه گذاری در یک بنگاه به منظور جبران سرمایه گذارهای گذشته به شدت مورد توجه دیواترپیوینت و مسکین (۱۹۹۵) است.
 ۲. پدرسالاری ممکن است انگیزه برای سازمان S جهت نجات شرکت ناخوش مالی ایجاد کند، بویژه اگر بنگاه تحت مالکیت دولت باشد، ادارات دولتی ممکن است به همین دلیل احساس محافظت و مسئولیت نمایند. کورنای در اولین نوشته خود (۱۹۸۰) امتیاز ویژه ای را برای این انگیزه قائل شد. مدل های حاضر در بخش-۳.۱ در مورد انگیزه پدرسالارانه است. یک ذهنیت مشابه می تواند در سازمانهای شرکتی شامل بسیاری از واحدهای تجاری نیز یافت شود (شرکت های بزرگ امریکایی، کرسوهای و زائیتسوهای ژاپنی و سازمانهای جاثوبل کره ای). اگر یکی از واحدهای حسابداری مجزا زبانی بدهد درآمدی را بخش های سودآور برای کمک زیان دهندگان تخصیص می باید. این سوبسیدهای مقطعی بیمه ای در مقابل شکست است.
 ۳. سیاستمدارانی مانند نمایندگان مجلس ممکن است جهت بدست آوردن سوبسیدهایی برای شرکتهایی که در بحران مالی قرار دارند، انگیزه های سیاسی داشته باشند (آندری شلیفر، رابرت ویشنی، ۱۹۹۴). آنها می کوشند تا این مشاغل را نجات دهند و به این ترتیب محبوبیت و تاثیر سیاسی خود را افزایش دهند و و شانس خود را برای انتخاب مجدد بهبود بخشند. این انگیزه با آنچه که در بخش ۲.۵ بیان میشود مشابه است. مدلی در این رابطه در بخش ۳.۶ مورد بحث قرار می گیرد.
 ۴. زمانیکه برای کنترل سلسله مراتبی چند سطحی وجود دارد، رهبران ممکن است با انگیزه های کسب شهرت از شکست مالی شرکتی جلوگیری کنند. بویژه در صورت فروپاشی غیر عادی در واحد سطح پایین تر ممکن است این گونه برداشت شود که واحدهای بالاتر در وظیفه کنترلی خود شکست خورده اند. نجات واحد گرفتار در دردسر کمک برای اجتناب از مساله سستی مدیریت انجام می شود.
 ۵. گاهی اوقات نجات یک سازمان BC توسط یک سازمان-S به دلیل اجتناب از اثرات سرریز اقتصادی صورت می گیرد. اگر یک شرکت بزرگ وارد بحران شود عدم پرداخت صورت حسابهایش عرضه کنندگان را رانیز دچار بحران خواهد کرد، به عبارتی این آغاز یک زنجیره ورشکستگی است. این شکست ها می تواند باعث افزایش گسترده کالاها و کاهش در تقاضای کل شود و ممکن است باعث ایجاد رکود شود. این انگیزه نجات ممکن است به این صورت بیان شود: TOO BIG TO FAIL. بخش ۳.۴.۱ مدلی در این مورد بحث خواهد شد. به نظر می رسد این انگیزه بویژه در مورد بانکها و دیگر موسسات مالی در آستانه عدم پرداخت تعهدات خود کاربرد دارد. در واقع چنین موردی در تاریخ اقتصاد رخ داده است، رکود بزرگ در دهه ۱۹۳۰، زمانی که شکست غیر عادی بانکها به نظر می رسید ابزار تسریع وحشت و رکود شد. فروپاشی مالی موسسات بیمه اجتماعی نیز می تواند چنین نتایج اقتصادی را به بار بیاورد.
 ۶. سرانجام ۵۵۵۵.
- یادآوری می شود که شرکتهای بیمه ای را در میان سازمان های S قرار نداده ایم. در مبادله بیمه تجاری مشتری خدمتی را می خرد (از طریق پرداخت حق بیمه) که در آن بیمه گر می پذیرد که در صورت وقوع زیان آن را جبران نماید. اما یک سازمان BC در روابط (SBC) خدمت نجات را از سازمان S نمی خرد. در واقع معمای مساله (SBC) دقیقاً این است که یک سازمان S به طور قراردادی خود را متعهد نکرده است برای پشتیبانی؛ انگیزه او برای نجات سازمان BC تنها از عوامل دیگر بر می خیزد.
- یک وظیفه مهم دیگر که برای تحقیق باقی مانده این است که یک لایه عمیق تر در تحلیل تصادفی بشکافد. کدام عوامل ساختاری انگیزه های سازمان S را ایجاد می کنند؟ چه اثری در محیط سیاسی، اقتصادی و اجتماعی دارد، و در آن محیط کدام چارچوب نهادی محدودیت سخت یا ملایم بودجه را بر سازمان های S و BC تحمیل می کند؟ تا چه اندازه این اثر سیستماتیک است؟ به عبارت دیگر، تا چه میزان محدودیت سخت و ملایم بودجه تحت تاثیر این

قرار دارند که سازمان های S- و BC در یک نظام سنتی، نظام سوسیالیست فعالیت می کند، در مین تجربیات اصلاحات سوسیالیست تحت شرایط گذار پسا سوسیالیست یا در یک اقتصاد بازار سنتی که که یک فاز سویالیست هم ندارد؟

چندین جنبه مهم از این سوالات به طور گسترده ای در مطالعات گذار پسا سوسیالیست شناسایی شده است. توجه اولیه آنها بر اثر روابط مالکیت متمرکز بوده است. به طور خاص محققین پرسیده اند که: آیا یک شرکت دولتی نسبت به یک شرکت خصوصی باید به حساب نجات قرار گیرد؟ آیا یک شرکت خصوصی سازی شده شانس بیشتری برای نجات دارد نسبت به یک شرکتی که از ابتدا خصوصی بوده است؟ آیا خصوصی سازی و **bolstering** بخش خصوصی روند را به سوی محدودیت سخت بودجه هدایت خواهد کرد؟ پاسخهای مثبت به این سوالات از مطالعات متوالی داده شده است. (۰). همچنین نشان داده شده است که شکستن انحصار به اعمال محدودیت یخت بودجهای کمک میکند. (۰).

متاسفانه معیارهای ملایمت و سختی بودجه از مطالعه ای به مطالعه دیگر کاملاً متفاوت است و گاهی کاملاً ناهمگون می باشند. بنابراین در عالم تئوری تنها یک روش برای بررسی مساله وجود ندارد، ۵۵۵.

۲.۳ ماهیت موقتی علائم مشخصه (SBC) و تفاوت پیشین/

ما واژه های حمایت و نجات را بدون مشخص کردن مفهوم موقتی آنها به کار بردیم. نجات در زبان روزمره یک عمل مشخص و یکباره است، مانند پرتاب کمر بند نجات برای یک مرد در حال غرق شدن. البته بسیاری از حوادث اقتصادی دارای این جنین ماهیتی هستند: یک سازمان توانا که خود را درگیر بحران مالی می بیند و تنها با یک دخالت به بقای خود ادامه می دهد. یک ویژگی حیاتی علائم مشخصه SBC این است که نجات آن کاملاً غیر منتظره نیستند، و تنها به یکبار هم محدود نمی شوند. آنها حمایت طولانی مدت از سازمانهایی را در بر می گیرند که از مسائل دائمی رنج می برند. در واقع زمانی که مشکلی بروز می کند، احتمال حمایت مستمر توسط همه بخش های مربوط درک می شود، همانند یک بیمار ناخوش که دستگاههای تنفسی و نجات دهنده را برای اوبه کار می برند. از نظر هزینه های فوق العاده چنین دخالت های بلند مدتی یکی ممکن است سوال کند که چگونه یک سازمان S می تواند خود را در آن موقعیت قرار دهد. ما بحث خواهیم کرد که یک توضیح بالقوه مهم برای چنین SBC هایی (در هر حالت عمومی برای همه SBC ها) نا توانی سازمان S ایجاد تعهدات پویا است.

به طور خلاصه داستان به این صورت است، در ابتدا زمانی که یک شرکت BC تاسیس و تامین مالی می شود، چشم اندازهای موفقیت خوب به نظر می رسند. با این حال، برای ایجاد انگیزه جهت کار سخت _ که احتمال موفقیت را افزایش خواهد داد _ ممکن است که سازمان S اعلام کند تنامین مالی شرکت هایی که بعداً وارد بحران مالی می شوند بر عهده نمی گیرد. اما بعد اگر شرکت وارد بحران شد، سازمان S راهی برای عمل به حرف خود ندارد. بنابراین، گر چه ممکن است هزینه نجات های مکرر بالا باشد،

هزینه اقتصادی و اجتماعی ناشی از فروپاشی شرکت می تواند بیشتر باشد. هر دو طرف یک فرایند مستمر را پیش بینی می کنند. به طور طبیعی سازمان هرگز نمی خواهد که شرکت را در جایگاه اولیه خود نبیند. هنوز، تقریباً هر سرمایه گذاری برخی کاهش ریسک ها را در بر می گیرد. ۵۵۵. آیا شرکت انتظار داشته که این وعده ادامه خواهد یافت، انگیزه داشته است که احتمال شکست را کاهش دهد. این است انگیزه از دست رفته _ و مهمتر، چشم انداز بالا تر شکست که با آن می آید _ که تراژدی واقعی علائم مشخصه SBC است.

به طور خلاصه: چشم انداز های پسین و پیشین سازمان S کاملاً متفاوت هستند. پیشین، سازمان از نجات شرکتها خودداری می کند به منظور ادامه ریسک کاهش خطر، زمانی که یک شکست رخ داد، این دلایل قوی برای بر عهده گرفتن نجات و حمایت از شرکت دارد.

ما در بخش ۳ بحث خواهیم کرد که بخش بزرگی از پدیده های مرتبط با SBC می تواند بر حسب این تفاوت های پیشین و پسین درک شود. با این حال ما باید تاکید کنیم که این تمایز تنها راهی نیست که برای درک SBC پیشنهاد شده است. برای مثال شلیفر و ویشنی (۱۹۹۴) و ماکسیم بوبوک، شلیفر و ویشنی (۱۹۹۶) یک تئوری

جایگزین مهم را پیشنهاد می دهند که در آن تمایز پیشین پسین غائب هستند . تعداد دیگری از گزینه ها در بخش ۳ توصیف شده اند .

۴. ابزارهای ملایمت

به شکل سوبسیدها از بودجه دولت یا امتیازات مالیاتی (معافیت ها ، کاهش ها یا تعویق تعهدات مالیاتی) . مطالعات تجربی گذار پسا سوسیالیست به طور گسترده ای ابزارهای مالی ملایمت محدود بودجه را مورد بررسی قرار داده . اشکال ملایمت مالی از کشوری به کشور دیگر و دوره ای به دوره دیگر متفاوت هستند. کشور هایی وجود دارد که سیستم سوبسید_باز در طول سالها وجود داشته است ، مانند قزاقستان (دی جانکو نینول- ۲۰۰۰) و لیتوانی (گریگوریان ۲۰۰۰). هر جایی که استفاده از این ابزار سخت بوده است در عوض امتیازات مالیاتی مورد استفاده قرار گرفته است ، برای مثال در روسیه () . در بسیاری کشور های دیگر یکی از ابزارهای اصلی ملایمت عقب انداختن مالیات بوده است. برای مثال بلغارستان () و چندین کشور پست سوسیالیست دیگر () .

دومین گروه از ابزارهای ملایمت برخی اشکال اعتبار در بر می گیرد . برای مثال ، ممکن است وام هایی به شرکت درگیر در بحران مالی پیشنهاد شود. یا شرکت هایی که پیش از این وام گرفته اند در باز پرداخت بر طبق قرارداد بر آنها سخت گیری نمی شود.

البته اعتبار خود به خود با HBC سازگار است. اما در شرایط علایم مشخصه SBC اعتبار دهی از نقطه نظر کارایی اقتصادی چندان اعتباری ندارد. (به بخش ۳_۳_۳ نگاه کنید برای بحث در خصوص ملایمت اعتبار) . تعدادی مطالعات تجربی تایید می کنند که این گروه دوم از ابزارها به ابزارهای اصلی ملایمت محدودیت بودجه در برخی کشورها تبدیل شده اند .

بویژه بانک های دولتی ترجیح می دهند که اعتبار خود را به شرکت های متوقف تخصیص دهند و بعد هم مدارا یا حتی حذف باز پرداخت ها () .

اعتبار دهی تجاری یک فعالیت معمولی در مجموعه های HBC SBC است ، خریداران- اغلب- انتظار پرداخت فروشندگان را ندارند.

در جهان SBC یک خریدار می تواند زمان بار پرداخت بدهی خود را به آن سوی تاریخ مقرر پرداخت نیز موکول نماید.

مطالعات تجربی زیادی در این خصوص انجام شده است . برایان پینتو ف ولادیمیر درینشتو و الکساندر موروزو (۲۰۰۰) روسیه را در دهه ۱۹۹۰ یک اقتصاد بدون پرداخت می نامد ، و بحث می کند که تاخیر در پرداخت یکی از دلایل اصلی پریشانی اقتصاد روسیه بوده است. خط تقسیم میان سطح قابل قبول از اعتبار تجاری و موقعیت است (۱۹۹۸) . با این حال تجربه به طور متقاعد کننده ای نمایش می دهد که ۵۵۵

گروه سوم ابزارها روش غیر مستقیم حمایت را در بر می گیرد . برای نمونه ، دولت ممکن است یک شرکت را از مشکلات فروش نجات دهد از طریق تحمیل محدودیت های اجرایی بر واردات یا اعمال موانع تعرفه وارداتی از فشار دنیای خارجی.

فعالیت هایی که محدودیت بودجه را ملایم می کنند اغلب حوادثی قابل مشاهده هستند ، که فراوان و وزن نسبی می توانند در حادثه مالی اندازه گیری شوند. برخی از شاخص های ملایمت در اماره های استاندارد اقتصادی منتشر می شوند. مشاهده و اندازه گیری سایر شاخص ها پیچیده و نیازمند جمع آوری داده های زیادی می باشد (نگاه کنید به شاخص های ۱_۴ ، مجموعه اول جدول شماره ۱)

ملایمت اغلب می تواند پنهان شود یا با برعهده گرفتن در موازات یا معیارهایی که با رفتن به راه های دیگر آشکار می شود. برای مثال، یک دولت ممکن است به شدت اسناد سوبسید را در بودجه کاهش دهد_چنین تغییری آشکار است و به مشاهده کنندگان بین المللی و IMF خوش می آید_ اما انطباق در جمع آوری مالیات راحت است و در این روش حمایت مالی برای شرکت های زیان ده فراهم می شود.

به طور مشابهی زمانیکه ابزارهای مالی ملایمت محدود هستند ، روش های اعتباری ممکن است استفاده شوند ، به شکل وام های ملایم () . چنین پدیده ای مکررا در طی دوره گذار پسا سوسیالیست اتفاق افتاده است () . از این رو نیاز به احتیاط است در زمان اندازه گیری شدت علائم مشخصه SBC از طریق ابزارهای ملایمت. به سادگی مشاهده یکی یا دو تا از این معیارها می تواند به نتایج گمراه کننده ای منجر شود.

۲_۵ انتظارات و ذهنیت SBC