

Вопросы ЭКОНОМИКИ™

www.vopreco.ru

В НОМЕРЕ :

О творческом наследии Мориса Алле

«Неформалы» в российской экономике

Электронная самозанятость в России

Экономика здравоохранения

10

2 0 1 1

CONTENTS

PROBLEMS OF THEORY

- A. Belyanin, I. Egorov** — The Legacy of the Outstanding Economist
(*The Centenary of Maurice Allais*) 4
- I. Pavlov** — Ambiguity Aversion Phenomenon and Rational Choice Theory 16

DEMOGRAPHY AND LABOR MARKET

- S. Ivanov** — International Migration in Russia: Dynamics, Policies, Forecast.... 35
- V. Gimpelson, A. Zudina** — Informal Workers in the Russian Economy:
Who Are They and How Many?..... 53
- E. Efimova** — Low-wage Workers on the Labor Market of the Russian
Federation Regions: What Russian Statistics Does not Say 77
- D. Strebkov, A. Shevchuk** — Electronic Self-employment in Russia 91

ECONOMICS OF PUBLIC HEALTH

- I. Rozmainsky** — Why Does Health Capital Increase in the Developed
Countries and Decrease in Post-Soviet Russia? (*An Attempt
at Post Keynesian Explanation*) 113
- O. Chirkunov** — Managing Motives in Public Health 132
- I. Kotlyarov, A. Balashov** — The Contradictions of the State Policy
on Regulation of Prices on Medicines: Problems and Ways of Their Solving 142

-
- Abstracts** 155

ВОПРОСЫ ТЕОРИИ

- А. Белянин, И. Егоров** — О творческом наследии выдающегося экономиста (*к 100-летию со дня рождения Мориса Алле*) 4
- И. Павлов** — Феномен «уклонения от двусмысленности» в теории рационального выбора 16

ДЕМОГРАФИЯ И РЫНОК ТРУДА

- С. Иванов** — Международная миграция в России: динамика, политика, прогноз 35
- В. Гимпельсон, А. Зудина** — «Неформалы» в российской экономике: сколько их и кто они? 53
- Е. Ефимова** — Низкооплачиваемые работники на рынке труда субъектов Российской Федерации: о чем молчит российская статистика 77
- Д. Стребков, А. Шевчук** — Электронная самозанятость в России 91

ЭКОНОМИКА ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

- И. Розмаинский** — Почему капитал здоровья накапливается в развитых странах и проедается в постсоветской России? (*Опыт посткейнсианского анализа*) 113
- О. Чиркунов** — Управление мотивами в здравоохранении 132
- И. Котляров, А. Балашов** — Противоречия государственной политики в области регулирования цен на лекарственные средства: проблемы и пути их решения 142

-
- Аннотации к статьям номера (на английском языке) 155
- Льготная подписка на журнал «Вопросы экономики» 159

*А. БЕЛЯНИН,
PhD, доцент МИЭФ НИУ ВШЭ,*

*И. ЕГОРОВ,
кандидат экономических наук,
ведущий научный сотрудник ИМЭМО РАН*

О ТВОРЧЕСКОМ НАСЛЕДИИ ВЫДАЮЩЕГОСЯ ЭКОНОМИСТА

(к 100-летию со дня рождения Мориса Алле)

По словам П. Самуэльсона, работы Мориса Алле стали источником оригинальных и независимых открытий¹. В 2011 г. научная общественность отмечает столетие со дня рождения этого выдающегося экономиста, лауреата Нобелевской премии.

Высшее академическое признание Алле получил в 1988 г., уже в преклонном возрасте. Он и поныне остается одним из немногих европейцев, отмеченных этой наградой, и, пожалуй, самым неортодоксальным из экономистов-нобелиатов.

Большинству современных экономистов он, вероятно, лучше всего известен по так называемому «парадоксу (точнее, парадоксам) Алле» — экспериментальным опровержениям теории ожидаемой полезности фон Неймана—Моргенштерна². Эти результаты были получены еще в конце 1940-х годов. Премия в 1988 г., согласно определению Нобелевского комитета, была присуждена вовсе не за его знаменитый парадокс, а за «пионерные работы в области рынков и эффективного распределения ресурсов», которые были написаны еще раньше — в середине 1940-х. Любопытно, что эти работы хотя и принесли их автору заслуженный авторитет одного из ведущих экономистов либерального толка, но «прозвучали» в основном на его родине, поскольку были опубликованы только на французском и долгие годы оставались почти неизвестны большинству экономистов. Впрочем, и в наши дни немногие специалисты знают, что значительная часть усилий Алле была посвящена совсем другой науке — физике, в частности, работам

¹ The Collected Scientific Papers of Paul A. Samuelson / K. Crowley (ed.). Cambridge, MA: MIT Press, 1986. Vol. 5. P. 83–85.

² См.: Алле М. Поведение рационального человека в условиях риска: критика постулатов и аксиом американской школы / Пер. И. А. Егорова, под ред. А. В. Полетаева // THESIS. 1994. № 5. С. 217–241.

по экспериментальной общей теории относительности, которым, по его собственному признанию, он посвящал до четверти своего рабочего времени. Кто еще из современных «классиков» экономической науки отличается таким богатством идей, таким разнообразием интересов, стремлением создать синтетическую картину мира?

Путь ученого

Морис Феликс Шарль Алле родился 31 мая 1911 г. в Париже в небогатой семье — его родители держали сырную лавку. Учитывая его репутацию «либерала», в традициях нашей страны это происхождение, вероятно, следовало бы считать «мелкобуржуазным», хотя сам он, не владея передовой классово-теоретической характеристикой своего происхождения как «пролетарское», подчеркивая, что дед его был простым столяром, а сам он рано остался сиротой: отец был призван на фронт Первой мировой и погиб в 1915 г.

Оставшись на попечении матери, Морис сумел поступить в лицей, где продемонстрировал блестящие способности, неизменно оказываясь первым в классе на каждой ступени образования. В лицее он увлекся историей (и сохранил это увлечение навсегда), но учитель математики посоветовал ему заняться точными науками. В 1929 г. он получил степени бакалавра математики и философии, в 1931 г. стал студентом Политехнической школы (École Polytechnique — пожалуй, самого престижного университета Франции), а в 1934 г. закончил другую высшую школу — Горную (École des Mines), с которой в дальнейшем была связана вся его академическая карьера, вплоть до выхода на пенсию в 1980 г. Однако тогда, в 1930-е годы, он был весьма далек от академической работы и тем более от экономической науки: вершиной карьеры для молодого специалиста «из низов» в тогдашней Франции была государственная служба.

Он работал горным инженером, инспектором промышленных и транспортных предприятий, а кроме того, служил в армии — альпийским стрелком и артиллеристом, даже успел принять участие во Второй мировой войне в качестве командира артиллерийской батареи на итальянском фронте. После поражения Франции в 1940 г. Алле вернулся к своей гражданской специальности и работал директором отдела горной документации и статистики до 1948 г. Но уже в это время его интересы полностью сместились в область экономики, причем случилось это, по его собственному признанию, под воздействием экономических потрясений 1930-х годов (в частности, Великой депрессии в Европе и США, куда его послали на три недели в научную командировку в августе 1933 г., то есть в самое тяжелое время кризиса). Кроме того, исследования Алле диктовались необходимостью понять, как следовало устроить послевоенную экономику Европы.

Выступая в 1993 г. в Академии моральных и политических наук по случаю вручения ему почетной шпаги академика, он говорил: «Своей страстью к экономике я обязан обстоятельствам — проблемам, связанным с Великой депрессией и социальными волнениями во Франции

1936 г., с невозможностью посвятить себя в то время физике и, наконец, с последствиями Второй мировой войны. Стремление дать ответ на экономические и социальные вопросы 1930-х годов, учитывая недостатки научной литературы, подтолкнуло меня после демобилизации в июле 1940 г. к исследованиям в области теории максимальной эффективности, общей теории излишков и общей теории экономики рынков, теории капитала и максимальной эффективности капитала, теории риска, теории денежной динамики, теории вероятностей и временных рядов»³.

Основные его работы — «В поисках экономической науки» (1943), «Чистая экономика и общественная эффективность» (1945), «Пролегомены к экономической реконструкции мира» (1945), «Экономика и процент» (1947) и ряд других, с не менее красноречивыми названиями, — были написаны именно в эти годы, когда, по его словам, он работал по 80 часов в неделю.

Другим решающим моментом в судьбе Алле-экономиста стало его избрание в 1944 г. профессором экономики Горной школы Парижа, где он подготовил немало известных ученых. Среди них — Ж. Дебре (нобелевский лауреат 1983 г.), М. Буате, долгое время возглавлявший госкомпанию «Электрисите де Франс», профессора экономики Э. Маленво, Ж. Лезурн и др. Как отмечал бельгийский экономист Ж. Дрез, Алле стал центром притяжения молодых умов, «духовным отцом и лидером» французской школы экономистов.

С конца 1940-х годов Алле постепенно отходит от обязанностей чиновника и полностью посвящает себя науке и преподаванию. С 1946 г. он руководит отделом Национального центра научных исследований, который много лет спустя, в 1978 г. присудил ему (единственному из экономистов) Золотую медаль — высшую академическую награду Франции. С 1990 г. нобелевский лауреат Морис Алле — член Института Франции (соответствует рангу действительного члена Академии наук), а с 1993 г. один из 40 «бессмертных» — членов Французской академии, интеллектуальной элиты нации, основанной еще кардиналом Ришелье.

За какие работы Алле получил признание? На этот вопрос он ответил в Нобелевской лекции, резюмировав свой вклад в развитие:

- теории эволюции, общего экономического равновесия, максимальной эффективности, а также основания экономического анализа;
- теории межвременных процессов и оптимальной структуры капитала;
- теории выбора в условиях неопределенности и критериев рационального принятия решений;
- теории денег, кредита и денежной динамики;
- теории вероятностей, анализа временных рядов и их экзогенных компонент.

Многие из этих теорий, конечно, сегодня хорошо известны нам, однако не забудем, что основные работы Алле были выполнены более полувека назад, оказавшись пионерными для современной экономической науки. Приоритет Алле в данных областях признавали ведущие специалисты,

³ Allocution de Maurice Allais a l'Académie des sciences morales et politiques, 1993. www.annales.org/archives/x/allais.html.

даже несмотря на недостаточную известность его оригинальных работ в англоязычном экономическом сообществе. По мнению Самуэльсона, «если бы его ранние работы были доступны на английском языке, целая эпоха в развитии экономической теории выглядела бы иначе»⁴.

Итак, какими проблемами занимался Алле? На первое место он ставил теорию общего равновесия, с которой, собственно, начинался его путь в экономике и в которой он опирался на работы других франкоязычных экономистов — Л. Вальраса и В. Парето. По словам Алле, многие идеи его ранних работ были подсказаны трудами Парето и, в свою очередь, повлияли на работы другого великого француза — Дебре, которого Алле считал своим единственным настоящим учеником. В свете теории Эрроу—Дебре, опубликованной в начале 1950-х, формулировки самого Алле 1940-х годов⁵ выглядят технически упрощенными и даже где-то наивными, однако за этой простотой кроется не недостаток навыков формального анализа, а принципиальная позиция и картина экономики как системы, которые на долгие годы стали «визитной карточкой» великого французского экономиста.

Алле, как ранее Вальрас, а позже — Эрроу и Дебре, рассматривает общее рыночное равновесие как результат взаимодействия независимых агентов — потребителей и фирм, максимизирующих свое личное благосостояние. «Я склонен интерпретировать эту мотивацию в самом широком смысле, то есть как связанную со всеми условиями, которые в конечном счете приводят к тому, что экономика с наибольшей эффективностью удовлетворяет потребности людей, сталкивающихся с ограниченностью ресурсов»⁶. В этой формулировке, по сути, уже заложены идеи теорем благосостояния, которые Алле озвучивает как «фундаментальную теорему эквивалентности.

Всякое состояние максимальной эффективности есть в то же время состояние равновесия экономики рынков.

Всякое состояние равновесия экономики рынков есть в то же время состояние максимальной эффективности»⁷.

Доказательства этих теорем в устах у Алле предельно просты: если какой-либо потребитель или фирма располагает набором ресурсов, не максимизирующим их полезность, а другой агент, фирма или потребитель располагает другим набором ресурсов, не максимальным с их

⁴ The Collected Scientific Papers of Paul A. Samuelson. P. 83–85.

⁵ Они резюмированы в: *Allais M. Theories of General Equilibrium and Maximum Efficiency // Equilibrium and Disequilibrium in Economic Theory / G. Schwödiauer (ed.). Dordrecht: Reidel, 1978. P. 129–201.*

⁶ *Allais M. An Outline of My Main Contributions to Economic Science // American Economic Review. 1997. Vol. 87, No 6. P. 3.*

⁷ Алле М. Условия эффективности в экономике. М.: Наука для общества, 1998. С. 69. «В течение 20 лет (1943–1962) я называл в своих работах теорию максимальной эффективности „теорией социальной отдачи“. Но подобный термин имеет, несомненно, эмоциональное содержание... сегодня я отдаю предпочтение выражению „максимальная эффективность“, а не выражению „максимальная социальная отдача“. В англосаксонской литературе теория максимальной эффективности обозначается как „теория оптимального распределения ресурсов“. Данный термин еще меньше отвечает сути предмета, чем „социальная отдача“ (используемый в моих первых работах), поскольку он предполагает один-единственный вариант распределения ресурсов, тогда как в реальности существует бесконечное число состояний максимальной эффективности» (Там же. С. 26).

точки зрения, то у двух таких агентов всегда будет стимул *перераспределить* эти ресурсы таким образом, что полезность каждого из них возрастет, при этом высвободится некоторый излишек, который составляет чистый прирост общественного благосостояния. Общее экономическое равновесие соответствует ситуации, когда высвобождение подобных излишков (более) невозможно.

Отсюда, в частности, следует, что максимизация общественного благосостояния означает производственную эффективность, однако обратное не обязательно будет верным (вспомним о плановой экономике!). К этим интуитивным выводам Алле приходит путем качественного рассуждения, ибо, по его мнению, «формальная строгость немногого стоит, если она сопровождается существенными искажениями истинной природы реальности, так что приближительная теория, соответствующая этой последней, лучше формально строгой теории, которая может быть построена лишь ценой существенных искажений фактов»⁸.

Применительно к общему равновесию Алле целенаправленно подчеркивает, что его доказательство не требует таких эмпирически не обоснованных допущений, как непрерывность и дифференцируемость целевых функций и/или вогнутость их линий уровня. Без этих допущений теоремы благосостояния не доказываются в экономике Эрроу—Дебре; теория Алле оказывается более общей, поскольку основана лишь на топологических свойствах линий уровня и предпосылке о рациональном (максимизирующем) поведении.

В течение почти 15 лет Алле пытался «преодолеть», как он считал, ограниченность и нереалистичность модели общего экономического равновесия Вальраса. Результатом этого преодоления стала модель *экономики рынков*. «Главное различие между моделью рыночной экономики и моделью экономики рынков состоит в том, что в последней ведущие к равновесию обмены происходят последовательно по различным ценам и в один и тот же момент времени используемые различными операторами системы цен не обязательно одни и те же. По своей природе первая модель „монистична“, а вторая — „плюралистична“»⁹.

Еще одно существенное отличие подхода Алле заключается в том, что он в явном виде анализирует *динамику сходимости экономики к состоянию общего равновесия* и выводит ее из эволюции поведения экономических агентов. В соответствии с этим подходом специфическую интерпретацию в его концепции получают цены и деньги. В экономике Вальраса цены формируются на основе цен предложения и цен спроса в процессе нащупывания (*tâtonnement*), хотя сам этот процесс, по сути, происходит в некоем мысленном пространстве, ортогональном реальной экономической деятельности. Напротив, теория Алле нарочито временная: сделки происходят с заданной периодичностью, а равновесие есть результат межвременного процесса перераспределения излишков между потребителями и фирмами; роль основного балансирующего инструмента, по сути, играют *не цены, а излишки*; деньги же из счетного товара у Вальраса превращаются в символический.

⁸ *Allais M. Theories of General Equilibrium and Maximum Efficiency.* P. 149.

⁹ *Алле М. Условия эффективности в экономике.* С. 269.

Такая трактовка времени в концепции Алле в чем-то сходна с современной ему теорией Дж. Хикса, который в «Стоимости и капитале» использовал подобные дискретные промежутки («недели планирования»). Однако, если в экономике Хикса все сделки происходят по текущим ценам, а сама экономика в каждый момент находится во временном равновесии, то у Алле общее равновесие носит изначально межвременной характер, а сделки происходят по «идеальным» ценам, равновесным на настоящих и будущих рынках. Это допущение, разумеется, требует предположения о совершенном предвидении цен со стороны агентов. Таким образом, теория общего равновесия Алле оказывается еще и предшественницей теории рациональных ожиданий!

Еще одна подобная пророческая параллель заложена в книге Алле «Экономика и процент», где идея межвременного равновесия реализована в двухпериодной модели перекрывающихся поколений (*overlapping generations*) — более чем за десять лет до того, как ее в несколько ином виде предложил Самуэльсон¹⁰ (затем она перекочевала в макроэкономику). Самуэльсон строит макроэкономическую модель с репрезентативными агентами, живущими три периода, а процент выступает не только механизмом передачи богатства, но и мерой роста численности населения. В теории Алле агенты живут два периода, зато его формулировка более общая в том смысле, что он рассматривает две группы агентов — производителей и потребителей, причем первые работают только в первом периоде, а потребляют в обоих. Соответственно процент для Алле — это прежде всего механизм межвременной передачи ресурсов и потребления, и в этом смысле его подход связан с идеями И. Фишера — еще одного экономиста, которого он относил к числу своих предшественников наряду с Вальрасом и Парето.

Родство идей Алле и Фишера просматривается и в других работах французского экономиста, например в его теориях процента и денег. Здесь мысль Алле развивалась практически параллельно с теориями американских монетаристов — М. Фридмена и Ф. Кейгена. Как и эти ученые, Алле полагал, что спрос на деньги зависит от темпов роста цен, но выводил их динамику не только из политики денежных властей (по мнению монетаристов, зачастую ошибочной), но и — в русле исследовательских парадигм Фишера и Кейнса — из психологической природы процента, степени забывчивости агентов в отношении собственных потребностей, а также скорости их реакции на изменения¹¹. Помимо очевидной содержательной мотивации, Алле снова оказывается провидцем: его концепция «психологического времени» в экономике стала явной предшественницей современных психологических теорий межвременных предпочтений¹².

¹⁰ *Samuelson P.* An Exact Consumption-Loan Model of Interest with or without the Social Contrivance of Money // *Journal of Political Economy*. 1958. Vol. 66, No 5. P. 467–482.

¹¹ *Allais M.* Forgetfulness and Interest // *Journal of Money, Credit and Banking*. 1972. Vol. 4, No 1, part 1. P. 40–73; *Allais M.* A Restatement of the Quantity Theory of Money // *American Economic Review*. 1966. Vol. 56, No 5. P. 1123–1157; *Allais M.* The Influence of the Capital-Output Ratio on Real National Income // *Econometrica*. 1962. Vol. 30, No 4. P. 700–728.

¹² *Loewenstein G., O'Donoghue T., Rabin M.* Projection Bias In Predicting Future Utility // *Quarterly Journal of Economics*. 2003. Vol. 118, No 4. P. 1209–1248.

Междисциплинарность подхода Алле к социально-экономическим проблемам просматривается практически в каждой его работе. Свободно владея математическим аппаратом (уже в преклонном 85-летнем возрасте он без труда за 3-4 дня писал работы объемом 80–100 страниц по проблемам экономических приложений функционального анализа!), Алле не только не чурался смежных областей, но и искал идеи и аргументы для своих работ в социологии, психологии, политических науках. Именно таким междисциплинарным подходом отмечена самая, пожалуй, известная его работа — «Поведение рационального человека в условиях риска»¹³. Новая в те времена теория ожидаемой полезности (впервые изложенная в 1944 г.) быстро завладела умами современников — в ней отметились и будущие классики Самуэльсон и Фридмен, и выдающиеся американские математики Д. Милнор и Л. Сэвидж, и многие другие. Увлеченность новой и красивой идеей была, казалось, настолько повальной, что никто и не думал о ее проверке, тем более таким неожиданным и таким убийственно прямым способом, какой предложил Алле.

С точки зрения современной методологии, тестировать следовало прежде всего эмпирические предсказания теории: собрать данные о поведении людей в условиях риска в конкретных ситуациях и оценить степень его соответствия предсказаниям теории с учетом налагаемых ею ограничений. Такие работы появились в конце 1980-х и появляются до сих пор, однако основаны они на сравнении теории ожидаемой полезности с ее обобщениями, вытекающими из пионерного эксперимента Алле, который предложил оригинальный и исключительно глубокий с методической точки зрения способ ее проверки. Вместо того чтобы тестировать предсказания теории, он обратился к ее предпосылкам — к системе аксиом, из которых аналитически выводилась теорема о существовании функции ожидаемой полезности, а именно к «аксиоме независимости». Эта аксиома, в несколько иной формулировке известная как «принцип достоверного объекта» (*sure-thing principle*), требует, чтобы порядок предпочтений на множестве случайных перспектив (лотерей) оставался неизменным при линейных комбинациях этих перспектив с *любыми* другими, взятыми с равными весами (вероятностями). Нарушение этого требования означает, что неверна сама аксиома независимости, следовательно, не может считаться доказанным существование представлений предпочтений в виде функционала ожидаемой полезности. На контрпримеры, построенные Алле, «попались» практически все творцы теории ожидаемой полезности из «американской школы» — от Моргенштерна и Сэвиджа до Фридмена и Самуэльсона, с которыми молодой француз встретился на одном из первых послевоенных конгрессов Эконометрического общества, проходившем в Марселе.

Оригинальная работа Алле была опубликована в журнале «Econometrica» на французском языке и лишь впоследствии переведена на другие, но сразу вошла в научный оборот. Позже ее результаты

¹³ *Allais M. Le Comportement de l'Homme Rationnel devant le Risque: Critique des Postulats et Axiomes de l'École Americaine // Econometrica. 1953. Vol. 21, No 4. P. 503–546.*

были подтверждены другими экспериментами (включая работы психологов, начиная с А. Тверски и нобелевского лауреата Д. Канемана). Возникла обширная литература по теоретическим обобщениям ожидаемой полезности, основанным на отказе от аксиомы независимости. Первой в этом ряду опять-таки стоит оригинальная работа Алле, который еще в 1953 г. указал на причины нарушений требования независимости, прежде всего на смещение предпочтений при определенности одной из перспектив, что в современной литературе известно как «эффект достоверности»¹⁴.

Не ограничиваясь обобщениями, Алле предлагает функционал ожидаемой полезности, в котором учитывается не только первый, но и моменты высших порядков — в первую очередь дисперсия, а также вводятся вероятностные веса, которые соответствуют современной теории полезности, зависящей от рангов (*rank-dependent expected utility*). Экспериментально признано уже в наши дни, что это наиболее убедительная из теоретических альтернатив теории ожидаемой полезности — результат, предсказанный в работах Алле еще 60 лет назад! Эти работы служат, пожалуй, лучшей иллюстрацией подхода Алле-ученого к методологии любого исследователя: научное понимание природы какого-либо явления невозможно без теории, задача которой — структурировать и строгим образом описать временные и пространственные инварианты изучаемых явлений. Однако даже самая изысканная и строгая теория не имеет никакой научной ценности, если она не подтверждается на реальных данных.

Работы и жизнь Мориса Алле убедительно подчеркивают обстоятельство (на которое неоднократно указывал сам французский экономист), что отсутствие канонической экономической «школы» может быть не только слабостью, но и силой ученого-исследователя, обладающего широким кругозором, не боящегося опираться на здравый смысл и имеющего достаточную смелость идти своим путем и не бояться трудностей. Подобные междисциплинарные переключки характерны для всего научного творчества Алле, для которого не было иных авторитетов, кроме авторитета разума. Как иначе могли бы появиться его теория «вероятностного детерминизма», утверждающая, что за большинством физических случайных процессов стоят «почти периодические» детерминистские циклические колебания¹⁵, или экспериментальные исследования в физике, закономерно приведшие Алле к новым и оригинальным теоретическим конструкциям.

Начав с развития опытов Майкельсона по измерению скорости света, он еще в 1954 г. обнаружил неожиданные ускорения колебаний обычного маятника в период солнечного затмения. Этот феномен известен как «эффект Алле», и споры по поводу его реальности и причин не утихают и в наши дни, поскольку он не предсказывается ни классической теорией гравитации, ни общей теорией относительности.

¹⁴ *Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk // Econometrica. 1979. Vol. 47, No 2. P. 263–291.*

¹⁵ *Allais M. Sur la Distribution Normale des Valeurs a des Instants régulièrement Espacés d'une Somme de Sinusoides // Comptes-Rendus de l'Académie des Sciences. Paris, 1983. T. 296, Serie 1. P. 829–893.*

Целью физических экспериментов Алле 1952–1960 гг. был поиск ответов на два вопроса. Первый: можно ли, находясь на Земле, определить положение нашей планеты на орбите и ее скорость в пространстве? Алле ответил утвердительно, хотя до него ответ на этот вопрос считался (и считается до сих пор) отрицательным. Второй: является ли скорость света постоянной величиной независимо от его направления? Алле ответил отрицательно, что также противоречило общепринятой теории. Тем самым эксперименты Алле ставили под сомнение основания специальной и общей теории относительности.

За свои эксперименты Алле был удостоен в 1959 г. премии имени Галабера Французского общества астронавтики и звания лауреата американского фонда по исследованию гравитации. Своим учителем он называл великого француза А. Пуанкаре, как он говорил, «последнего универсального ученого». В середине 1990-х годов Алле опубликовал объемистую книгу «Анизотропия пространства», в которой показана принципиальная неоднородность физического пространства. Соответствующая теория Алле не стала «мейнстримом» в современной физике, но у нее немало сторонников, которые весьма убежденно заявляли, что эти работы Алле заслуживают даже Нобелевской премии по физике¹⁶.

Все это было бы невозможно без колоссального труда — Алле неспроста цитировал фразу Чайковского: «Вдохновение — такая гостья, которая не любит посещать ленивых»¹⁷. Сам он работал всю жизнь и, даже выйдя на пенсию, неоднократно «давал фору» (а то и жару!) многим молодым коллегам — чего стоит хотя бы потрясающий по своему накалу и страстности диалог Алле и М. Машины по поводу теории «локальной полезности» последнего¹⁸.

В поисках эффективности и справедливости

Разумеется, образ Алле-исследователя был бы неполным без практической мотивации его научных работ. Интерес к прикладным проблемам, зародившийся еще в 1930-е годы, не иссякал до последних дней жизни Алле и определял его *specto* профессионального экономиста как человека, гражданский долг которого состоит в том, чтобы найти и предложить способы улучшения общественного устройства. Этот подход характерен для всей его научной деятельности, начиная с теории общего равновесия, которая для него была связана с поиском синтеза эффективности и справедливости. Алле интересовали и проблемы практической организации конкретных рынков, в частности вопросы регулирования естественных монополий, где его идеями вдохновлялись такие признанные авторитеты, как М. Буате, Ж.-Ж. Лаффон и Ж. Тироль.

В этой сфере, как и во всех других, Алле как ученый всегда поверял теоретические предсказания практикой. Так, признавая оп-

¹⁶ www.allais.info/index.html.

¹⁷ *Allais M. The Passion for Research // Eminent Economists: Their Life Philosophies / M. Szenberg (ed.). Cambridge, etc.: Cambridge University Press, 1992.*

¹⁸ *Machina M. A Stronger Characterization of Declining Risk Aversion // Econometrica. 1982. Vol. 50, No 4. P. 1069–1079; Machina M. Two Errors in the 'Allais Impossibility Theorem' // Theory and Decision. 1995. Vol. 38, No 3. P. 231–250; Allais M. The Real Foundation of the Alleged Errors in the Allais Impossibility Theorem: Unceasingly Repeated Errors or Contradictions of Mark Machina // Ibid. P. 251–299; Machina M. Two Errors: a Summary // Ibid. P. 301–307; Allais' Rejoinder // Ibid. P. 309–311.*

тимальность регулируемого ценообразования естественных монополий по предельным издержкам, Алле-практик еще в 1940-е годы говорил, что этот метод не учитывает общественных фиксированных издержек и не создает достаточных стимулов для снижения издержек в условиях бюджетных ограничений¹⁹.

Аналогичным был его подход к практике планирования, принятой во Франции в послевоенные годы: признавая практическую полезность государственного участия в оптимизации распределения экономических ресурсов, Алле всегда выступал против государственного засилья, ограничивающего индивидуальные свободы и частные стимулы. Оптимальная политика, с его точки зрения, должна исходить из понимания природы явления и трезво оцененного и проанализированного баланса общественных интересов. Характерно, что его позиция в отношении глобальных рыночных «свобод» всегда была более сдержанной и даже неуместной для записного «либерала», к которым его нередко пытались причислить. Так, по вопросам оптимальных режимов международной торговли Алле, ратуя за снятие барьеров в отношении стран с сопоставимым уровнем экономического развития и стоимостью ресурсов, выступал за протекционизм в отношении неравных, например Китая, и характеризовал как «монстроподобную» декларированную приверженность ВТО универсальным принципам свободы торговли²⁰.

Алле последовательно выступал против неограниченной свободы торговли в рамках Европейского таможенного союза, а впоследствии — и ЕС, а также против либерализации финансовой и банковской системы, неоднократно критикуя доктрину Вашингтонского консенсуса. Алле оставался последовательным (и одним из немногих во Франции) противником создания зоны евро, полагая, что единая европейская валюта не должна предшествовать полному политическому объединению Европы. С точки зрения практической политики эти воззрения великого француза могут показаться эклектичным чудачеством, чтобы не сказать сильнее; и неспроста самые разные политические силы не раз пытались объявить его своим идеологом. В действительности же это многообразие воззрений объясняется гораздо проще: Алле всегда стоял на позиции непредвзятого эксперта, оценивающего проблемы реального мира не с позиций каких-либо доктрин, а исходя из их содержания и здравого смысла; и на позиции свободного человека — интеллектуала и мыслителя, обладающего огромным научным и жизненным опытом, свободного гражданина, который имеет право на свое мнение и смело его высказывает, невзирая ни на какие авторитеты.

Во многих своих работах Алле выступает с комплексом предложений по глубокому реформированию налоговой²¹, кредитной и международной валютной систем. Особое место в этом ряду занимает всеобщая индексация, с помощью которой он предлагает ввести инвариантный эквивалент стоимости, позволяющий в случае инфляции избежать

¹⁹ *Allais M.* Le problème de la coordination des transports et la théorie économique // *Revue d'Économie Politique*. 1948. Vol. 58, No 2. P. 212–271.

²⁰ www.marianne2.fr/Le-testament-de-Maurice-Allais_a198475.html.

²¹ См.: *Алле М.* Переосмысливая общепризнанные истины. М.: ТЕИС, 2000.

неоправданных убытков или выигрышей²². В условиях серьезных колебаний, считает он, «только обязательная индексация по реальной стоимости всех обязательств на будущее... могла бы обеспечить эффективное и одновременно справедливое функционирование экономики»²³.

Предложенные Алле реформы носили действительно радикальный характер. По его мнению, необходимо в первую очередь кардинально изменить систему кредитования, позволяющую создавать платежные средства и покупательную способность «из ничего». «Мир превратился в огромное казино, где игорные столы расставлены по всем меридианам и параллелям... Повсюду кредит способствует спекуляции, так как можно покупать, не платя, и продавать, не владея товаром»²⁴.

Вместо глобальных финансовых рынков с непрерывными котировками и свободным перетоком капитала Алле предлагал исходить из того, что создание (эмиссия) денег должно быть прерогативой только государства и что любое финансирование инвестиций на определенный срок должно быть обеспечено займами на более долгий или же, как минимум на такой же срок, с соответствующей глубокой перестройкой банковских и финансовых структур²⁵.

Не менее радикальны предложения Алле по реформированию международной валютной системы. Поскольку этот вопрос сегодня крайне актуален, мы позволим себе изложить точку зрения Алле более подробно. Его предложения включают: «Полный отказ от системы плавающих курсов и ее замену системой фиксированных обменных курсов, пересматриваемых по необходимости; обменные курсы, обеспечивающие действительное выравнивание платежных балансов²⁶; *полный* отказ от доллара как счетной единицы, как валюты, используемой в торговле, и как резервной валюты в международном плане; слияние Всемирной торговой организации и Международного валютного фонда... в конечном счете, постепенное установление общей международной счетной единицы с помощью соответствующей системы индексации»²⁷.

Алле размышлял и о реформировании экономик стран Восточной Европы. «Нельзя скрывать от себя, — писал он в апреле 1991 г., — все те опасности, которые сопряжены с переходом, даже постепенным, к рыночной экономике с частной собственностью: практически неизбежное появление нуворишей, возникновение вопиющего и неоправданного неравенства, которое рынок сможет сократить лишь тогда, когда конкуренция станет достаточно сильной, более или менее жесткие формы управления частными предприятиями, безработицу, инфляцию, разложение нравов и т. д... Переход от коллективистской собственности к частной должен быть постепенным... и осуществляться в течение

²² *Allais M.* Pour l'indexation. P.: Juglar, 1993.

²³ *Allais M.* La crise mondiale d'aujourd'hui. Pour de profondes réformes des institutions financières et monétaires. P.: Juglar, 1999. P. 99.

²⁴ *Ibid.* P. 71.

²⁵ *Ibid.* P. 95—97.

²⁶ В связи с этим Алле отмечал: «Сохранение Соединенными Штатами с 1985 г. дефицита платежного баланса свыше 100 млрд долл. в год совершенно недопустимо. Можно ли согласиться с тем, что самая мощная страна на планете изымает такие суммы у остальной части мира?». (*Ibid.* P. 117)

²⁷ *Ibid.* P. 103—104.

нескольких лет... Может показаться парадоксальным, по крайней мере на первый взгляд, что такой либерал, как я, выступает за планирование... Речь идет о плане по отмене планирования и о последовательной приватизации коллективистской экономики... Страны Восточной Европы должны спешить медленно. Важно, чтобы их политическое и экономическое преобразование было тщательно подготовлено»²⁸.

Что касается СССР, то здесь Алле был категоричен: «Брутальный переход по советам американских экспертов к рыночной экономике после 72 лет коллективизма не мог не закончиться полным провалом... Я и сегодня убежден, что только планирование могло бы вывести Россию из того глубокого кризиса, в котором она находится»²⁹. Эти строки написаны в октябре 1998 г., в период экономического кризиса, серьезно поразившего и Россию.

Алле не верил в чудодейственность слепых рыночных сил, так как, по его мнению, экономика рынков не может быть результатом действия их сил — она неотделима от институциональных рамок своего функционирования. Вот почему Алле считал, что конкурентная организация экономики не только не противоречит сознательному вмешательству со стороны общества, но, напротив, с необходимостью предполагает его. Следовательно, государственная власть имеет собственную важную сферу деятельности. Не случайно в своей последней статье Алле называет себя теоретиком, являющимся и либералом, и социалистом одновременно, поскольку эффективность экономики неразрывно связана со справедливостью в распределении общественного богатства³⁰.

«Алле внес в экономическую науку логическую строгость математика, объективность физика, гибкость мышления инженера, широту взгляда историка»³¹. Наследие Алле столь велико и обширно, что для его осмысления мировому научному сообществу потребуется не один десяток лет. И все-таки главное понятно уже сейчас: глубина его научных идей, самостоятельность и смелость мысли, готовность отстаивать свои научные убеждения даже вопреки общепризнанным истинам были и останутся не просто фактом интеллектуальной истории XX в., но и доказательством силы человеческого разума, лучшим памятником одному из самых великих экономистов современности.

²⁸ *Allais M.* La crise mondiale d'aujourd'hui... P. 79–80.

²⁹ *Ibid.* P. 79–81.

³⁰ *Allais M.* Contre les tabous indiscutés // *Marianne*. 2009. No 659. Кстати, и здесь прослеживается влияние Вальраса.

³¹ *Егоров И.* Феномен Мориса Алле // Алле М. Экономика как наука. М: Наука для общества, РГГУ, 1995. С. 10.

И. ПАВЛОВ,
кандидат экономических наук,
преподаватель МГУ им. М. В. Ломоносова,
старший научный сотрудник ИЭ РАН

ФЕНОМЕН «УКЛОНЕНИЯ ОТ ДВУСМЫСЛЕННОСТИ» В ТЕОРИИ РАЦИОНАЛЬНОГО ВЫБОРА*

Можно с полной уверенностью утверждать, что прогресс в теории выбора, особенно ощутимый в экономической науке со второй половины XX в., в значительной степени связан с рассмотрением на первый взгляд аномальных вариантов поведения людей. Как отмечал П. Фишберн: «Успехи в теории принятия решений зачастую достигались через преодоление парадоксов»¹.

К числу таких не вписывающихся в традиционную ортодоксальную теорию аномальных вариантов поведения индивидов относится так называемый феномен *уклонения от двусмысленности* (*ambiguity aversion phenomenon*). В наиболее отчетливой форме это явление впервые было описано в статье американского экономиста Д. Эльсберга² и привлекло к себе внимание специалистов.

Дело в том, что высказанные Эльсбергом идеи привели к переосмыслению категорий риска и неопределенности, а также связанного с ними понятия вероятности. Как известно, в экономической науке вероятностное исследование явлений хозяйственной деятельности, построенное на разграничении риска и неопределенности, первым осуществил Ф. Найт в работе «Риск, неопределенность и прибыль» (1921): «Чтобы... различие между измеримой и неизмеримой неопределенностью не стиралось, мы будем обозначать первую из них термином „риск“, а вторую — термином „неопределенность“»³.

Первоначально феномен уклонения от двусмысленности стал результатом анализа гипотетических ситуаций выбора, которые Эльсберг использовал для экспериментальной проверки выводов из теории субъективной ожидаемой полезности Л. Сэвиджа. Впоследствии эти задачи стали характеризовать определенный класс явлений, в кото-

* Первоначальный вариант данной статьи был представлен в качестве доклада на семинаре «Теоретическая экономика» ИЭ РАН.

¹ *Fishburn P.* Decision Theory: The Next 100 Years? // *Economic Journal*. 1991. Vol. 101, No 404. P. 27.

² См.: *Ellsberg D.* Risk, Ambiguity, and the Savage Axioms // *Quarterly Journal of Economics*. 1961. Vol. 75, No 4. P. 643—669. Идея мысленного эксперимента, связанного с дилеммой при выборе между рисковыми возможностями, различающимися по степени четкости заданных условий, скорее всего была заимствована Эльсбергом у Дж. М. Кейнса. Еще в работе «Трактат о вероятности» (1921 г.) Кейнс представил для обсуждения так называемую *логическую* концепцию определения категории «вероятность»: «Если два значения вероятности равны между собой по величине, следует ли нам, осуществляя выбор направления действий, предпочесть то, которое основывается на большем объеме знаний, информации, подтверждающей данную вероятность?» (*Keynes J. M.* A Treatise on Probability. L.: Macmillan, 1921. P. 313.)

³ *Найт Ф.* Риск, неопределенность и прибыль. М.: Дело, 2003. С. 225.

рых индивиды систематически нарушают аксиомы теории Сэвиджа, а в научной литературе они получили название *парадокса Эльсберга*.

Логическая задача, исследованная Эльсбергом в конце 1950-х годов, привнесла в экономическую теорию выбора новый тип задач принятия решений в ситуациях, которые не могут быть однозначно классифицированы на основе схемы Найта как «рискованные» или «неопределенные». Речь идет о таких ситуациях, когда информация, касающаяся определенных событий и представленная в вероятностной форме посредством частотных распределений, нечеткая, расплывчатая или двусмысленная. Понятие *риска* относится к таким ситуациям, в которых вероятность появления соответствующих событий можно представить с помощью классической вероятностной меры, а категория *двусмысленности* характеризует ситуации, при которых в распоряжении лица, принимающего решение, имеется недостаточная или неудовлетворительная информация, исключающая возможность приписывать анализируемым событиям точные и однозначные вероятности. Другими словами, индивид не может выбрать то ли иное направление своих действий, так как на основе подобного рода информации можно совершать поступки, противоположные по своим конечным результатам. Такой класс информационных состояний мира получил название двусмысленных, а соответствующая область исследования — «теория выбора или принятия решений в условиях двусмысленности» как особый случай в исследовании риска и неопределенности⁴.

Рассмотрим пример, который поможет нам понять различие между состояниями риска, неопределенности и двусмысленности. Пусть некоему индивиду *X* предложили сделать ставки на исход трех теннисных матчей (*A*, *B* и *C*). *X* прекрасно осведомлен о состоянии и классе игры каждого из двух игроков матча *A*. Он предполагает, что вероятность победы в матче *A* равна (50/50) и что только случай позволит определить победителя. В отношении матча *B* *X* не располагает абсолютно никакими данными и фактами, касающимися силы и умений соперничающих теннисистов. Матч *C* в определенных чертах похож на матч *B*, за тем исключением, что *X* смог узнать, что один из теннисистов — прекрасный, профессиональный спортсмен, но *X* не знает, о каком из двух игроков идет речь. Про второго игрока матча *C* известно, что он новичок. Таким образом, все эксперты и наблюдатели считают результат третьего матча предрешенным.

Основываясь на данном примере, мы утверждаем, что принятие решения об исходе матча *A* есть ситуация принятия решения в условиях *риска*, а не в условиях неопределенности. Ситуация с матчем *B* представляет собой принятие решения в условиях *неопределенности*, поскольку отсутствуют любые основания для предположения о том, кто станет победителем. Исход матча *C* представляет собой ситуацию принятия решений в условиях *двусмысленности*, так как вероятность победы каждого из двух игроков равняется либо нулю, либо единице.

Пионерная работа Эльсберга сразу вызвала целую волну публикаций других исследователей (экономистов, психологов), которые критически анализировали результаты и выводы, следующие из ситуаций принятия решения, подпадающих под определение парадокса Эльсберга⁵.

⁴ Ellsberg D. Risk, Ambiguity and Decision. N.Y.: Garland Publishing Inc., 2001. P. 2.

⁵ См.: Fellner W. Distortion of Subjective Probabilities as a Reaction to Uncertainty // Quarterly Journal of Economics. 1961. Vol. 75, No 4. P. 670—689; Raiffa H. Risk, Ambiguity, and Savage Axioms: Comment // Quarterly Journal of Economics. 1961. Vol. 75, No 4. P. 690—694;

На протяжении последних десятилетий XX в. теория принятия решений в условиях двусмысленности заняла свое место в теории рационального выбора наряду с другими традиционными направлениями анализа — принятием решений в условиях риска (модель ожидаемой полезности фон Неймана—Моргенштерна) и неопределенности (модель субъективной ожидаемой полезности Сэвиджа).

Дополнительным фактором активизации исследований в области индивидуального принятия решений стали практические соображения. Индивиды, принимающие решение в реальной действительности, как правило, не располагают четкой и однозначной информацией о вероятности осуществления потенциальных исходов или последствий совершаемых ими действий. К таковым относятся решения, касающиеся реализации венчурного бизнес-проекта, результатов судебных тяжб между хозяйствующими или физическими субъектами, выбора финансовых инструментов для диверсификации инвестиционного портфеля ценных бумаг, прохождения специфического медицинского лечения с целью продлить жизнь тяжелобольного и т. д. Индивид располагает лишь совокупностью собственных приблизительных оценок, мнений и результатов опыта других людей в данной области, зачастую выраженных в вербальной форме, а именно в виде утверждений и примеров из жизни.

Одной из наиболее интересных поведенческих аномалий, по всей видимости напрямую связанных с феноменом уклонения от двусмысленности, можно считать *искажение при принятии финансовых и иных решений, обусловленное местом жительства* (home bias)⁶. Суть данного феномена, не поддающегося объяснению в рамках традиционных теорий выбора и финансов, заключается в том, что инвесторы предпочитают размещать подавляющую часть денежных средств в финансовых активах родной страны, уклоняясь от выгод, которые сулит международная диверсификация инвестиционного портфеля, и тем самым сознательно выбирая субоптимальное решение.

Потенциальная значимость изучения двусмысленности связана с тем, что необходимо корректно оценивать имеющиеся в распоряжении экономических агентов неоднозначные данные и факты, учитывать приблизительные оценки и мнения других индивидов в реальных условиях. Теория двусмысленности должна объяснить выявленные поведенческие аномалии, а аксиоматическую структуру ортодоксальной теории выбора нужно модифицировать.

Brewer K. Decisions Under Uncertainty: Comment // *Quarterly Journal of Economics.* 1963. Vol. 77, No 1. P. 159–161; *Roberts H.* Risk, Ambiguity and the Savage Axioms: Comment // *Quarterly Journal of Economics.* 1963. Vol. 77, No 2. P. 327–336; *Becker S., Brownson F.* What Price Ambiguity? or the Role of Ambiguity in Decision-Making // *Journal of Political Economy.* 1964. Vol. 72, No 1. P. 62–73; *Brewer K., Fellner W.* The Slanting of Subjective Probabilities — Agreement on Some Essentials // *Quarterly Journal of Economics.* 1965. Vol. 79, No 4. P. 657–663; *Smith V.* Measuring Nonmonetary Utilities in Uncertain Choices: The Ellsberg Urn // *Quarterly Journal of Economics.* 1969. Vol. 83, No 2. P. 324–329; *Sherman R.* The Psychological Difference Between Ambiguity and Risk // *Quarterly Journal of Economics.* 1974. Vol. 88, No 1. P. 166–169.

⁶ См.: *French K., Poterba J.* Investor Diversification and International Equity Markets // *American Economic Review.* 1991. Vol. 81, No 2. P. 222–226.

Парадокс Эльсберга и его влияние на развитие теории выбора

Теория субъективной ожидаемой полезности (далее — ТСОП) — наиболее распространенная и общепринятая теория выбора в условиях неопределенности — предполагает, что индивид, принимающий решение, знает однозначное, четко определенное, аддитивное⁷, субъективное вероятностное распределение на множестве взаимоисключающих состояний природы. Индивид использует это распределение при ранжировании субъективно неопределенных действий и максимизирует ожидаемую полезность.

Парадокс Эльсберга показал ограниченность ортодоксальной теории принятия решений в условиях неопределенности, а также выявил необходимость исследования принципиально новой области явлений, ранее не привлекавшей внимания ученых⁸.

Рассмотрим урну, содержащую 90 шаров, идентичных друг другу, за исключением окраски. Точно известно, что 30 из этих шаров — красные (далее — K). Каждый из остальных 60 шаров либо черный, либо желтый (далее — $Ч$, $Ж$), но все дело в том, что мы не знаем относительное количество черных и желтых шаров, среди оставшихся 60 — оно может быть любым.

Индивиду разрешается вытащить один шар из урны случайным образом. Рассмотрим четыре возможных действия, где действие f_1 приносит индивиду в качестве исхода 100 долл., если он вытащит красный шар, и 0 долл. — если он вытащит черный или желтый шар из урны, и так далее для каждого из четырех действий.

В случае парадокса Эльсберга неопределенность моделируется с помощью множества состояний природы $S = \{K, Ч, Ж\}$ и с помощью ставок, которые интерпретируются как возможные действия индивида (табл. 1).

Т а б л и ц а 1

«Трехцветный» парадокс Эльсберга (долл.)

	30 шаров	60 шаров	
	красный	черный	желтый
$f_1(\bullet)$	100	0	0
$f_2(\bullet)$	0	100	0
$f_3(\bullet)$	100	0	100
$f_4(\bullet)$	0	100	100

Индивиду предлагается выявить, упорядочить свои предпочтения в каждой из следующих двух пар действий: f_1 и f_2 , f_3 и f_4 . Наиболее распространенными структурами предпочтений в данном варианте задачи принятия решений являются $f_1 \succ f_2$ и $f_4 \succ f_3$.

⁷ В теории вероятностей под аддитивностью понимается такое свойство вероятностных мер непересекающихся событий, при котором вероятность объединения таких событий равна сумме значений их отдельных вероятностей.

⁸ См.: Epstein L., Zhang J. Subjective Probabilities on Subjectively Unambiguous Events // Econometrica. 2001. Vol. 69, No 2. P. 265–266.

Предпочтение альтернативы $f_1(\cdot)$ по сравнению с $f_2(\cdot)$ базируется на убеждении, что вероятность выигрыша 100 долл. в случае $f_1(\cdot)$ составляет $\frac{1}{3}$, а в случае $f_2(\cdot)$ она может изменяться как угодно в интервале от 0 до $\frac{2}{3}$ включительно. Подобным образом большинство индивидов предпочитают действие $f_4(\cdot)$ по сравнению с альтернативой $f_3(\cdot)$ на том основании, что вероятность выигрыша 100 долл. в случае действия $f_4(\cdot)$ гарантированно составляет $\frac{2}{3}$, а в случае $f_3(\cdot)$ она может изменяться от $\frac{1}{3}$ до 1.

Казалось бы, подобные рассуждения представляются разумными и обоснованными, но они несовместимы с гипотезой о наличии у индивидов согласованных вероятностных суждений, касающихся тех или иных событий. Другими словами, подобные структуры предпочтений несовместимы с любым распределением субъективных вероятностей (p_K, p_C, p_J) , определенных на множестве событий (красный, черный, желтый). Почему?

Выявленное упорядочение предпочтений $f_1 \succ f_2$ предполагает, что вероятность вытащить из урны красный шар превосходит вероятность достать черный ($p_K > p_C$), но предпочтение альтернативы $f_4 \succ f_3$ подразумевает следующее соотношение: $(p_C + p_J > p_K + p_J)$, которое ведет к противоречию, если избавиться от одинакового слагаемого в его частях.

Таким образом, в данном случае налицо нарушение так называемой гипотезы *искушенности в вычислении вероятностей* (probabilistic sophistication hypothesis), подразумевающей, что у индивидов однозначные, четко определенные субъективные вероятности, удовлетворяющие условиям классической теории вероятностей, в частности, условию аддитивности, одному из основных в данном случае⁹. Более того, выявленные в данной задаче типичные профили предпочтений $f_1 \succ f_2$ и $f_4 \succ f_3$ нарушают одну из основных аксиом ТСОП, а именно так называемый *принцип безусловности* Сэвиджа (Sure-Thing Principle), и, следовательно, несовместимы с данной теорией¹⁰.

Принцип безусловности в области теории рационального выбора является краеугольным камнем, точкой отсчета в понимании того, что

⁹ См.: Machina M., Schmeidler D. A More Robust Definition of Subjective Probability // *Econometrica*. 1992. Vol. 60, No 4. P. 752–757.

¹⁰ Приведем пример, который использует Сэвидж для прояснения смысла *принципа безусловности*: «Бизнесмен обдумывает возможность приобретения в собственность определенного актива. Он рассматривает исход следующих президентских выборов как важное событие, имеющее отношение к привлекательности покупки. Таким образом, чтобы прояснить значение этого события для себя лично, он спрашивает себя, стал бы он приобретать актив, если бы знал, что кандидат от Республиканской партии побеждает на выборах, и заключает, что он бы осуществил покупку. Сходным образом, он обдумывает, стал бы он приобретать актив, если бы знал, что кандидат от Демократической партии побеждает на выборах, и опять приходит к выводу, что он купил бы актив. Обнаружив, что он приобрел бы интересующий его объект в любом случае, он решает, что должен купить актив, хотя он не знает, какое событие осуществится в итоге. Решения, которые можно получить на основании принципа, используемого этим бизнесменом, встречаются чрезвычайно редко, но я не знаю другого внелогического принципа, определяющего решения, возможно, за исключением предпосылки о простом упорядочении (simple ordering), которое столь же доступно и лежит на поверхности» (Savage L. *The Foundations of Statistics*. N.Y.: Wiley, 1954. P. 21). В советской переводной литературе обозначаемый нами «Sure-Thing Principle» называется также «принципом уверенности» Сэвиджа.

значит действовать рационально и принимать решения в ситуациях неопределенности. Данный принцип отвечает за так называемое свойство *внутренней последовательности, непротиворечивости выбора*.

Вернемся к нашему примеру. Принцип безусловности требует, чтобы упорядочение альтернатив, выявленное в первой из двух пар ($f_1 \succ f_2$), переходило, транслировалось в соответствующее упорядочение ($f_3 \succ f_4$), так как эти две пары действий различаются между собой лишь третьим столбцом, содержащим событие «желтый» цвет, значения которого одинаковы в каждой из пар.

В качестве промежуточного вывода приведем слова Эльсберга: «Невозможно на основании результатов подобных выборов сделать вывод даже о качественных вероятностях, характеризующих события в принципе (особенно для событий, которые включают вытаскивание желтого или черного шара, но не обоих вместе). Кроме этого, для любых значений исходов невозможно найти вероятностные количественные характеристики, числа, которыми такой выбор можно описать — даже грубо или приблизительно — в виде максимизации математического ожидания полезности»¹¹.

Помимо рассмотренного выше примера, Эльсберг в своей работе представил для анализа другую ситуацию принятия решений, которую многие воспринимают как более серьезную, даже фатальную по своим последствиям для ТСОП Сэвиджа¹².

Предположим, что в двух урнах лежат красные и черные шары, и из одной будет случайным образом вытянут шар. Действие «сделать ставку, поставить на красный (I)» будет означать, что индивид предпочел вытащить шар из урны № I; он получит некий приз a (100 долл.), если вытащит красный шар, то есть если произойдет событие «красный (I)», и меньший приз b (ничего не получит), если он вытащит черный шар, то есть если произойдет событие не «красный (I)».

Индивид также располагает следующей информацией. Урна № I содержит 50 шаров красного и 50 шаров черного цвета. Урна № II содержит 100 красных и черных шаров, но количество шаров каждого цвета в урне он не знает. Индивиду предлагается упорядочить свои предпочтения в следующих парах действий (лотерей) (табл. 2).

1. Сделать ставку на красный (I) или на черный (I), другими словами, предпочитаете ли вы действие $g_1(\cdot)$ или $g_2(\cdot)$ или вы одинаково оцениваете эти рискованные возможности?

2. Сделать ставку на красный (II) или на черный (II) или вы одинаково оцениваете эти рискованные возможности?

3. Красный (I) или Красный (II)?

4. Черный (I) или Черный (II)?

В данном случае большинство индивидов демонстрируют отношение безразличия между действиями $g_1(\cdot)$ и $g_2(\cdot)$, а также между $g_3(\cdot)$ и $g_4(\cdot)$. Но при этом, отвечая на вопросы 3 и 4, они строго предпочи-

¹¹ Ellsberg D. Risk, Ambiguity, and the Savage Axioms. P. 655.

¹² По словам М. Машины, именно К. Эрроу подсказал Эльсбергу идею видоизменить его первоначальный и наиболее известный в научной литературе вариант «трехцветного» парадокса.

Модифицированный парадокс Эльсберга (долл.)

№ I	50 шаров	50 шаров	№ II	100 шаров	
	красный	черный		красный	черный
$g_1(\cdot)$	100	0	$g_3(\cdot)$	100	0
$g_2(\cdot)$	0	100	$g_4(\cdot)$	0	100

тают действия $g_1(\cdot)$ или $g_2(\cdot)$ действиям $g_3(\cdot)$ или $g_4(\cdot)$, соответственно ($g_1 \succ g_3$, $g_2 \succ g_4$).

Подобные примеры дали исследователям веские основания утверждать, что даже в простых ситуациях принятия решений — когда отдельные события характеризуются ясной и четкой вероятностной информацией, а другие, обозначаемые нами как двусмысленные явления, не обладают данными свойствами, — субъективные вероятности не всегда могут быть удовлетворительным инструментом анализа¹³.

Кроме того, оказывается, что принимаемые индивидом решения зависят не только от степени неопределенности, выраженной с помощью различных значений вероятности определенного события, но и от *источника* этой неопределенности, который можно представить в виде различных видов случайных процессов или механизмов, генерирующих анализируемые события. В нашем примере с урнами источником неопределенности выступает, с одной стороны, ясный и понятный для индивида стохастический процесс равновероятного вытаскивания наугад красного или черного шара, а с другой стороны, абсолютно неясный, если так можно выразиться «размытый», стохастический процесс извлечения шара из урны с неизвестным распределением цветов, природа функционирования которого индивиду, принимающему решение, в принципе непонятна.

По свидетельствам современников, Эльсберг не занимался обширными эмпирическими исследованиями по интересующим его вопросам теории принятия решений во время написания своей нашумевшей работы¹⁴. Однако несмотря на это сделанные им выводы оказались по-настоящему пророческими и были вскоре подтверждены целой серией экспериментальных исследований.

Мы можем сделать несколько промежуточных выводов. Во-первых, представленные Эльсбергом варианты контрпримеров ТСОП

¹³ Приведем одно из итоговых соображений Эльсберга: «Признания нарушителей (имеются в виду индивиды, нарушившие аксиомы Сэвиджа. — И. П.) свидетельствуют, что искомое различие не может быть обнаружено с помощью двух факторов, обычно используемых исследователями для определения разновидности ситуаций выбора: относительной желательности (relative desirability) возможного платежа и относительного правдоподобия, вероятности (relative likelihood) событий, противостоящих получению платежа, но может быть выражено с помощью третьего показателя, шкалы измерения, характеризующей задачу выбора. Данным дополнительным фактором является природа, сущность принадлежащей нам информации, касающейся относительной вероятности появления событий. В данном исследовании *двусмысленностью* этой информации следует назвать ее качество, зависящее от количества, вида, достоверности и „однородности“ и увеличивающее наше доверие при оценке относительной вероятности появления событий» (Ellsberg D. Risk, Ambiguity, and the Savage Axioms. P. 657).

¹⁴ Эльсберг лишь тестировал, предлагал для решения данные гипотетические ситуации выбора своим многочисленным коллегам-экономистам по факультету, включая Сэвиджа.

выявили широко распространенные типичные профили предпочтений людей, что получило название «уклонение от двусмысленности». Практическая ценность данных исследований состояла в том, что они точно отражали природу и характерные черты реальных ситуаций принятия решений, а именно отсутствие четкой, однозначной информации о вероятности реализации интересующих нас событий¹⁵.

Во-вторых, обнаруженная склонность индивидов к предпочтению действий в условиях большей определенности по сравнению с плохо структурированными ситуациями выбора поставила под сомнение адекватность использования субъективных вероятностей при моделировании реального поведения, определенных по аналогии с классической вероятностной мерой, удовлетворяющей некоторым условиям (например, аддитивной). Стало ясно, что индивиды не апеллируют к однозначным, четко определенным субъективным вероятностям, удовлетворяющим стандартной математической форме, более того, в процессе принятия решений люди, как правило, принимают во внимание и другие факторы помимо вероятностных распределений исходов.

Отсутствие удобных с математической точки зрения свойств, не наблюдаемых на реальных данных, можно считать одной из индивидуальных характеристик людей. В связи с этим необходимо отметить специальное исследование американским психологом М. Бирнбаумом свойства привлекательности индивида, его способности расположить к себе другого человека (*likableness*), на основе оценки его интеллектуальных качеств, степени застенчивости, благонадежности, лояльности и других характеристик. Автор обнаружил нарушение процедуры аддитивного агрегирования оцениваемых показателей, отвечающих по отдельности за каждый из критериев, в свою очередь, влияющих на итоговую характеристику — чувство симпатии, которое испытывает к заданному индивиду другое лицо¹⁶.

Все это заставило исследователей уделить более пристальное внимание именно *экспериментальному* исследованию и тестированию качественных характеристик системообразующих категорий и понятий, используемых в стандартной теории полезности.

¹⁵ «Работа Эльсберга привлекла к себе значительный интерес по двум причинам. Во-первых, был представлен показательный вариант контрпримера к ТСОП исключительно в рамках так называемых игр случая. Во-вторых, была предложена... гипотеза, согласно которой люди предпочитают делать ставки на ясные, четкие, нежели на неясные события, по крайней мере для случая средней и высокой вероятности. Для ситуаций невысокой вероятности реализации событий Эльсберг полагал, что люди могут предпочитать состояние неясности, двусмысленности состоянию ясности. Данные наблюдения представляют собой серьезную проблему для теории ожидаемой полезности и других моделей принятия индивидуальных решений в условиях риска, потому что за исключением ситуаций, связанных с азартными играми, играми случая, большинство решений, принимаемых в реальном мире, зависит от неопределенных событий, вероятность реализации которых не может быть совершенно четко, однозначно определена. Если решения, действия индивидов зависят не только от степени неопределенности, но и от уровня надежности, с которой данная величина неопределенности может быть оценена, тогда практическая применимость ортодоксальных моделей принятия решений в условиях риска очень ограничена» (*Heath C., Tversky A. Preference and Belief: Ambiguity and Competence in Choice under Uncertainty // Journal of Risk and Uncertainty. 1991. Vol. 4, No 1. P. 6.*)

¹⁶ См.: *Birnbaum M.H. The Nonadditivity of Personality Impressions // Journal of Experimental Psychology. 1974. Vol. 102, No 3. P. 543–561.*

Возможные причины уклонения от двусмысленности

После публикации работы Эльсберга в научном сообществе усилилась дискуссия о возможных причинах именно подобного профиля предпочтений в ситуациях типа парадокса Эльсберга. Были разработаны соответствующие формализованные модели, на теоретическом уровне описывающие и предсказывающие типичные профили предпочтений, характерные для явлений уклонения от двусмысленности.

Речь идет об уточнении аксиоматической структуры ортодоксальной теории, а также об использовании продвинутого математического аппарата, специально разработанного и применяемого при отсутствии аддитивности (имеется в виду теория нечетких интегралов и вероятностных мер, элементы так называемой теории *емкостей*, *потенциалов*, разработанной французским математиком Г. Шоке, или, что то же самое, теория нечетких множеств) для формализации данных структур.

В ходе развернувшейся полемики сформировались альтернативные позиции в отношении парадокса Эльсберга и его ценности для экономической науки. Часть ученых, полагая, что представленные аномальные варианты поведения индивидов получают эмпирическое подтверждение и заслуживают пристального внимания, делали вывод о нарушении основных аксиом теоретической системы Сэвиджа и пытались в дальнейшем обнаружить причины разительного различия между следствиями ортодоксальной теории и реальным поведением людей. Другие считали полученные результаты свидетельством ошибки, неосознаваемой оплошности со стороны участвовавших в экспериментах индивидов, которую можно избежать, объяснив данным индивидам явные несоответствия, отсутствие логики в их поступках¹⁷.

При рассмотрении первой точки зрения нас больше всего будет интересовать обсуждение в 1960-е годы возможных причин и факторов, способных объяснить парадокс Эльсберга. Именно заявленные тогда гипотезы во многом предопределили спектр будущих исследований по данному вопросу. Существовало два подхода к объяснению этого парадокса: исследование искажения (*distortion*) субъективных вероятностей как нарушения их аддитивности в результате нечеткой, неоднозначной информации; а также использование в анализе неэкономических, психологических факторов и допущений.

В рамках первого подхода акцент делали на том, что процедуры, связанные с формированием и оценкой индивидом субъективных вероятностей определенного события, происходящие в его мозгу, *различаются* в зависимости от стохастических механизмов генерирования данных явлений. Другими словами, процедура оценки субъективной вероятности вытаскивания карты черной или красной масти из стандартной колоды карт, как и оценка субъективной вероятности выпа-

¹⁷ В дальнейшем, после соответствующей экспериментальной проверки, данную точку зрения стали называть «гипотеза об ошибке» (the mistake hypothesis) как одно из возможных объяснений уклонения от двусмысленности.

дения определенного числа очков при бросании обычной игральной кости, разительно отличается от процедуры оценки субъективной вероятности события, происходящего в реальности, процесс генерирования которого представляется менее ясным и понятным индивиду, чем в первом случае¹⁸.

Наличие при принятии решений неоднозначной, нечеткой информации об интересующем нас событии, например отсутствие точного знания частотного распределения возможных исходов в выборке, предопределяет *процесс искажения субъективных вероятностей* реализации события, которые были бы корректно оценены, если бы индивид владел всей информацией.

В рамках дальнейшей формализации этих идей в анализ вводили корректирующий фактор — *психологические веса решений* (psychological weights) — функция, устраняющая искажение субъективных вероятностей и тем самым восстанавливавшая в правах условия аддитивности.

Результаты У. Феллнера, особенно его размышления по поводу так называемых психологических весов, интересны тем, что подобные идеи стали важным элементом современной позитивной версии теории принятия решений в условиях риска и неопределенности. В данном случае имеется в виду концепция *весов решений* (decision weights), количественно выраженная с помощью *функции взвешивания вероятностей* (decision weighting function), которая нашла свое непосредственное применение в теории перспектив Д. Канемана и А. Тверски¹⁹.

В рамках второго подхода к объяснению парадокса Эльсберга необходимо упомянуть об использовании психологических факторов при анализе данной проблемы в работе Р. Шермана. Он не стал выяснять вопрос о нормативном статусе основных аксиом ТСОП Сэвиджа, а сосредоточился на объяснении парадокса Эльсберга с учетом результатов, полученных в ходе психологических исследований, проведенных на тот момент другими учеными²⁰.

Уже в 1950-е годы западные исследователи, в первую очередь психологи, проявляли интерес к особенностям поведения людей в неясных, неоднозначных ситуациях, характеризующихся двусмысленностью информационного поля. Они пытались проследить определенные взаимосвязи, корреляции между отношением отдельного индивида к неясной информации и отличительными характеристиками его личности, а также качественно оценить терпимость человека к явле-

¹⁸ «Теория Сэвиджа применима к действиям рационального индивида, чей стандартный стохастический механизм (chance device) количественной оценки субъективных вероятностей можно смоделировать таким образом, что его субъективные вероятности, полученные в результате данного процесса, окажутся равными объективным вероятностям появления анализируемых событий» (Fellner W. Distortion of Subjective Probabilities as a Reaction to Uncertainty // Quarterly Journal of Economics. 1961. Vol. 75, No 4. P. 672).

¹⁹ О преемственности взглядов Канемана и Тверски см.: Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk // Econometrica. 1979. Vol. 47, No 2. P. 276–277.

²⁰ «Психологическое объяснение даст нам возможность анализировать поведение индивидов, осуществляющих выбор из урн Эльсберга, безотносительно к обсуждению аналитической достоверности аксиом Сэвиджа. Мы предлагаем психологическое объяснение терпимости к двусмысленности со стороны индивидов, выбирающих из урн Эльсберга» (Sherman R. The Psychological Difference Between Ambiguity and Risk // Quarterly Journal of Economics. 1974. Vol. 88, No 1. P. 166).

ниям двусмысленности, схожим с ситуациями выбора, приведенными у Эльсберга. В результате стало известно, например, что люди, которые не выносят состояния двусмысленности по поводу чего-либо, более этноцентричны, более склонны к расистским настроениям, а этноцентризм, в свою очередь, в соответствующих работах психологов определенным образом коррелировал с недостаточной способностью этих людей абстрактно мыслить²¹.

Кроме того, в ходе психологических исследований самого Шермана, в частности, выяснилось, что индивиды, не терпящие неясности, менее склонны к конкуренции, соревновательности и риску, нежели люди, более восприимчивые к ситуациям двусмысленности²².

В последней четверти XX в. по мере развития методологии поведенческой экономической теории тенденция поиска и анализа неэкономических факторов для объяснения явлений, связанных с уклонением от двусмысленности, приобрела более значительные масштабы. Итогом подобных исследований стало осознание, с одной стороны, ограниченности чисто логического, формального подхода в теории выбора, а с другой — необходимости учитывать в экономическом анализе зависимость выбора от контекста, «меню» (menu-dependent choice).

Какие же объяснения парадокса предлагались? Остановимся на наиболее интересных и важных гипотезах.

Согласно гипотезе о наличии в окружающем нас мире *враждебной среды* (hostile nature hypothesis)²³, индивиды считают, что исход определяется не случайно. Другими словами, они полагают, что полученный исход стал результатом процесса, антагонистичного или конкурентного по отношению к ним. Таким образом, осуществляя выбор, индивид субъективно оценивает как более высокую возможность реализации менее благоприятного результата в условиях двусмысленности и старается избегать двусмысленных альтернатив.

Гипотеза *оценки действий индивида со стороны других людей* (the other-evaluation hypothesis) предполагает, что в процессе принятия решений в условиях двусмысленности индивид, осуществляющий выбор, может ожидать, что его итоговые решения и поступки будут оцениваться посторонними людьми. Таким образом, согласно этой гипотезе, индивид выберет ту альтернативу, которую он рассматривает в качестве наиболее обоснованной и разумной с точки зрения других людей. Подобная процедура оценки действий субъекта может быть явной, если лицо, принимающее решение, несет ответственность за его последствия и перед другими индивидами, например если речь идет о политическом деятеле или правительственном чиновнике. Однако данная процедура может быть и менее заметной, когда принимаемые индивидом решения будут оцениваться другими лицами или он хочет

²¹ См.: O'Connor P. Ethnocentrism, Intolerance of Ambiguity, and Abstract Reasoning Ability // Journal of Abnormal and Social Psychology. 1952. Vol. 47, No 2. P. 526–530.

²² См.: Sherman R. Personality and Strategic Choice // Journal of Psychology. 1968. Vol. 70, No 2. P. 191–197.

²³ См.: Yates J., Zukowski L. The Anatomy and Consequences of Ambiguity in Decision Making: Technical Report. Ann Arbor, MI: Michigan Mathematical Psychology Program, 1975. MMPP № 75-2

произвести впечатление человека компетентного и разбирающегося в делах, по поводу которых он принимает решения²⁴.

Гипотеза *повторной оценки*, то есть оценки индивидом своих действий (self-evaluation hypothesis), во многом схожая с предыдущей, представляет собой явное выражение стратегии, согласно которой, «оценивая собственные решения, совершенные в прошлом, индивид тем самым старается улучшить свои будущие решения»²⁵. Для описания подобного образа действий можно применить широко используемую в области теории принятия решений категорию *огорчение* (regret), которое субъект испытывает уже после принятия решения, оценив собственные решения.

Гипотеза вынужденного, принудительного выбора (forced choice hypothesis) показывает, что наименее двусмысленную альтернативу индивид выбирает только в том случае, когда все остальные характеристики ситуации (количественные и качественные) одинаковы, уравновешены. Двусмысленность в данном случае рассматривается в качестве второго уровня измерения неопределенности, в качестве характеристики лексикографического правила процесса принятия решения, которое используется, поскольку принимать решение просто необходимо²⁶.

Согласно гипотезе *сравнительного незнания*²⁷, основной причиной наблюдаемых схем поведения является сравнение более знакомых событий, ситуаций или обстоятельств жизни с менее знакомыми. Другими словами, уклонение от двусмысленности возникает, когда индивид оценивает одновременно ясную, четкую информацию или рисковую возможность и незнакомую, расплывчатую, двусмысленную альтернативу. В ситуациях, когда подобные альтернативы оцениваются изолированно друг от друга, феномен уклонения от двусмысленности менее выражен и проявляется существенно реже, а его влияние на предпочтения индивида минимальное.

Гипотеза об ошибке была предложена в работах сторонников традиционной теории статистических решений (Г. Райфа, Г. Робертс, Сэвидж). Они утверждали, что, уклоняясь от двусмысленности, индивиды обнаруживают так называемое неосознанное, несознательное смещение. Если характеристики ситуации принятия решения будут предельно понятны и объяснены индивидам, они в дальнейшем скор-

²⁴ См.: Curley S., Yates J., Abrams R. Psychological Sources of Ambiguity Avoidance // Organizational Behavior and Human Decision Processes. 1986. Vol. 38, No 2. P. 230–256; Trautmann S., Vieider F., Wakker P. Causes of Ambiguity Aversion: Known versus Unknown Preferences // Journal of Risk and Uncertainty. 2008. Vol. 36, No 3. P. 225–243.

²⁵ Toda M., Shuford E. Utility, Induced Utilities, and Small Worlds // Behavioral Science. 1965. Vol. 10, No 3. P. 247.

²⁶ «Индивид может решить, что выбор менее двусмысленной альтернативы по сравнению с более неясной будет осуществлен, только если все прочие характеристики ситуации принятия решений будут сбалансированы между собой, но, основываясь на данных рассуждениях, он вообще не будет готов платить какую-либо премию за возможность выбора менее двусмысленной альтернативы. Таким образом, исходный профиль предпочтений индивида будет в действительности предпочтениями второго порядка (second order preference), которые не должны приводить его к нарушению аксиом теории Сэвиджа» (Roberts H. Risk, Ambiguity and the Savage Axioms: Comment // Quarterly Journal of Economics. 1963. Vol. 77, No 2. P. 334).

²⁷ Fox C., Tversky A. Ambiguity Aversion and Comparative Ignorance // Quarterly Journal of Economics. 1995. Vol. 110, No 3. P. 585–603.

ректируют свои действия и будут поступать в соответствии с предписаниями теории, в том числе не будут уклоняться от двусмысленности.

В настоящее время с большой степенью уверенности можно говорить о двух наиболее значимых и заслуживающих внимания вариантах объяснения феномена уклонения от двусмысленности — это гипотеза оценки действий индивида со стороны других людей и гипотеза сравнительного незнания. Все остальные предлагавшиеся варианты объяснений, принимая во внимание накопленный эмпирический материал, вероятнее всего не следует рассматривать в качестве искомых факторов²⁸. Именно поэтому упомянутые две гипотезы мы подробнее проанализируем ниже. Однако прежде необходимо сказать о влиянии феномена уклонения от двусмысленности на нормативный статус экономической теории рационального выбора в условиях неопределенности.

Одна группа ученых, большинство в которой составляют экономисты, склонна определять двусмысленность через характеристики информационного поля (четкость, однородность, полнота информации), опосредующего процесс принятия решений индивидов. Другая группа исследователей, прежде всего психологи, придерживаются иного мнения, напрямую увязывая определение явления двусмысленности с переживаемым внутренним состоянием индивида, характеристиками его субъективного восприятия, а также субъективной оценкой уровня располагаемых знаний, опыта и навыков (компетентности), которые могут пригодиться в поиске решения проблемы²⁹.

Позиция психологов выгодно отличается от позиции традиционных экономистов тем, что она позволяет исследовать уклонение от двусмысленности в более широком контексте возможных причин его появления (особенности субъективного восприятия ситуаций двусмысленности, реакция индивида на двусмысленные явления в зависимости от различных типов внешней, социальной среды), не ограничиваясь только формальными характеристиками задачи выбора. В связи с этим конкретизируется наше понимание рациональности выбора применительно к ситуациям двусмысленности. В статье, написанной в конце 1970-х годов, Дж. Марч отметил: «Через двадцать лет совершенно ясно, что мы не располагаем единой, широко признаваемой, отчетливой поведенческой теорией выбора... Усилия последних двадцати лет подвели нас ближе к пониманию процессов принятия решений. Наше понимание организовано скорее посредством совокупности концептуальных схем, нежели с помощью единой, согласованной, последовательной структуры; взаимосвязи между данными схемами очень зыбки»³⁰. С тех пор прошло еще более двадцати лет, а положение вещей, описанное Марчем, отнюдь не улучшилось.

²⁸ Curley S., Yates J., Abrams R. Psychological Sources of Ambiguity Avoidance // Organizational Behavior and Human Decision Processes. 1986. Vol. 38, No 2. P. 252—253.

²⁹ «Мы определяем двусмысленность как субъективное, индивидуальное состояние переживания факта отсутствия информации, необходимой для совершения действия» (Frisch D., Baron J. Ambiguity and Rationality // Journal of Behavioral Decision Making. 1988. Vol. 1, No 3. P. 152).

³⁰ March J. Bounded Rationality, Ambiguity, and the Engineering of Choice // Bell Journal of Economics. 1978. Vol. 9, No 2. P. 591.

Брэвер и Феллнер следующим образом описали нормативный статус аксиом ТСОП: «Мы отнюдь не предполагаем, что аксиомы Сэвиджа в том виде, в каком они существуют, неверны; просто ситуации принятия решений, для которых они были предназначены, составляют более ограниченную область явлений, нежели та, которая обычно подразумевалась и признавалась сторонниками данной теории»³¹.

Эксперименты и ориентация на собственное суждение

Мы выяснили, что поведение индивида существенным образом зависит от структуры информационного поля, которое ему доступно. Однако причины уклонения от двусмысленности анализировались в основном на примере простых задач, сходных по типу с азартными играми. Но можно ли распространить такой анализ на более обширную область неоднозначных и неопределенных мнений и суждений индивидов, основанных на их собственном знании об окружающем мире?

Для ответа на данный вопрос проведена серия экспериментов, целью которых был сравнительный анализ предпочтений индивидов относительно двусмысленных и очевидных контекстов принятия решений³². В результате стало ясно, что — в противоположность первоначальной формулировке уклонения от двусмысленности — люди предпочитают делать ставки на собственное мнение и суждение в ситуациях, когда они чувствуют себя особенно компетентными.

Рассмотрим конкретный пример. Группе из 20 студентов университета было предложено прогнозировать результаты 14 игр по американскому футболу, проходивших каждую неделю, на протяжении пяти недель подряд. Для каждой игры индивиды выбирали команду, которая, по их мнению, выиграет данную игру, а также субъективно оценивали вероятность выигрыша. Респонденты также количественно оценивали по пятибалльной шкале уровень своих знаний о каждой игре. В соответствии с данным ранжированием уровня знаний индивидов спрашивали, предпочитают они сделать ставку на футбольную команду, которую они выбрали, или они хотят поставить на исход равновозможной (50/50) простой лотереи, которая определит вероятного победителя данной игры посредством понятного стохастического механизма.

Результаты эксперимента представлены на рисунке 1. Здесь зависимость доли решений (C), принятых индивидами, которые предпочли сделать ставку на собственное мнение по сравнению с исходом равновозможной лотереи, есть функция субъективно оцениваемой индивидом вероятности (P) выигрыша команды, для большего или меньшего объема знаний об анализируемых футбольных играх.

Для обеих групп большего или меньшего уровня знаний, определенных с помощью медианного деления результатов шкалирования

³¹ Brewer K., Fellner W. The Slanting of Subjective Probabilities — Agreement on Some Essentials // Quarterly Journal of Economics. 1965. Vol. 79, No 4. P. 661.

³² См.: Heath C., Tversky A. Preference and Belief: Ambiguity and Competence in Choice under Uncertainty.

знаний по пятибалльной шкале, C (ставка на собственное мнение индивида) возрастала в зависимости от субъективной вероятности выигрыша команды P . Кроме того, значение C было выше для случая большого объема знаний при любом значении субъективной вероятности $P > 0,5$. Только для 5% индивидов, участвовавших в эксперименте, значение коэффициента корреляции между C и P было отрицательным.

Аналогичный эксперимент был проведен на основе данных о ходе Национального собрания Республиканской партии США, проходившего в Новом Орлеане в августе 1988 г. Участниками эксперимента были индивиды-волонтеры, участвовавшие в работе главного собрания республиканцев. Каждому из волонтеров была выдана анкета, содержащая инструкции, и лист для возможных ответов. Для репрезентативности были выбраны 13 штатов, которые с точки зрения географического расположения и влияния каждого из них на результат процесса голосования в наибольшей степени представляли все штаты страны.

Участники эксперимента в количестве 100 человек оценили вероятность победы Буша-старшего на ноябрьских президентских выборах 1988 г. для каждого из 13 штатов, используя шкалу от 0 (событие «Буш определенно, несомненно проиграет») до 100 (событие «Буш обязательно победит на выборах»). Аналогично условиям футбольного эксперимента, участники ранжировали свои знания электората, проживающего в каждом из 13 штатов, по пятибалльной шкале и указали, что они предпочитают: сделать ставку на собственную оценку возможности Буша-старшего одержать победу на выборах или довериться в решении этого вопроса стохастическому механизму и, следовательно, сыграть в лотерею.

Результаты данного эксперимента представлены на рисунке 2. Доля C (ставка на собственное мнение индивида) возрастает вместе с субъективной вероятностью победы Буша-старшего P независимо от объема знаний. Кроме того, C больше для случая большого объема знаний при любых значениях субъективной вероятности P . В случае вопроса для респондентов, касающегося их родного штата, 70% участников эксперимента сделали ставку на собственное мнение.

Уверенность в своем решении в зависимости от субъективной вероятности: футбольный матч

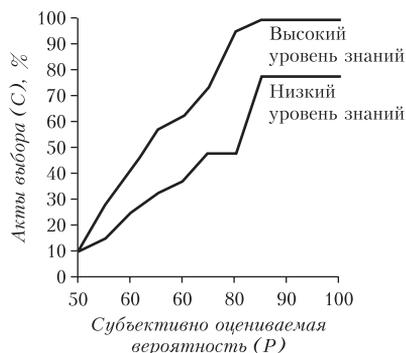


Рис. 1

Уверенность в своем решении в зависимости от субъективной вероятности: президентские выборы

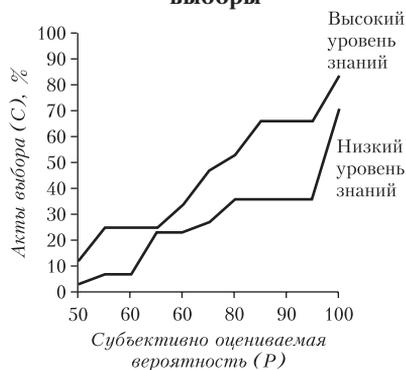


Рис. 2

Итоговые сравнительные результаты следования индивидов каждой из двух стратегий таковы:

- стратегия следования субъективным оценкам — 64 и 78% правильных прогнозов для первого и второго экспериментов соответственно;
- стратегия использования стохастического механизма — 73 и 80% правильных прогнозов.

Таким образом, выявленная склонность людей делать ставки на собственные мнения в реальной жизни зачастую может не дать лучших результатов.

Вывод, который необходимо сделать, состоит в том, что феномен уклонения от двусмысленности позволяет, в частности, объяснить, почему с точки зрения индивида ставки на малознакомые, малопонятные события менее привлекательны по сравнению со ставками на понятные явления, относящиеся к тому же к сфере компетенции данного индивида, или со ставками на действие простого стохастического механизма. При этом трактовка уклонения от двусмысленности исключительно с точки зрения характеристик информационного поля, без привлечения других факторов в качестве объясняющих переменных, не в состоянии предоставить разумное объяснение описанных в этих экспериментах предпочтений.

Гипотеза сравнительного незнания

Американские ученые К. Фокс и А. Тверски решили выяснить, чем обусловлено уклонение от двусмысленности в ходе принятия решений. Они предположили, что уверенность агента в своей правоте повышается, если он сопоставляет свой объем знаний с собственным меньшим объемом знаний по поводу другого события или когда он сравнивает себя с менее искушенными в данном вопросе индивидами.

В ходе экспериментов индивидов просили оценить, какой суммой они готовы рискнуть, чтобы спрогнозировать значение температуры воздуха в знакомом городе (в данном случае это был Сан-Франциско) через несколько дней. Кроме того, их просили обозначить стоимость аналогичной ставки, но при условии, что в пари будет фигурировать город, менее знакомый индивиду, но со схожими климатическими условиями (в качестве подобного города в эксперименте выступал Стамбул).

Феномен уклонения от двусмысленности дает основание предполагать, что опрашиваемые индивиды, которые в действительности жили неподалеку от Сан-Франциско, должны предпочесть сделать ставку именно относительно Сан-Франциско.

Индивидов также просили оценить, сколько они готовы заплатить за возможность сделать ставку на каждый из двух вариантов предложенной на рассмотрение задачи, в ходе решения которой людям предлагался бы фиксированный платеж, если бы фактическая температура в данном городе оказалась выше или ниже определенного значения. Вот как были сформулированы вопросы в эксперименте³³.

³³ См.: *Fox C., Tversky A. Ambiguity Aversion and Comparative Ignorance. P. 593–594.*

«Представьте, что Вам предложили билет, по которому Вы получите денежную сумму в размере 100 долл., если максимальная дневная температура в городе (Сан-Франциско/Стамбул) ровно через неделю будет

- по крайней мере 60 градусов по Фаренгейту³⁴;
- меньше 60 градусов по Фаренгейту.

Какова максимальная сумма, которую Вы готовы заплатить за возможность принять участие в подобной лотерее, мероприятии?»

Эксперимент проводился для двух вариантов представления информации: при отсутствии явного элемента сравнения и для случая сравнительной оценки привлекательности ставок в зависимости от города, фигурирующего в условии. В первом варианте одна группа опрашиваемых индивидов выявляла свои предпочтения для случая двух ставок по Сан-Франциско. Другая группа делала то же самое в отношении Стамбула. Второй вариант («сопоставимые условия») был построен так, что индивиды оценивали все четыре предложенных им пары³⁵.

Результаты исследования на эмпирическом уровне подтверждают так называемую гипотезу сравнительного незнания: при наличии сопоставимости индивиды были готовы заплатить в среднем на 15,84 долл. больше за возможность сделать ставку на температуру в знакомом им Сан-Франциско, чем за попытку угадать температурный режим в Стамбуле. При отсутствии возможности сравнивать респонденты были готовы заплатить в среднем на 1,52 долл. больше за такую же возможность сделать ставку на Сан-Франциско, чем на Стамбул.

Таким образом, уклонение от двусмысленности если не исчезает, то существенно снижается, когда индивид оценивает двусмысленную и недвусмысленную, более понятную рисковую возможность отдельно друг от друга. По мнению Фокса и Тверски, уклонение от двусмысленности представляет собой, по существу, исключительно сравнительный эффект, который не будет возникать в ситуациях независимой, раздельной оценки неопределенных альтернатив.

В настоящее время в научной литературе имеется значительное количество работ прикладного характера, в которых феномен уклонения от двусмысленности исследован в схожих и отличных от данной ситуациях выбора. Рассматривались также другие контексты или условия проблем принятия решений индивидами, задачи проигрывались как на денежные, так и на неденегные исходы.

Гипотеза сравнительного незнания стала предметом последующих эмпирических исследований. В частности, было показано, что «ясная, понятная ставка оценивается индивидом выше, чем ставка неясная, двусмысленная в условиях как наличия, так и отсутствия процедуры сравнения данных альтернатив. Возможность сопоставления, тем не менее, увеличивает разницу в резервных ценах ясной и двусмысленной

³⁴ 60 градусов по Фаренгейту соответствует 15,6 градуса по шкале Цельсия.

³⁵ В качестве респондентов, принимавших участие и опрашиваемых в процессе данного тестирования, выступали прохожие, находившиеся в момент проведения исследования на территории студенческого городка Калифорнийского университета в Беркли. Они участвовали в пятиминутном исследовании, в которое входили и другие вопросы, не связанные с этими, в обмен на предоставление им билета Калифорнийской лотереи.

ставок. При отсутствии возможности прямого сравнения (несравнимые условия) данная разница меньше, но она не исчезает совсем»³⁶.

Возможны следующие объяснения данного явления. Во-первых, преимущество корректной и ясной информации особенно отчетливо ощущается индивидом, когда у него есть возможность сравнить разные условия принятия решения. Во-вторых, неведение, отсутствие достаточной информации является внутренним свойством каждой неопределенной альтернативы, уровень величины которой проще оценить при сравнении условий, чем при оценке альтернатив по отдельности³⁷. В-третьих, проще выявить различия между альтернативами, если они оцениваются совместно, так как один из объектов выбора может служить референтной точкой для оценки другого объекта.

Уклонение от двусмысленности и оценка со стороны

Во многих работах указывалось, что индивиды чаще уклоняются от двусмысленности, если понимают, что другие люди более компетентны в какой-либо области знаний или деятельности. Проверить, как связаны уклонение от двусмысленности и влияние социального контекста, можно, организовав такие условия принятия решений, при которых предпочтения индивидов, выявленные ими в процессе выбора, в определенных случаях оставались бы частной информацией и не транслировались во внешнюю социальную среду³⁸. Если индивиды выберут двусмысленную альтернативу и в результате потерпят фиаско, они могут стать объектом критики со стороны других. Подобную критику значительно легче перенести, когда нежелательный исход легко объяснить невезением, чем в случае двусмысленной альтернативы, когда подобное объяснение неприемлемо.

Для анализа таких ситуаций был проведен эксперимент. В качестве стимула для участия в нем предлагали получить два DVD-диска, в среднем одинаково популярные среди индивидов, но большинство из них знали, какой из дисков им нравится больше. Эти профили предпочтений были неизвестны другим участникам, в том числе и организатору эксперимента. Участники выбирали между рискованной альтернативой и двусмысленной возможностью выиграть в лотерею один из дисков. Стремясь сделать индивидуальные предпочтения участников эксперимента неизвестными для окружающих, авторы тем самым преследовали цель исключить возможность влияния на результат выбора гипотезы негативной оценки действий индивида со стороны других людей.

Участники эксперимента в любом случае выиграли бы один из двух дисков стоимостью 7 евро. В двух вариантах задачи индивиды могли

³⁶ Chow C., Sarin R. Comparative Ignorance and the Ellsberg Paradox // *Journal of Risk and Uncertainty*. 2001. Vol. 22, No 2. P. 138.

³⁷ Hsee C. The Evaluability Hypothesis: An Explanation for Preference Reversals between Joint and Separate Evaluations of Alternatives // *Organizational Behavior and Human Decision Processes*. 1996. Vol. 67, No 3. P. 247–257.

³⁸ См.: Trautmann S., Vieider F., Wakker P. Causes of Ambiguity Aversion: Known versus Unknown Preferences; Watson D., Friend R. Measurement of Social-Evaluative Anxiety // *Journal of Consulting and Clinical Psychology*. 1969. Vol. 33, No 4. P. 448–457.

дополнительно заработать до 0,8 евро в дополнение к диску. Оказалось, что, изменяя характер информации о предпочтениях участников с открытой на частную, мы получаем противоположный первоначальному профиль предпочтений участников, которые теперь значительно меньше уклоняются от двусмысленности. Таким образом, если исключить фактор социального давления, уклонение от двусмысленности исчезает³⁹.

* * *

Ситуации, в которых лицо, принимающее решение, не знает вероятность того или иного события, широко распространены в обычной жизни и очевидно значимы для экономической науки в целом. Многие экономические феномены, представляющие собой отклонения от ортодоксальной теории рационального выбора и обнаруженные в результате эмпирических исследований, связаны с уклонением от двусмысленности.

Мы проанализировали основные теоретические и методологические результаты исследования этого феномена.

Во-первых, оказалось, что классические операторы агрегирования, например математическое ожидание, не применимы в ситуациях принятия решений в условиях двусмысленности — для анализа требуется более продвинутый математический аппарат.

Во-вторых, феномен уклонения от двусмысленности перестал восприниматься экономистами в качестве некоей логической ошибки, случайно и неосознанно совершаемой индивидами. Со временем в предлагаемых для его анализа объяснительных схемах возросла роль неэкономических факторов.

В-третьих, эмпирические исследования реального поведения индивидов в ситуациях принятия решений с нечеткой информацией демонстрируют устойчивые отклонения от стратегий поведения, основанных на следовании ортодоксальным экономическим моделям, что ставит под сомнение состоятельность аксиоматической структуры последних. На смену классической парадигме рационального выбора приходят более разнообразные и специфические поведенческие модели.

³⁹ *Trautmann S., Vieider F., Wakker P.* Causes of Ambiguity Aversion: Known versus Unknown Preferences. P. 237.

*С. ИВАНОВ,
кандидат экономических наук,
сотрудник по вопросам народонаселения
Департамента экономических и социальных вопросов
Секретариата ООН (Нью-Йорк)*

МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ В РОССИИ: ДИНАМИКА, ПОЛИТИКА, ПРОГНОЗ*

В статье рассматривается международная миграция в качестве компонента воспроизводства населения и гипотезы демографического прогноза. Как демографический процесс и тем более как социальное явление международная миграция — гораздо более сложный феномен, чем объем потоков меняющих местожительство людей. Но мы анализируем только аспекты, которые имеют непосредственное отношение к формулированию долгосрочных гипотез нетто-миграции¹. Этот подход был использован при прогнозировании динамики предложения труда в крупных странах Евросоюза².

Измерение и прогнозирование международной миграции

При попытках измерить масштабы любых демографических событий возникают серьезные проблемы, но они особенно велики при оценках международной миграции. Многократные расхождения в оценках числа въехавших в страну или выехавших из нее встречаются не так уж редко, например в России. Для измерения смертности и рождаемости широко используют выборочные обследования, но при измерении миграции важен сплошной учет. К сожалению, в большинстве стран он не налажен, причем далеко не везде стремятся исправить положение.

* Мнение автора не обязательно совпадает с позицией Организации Объединенных Наций.

¹ Нетто-миграция представляет собой разницу между числом иммигрантов (прибывших в страну) и числом эмигрантов (выбывших из страны). Как синонимы нетто-миграции используются термины «миграционный прирост», «сальдо миграции» и «механический прирост населения». Нетто-миграция может иметь как положительный, так и отрицательный знак.

² *Ivanov S. Demographic and Economic Factors of Labour Supply: Long-term Projections and Policy Options for France, Germany, Italy and the United Kingdom // Vienna Yearbook of Population Research. Vienna, 2009. P. 83–112.*

В принципе перепись населения позволяет учесть всех иммигрантов, но этого недостаточно для оценки их потоков: переписи проводят через большие промежутки времени (как правило, раз в десять лет), а миграционные потоки очень изменчивы.

Пределенно близкие к действительности оценки международной миграции можно получить по Северной Корее, миграционная привлекательность которой весьма низкая. В странах, где потоки миграции велики, статистически они отражаются недостоверно, хотя пересечение государственных границ развитых стран всегда (за исключением межгосударственных перемещений внутри Шенгенской зоны) документируется. Статистическая обработка въездных документов осуществляется почти во всех странах, однако далеко не везде она включает учет типов визы или целей въезда в страну, а только такая информация позволяет выделить иммигрантов из общей массы въезжающих. Хотя выезд сопровождается выполнением некоторых формальностей (обычно ставят штамп в паспорте), статистический учет выезжающих, как правило, не ведется.

В США статистический учет официально разрешенной иммиграции, основанный на системе виз и пограничном контроле, по независимым оценкам, достаточно достоверен, но государственного статистического учета выездов из страны нет. Таким образом, надежная официальная оценка годовой иммиграции — в настоящее время порядка 1,2 млн человек — сочетается с отсутствием официальной статистики эмиграции, которая, по косвенным оценкам, составляет около 300 тыс. человек в год. В результате миграционный прирост подчас приравнивают к иммиграции, что, естественно, его завышает. В то же время страна ежегодно принимает большое число недокументированных (нелегальных) мигрантов, причем их численность можно оценить лишь косвенными (и спорными) методами.

В Шенгенской зоне отсутствует контроль за перемещениями граждан, регистры населения ведутся далеко не везде, граждане не всегда ответственно выполняют требования саморегистрации, а национальные регистры не объединены в единую систему. База данных Евростата по миграционному обмену стран Шенгенской зоны с внешним миром, а также миграционному обмену Великобритании намного надежнее и полнее. В России сохранился советский механизм статистического учета международной миграции, позволяющий получать надежные оценки численности и половозрастного состава мигрантов. Россия — одна из немногих стран, для которых можно формулировать гипотезы нетто-миграции на основе эмпирических данных о половозрастной структуре мигрантов.

Если переписи населения и выборочные обследования позволяют, пусть неполно, учесть накопленную численность недокументированных мигрантов, то наладить учет их потоков в принципе невозможно. Косвенные округленные оценки для некоторых стран сопоставимы с численностью документированных мигрантов (США), а иногда превышают ее в разы (Россия) и при этом сильно варьируют. Можно сказать, что для стран с крупными потоками нелегальной иммиграции при формулировании гипотез миграционного прироста в будущем остальные проблемы миграционной статистики окажутся второстепенными.

Международную миграцию трудно измерить, но ее вклад в воспроизводство населения значителен. Если миграционный прирост невелик, его объем и структура не оказывают большого воздействия на динамику численности населения. Если объем внешней миграции со-

поставим с естественным приростом населения, она становится главным фактором неопределенности будущего, и вопрос о разумных гипотезах миграционного прироста выходит на первый план. Миграционные предпосылки почти полностью определяют разброс краткосрочных прогнозов и важны для среднесрочных (на 15–25 лет). Это связано с инерционностью естественного воспроизводства населения.

Нельзя рассчитывать на быстрое изменение репродуктивного поведения, определяющего рождаемость, или отношения к собственному здоровью и самосохранению, что отражается в уровне смертности. Динамика числа смертей и рождений в значительной, подчас решающей, мере обусловлена сложившейся половозрастной структурой населения. Отсюда следует, что при отсутствии внешней миграции демографическая динамика в течение предстоящих 5–10 лет будет колебаться в узком диапазоне, предопределенном ответственными демографическими гипотезами. Таковыми мы считаем основанные на анализе мирового опыта и специфики страны. Предположения о повышении в течение 10 лет продолжительности жизни мужчин с нынешних 60 до 75 лет или об удвоении рождаемости безосновательны. В рамках ответственных гипотез разброс показателей динамики населения в перспективе 10–15 лет при условии постоянства миграционных потоков весьма небольшой.

Реальное осуществление однолетнего макроэкономического прогноза можно считать выдающимся достижением, но его редко удается повторить. Пятилетний экономический прогноз вышел из употребления вместе с централизованным планированием. Но для демографического прогнозирования 20–25-летний горизонт стандартный, авторитетные прогнозы на 50 лет каждые два года разрабатывает (пересматривает) ООН. Более того, время от времени предпринимаются серьезные попытки заглянуть в более отдаленное будущее, причем в отличие от футурологических работ они характеризуются простотой гипотез и ясностью результата. Между тем долговременность демографических прогнозов в сочетании с их надежностью достигается не благодаря, а вопреки их миграционной составляющей.

Сама возможность долгосрочных демографических прогнозов обусловлена универсальностью основных тенденций смертности и рождаемости, а миграционные потоки детерминированы конкретными и меняющимися условиями места и времени. В частности, международная миграция очень чувствительна к экономической конъюнктуре и государственной политике. Подчас даже возникает соблазн абсолютизировать законодательное и административное регулирование внешней миграции, однако это заблуждение. «Закручивание гаек» может эффективно уменьшить легальную миграцию, одновременно породив компенсирующий поток нелегальной. Вместе с тем нет оснований полагать, что снятие всех преград для иммиграции непременно приведет к желательному ее увеличению.

Иными словами, миграционные гипотезы по степени своей устойчивости ближе к используемым в экономических прогнозах предположениям о будущей динамике капиталовложений, чем к гипотезам относительно естественного воспроизводства населения. Между тем горизонт демографических прогнозов на порядок превосходит горизонт

экономических, которые стремятся учесть одновременное действие многих факторов, поэтому даже в пределах одного года экономические прогнозы чаще опровергаются, чем подтверждаются.

Разработка миграционных гипотез демографического прогноза принципиально отличается от формулирования гипотез смертности и рождаемости, где с учетом прошлых тенденций и объективных предельных уровней показателей можно выработать разумные и относительно жесткие правила экстраполяции. В отношении международной миграции этого сделать нельзя. Строгих методов формулирования гипотез прогноза международной миграции не существует, поскольку обосновать гипотезы в отношении миграционного прироста на срок 20–50 лет можно только на основе неприемлемо шатких футурологических конструкций.

На практике будущий прирост населения страны за счет миграционного обмена с другими странами (нетто-миграция) задается на весь период прогноза на некотором постоянном уровне, который редко обосновывают. Обычно в конкретных методиках исходят из предположения об инерционности трендов. Если в прошлом миграционный прирост был стабильным, считается, что он таковым и останется. Если показатели нетто-миграции сильно варьировали, то ее годовые объемы принято усреднять. Если был резкий взлет или спад, то нередко предполагают быстрый возврат к прежнему или какому-либо промежуточному уровню и последующую стабилизацию. Еще труднее обосновать гипотезу в условиях, когда миграционный прирост в прошлом монотонно менялся. Понятно, что такая тенденция рано или поздно должна прерваться, но неясно, как установить точку перегиба и решить, что за ней должно последовать — стабилизация или изменение знака тренда.

Распространена экстраполяция некоего постоянного уровня нетто-миграции. У этого подхода есть как сторонники, обращающие внимание на отсутствие обоснованных альтернатив, так и противники, апеллирующие к тому, что международной миграции устойчивость в принципе не свойственна. Экстраполяцию постоянной нетто-миграции лучше использовать, если иммиграционные и эмиграционные потоки устойчивы на протяжении длительного периода, как, например, во Франции и США в течение нескольких десятилетий, однако эти примеры скорее нетипичные. Намного чаще наблюдаются изломанность кривой нетто-миграции, отсутствие долговременных трендов. В результате возникает необходимость радикально изменить миграционную гипотезу. Так, составители прогнозов ООН в 2006 и 2008 гг. не располагали информацией о значительном росте после 2000 г. учтенной иммиграции в Россию, их прогнозы основаны на экстраполяции уровня нетто-миграции, многократно заниженного по сравнению с реально наблюдавшимся.

В соответствии с одним из принципов господствующей методологии демографического прогнозирования следует концентрироваться на детальной проработке гипотез рождаемости и смертности, а миграцию, нарушающую логичный механизм прогноза, нужно рассматривать как помеху. Характерно, что в методологических пояснениях к прогнозам ООН ясно и подробно описаны гипотезы рождаемости в различных регионах мира, параметры гипотез смертности в старших возрастных

группах и алгоритм оценки пандемии СПИДа, но о международной миграции сказано лишь вскользь. Такой подход адекватен ситуации, когда объем миграции незначителен. Из-за возрастания ее роли в воспроизводстве населения необходимо изменить методологию демографического прогноза: сместить акцент на проработку миграционных гипотез, что расширит диапазон траекторий демографического роста и усложнит обоснование среднего варианта.

Менее распространенным подходом выступают гипотезы типа «если — то». Их используют для иллюстрации предельных воздействий международной миграции на воспроизводство населения. Для такого подхода не требуется обоснование реальными фактами; он, по сути, противоречит принципу демографического прогнозирования, в соответствии с которым численность и половозрастной состав населения рассчитываются исходя из сформировавшейся структуры населения и гипотез в отношении рождаемости, смертности и миграции, а не наоборот. Частный случай такого подхода — целевой прогноз, отвечающий на вопрос: какой миграционный прирост нужен для замещения естественной убыли населения (трудовых ресурсов) или нейтрализации роста демографической нагрузки при данных гипотезах в отношении естественного воспроизводства³?

Для стран с особенно низкой рождаемостью оценки замещения располагаются в диапазоне от значительной до запредельной потребности в дополнительной иммиграции. При этом даже фантастические результаты не менее полезны, чем реалистические, ибо позволяют лучше понять отличия возможного от желательного и оценить баланс вкладов различных компонентов воспроизводства. Например, можно рассчитать коэффициент нетто-миграции, равный по воздействию на численность населения некоторому приросту суммарного коэффициента рождаемости.

Альтернативой целевой гипотезе выступает факторный подход. Однако здесь разумно основываться на самых общих соображениях, не стремясь количественно выразить взаимозависимости, поскольку период действия эмпирически установленных соотношений слишком короткий, а совокупность факторов подвижна. Так, если бы существовал сверхдолгосрочный прогноз экономического развития участвующих в миграционных обменах стран, то в качестве якоря можно было бы использовать эмпирически установленные зависимости: например, при определенном сокращении разрыва в уровне экономического развития стран выезда и въезда эмиграционный поток иссякает. Но даже тогда проблему не удалось бы решить полностью. Во-первых, в таком случае вероятно возвратная миграция и ее следовало бы учесть. Во-вторых, что еще важнее, подобный механизм предполагает реальную свободу международной миграции, что в полной мере наблюдается только в пределах Шенгенской зоны. В других случаях экономические временные будут больше коррелировать с намерениями мигрировать,

³ В принципе замещающую миграцию можно рассчитать для противоположного варианта демографической динамики как объем миграционной убыли, необходимый для предотвращения прироста населения (трудовых ресурсов) при определенных допущениях относительно естественного воспроизводства. Однако, по нашим сведениям, такую задачу эксперты не рассматривали.

чем с их осуществлением, с миграционным потенциалом, чем с его реализацией в миграционных потоках. Кроме того, надежный сверхдолгосрочный экономический прогноз пока невозможен.

Половозрастная структура миграционных потоков оказывает заметное воздействие на население, причем тем более существенное, чем больше соотношение нетто-миграции и естественного воспроизводства населения и чем сильнее структура миграционных потоков отличается от структуры населения. Поэтому ее желательно интегрировать в прогноз. Такая структура нетто-миграции определяется тремя факторами: структурой иммиграционных потоков, структурой эмиграционных потоков и соотношением иммиграции и эмиграции. Для оценки этих параметров нужна статистическая информация, которая имеется не по всем странам, однако для России такие данные по учтенной миграции есть. В принципе для прогноза этого недостаточно, поскольку нет гарантий стабильности структуры в будущем, даже если объемы нетто-миграции не изменятся. Эту проблему можно частично снять при раздельном прогнозировании эмиграционных и иммиграционных потоков, сохраняя прошлые половозрастные структуры, однако реализовать такой подход сложно, поскольку существующие прогнозные алгоритмы настроены на нетто-миграцию.

В модели демографического прогноза потоки положительной нетто-миграции сразу интегрируются в коренное население в том смысле, что прибывшим «при пересечении границы» немедленно приписывают присущие ему режимы смертности и рождаемости. В принципе эта гипотеза уязвима для критики. Теоретически демографический прогноз должен учитывать, что иммигрантам часто свойственны отличные от коренного населения типы смертности и репродуктивного поведения. Исследования показывают, что на Западе рождаемость среди легальных мигрантов из стран Юга существенно выше, чем среди коренного населения, причем в Германии, Нидерландах и Франции разрыв составляет больше одного ребенка на женщину⁴. Более того, рождаемость среди них нередко превышает средние показатели в странах, откуда они приехали⁵, однако существенные различия обычно стираются уже в следующем поколении. Основные миграционные потоки в Россию устремляются из стран с более высоким средним уровнем рождаемости. Фоновый уровень и структура заболеваемости, подверженность рискам смерти представителей коренного населения и субпопуляции иммигрантов различаются, причем нередко значительно. Однако дифференциальная смертность иммигрантов не исследована.

Конечно, правильнее учесть в прогнозе дифференциальную рождаемость и смертность иммигрантов, особенно если различия с коренным населением велики. Однако против этого подхода есть серьезные возражения. Методологические аргументы сводятся к тому, что вряд ли

⁴ The Demographic Characteristics of Immigrant Populations / W. Haug, P. Compton, Y. Courbage (eds.). Strasbourg: Council of Europe Publishers. Population Studies. 2002. No 38; Toulemon L. La fécondité des immigrées: nouvelles données, nouvelle approche // Population et Sociétés. 2004. No 400.

⁵ Tolts M. Post-Soviet Vital Crises, Aliya and Jewish Emigration / Proceedings of the International Conference on Jewish Demography, Nov. 30–Dec. 3, 2002, Jerusalem, Israel.

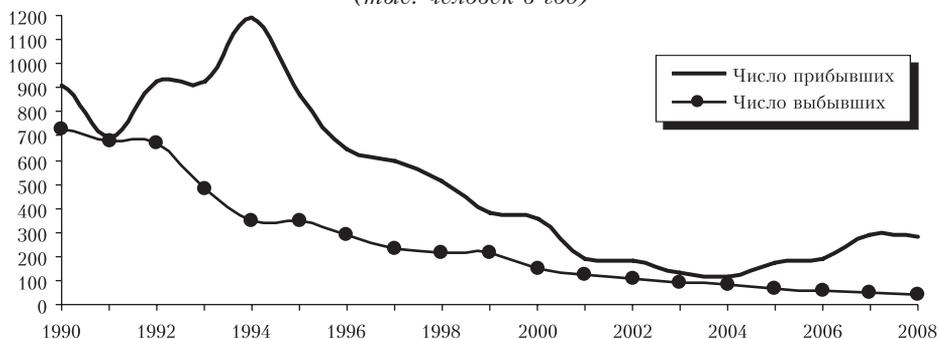
целесообразно наделять условных «чистых мигрантов» специфическим репродуктивным поведением и характеристиками смертности. Чтобы решить эту проблему, надо выделить субпопуляцию иммигрантов, оценить ее демографические характеристики и алгоритм адаптации-существования с коренным населением. Кроме того, сложно найти необходимую статистическую информацию.

Не всегда правомерно приписывать иммигрантам из некоторой страны средний уровень рождаемости, свойственный ей, поскольку эмигрируют, как правило, более образованные люди, которым присущи установки на меньшее число детей, чем представителям других групп населения. Значительная часть легальных мигрантов из ряда южных стран СНГ — в основном городское этнически русское население, рождаемость которого ближе к российской модели, чем титульного населения. В то же время потенциальные эмигранты нередко откладывают рождение детей до лучших времен и осуществляют свои репродуктивные планы уже в стране иммиграции. Нелегальная иммиграция нечасто бывает семейной, а когда на такой шаг решаются семьи, то разумно предположить, что реализацию репродуктивных установок сдерживают неблагоприятные условия, особенно жилищные, ограниченный доступ к медицинской помощи и распространенная атмосфера враждебности и ксенофобии.

Международная миграция в воспроизводстве населения России

Доля иммигрантов в населении России не слишком высокая. По данным ООН, по этому показателю (9% в 2010 г.) она несколько уступает Франции, где иммигранты составляют 11% населения, более чем в 10 раз превосходит Румынию, но в 4 раза отстает от Люксембурга. Вместе с тем роль международной миграции в динамике населения страны в настоящее время особенно велика, потому что в России умирает больше людей, чем рождается. На рисунке 1 показана динамика миграционного прироста населения России.

Россия: потоки международной миграции, 1990—2008 гг.
(тыс. человек в год)



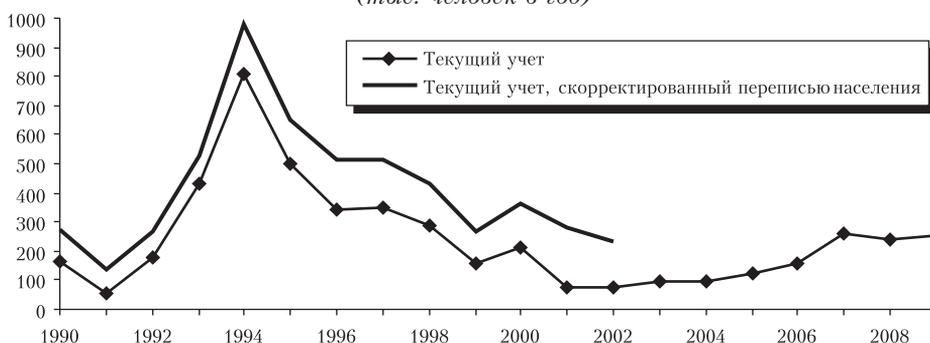
Источник: Демоскоп Weekly. Приложение: Справочник статистических показателей. Компоненты изменения численности населения России. demoscope.ru/weekly/ssp/rus_components.php.

Рис. 1

В 1960-е годы естественный прирост населения страны сократился с 2 млн человек более чем вдвое, затем в течение полутора десятилетий колебался в интервале 600–900 тыс. человек в год, а после 1987 г. стал отрицательным: если бы не иммиграция, население России уже с середины 1990-х годов сокращалось бы ежегодно на 800–900 тыс. человек в год. До середины 1970-х годов имел место незначительный отток населения (главным образом, в Казахстан и Среднюю Азию), затем стала нарастать положительная нетто-миграция с резким всплеском в середине 1990-х годов вследствие массового перемещения русскоязычного населения из стран СНГ и Балтии.

В пиковый 1994 г. миграционный прирост составил 810 тыс. человек. За ним последовал глубокий спад: по данным текущего учета, к концу 1990-х годов миграционный прирост сократился почти втрое, а к 2001–2002 гг. упал ниже 80 тыс. человек в год. Между тем, по данным переписи населения 2002 г., совокупный миграционный прирост в 1990–2002 гг. был на 1,8 млн человек больше, чем по данным текущего учета, причем разрыв оказался особенно велик на пике миграции (160 тыс. человек в 1994 г.) и в низшей точке учтенной миграции (206 тыс. человек в 2001 г.) Начиная с 2004 г. сальдо миграции, по данным текущего учета, стало быстро расти, увеличившись к 2008 г. до 250 тыс. человек, или в 3,5 раза. Эти цифры отражают не столько увеличение физического объема нетто-миграции, сколько сокращение незаконной и рост легальной миграции. В результате восстановился уровень учтенного миграционного прироста — порядка 250 тыс. человек в год (см. рис. 2).

Миграционный прирост населения России, 1990–2008 гг.
(тыс. человек в год)

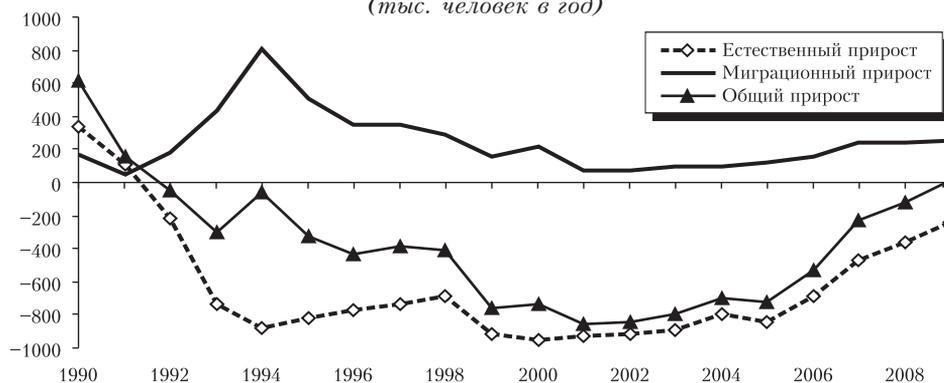


Источники: см. рис. 1; Институт демографии ГУ–ВШЭ (сейчас – НИУ ВШЭ).

Рис. 2

Широкомасштабная иммиграция не предотвратила, но существенно затормозила депопуляцию России, ибо миграционный прирост в 1991–2008 гг. восполнил половину демографических потерь страны вследствие естественной убыли населения. В конце 2000-х годов иммиграция почти полностью компенсировала отрицательный баланс рождений и смертей, а в 2009 г. перекрыла его: прирост населения на 10,5 тыс. человек был многими (в том числе официальными лицами) неправильно интерпретирован как преодоление демографического кризиса (см. рис. 3).

Прирост населения России, 1990—2009 гг.
(тыс. человек в год)



Источник: см. рис. 1.

Рис. 3

Выше речь шла об учтенной миграции, однако значительная часть миграционных потоков не охвачена статистическим учетом. Главным компонентом неучтенной миграции выступают потоки недокументированных (нелегальных) мигрантов. Учесть их по определению нельзя, но можно оценить истинный миграционный прирост на основании косвенных данных. Важную информацию для таких оценок дают переписи населения, однако они охватывают лишь часть нелегальных мигрантов.

Большой разрыв в уровне заработной платы между Россией и ее южными соседями в сочетании с возможностью легко обходить трудовое законодательство и наличием безвизового режима пересечения российских границ жителями стран СНГ (за исключением Грузии и Туркменистана) обуславливают большие потоки нелегальных мигрантов. Оценить их величину можно с помощью косвенных оценок численности находящихся в стране документированных и недокументированных мигрантов и ряда допущений. По оценкам на основе эмиграционной статистики стран-доноров⁶, число иностранных работников, занятых в России более 6 месяцев в году, составляло в 2003—2004 гг. 3,7 млн человек⁷. По данным российской статистики, число трудовых мигрантов, легально работавших в России, составляло около 400 тыс. человек, то есть в 9 раз меньше. По оценкам Ж. А. Зайончковской, соотношение нерегулируемой и регулируемой трудовой миграции

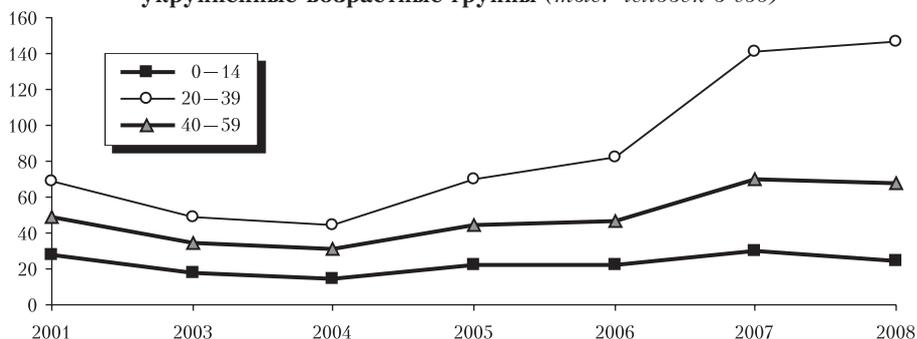
⁶ Мукомель В. Экономика нелегальной миграции в России // Население и общество. 2005. № 92. www.demoscope.ru/acrobat/ps92.pdf.

⁷ В этой оценке использован шестимесячный срок пребывания в России как критерий принадлежности к группе иммигрантов (в отличие от временно находящихся на территории страны иностранцев). Он рекомендован Статистическим отделом ООН и широко применяется в международной практике. Поскольку в источниках использована другая классификация, соответствующие данные приведены к шестимесячному сроку на основе допущения о равномерности распределения по месяцам. Суммарная оценка складывается из 2,2 млн человек, занятых не менее 10 месяцев в году, и $\frac{1}{3}$ от числа занятых от 5 до 9 месяцев (1,95 млн человек); 400 тыс. человек — усредненная оценка за 2003—2004 гг. (см.: Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации 2009: Энергетика и устойчивое развитие / Под ред. С. Н. Бобылева. М., 2010).

в начале 2000-х годов было примерно таким же⁸. К 2008 г. доля регулируемой (учтенной) миграции в трудовой иммиграции увеличилась до 35–40%, главным образом вследствие либерализации правил регистрации. Если принять верхнюю границу этой оценки, то общий миграционный прирост в 2008 г. составил не менее 450 тыс. человек, то есть находился на среднем уровне за 1992–2002 гг., по данным переписи населения 2002 г.

Рост учтенной иммиграции в 2000-е годы обеспечили в основном мужчины и женщины наиболее трудоспособного возраста — от 20 до 39 лет (см. рис. 4), доля которых в потоке прибывших в Россию возросла с 36% в 2001 г. до 52% в 2008 г. В то же время доля детей до 15 лет монотонно снижалась — с 14 до 9%. Это свидетельствует о растущем преобладании трудовой миграции. Гендерный состав прибывающих сбалансирован при слабой тенденции к росту доли мужчин, что соответствует потребностям российской экономики. По нынешней половозрастной структуре иммиграционных потоков Россия близка к таким странам масштабной иммиграции, как Великобритания и США. Из этого следует, что целесообразно использовать эту структуру при разработке миграционной гипотезы с учетом постепенности и однонаправленности структурных сдвигов.

**Прибывшие в Россию в 2001–2008 гг.,
укрупненные возрастные группы (тыс. человек в год)**



Источник: Численность и миграция населения Российской Федерации в 2008 году: стат. бюллетень / Федеральная служба государственной статистики. М., 2009.

Рис. 4

В России половозрастная структура потоков выезжающих из страны близка к структуре встречных потоков, что также свидетельствует о преимущественно трудовом характере международной миграции. Доля детей тоже сократилась (до 10%), однако удельный вес возрастной группы 20–39 лет стабилен (40%) и поэтому стал меньше, чем

⁸ См.: Зайончковская Ж. А. Иммиграция: путь к спасению или Троянский конь? // Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации 2008: Россия перед лицом демографических вызовов / Под ред. А. Г. Вишневого и С. Н. Бобылева. М., 2009. Государственная миграционная служба приводит в разы большую оценку общей численности мигрантов (10–12 млн человек), но вместе с тем полагает, что доля легальных мигрантов выше и составляет от $\frac{1}{4}$ до $\frac{1}{3}$ их совокупной численности.

среди въезжающих. Доля женщин среди эмигрантов (53–54%) выше, чем в иммиграционных потоках.

Гипотезы демографического прогноза для России

Центральная гипотеза миграционного прироста населения России исходит из показателя второй половины 2000-х годов — 450 тыс. человек в год. В демографические прогнозы ООН 2006 и 2008 гг. заложен постоянный миграционный прирост на уровне 50 тыс. человек в год. Разброс вариантов миграционного прироста, использованных в совокупности демографических прогнозов, которые подготовили российские специалисты в 2003 г.⁹, составляет в зависимости от прогнозного периода 19–105 тыс. человек. Разрыв между нашей и этими гипотезами обусловлен двумя факторами: мы смогли учесть резкий перелом тренда регулируемой иммиграции во второй половине 2000-х годов, а также нелегальную миграцию, которую в других гипотезах игнорируют.

Не исключено, что наша оценка нынешнего миграционного прироста несколько завышена. Однако для центральной миграционной гипотезы такой объем ежегодного прироста представляется приемлемым. Действительно, при дальнейшей либерализации иммиграционных правил не только большинство прибытий в страну станут легальными и учтенными, но и миграционная привлекательность России возрастет.

Есть основания полагать, что сформировавшиеся факторы миграционного притяжения России носят долговременный характер. Достаточный для формирования миграционных потоков разрыв в уровне жизни между Россией и ее южными соседями, откуда приезжают большинство мигрантов, сохранится в течение длительного периода. При этом конкретные источники миграционных потоков могут измениться.

В Китае вследствие высоких темпов экономического роста повышается уровень жизни населения. Пока еще душевой доход в стране отстает от российского в разы, но эта ситуация вряд ли сохранится надолго. На фоне российской ксенофобии, особенно по отношению к китайцам, сокращение этого разрыва уменьшит для них миграционную привлекательность России. Установки жителей северных районов Китая на эмиграцию в Россию уже стали намного слабее, чем в 1990-е годы. Есть еще один мощный долгосрочный демографический фактор, который пока не проявился в национальном масштабе, но способен через 10–20 лет резко сократить эмиграционный потенциал Китая. Шанхай и ряд других динамично развивающихся городов востока страны уже начали испытывать дефицит трудовых ресурсов. Постепенно одна за другой провинции Китая вступят в режим суженного воспроизводства населения трудоспособного возраста, а после 2030 г. Китай войдет в стадию депопуляции.

Улучшение экономической ситуации в странах СНГ, в первую очередь в Казахстане или демографически неблагополучной Украине, ослабит силы выталкивания и приведет к сокращению иммиграционного притока в Россию. В государствах южного региона СНГ миграционный потенциал ограничен небольшой численностью их населения. Не исключено, что усилится приток мигрантов из таких трудоизбыточных нетрадиционных источников иммиграции, как Афганистан, Иран и даже более отдаленные азиатские страны.

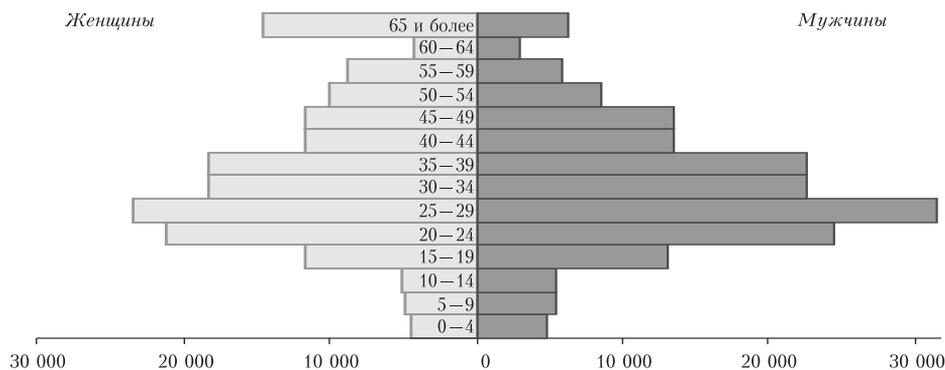
⁹ Вишневский А. Г., Андреев Е. М., Трейвиш А. И. Перспективы развития России: роль демографического фактора. М.: Институт экономики переходного периода, 2003.

Вместе с тем нельзя исключать снижения барьеров на пути трудовой миграции из России в Евросоюз. В некоторых восточных странах ЕС, начавших испытывать демографически детерминированный дефицит трудовых ресурсов, уже звучат призывы к массовому импорту трудовых ресурсов из России, Украины и Белоруссии. Более высокие зарплаты надолго останутся фактором миграционной притягательности Евросоюза для россиян, если, конечно, не будут реализованы чаяния определенных сил перекрыть их отток из страны. Здесь предполагается, что большая интеграция России в европейское миграционное пространство обернется дополнительной трудовой эмиграцией 100 тыс. человек в год.

Рост эмиграции соответствовал бы гипотезе об «исправлении» миграционного баланса России, который сейчас сильно перекошен в сторону иммиграции. Результирующий гипотетический миграционный прирост составит 350 тыс. человек в год, как и в 2000 г., по данным переписи 2002 г. Эта гипотеза соответствует среднему варианту миграционного прогноза, разработанного Институтом демографии ГУ—ВШЭ в 2009 г. В отличие от него, предусматривающего увеличение миграционного прироста с 250 тыс. человек в 2009 г. до 400 тыс. человек в год в 2032—2039 гг. и последующее снижение до 350 тыс. к 2050 г., мы предполагаем стабильный уровень 350 тыс. человек в год на протяжении всего прогнозного периода. Это представляется более логичным, поскольку выбранный нами уровень включает оценки нелегальной иммиграции, а прогноз Института демографии принимает за точку отсчета только учтенный миграционный прирост. Заметим, что поскольку мы совместили предположения о сохранении иммиграции на нынешнем уровне и о росте эмиграции под влиянием лишь намечающихся факторов, наша нетто-миграционная гипотеза скорее консервативна.

Росстат располагает информацией о половозрастной структуре только учтенных миграционных потоков. Структура нелегальной иммиграции, конечно, иная, но мы предполагаем, что в будущем всю нелегальную миграцию заместит легальная. Если предположение об увеличении трудовой эмиграции в Евросоюз подтвердится, то возрастная структура выбывающих может измениться, причем в основном за счет опережающего оттока молодых трудоспособных контингентов. Так как возрастные структуры встречных потоков миграции различаются главным образом по удельному весу 20—39-летних, можно предположить, что резкое увеличение трудовой эмиграции в ЕС будет сопровождаться ростом доли молодых контингентов, в результате возрастные структуры встречных потоков станут похожи. Следовательно, в России возрастная структура гипотетического миграционного прироста (см. рис. 5) сблизится с возрастной структурой иммиграции, что позволяет заложить последнюю в миграционную гипотезу. Поскольку половозрастная структура иммиграции изменяется медленно и плавно, оправданно использовать наиболее свежие данные за 2008 г. Такой подход представляется более логичным и адекватным требованиям демографического прогнозирования, чем фиксирование для длительного интервала пусть, возможно, реально наблюдавшейся, но единичной и потому случайной возрастной структуры нетто-миграции, как в демографических прогнозах ООН.

Гипотетическая половозрастная структура миграционного прироста населения России (350 тыс. человек в год)



Источник: см. рис. 4.

Рис. 5

Даже в условиях значительной нетто-миграции естественное воспроизводство в большой, если не в решающей, степени определяет динамику населения и сдвиги в его возрастной структуре. Поэтому правильно оценить демографические последствия внешней миграции можно, комбинируя различные миграционные гипотезы с гипотезами в отношении рождаемости и смертности.

Мы приняли четыре миграционных варианта прогноза. Нулевой вариант не обязательно означает закрытие страны для внешней миграции; для его реализации достаточно, чтобы эмиграция полностью «нейтрализовала» иммиграцию. Для сравнения приведем результаты прогноза ООН, в котором предполагается, что нетто-миграция сокращается со 193 тыс. человек в год в 2000–2005 гг. (заниженного, как показано выше, уровня) до 50 тыс. человек в год в следующие пять лет, а затем стабилизируется. В центральном варианте нашего прогноза нетто-миграция сохраняется на уровне 350 тыс. человек в год.

Резкое обострение депопуляции, или демографически детерминированного дефицита трудовых ресурсов, может сделать привлекательной компенсацию убыли населения иммиграцией. «Замещающие» варианты принципиально отличаются от остальных, так как нетто-миграция оказывается не предпосылкой, а одним из результатов прогноза. Мы определяем замещающую миграцию как постоянный объем нетто-миграции¹⁰, необходимый для достижения некоторой численности населения страны к определенному сроку. Этой планкой будем считать пик 148,7 млн человек, достигнутый в 1993 г. Впоследствии население России стало убывать и к 2010 г. сократилось на 5% — до 140,7 млн человек. При выборе горизонта прогноза логические критерии отсутствуют: мы выбрали 2020 г., потому что 10 лет — достаточно про-

¹⁰ Годовые колебания возрастной структуры предопределяют годовые колебания нетто-миграции, необходимой для компенсации естественной убыли населения. Отсутствие автоматизированного алгоритма расчета компенсаторных вариантов и большая трудоемкость ручных итераций обусловили выбор калибровки прогноза с пятилетним шагом. Выборочные проверки показали, что отклонения не превышают 0,1%.

должительный и вместе с тем обозримый период, с которым обычно связано представление о долгосрочной политике. Мы предполагаем, что и после 2020 г. миграция, позволившая восстановить численность населения страны, сохранится на неизменном уровне.

Миграционные варианты комбинируются с вариантами динамики рождаемости, заимствованными из демографического прогноза ООН. В соответствии с его средним вариантом предполагается плавное увеличение рождаемости, при котором ее суммарный коэффициент, возрастая на 0,01 ребенка на женщину в год, увеличится с нынешних 1,5 до 1,8 ребенка на женщину в 2045 г.

Это предположение может показаться слишком скромным, поскольку в России суммарный коэффициент рождаемости всего за четыре года вырос на 0,2 ребенка на женщину (с 1,3 в 2005 г. до 1,5 в 2009 г.¹¹). Однако вероятно, что на самом деле произошел не рост рождаемости в смысле ожидаемого репродуктивного поведения женщин, а временное отклонение от тренда суммарного коэффициента рождаемости в результате сдвига графика рождений к молодым возрастам. Этому способствовала очередная волна демографической политики, и прежде всего важная новация — введение так называемого «материнского капитала», размер которого в 1,5 раза превышает величину средней заработной платы за год, а для многих социальных групп и регионов — еще больше.

Неизвестно, в какой мере этот капитал увеличит желательное число детей, но он воздействовал на график рождений, так как многие супружеские пары и незамужние женщины захотели родить первого или очередного ребенка раньше, чтобы максимизировать вероятность получения доступа к этому значительному ресурсу. В результате число рождений, при других условиях «растянутое» во времени и по возрастным группам женского населения, концентрируется в некоторых группах за счет других и сжимается во времени. Позднее, причем непременно и весьма скоро, произойдет компенсация.

Вместе с тем в России в посткоммунистический период начался типичный для всех развитых стран процесс откладывания рождений на более позднее время и соответственно на старшие возраста. Страна, ранее характеризовавшаяся хрестоматийно «молодой» рождаемостью, стала подтягиваться к западным образцам. Перестройка графика рождений в сторону старших возрастов понижает суммарный коэффициент рождаемости, но после ее прекращения он опять повышается¹².

Поэтому вряд ли можно рассчитывать на продолжение стремительного роста суммарного коэффициента рождаемости, структурные характеристики которого весьма устойчивы¹³. Более того, не исключено его

¹¹ Суммарный коэффициент рождаемости. Регламентная таблица / Росстат. 2011. 9 февр. www.gks.ru/free_doc/new_site/population/demo/demo27.xls.

¹² См.: Goldstein J. R., Sobotka T., Jasilionienė A. The End of 'Lowest-Low' Fertility? / Population Association of America Annual Meeting, Detroit, 2009, 30 April; Ivanov S., Kandiah V. Age Patterns of Fertility // Encyclopedia of Population / P. Demeny, G. McNicoll (eds.). N. Y.: Thomson Gale, 2003. P. 403–405; Sobotka T. Tempo-Quantum and Period-Cohort Interplay in Fertility Changes in Europe. Evidence from the Czech Republic, Italy, the Netherlands and Sweden // Demographic Research. 2003. Vol. 8, No 6. P. 151–214. www.demographic-research.org.

¹³ Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации 2008: Россия перед лицом демографических вызовов.

снижение до рекордно низких уровней первой половины 2000-х годов. Это может произойти по двум причинам: во-первых, прекращение аномального омоложения рождаемости и возобновление нормальной тенденции ее старения арифметически понизят суммарный коэффициент; во-вторых, в силу бюджетных ограничений обязательства государства по дорогостоящей демографической политике будут уменьшаться. Нигде и никому не удавалось с помощью государственной политики поднять рождаемость до уровня простого воспроизводства населения.

Таким образом, предположение о медленном росте рождаемости в странах с таким низким показателем, как в России, Италии, Германии и многих других, можно считать оптимистичным, ибо даже такой рост не гарантирован. Оно оптимистично и относительно конечного показателя. Хотя он и ниже уровня простого воспроизводства населения, но близок к нынешнему французскому, который удовлетворяет общество, имеющее развитую систему поддержки семей и более чем вековую традицию общественного и государственного внимания к демографическим вопросам.

Вместе с тем нельзя исключать, что Россия повторит путь стран, где в результате снижения рождаемости женщины имели в среднем лишь одного ребенка. Поскольку ниже такого уровня рождаемость нигде не опускалась, в низком варианте прогноза мы предполагаем дальнейшее снижение рождаемости в течение 15 лет, после чего суммарный коэффициент, достигнув 1,1 ребенка на женщину, начнет расти и выйдет на уровень 2005–2010 гг. к концу прогнозного периода. Отметим, что центральные гипотезы рождаемости демографических прогнозов Росстата ближе к низкому, чем к среднему, варианту прогноза ООН. В результате численность населения страны в середине столетия составит 100 млн человек, а по среднему варианту прогноза ООН — на 20% больше.

В высоком варианте прогноза предполагается, что коэффициент суммарной рождаемости постепенно вырастет на $\frac{3}{4}$ по сравнению с нынешним уровнем — до 2,3 ребенка на женщину в 2040–2050 гг., что существенно выше уровня простого воспроизводства. И для России, и для других стран это означало бы радикальный перелом долгосрочного тренда, причем наши знания детерминант и механизмов репродуктивного поведения дают основания считать, что в современных обществах отсутствуют соответствующие факторы и для такого перелома нужны глубинные социальные трансформации.

Все миграционные варианты, кроме компенсаторных, комбинированы со всеми вариантами динамики рождаемости. В компенсаторном ряду каждому варианту рождаемости свойствен свой уровень нетто-миграции. Прогнозы с нетто-иммиграцией 50 тыс. человек в год, а также результат расчета по гипотезе нулевой миграции в сочетании со средней рождаемостью заимствованы из демографического прогноза ООН 2008 г.

Демографические прогнозы обычно построены на предположении о более быстром снижении смертности в России, чем в других развитых странах, поскольку она сильно отстала по этому показателю. Предполагается, что продолжительность жизни женщин вырастет

с 74 до 79 лет, а мужчин — с 60 до 70 лет, что, впрочем, заметно ниже уровня, уже достигнутого в ряде стран. Хотя существуют демографические прогнозы для России с различными вариантами динамики смертности, мы ограничимся характеристиками естественного воспроизводства, заданными в прогнозе ООН, который одновариантен в отношении смертности. Таким образом, сформулированы 12 гипотез миграционного прогноза для России (см. табл.).

Т а б л и ц а

Гипотезы миграционного прогноза для России

Нетто-миграция	Рождаемость		
	низкая	средняя	высокая
Нулевая	1,1	1,2	1,3
50 тыс. человек в год (ООН)	2,1	2,2	2,3
350 тыс. человек в год (наблюдаемая)	3,1	3,2	3,3
Компенсация убыли	4,1	4,2	4,3

Результаты демографического прогноза

Наше семейство прогнозов позволяет представить результаты альтернативных траекторий демографической динамики и сопоставить влияние на нее уровня рождаемости и объема международной миграции. Хотя динамика отдельных возрастных групп и изменение половозрастной структуры населения имеют не меньшее значение, чем тренды его численности, и не сводятся к ним, здесь мы ограничимся населением в целом.

На рисунке 6 представлены результаты прогноза. Отметим, что мы не случайно используем среднегодовые объемы потоков нетто-миграции. Наряду с нулевой миграцией, гипотезой ООН (50 тыс. нетто-мигрантов в год) и обоснованной нами выше центральной прогнозной гипотезой (350 тыс.) в расчетах использованы еще два варианта. Это нетто-миграция на уровне 900 тыс. человек в год (на протяжении всего периода 2010–2050 гг.) и 1450 тыс., необходимых для восстановления численности населения к 2020 г. при соответственно средней и низкой рождаемости. При высокой рождаемости численность населения восстановилась бы без всякой миграции, точнее, при нулевой нетто-миграции. Поскольку нетто-миграция 50 тыс. человек в год оказывает слабое воздействие на динамику населения, соответствующие функции на рисунке не представлены.

Воздействие рождаемости на динамику населения. Если тренды суммарного коэффициента рождаемости в будущем разойдутся так, что к концу прогнозного периода разница достигнет одного ребенка на женщину, численность населения будет различаться на 50 млн человек независимо от того, будет нетто-миграция нулевой (см. рис. 6а) или сохранится на уровне 350 тыс. в год (см. рис. 6б). При нулевой нетто-миграции и рождаемости, сначала снижающейся, а затем повышающейся до нынешнего уровня, население сократится до 100 млн, то есть почти в 1,5 раза, а при высоком тренде рождаемости численность населения может восстановиться в течение 10 лет и сохраняться на

Прогноз численности населения России (тыс. человек)

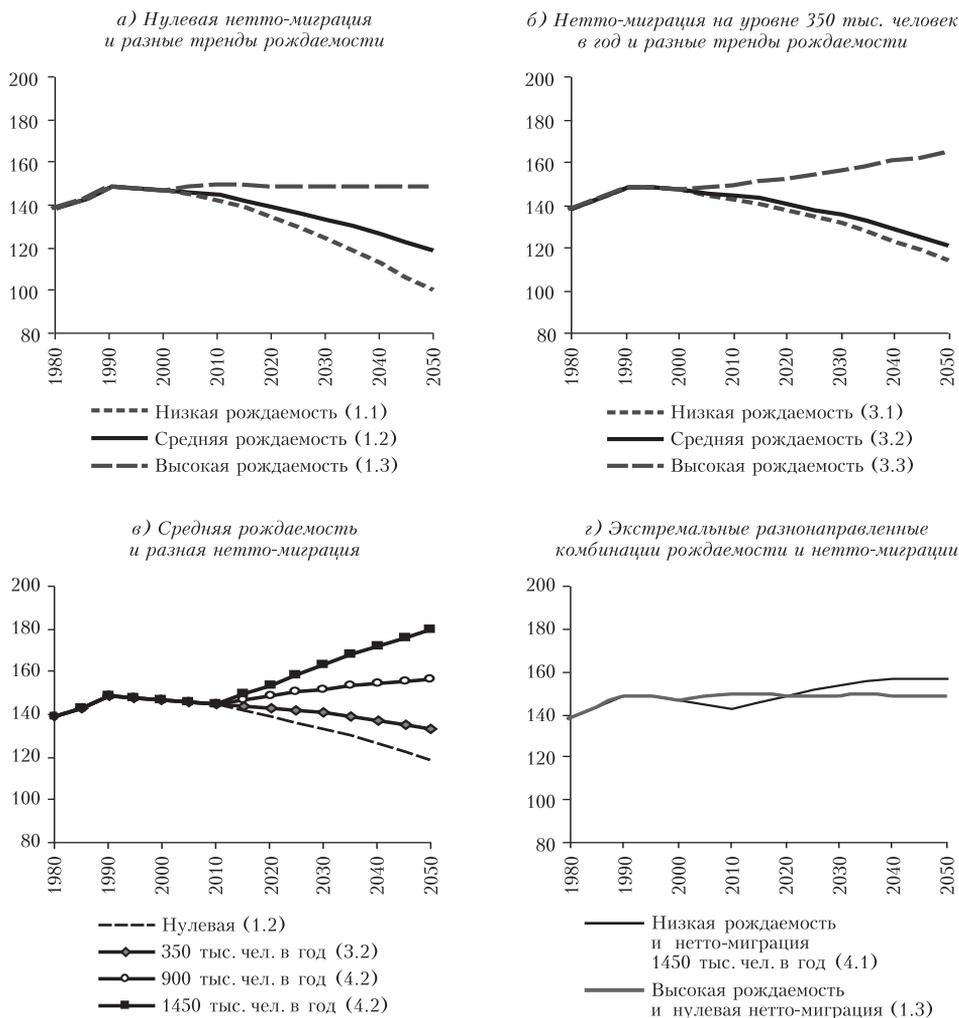


Рис. 6

этом уровне в дальнейшем. При низкой рождаемости нетто-миграция порядка 350 тыс. человек в год не сможет предотвратить значительную (почти на $\frac{1}{3}$) депопуляцию, а при высокой рождаемости численность населения страны увеличится на 10%.

Демографические последствия международной миграции. Влияние миграции на динамику населения тоже велико, но близко к воздействию тренда рождаемости только при очень больших объемах нетто-миграции. Так, сочетание среднего тренда рождаемости с нетто-миграцией 350 тыс. человек (см. рис. 6в), которую можно считать центральной гипотезой прогноза, лишь затормозит депопуляцию, но не прекратит ее. Нетто-миграция на уровне 900 тыс. человек в год, что почти втрое больше, чем в центральной гипотезе, и примерно соответствует легальной иммиграции в США, обеспечила бы восстановление численности населения страны с последующим медленным ростом.

Результаты экстремальных гипотез (см. рис. 6г). Нетто-миграция в объеме порядка 1,5 млн человек компенсирует низкую рождаемость и даже приведет к середине столетия к 5-процентному росту населения, а высокая рождаемость в сочетании с нулевой нетто-миграцией определит стабилизацию населения на более низком уровне. Наконец, если бы рождаемость следовала высокой траектории и нетто-миграция в страну составляла 1450 тыс. человек в год, то к середине столетия население России выросло бы до 189 млн человек, но при сочетании противоположных вариантов оно было бы почти вдвое меньше.

Из многовариантного демографического прогноза можно сделать ряд выводов. Во-первых, для демографического противодействия депопуляции требуется очень большое — в разы — увеличение иммиграции. Ее компенсаторная роль в будущем представляется особенно большой, так как на быстрое и значительное увеличение рождаемости рассчитывать нельзя. Из этого следует, что нужно отказаться от отношения к иммигрантам как к объекту сверхэксплуатации и жесткого административного регулирования. Разумно признать, что иммиграция — это стратегический ресурс страны, с которым следует обращаться бережно. В перспективе надо расширить поле действия рыночных механизмов при определении объемов иммиграции и требований к иммигрантам и одновременно переходить к мягкому регулированию их потоков, условий труда и жизни. При этом самое главное — найти способы взаимной социальной адаптации россиян и иммигрантов, интеграции последних в российское общество на правах его полноценных членов. Во-вторых, важно поддерживать постепенный рост рождаемости, хотя его воздействие на численность населения невелико. В-третьих, нельзя рассчитывать на высокие темпы роста населения, даже если удастся прекратить его сокращение. В-четвертых, весьма вероятно продолжение депопуляции. Поэтому нужны меры по адаптации общества и экономики к этому новому состоянию.

*В. ГИМПЕЛЬСОН,
кандидат экономических наук,
директор Центра трудовых исследований
(ЦеТИ) НИУ ВШЭ,*

*А. ЗУДИНА,
младший научный сотрудник ЦеТИ НИУ ВШЭ*

«НЕФОРМАЛЫ» В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ: СКОЛЬКО ИХ И КТО ОНИ?*

За 40 лет активного изучения феномена неформальной экономики исследователи не сумели достичь консенсуса ни в определениях, ни в характеристиках его природы. Перечисление видов деятельности, осуществляемых вне формальных институциональных рамок (мелкая торговля, оказание услуг частным образом, примитивное сельское хозяйство и др.), или особенностей такой деятельности (отсутствие трудовых договоров и социальной защиты, неуплата налогов и взносов в социальные фонды и т. п.) не вызывает особых сложностей, но подобные списки, как правило, остаются неполными. Это лишь подчеркивает неоднородность обсуждаемого явления, неадекватность любой используемой терминологии.

В данной работе анализируются динамика и структура неформальной занятости в России в 2000-е годы. Трансформация 1990-х годов сопровождалась ростом всех ее основных составляющих: незарегистрированной занятости на формальных предприятиях; занятости по найму у частных лиц; разных форм самозанятости¹. По оценкам Росстата, в 2009 г. свыше 12 млн человек, или около 18% всех занятых, относились к «неформалам», что превышает численность населения многих европейских стран². При этом на протяжении рассматриваемого периода число таких работников в России постоянно росло вместе с ростом ВВП. Этот сегмент российской экономики, по-видимому, отличается не только значительными масштабами, но и специфическими социально-структурными параметрами³. В то же время он малоизучен.

* Данная работа выполнена в рамках проекта «Неформальность на российском рынке труда», финансируемого Программой фундаментальных исследований НИУ ВШЭ. Мы также отмечаем поддержку со стороны Фонда Макартуров (грант № 09-93035-000-GSS от 25 марта 2009 г.). Авторы выражают признательность за замечания и комментарии Р. И. Капелюшникову. Полный текст со всеми таблицами и графиками размещен по адресу: www.hse.ru/data/2011/07/27/1214976212/WP3_2011_06_f.pdf.

¹ Нестандартная занятость в российской экономике / Под ред. В. Е. Гимпельсона, Р. И. Капелюшниковой. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006.

² Обследование населения по проблемам занятости. 2009 / Росстат. М., 2010.

³ Мы не считаем, что неформальность ограничена рамками неформального сектора. Она, безусловно, распространена и внутри формального, что учитывает альтернативное легалистское определение (см. ниже), но это тема специального исследования и требует иных данных, чем те, которые были использованы в нашей работе.

Эволюция определений и представлений

Существует множество определений неформального сектора и неформальной занятости, основанных на разных концепциях и плохо сочетающихся друг с другом. Эмпирические исследования также разнородны, нередко опираются на описательно-повествовательную информацию либо используют статистические данные невысокого качества. Большинство предлагаемых определений относятся к одному из двух подходов — производственному или легалистскому. В первом случае неформальный сектор и неформальная занятость выступают почти синонимами, во втором — могут пересекаться, но не совпадать.

Британский социолог и антрополог К. Харт, впервые употребивший термин «неформальный сектор», понимал под ним примитивную и разнообразную самозанятость, типичную для обитателей городских трущоб в развивающихся странах. Представители исследованных им рынков труда были городскими бедняками, вчерашними жителями сел, неквалифицированными работниками, для которых низкопроизводительная самозанятость стала основным (часто единственным) источником дохода⁴. Харт указывал на неоднородность рабочих мест с точки зрения их характеристик, а также на их концентрацию в отдельном сегменте, где формальное регулирование либо отсутствует, либо действует избирательно.

Этот подход стал популярным у исследователей и был принят на вооружение международными экономическими организациями (МОТ, ВБ, ОЭСР). В развитие этой парадигмы 15-я Международная конференция статистиков труда в 1993 г. определила неформальный сектор как «совокупность единиц, занятых производством товаров и услуг с основной целью обеспечить работу и доход для тех, кто связан с этими единицами. Эти единицы характеризуются низким уровнем организации, низкой капиталоемкостью и небольшими размерами. Трудовые отношения — если они существуют — базируются преимущественно на привлечении случайных работников, родственных и личных связях, а не на договорных началах, дающих формальные гарантии»⁵. Позднее МОТ закрепила данное определение в своей резолюции об измерении занятости в неформальном секторе, указав, что предприятия неформального сектора представляют собой частные неинкорпорированные предприятия, владельцами которых выступают индивиды или домашние хозяйства, не имеющие статуса юридического лица и не разделяющие финансовые ресурсы на собственные и микропредприятий. К последним относятся неинкорпорированные предприятия, принадлежащие и управляемые одним или несколькими членами одного домохозяйства или представителями разных домохозяйств, если их хозяйственные отношения не оформлены юридически⁶.

⁴ Hart K. Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana // The Journal of Modern African Studies. 1973. Vol. 11, No 1. P. 61–89.

⁵ Современные международные рекомендации по статистике труда. М.: Статинформ, 1994.

⁶ Measuring the Non-Observed Economy: A Handbook / OECD. P., 2002.

Этот *производственный (productivity-based)*⁷ подход имплицитно предполагает, что выделенный таким образом неформальный сектор жестко отделен от формального. В первый попадают вынужденно; подобная работа малооплачиваемая и социально незащищенная; иногда ее считают де-факто превращенной формой безработицы (особенно при отсутствии пособий или их небольшом размере); труд здесь технологически примитивный, а работники, как правило, не имеют ни образования, ни квалификации. Доходы «неформалов» заметно ниже доходов занятых в формальном секторе, а налоги обычно они не уплачивают. Среди неформальных работников много мигрантов из села, которые переехали в города в поисках лучшей жизни и застряли в городских низах. Они ждут входа в формальный сектор, но он по разным причинам не создает достаточного числа рабочих мест. Другими словами, неформальный сектор представляет собой устойчивый сегмент «плохих» рабочих мест в отличие от формального, где предположительно сосредоточены «хорошие» рабочие места, но доступные не всем.

Данная концепция была теоретически осмыслена в модели дуального рынка труда Дж. Харриса и М. Тодаро, анализировавших массовую трудовую миграцию из сел в города. Согласно ей, миграция выступала реакцией на различия в ожидаемых заработках в городе и на селе, двух разных и непересекающихся сегментах рынка труда⁸.

Первую «ревизию» этой системы представлений предложил Г. Филдс, который рассматривал неформальный сектор как внутренне неоднородный и сегментированный (*two-tiered*)⁹. Верхний сегмент неформального сектора (высококачественные рабочие места, *upper-tier jobs*) зачастую представлен самозанятыми работниками, которые осознанно стремятся войти в него, так как здесь они получают определенные выгоды, например возможность самостоятельно регулировать рабочий ритм. Нижний сегмент (низкокачественные рабочие места, *lower-tier jobs*) заполняется по остаточному принципу теми, кто не смог попасть ни в сегмент формальной занятости, ни в верхний сегмент неформальной занятости.

Дальнейшее «ревизионистское» переосмысление природы неформальности связано с исследованиями У. Мэлони и его коллег. Опираясь на ряд эмпирических исследований, проведенных в странах Латинской Америки, они оспаривают тезисы, лежащие в основе традиционного подхода. Неформальные рабочие места не обязательно худшие по качеству, работники могут перемещаться на них добровольно, межсекторные различия в заработной плате несущественны, жесткие перегородки отсутствуют, в целом этот сектор скорее напоминает микропредпринимательство в развитых странах¹⁰. Соответственно самозанятые работники и владельцы малых фирм вовсе не стремятся в формальный

⁷ *Husmanns R.* Defining and Measuring Informal Employment // International Labour Office Working Paper. Geneva, 2004.

⁸ *Harris J. R., Todaro M. P.* Migration, Unemployment and Development: A Two Sector Analysis // American Economic Review. 1970. March. P. 126–142.

⁹ *Fields G. S.* Labour Market Modeling and the Urban Informal Sector: Theory and Evidence // The Informal Sector Revisited / D. Turnham, B. Salomé, A. Schwarz (eds.). P.: OECD, 1990.

¹⁰ *Maloney W. F.* Informality Revisited // World Development. 2004. Vol. 32, No 7. P. 1159–1178.

сектор. Даже законодательная защита рабочих мест в формальном секторе — недостаточный стимул для перехода в него, так как работники могут относительно выше ценить иные характеристики, например независимость и рост заработка¹¹. Принадлежность работников к неформальному сектору свидетельствует лишь о том, что с учетом своих индивидуальных характеристик они не обязательно смогли бы добиться аналогичного уровня благосостояния в формальном секторе.

По мере накопления эмпирического материала о характеристиках неформальных рабочих мест стало ясно, что простая дихотомическая классификация по принципу «формальное — неформальное» чрезмерно упрощает ситуацию. Скорее нужно говорить о континууме рабочих мест, внутри которого соотношение формального и неформального может меняться и включать разные наборы характеристик.

Альтернативный *легалистский, или правовой (legalistic)*, подход в ряде случаев может оказаться более предпочтительным. В его рамках неформальная занятость определяется в зависимости от того, в какой мере фирмы или индивидуумы следуют установленным формальным правилам и законодательным нормам¹². Другими словами, классификация рабочих мест (на формальные и неформальные) зависит от степени их подчинения действующему режиму регулирования¹³. Здесь можно говорить о непрерывном континууме состояний, ограниченных полной формальностью, с одной стороны, и полной неформальностью — с другой. При этом, однако, возникают некоторые вопросы, на которые не всегда есть ответы. Например, работники могут оказаться формальными в одной области регулирования, но неформальными — в другой. Они могут платить социальные взносы в систему социального обеспечения, но не пользоваться социальными гарантиями защиты занятости.

Неформальные — по легалистскому определению — рабочие места могут быть и на зарегистрированных предприятиях, если те не полностью соблюдают действующие правила по отношению к своим работникам¹⁴. Вместе с тем рабочие места на законопослушных микропредприятиях представляются вполне формальными. В этом случае

¹¹ Причиной отказа от участия в формальном секторе может быть отсутствие доверия к институтам формальной занятости (например, в развивающихся странах). Люди могут опасаться, что пенсии и пособия в будущем не будут выплачены в оговоренном объеме из-за возможного кризиса финансовой системы или неплатежеспособности государства. Если качество услуг здравоохранения оценивается как крайне низкое, то возникает вопрос о целесообразности отчисления средств на страхование здоровья. Наличие в домохозяйстве хотя бы одного человека, который работает в сегменте формальной занятости и имеет соответствующие привилегии (пенсии, страхование и пособия), также может служить стимулом к переходу в неформальную занятость для других членов домохозяйства.

¹² *Saavedra J., Chong A.* Structural Reform, Institutions and Earnings: Evidence from the Formal and Informal Sectors in Urban Peru // *Journal of Development Studies*. 1999. Vol. 35, No 4. P. 95–116.

¹³ *Kanbur R.* Conceptualising Informality: Regulation and Enforcement // *IZA Discussion Paper*. 2009. No 4186; *Gasparini L., Tornarolli L.* Labor Informality in Latin America and the Caribbean: Patterns and Trends from Household Survey Microdata / *The World Bank*. Washington, DC, 2006.

¹⁴ Дополнительная проблема возникает в случае малых предприятий, которые могут иметь упрощенный или облегченный режим регулирования. Но в итоге они не обеспечивают своим работникам «стандартный» (по сравнению с работниками крупных предприятий) уровень социальной защищенности.

основная проблема неформальности заключается не столько в существовании межсекторных барьеров, сегментирующих рынок труда, сколько в слабости механизмов инфорсменты, не способных обеспечить равное и полное соблюдение режима регулирования по отношению ко всем работникам даже внутри корпоративного сектора.

Изначально исследования неформальности на рынке труда охватывали лишь развивающиеся страны (поскольку неформальный сектор считался атрибутом неразвитости). Применительно к развитым речь шла преимущественно о периферийных рабочих местах, вторичном рынке труда и т. п., однако впоследствии было признано, что и в этих странах существуют многие виды занятости, которые можно считать неформальными¹⁵.

Общепризнанно, что неформальность относительно широко распространена в средиземноморских странах Европы (Италии, Испании, Португалии, Греции, Кипре), где она часто имеет форму микропредпринимательства и самозанятости. Но и в странах континентальной Европы, максимально приверженных закону, наблюдается ее рост, что, в частности, может быть связано с притоком мигрантов из развивающихся стран и их включением в слабoreгулируемые сегменты рынка труда. Дополнительный интерес к этой проблеме в развитых странах стимулирует быстрое распространение различных форм нестандартной (атипичной, неустойчивой, нестабильной) занятости.

Переходные экономики представляют интересный объект для изучения различных источников неформальности на рынке труда. Во-первых, она может возникать вследствие разрыва между усилением регулирования корпоративного сектора и ограниченным институциональным потенциалом правоприменителей обеспечивать соблюдение принятых правил. Хорошо известны примеры такой неформальности в России: задержки заработной платы, широко распространенные в 1990-е годы¹⁶; подмена трудовых договоров гражданско-правовыми; наем работников на основе устной договоренности¹⁷. В этом случае мы имеем дело с деформализацией трудовых отношений внутри формального сектора.

Во-вторых, неформальность в виде простейшей самозанятости может существовать как своеобразная альтернатива безработице, если формальная система социальной защиты слабая или отсутствует¹⁸. Такая вынужденная неформальная самозанятость составляет нижний сегмент, по терминологии Филдса¹⁹. Ее спе-

¹⁵ *Portes A., Sassen-Koob S.* Making It Underground: Comparative Material on the Informal Sector in Western Market Economies // *The American Journal of Sociology.* 1987. Vol. 93, No 1. P. 30–61; *Cox R., Watt P.* Globalization, Polarization and the Informal Sector: The Case of Paid Domestic Workers in London // *Area.* 2002. Vol. 34, No 1, P. 39–47; *OECD Employment Outlook.* P., 2008.

¹⁶ См.: *Зарплата и расплата. Проблемы задолженности по оплате труда.* М.: Центр Карнеги, 2001.

¹⁷ *Нестандартная занятость в российской экономике.*

¹⁸ *Earle J.S., Sakova Z.* Business Start-ups or Disguised Unemployment? Evidence on the Character of Self-employment from Transition Economies // *Labour Economics.* 2000. Vol. 7. P. 575–601.

¹⁹ *Fields G.S.* Op. cit.

цифическим проявлением выступает околodomашнее производство сельскохозяйственной продукции для реализации, широко распространенное в странах СНГ²⁰.

В-третьих, в условиях достаточно агрессивной институциональной среды (избыточное и неэффективное регулирование, массовая коррупция и т. п.), что свойственно многим странам с переходной экономикой, индивидуальное предпринимательство в значительной мере неформальное и незарегистрированное²¹. Это верхний сегмент, по определению Филдса, в который попадают добровольно²².

В-четвертых, подобные предприниматели могут нанимать работников, которые, в свою очередь, автоматически оказываются неформальными, и такой выбор уже вынужденный.

В-пятых, рост платежеспособного спроса домохозяйств на различные бытовые услуги стимулирует их неформальное предложение в силу как неразвитости формального сектора, так и перечисленных институциональных обстоятельств.

Названные пять источников неформальности во многом определяют ее структуру. С. Бернабе отмечает, что в более благополучных странах Центральной и Восточной Европы она выступает скорее как способ ухода от высоких налогов и жесткого регулирования. В других странах Восточной Европы и СНГ неформальный сектор часто становится последним возможным работодателем для тех, кто потерял работу в формальном и по тем или иным причинам не может рассчитывать на систему помощи безработным²³. В странах с переходной экономикой доля самозанятых в среднем меньше, чем в развивающихся, а занятость по найму может быть, наоборот, более распространена. На примере Украины Х. Леманн и Н. Пиньянти подчеркивают относительно небольшой масштаб самозанятости при значительном и растущем сегменте неформальной занятости по найму, а также признаки сегментации на рынке труда²⁴. При этом они не находят свидетельства массовой «миграции» работников между статусами (формальный — неформальный) при переходе от одной стадии трудовой карьеры к другой. Авторы заключают, что каждая из трех основных исследовательских парадигм (традиционная и две «ревизионистские») частично подтверждается как минимум в одном из сегментов неформальной занятости. Есть основания полагать, что эти выводы справедливы и для России.

²⁰ Капелюшников Р. И. Занятость в домашних хозяйствах населения // Нестандартная занятость в российской экономике.

²¹ Часть таких предпринимателей может иметь регистрацию в качестве ПБОЮЛа или обладать патентом, а другая — избегать любой легализации. Хотя степень неформальности будет разной, с точки зрения производственного определения это не существенное обстоятельство.

²² К этому слою относятся и профессионалы-фрилансеры.

²³ Bernabe S. Measuring Informal Employment in Transition Countries / Note prepared for the WIEGO meeting on «Measuring Informal Employment in Developed Countries», 31 Oct.—1 Nov. 2008, Harvard University.

²⁴ Lehmann H., Pignatti N. Informal Employment Relationships and Labor Market Segmentation in Transition Economies: Evidence from Ukraine // ESCIRRU Working Paper. 2008. No 03.

Определения и данные

Эмпирическая часть нашей работы опирается на данные Обследования населения по проблемам занятости (ОНПЗ) за 1999–2009 гг. ОНПЗ представляет собой ежеквартальное (с сентября 2009 г. — ежемесячное) выборочное обследование домохозяйств во всех субъектах РФ по методологии МОТ. Его годовая выборка составляла около 270 тыс. человек при ежеквартальном сборе данных (с 1999 до середины 2009 г.).

Таким образом, мы зависим от принятого Росстатом производственного определения, связывающего (не)формальность с характеристиками рабочих мест. Основным критерием выделения единиц неформального сектора служит отсутствие государственной регистрации в качестве юридического лица²⁵. Подчеркнем, что рамки описываемого сектора ограничиваются рыночной деятельностью домашних хозяйств, то есть из понятия неформальности исключается производство продукции и услуг для собственных потребительских нужд.

Выбор анализируемого периода связан с тем, что в это время изменения в методологии ОНПЗ были минимальными. К тому же он охватывает как этап экономического роста, так и кризис 2008–2009 гг., что позволяет наблюдать реакцию на разнонаправленные шоки.

В рамках ОНПЗ можно выделить следующие группы *неформально занятых* работников: а) занятые по найму у физических лиц, индивидуальных предпринимателей; б) предприниматели без образования юридического лица; в) занятые на индивидуальной основе (самозанятые); г) занятые в домашнем хозяйстве производством продукции, предназначенной для реализации; д) занятые в фермерском хозяйстве без регистрации или оформления документов либо с регистрацией в качестве индивидуального предпринимателя; е) занятые на предприятиях и в организациях формального сектора без оформления трудового контракта.

Группы *а* и *е* включают занятых по найму, а остальные представляют различные типы самозанятых. В показателе *занятости в неформальном секторе* по методологии ОНПЗ учитываются категории *а–д*, работающие вне корпоративного сектора (вне организаций-юридических лиц). Занятые на предприятиях формального сектора без соответствующего оформления (группа *е*) за годы наблюдения составляли не более 1,5% от всех неформально занятых, учитываемых обследованием. По методологии ОНПЗ, данная группа не участвует в формировании показателя занятости в неформальном секторе, который рассматривался в данной работе, но в силу своей малочисленности она слабо влияет на конечные показатели.

В наших расчетах учитывалась только занятость по основному месту работы, что, по-видимому, может занижать общий объем неформального труда в российской экономике. Однако это вряд ли повлияет на общие выводы, так как уровень вторичной занятости, по данным ОНПЗ, стабильно невысокий.

Практически все неформально занятые по производственному определению, по-видимому, оказываются неформальными и по легалистскому. Занятые на «непредприятиях» либо работают без оформления трудовых договоров, либо оформление носит упрощенный характер и выводит работников из-под основного массива регулирующих норм. Но здесь возможна существенная недооценка общего масштаба неформальности за счет недоучета как работающих на формальных предприятиях без контракта²⁶, так и тех, чей контракт не соблюдается из-за неполного инфорсмент²⁷.

²⁵ В приведенной методологии под занятостью в неформальном секторе понимается занятость на *предприятиях неформального* сектора. Таким образом, из рассмотрения исключается неформальная занятость на предприятиях формального сектора, то есть без оформления договора или контракта.

²⁶ Согласно данным РМЭЗ за 2009 г., около 5% работавших на формальных предприятиях не имели трудового контракта.

²⁷ К таким, например, могут относиться работники, которым в нарушение действующих законов задерживают заработную плату, не предоставляют положенный отпуск или, например, выплачивают часть вознаграждения в конверте.

Общая динамика неформальной занятости: 1999—2009 гг.

На фоне быстрого роста ВВП, который почти удвоился в 1999—2008 гг., общая (среднегодовая и среднесписочная) численность занятых в российской экономике выросла с 64,1 млн до 68,5 млн человек, или всего на 6,9%²⁸. В 2009 г. из-за кризиса ВВП сократился на 7,9%, а общая занятость — лишь на 2,2%.

Какова была реакция неформального сектора (и неформальной занятости) на бурный докризисный экономический рост и резкое кризисное падение? Естественно предположить, что на этапе роста размер этого сектора должен был сокращаться. Есть как минимум два основания для такой гипотезы.

Во-первых, рост экономики стимулирует спрос на труд, прежде всего там, где производится большая часть ВВП, то есть в формальном секторе. Формальные предприятия все чаще и громче жаловались на «дефицит» работников и могли ускоренно абсорбировать часть неформальной рабочей силы. Во-вторых, борьба государства за «формализацию и жизнь по правилам», провозглашенная в эти годы, могла привести к сужению неформального сектора на основе повышения эффективности регулирования и более полного информирования правил. В ходе кризиса степень неформальности могла возрасти, поскольку сокращение производства выталкивало работников из формального сектора, а неформальный, учитывая слабую систему поддержки безработных, мог стать для них естественным убежищем. Однако доступные данные не подтверждают эти гипотезы.

Можно предложить два статистических подхода к измерению масштаба неформального сектора и его динамики на макроуровне. Первый подход — назовем его «остаточным» — основан на простом вычитании численности занятых в корпоративном секторе из численности всех занятых в экономике. Эти оценки публикует Росстат, они получены с помощью признанной и достаточно прозрачной методологии. Их разность дает оценку численности занятых вне корпоративного сектора и тем самым представляет верхнюю границу занятости в неформальном секторе (в его производственном определении).

Все российские предприятия и организации (со статусом юридического лица), то есть основные производители ВВП, за 1999—2008 гг. сократили численность занятых примерно с 51—52 млн до 49,4 млн человек (на 3%) (см. рис. П-1 в Приложении). Поэтому искомая разность составляла (в 2008 г.) около 19 млн человек и увеличилась за рассматриваемый период на 7—8 млн человек, или на 14%. В итоге к началу кризиса к этому «остатку» относились около 28% всех занятых. В 2009 г. общая занятость сократилась примерно на 2% и составила 67,3 млн человек, а занятость в организациях — почти на 4% (47,4 млн). Искомая разность возросла до 19,9 млн человек и приблизилась к 30%. Таким образом, период роста сопровождался деформализацией занятости, которая в кризис лишь усилилась.

Второй подход использует данные ОНПЗ и дает прямые оценки занятости в неформальном секторе. Они несколько меньше, чем

²⁸ Труд и занятость в России. 2009 / Росстат. М., 2009. С. 187.

приведенные выше, но также свидетельствуют об активном перетоке работников из регулируемого государством и социально защищенного (хотя бы на бумаге) сектора в неформальный.

Численность занятых в неформальном секторе на основной работе, усредненная по итогам четырех кварталов, выросла примерно с 8 млн человек (см. рис. П-2) в 1999 г. до 12 млн в 2009 г. В структуре всех занятых в российской экономике (по методологии ОНПЗ) эта доля увеличилась с 13 до 17–18%.

Почему используемые подходы дают такие расхождения в оценках? Дело в том, что они используют разные методологии. В первом случае это статистика предприятий и расчет так называемой среднегодовой среднесписочной численности. Работники организаций и предприятий, не включаемые в нее (например, занятые по гражданско-правовым договорам или по совместительству), могут попадать в «остаточный» неформальный сектор, что не противоречит легалистскому определению неформальности, хотя может не соответствовать производственному. Во втором случае данные ОНПЗ лучше учитывают различные пограничные группы, но занижают численность в неформальном секторе (люди зачастую идентифицируют себя с «организациями», даже если те незарегистрированы, то есть неформальные, группы)²⁹. В итоге доля «неформалов» в общей численности занятых оказывается ниже, чем в первом случае.

Можно считать, что оценки на основе ОНПЗ отражают нижнюю границу занятости в неформальном секторе. Дальнейшее обсуждение будет опираться на ОНПЗ, которое позволяет проводить дифференцированные расчеты по отдельным группам населения.

На рисунке П-3 представлена динамика квартальных показателей безработицы и занятости в неформальном секторе по отношению к экономически активному населению. Оба показателя отличаются сильной сезонностью. Снижение безработицы летом в среднем на 1–1,5 п. п. (по сравнению с зимним периодом) сопровождается ростом неформальной занятости на 3–4 п. п., и наоборот. Занятость в сельскохозяйственном секторе, имеющая ярко выраженный сезонный характер, по-видимому, весной притягивает не только безработных, но и экономически неактивных граждан. Завершение сезонного цикла сельскохозяйственных и строительных работ в домохозяйствах сопровождается обратным перемещением таких «домашних производителей» в состояние безработицы или неактивности.

Структура неформальности

Основная тенденция очевидна: быстрый рост численности занятых по найму у физических лиц и индивидуальных предпринимателей (см. рис. П-2). Если в 1999 г. эта категория насчитывала менее 2,5 млн

²⁹ Например, респонденты ОНПЗ отмечают, что они работают «на предприятии, в организации», но не указывают при этом, зарегистрированы они и являются ли юридическим лицом. Отрицательный ответ на такой (отсутствующий в анкете) вопрос позволил бы переклассифицировать часть работников из формальных в неформальные.

человек, то в 2004 г. — около 5 млн, а в 2008 г. — около 7,5 млн человек. Другими словами, каждые четыре года она увеличивалась примерно на 2,5 млн человек. В качестве меры масштаба отметим, что в таком большом секторе, как образование, в России занято меньше 6 млн человек!

Экономический кризис, подорвавший спрос на труд в экономике, прервал эту тенденцию. Индивидуальные предприниматели и домохозяйства стали сокращать наем работников, и в 2009 г. численность наемных работников неформального сектора снизилась (в среднегодовом исчислении) более чем на 1 млн человек. Насколько устойчивым будет этот новый тренд, покажет время³⁰.

Вторая по значимости тенденция связана с сокращением численности занятых в домашнем производстве с 3,2 млн человек в 1999 г. примерно до 2 млн к 2001 г. и последующей стабилизацией этого показателя. На фоне значительного увеличения сегмента неформального наемного труда ее доля в общей численности неформально занятых на основной работе снизилась с 40 до 15%. В 2009–2010 гг. абсолютная численность данной категории несколько сократилась, но пока не ясно, с чем связана и насколько устойчива эта тенденция.

Более чем в 1,5 раза (с 1 млн до 1,6 млн человек) выросла численность занятых индивидуально, то есть самозанятых. При этом численность предпринимателей (без образования юридического лица) до 2008 г. оставалась практически неизменной — около 1 млн человек. В 2009 г. эти протопредпринимательские группы заметно увеличились, а в 2010 г., по-видимому, возвратились к своим прежним значениям. Численность двух других составляющих неформальной занятости (фермеры и работники предприятий) на протяжении всего периода была примерно стабильной и небольшой по абсолютной величине.

Предприниматели без образования юридического лица, то есть владельцы микробизнеса или неинкорпорированных предприятий, в 1999 г. составляли около 14% всех неформально занятых. Их доля в этом секторе несколько выросла к 2001–2002 г., но в 2008 г. снизилась до 8,5%. Доля «индивидуалов» (занятых на индивидуальной основе) на протяжении периода колебалась между 12 и 16%, оставаясь практически стабильной.

Главное изменение состоит в том, что внутри неформального сектора постепенно растет удельный вес занятых по найму (см. рис. П-2): их доля в 1999 г. составляла 30%, а в 2008 г. превысила 60%. Некоторое ее снижение в ходе последнего кризиса не меняет вывод о том, что главная фигура в этом сегменте рынка труда — наемный работник, то есть труд по найму частично перемещается в область, где не работают статьи Трудового кодекса, защищающие права работников. Предпринимательская активность населения оказывается слабоэластичной по отношению к темпам экономического роста, а неформальный труд по найму — высокоэластичным. В этом одно из отличий стран

³⁰ Эта тенденция сохранилась в 2010 г., когда численность «неформалов» по версии ОНПЗ снизилась еще на 1,2 млн человек (ОНПЗ за 2010 г.). В первом полугодии 2011 г. рост численности «неформалов» возобновился. При этом альтернативные оценки все время возрастали!

с переходной экономикой от развивающихся, где неформальный сектор преимущественно протопредпринимательский и ключевыми фигурами выступают самозанятые.

Портрет «неформала»

Уровни занятости в неформальном секторе (доля «неформалов» среди всех занятых) по различным социально-демографическим группам различаются, но темпы их роста были примерно одинаковыми. Среди мужчин и женщин они очень близки, но в последние годы мужчины здесь несколько вышли вперед. Для сельского населения этот показатель был выше, чем для городского (см. рис. П-4). Снижение уровня сельской неформальности в 2001 г. объясняется изменением методологии отнесения респондентов к неформальному сектору³¹, но данный искусственный провал затем был полностью компенсирован в результате естественного роста неформального сектора.

Возраст. Максимальная вовлеченность характерна для самых младших и самых старших возрастных групп (см. рис. П-5). Если в старших такая занятость снижалась (среди лиц в возрасте старше 60 лет — с 33 до 22%), то в младших, наоборот, увеличивалась. В начале периода такая трудовая деятельность была в большей степени характерна для лиц пенсионного возраста, искавших дополнительные доходы, а к его концу риск неформальности возрос для молодежи. В последние пять лет (за которые имеются данные) уровень занятости в неформальном секторе для молодых людей (в возрасте 15–19 лет) составлял около 40%, а временами даже превышал эту отметку. В возрастной группе 20–29 лет он достиг 20%.

Изменение повозрастных рисков еще не означает смещения возрастной структуры неформального сектора в целом, поскольку общие уровни занятости для разных возрастов различны и к тому же менялись во времени. Так, в самой младшей возрастной группе (15–19 лет) общий уровень занятости в целом был невелик (<15%); следовательно, и абсолютный масштаб занятости в неформальном секторе незначителен. Однако в следующей возрастной группе (20–29 лет) уровень занятости резко возрастает (с 55% в первом пятилетии до примерно 80% — во втором), поэтому даже меньшая доля неформалов уже дает значительные абсолютные показатели.

Для работников в основных рабочих возрастах (30–49 лет) уровень неформальности составляет 16–17% и увеличился примерно на 5 п. п. в течение десяти лет (см. рис. П-5). В этих возрастных группах общий уровень занятости очень высокий (около 85%), что в итоге обеспечивает значительный вклад в общий пул неформальных работников. Уровень неформальности минимален в возрастной группе 50–59 лет, но сам уровень занятости в этой группе в целом возростал, увеличивая тем самым ее вклад в неформальность.

В целом больше половины всех неформальных работников находятся в возрасте до 40 лет. Пока нельзя с уверенностью говорить об омоложении неформального сектора, поскольку доля самых молодых на рынке труда в целом мала. Однако тенденция к возрастанию рисков неформальности для молодых работников представляется бесспорной.

Образование. Отсутствие диплома существенно повышает и вероятность попадания в неформальный сектор, и темп увеличения такого риска со временем (см. рис. П-6). Наоборот, наличие высшего или среднего профессионального образования (соответственно ВПО и СПО) значительно снижает как сам риск, так и темп его роста. В 2009 г. 8% всех занятых с ВПО и 14% с СПО были заняты в неформальном секторе. В то же время каждый пятый среди имеющих начальное профессиональное образование (НПО) трудился неформально. Этот показатель почти удвоился менее чем за десять лет.

³¹ Падение уровня занятости в неформальном секторе среди сельского населения — статистический артефакт, связанный с изменением методологии расчета показателя занятости в домашнем хозяйстве.

С точки зрения образовательной структуры неформального сектора наиболее широко в нем представлены работники со средним общим образованием, доля которых выросла с 27% до примерно $\frac{1}{3}$. Второе место (21–22% в 2009 г.) занимают имеющие НПО и СПО. Если доля имеющих СПО несколько снизилась, то удельный вес имеющих НПО вырос с 8,3% в 1999 г. до 21,4% в 2009 г. По-видимому, это стало результатом двух автономных, но одновременных процессов: массового возврата на рынок труда в 2000-е годы лиц старших возрастов с невысоким уровнем образования; отсутствия достаточного числа вакансий и низких темпов создания рабочих мест в формальном секторе экономики³².

Имеющие ВПО составляют примерно 14% всех «неформалов». Доля этой группы в неформальном секторе медленно, но неуклонно росла. В 1999 г. высшее образование имели 10% «неформалов». Этот рост мог быть связан с расширением предложения специалистов из системы ВПО, не поддержанным соответствующим ростом спроса на их труд внутри формального сектора³³. Наоборот, доли занятых, имеющих основное общее и начальное образование, неуклонно снижались (с 16,4 до 9,4% и с 9,9 до 1,3%), отражая, по-видимому, тенденцию их постепенного вымывания с рынка труда.

Профессия и сектор занятости. Эти два измерения тесно связаны, поскольку некоторые профессиональные группы жестко относятся к определенным видам деятельности. Так, максимальная вероятность неформальности у работников сельского хозяйства (профессиональная группа ОКЗ-6), среди которых каждые трое из четырех могут быть классифицированы как «неформалы» (см. рис. П-7). На втором месте профессии ОКЗ-5 (работники сферы обслуживания, торговли и т. п.), среди которых примерно каждый третий — «неформал». В группах ОКЗ-1 (руководители) и ОКЗ-7–9 (квалифицированные рабочие крупных и мелких промышленных предприятий, художественных промыслов, строительства, транспорта; операторы, аппаратчики, машинисты установок и машин и слесари-сборщики; неквалифицированные рабочие) доля неформально занятых в 2009 г. составляла примерно 16–18% и удвоилась за последнее десятилетие.

В профессиональной структуре занятости в неформальном секторе работники группы 5 составляют около 30%, группы 6 — около 20%. Еще около 30% приходится на три профессиональные группы рабочих (ОКЗ-7–9). С точки зрения отраслевой структуры примерно 40% «неформалов» работают в торговле и бытовом обслуживании, каждый четвертый — в сельском хозяйстве, по 10% приходится на строительство и промышленность.

Мультиномиальный логит-анализ

Упрощая реальную ситуацию принятия решений на рынке труда, можно разбить процесс выбора сектора на несколько этапов. На первом индивид осуществляет выбор между участием и неучастием в трудовой деятельности. Затем принявшие решение работать сталкиваются с очередным выбором: работать по найму в формальном секторе, быть (неформальным) самозанятым или искать неформальную работу по найму у физических лиц. Это решение принимают под воздействием ряда факторов и обстоятельств, включая находящиеся на стороне предложения труда (индивидуальные и семейные характеристики) и относящиеся к спросу на труд (доступные рабочие места). К сожалению, многие из них ненаблюдаемые.

³² Российский работник: образование, профессия, квалификация. М: Изд. дом ВШЭ, 2011. Гл. 7.

³³ Там же. Гл. 1, 4, 5.

Влияние наблюдаемых характеристик можно оценить, используя мультиномиальную логит-регрессию³⁴, в которой зависимой переменной (y_i) выступает статус работников: «неформал» он и если да, то какой. Эта переменная принимает значение 1, если наш респондент — формальный работник (референтная группа для сравнения). Зависимая переменная равняется 2, если работник трудится неформально и по найму, и 3, если он — неформальный самозанятый³⁵. К объясняющим характеристикам (X_i) относятся: пол, возраст, образование, состояние в браке, тип поселения (город/село), вид деятельности, профессия и регион. Описательная статистика представлена в таблице Приложения.

Мы получили оценки коэффициентов мультиномиальной логит-регрессии для трех лет (2000, 2004 и 2008 гг.), которые соответствуют началу, середине и концу межкризисного (1999–2008 гг.) периода. Динамика оценок дает представление о том, как относительное влияние наблюдаемых характеристик менялось на протяжении последнего десятилетия. Поскольку трудно полностью исключить эндогенность ряда независимых переменных по отношению к состоянию неформальности, мы не интерпретируем полученные оценки в терминах причинности.

Коэффициенты β мультиномиальной регрессии плохо поддаются прямой интерпретации, поэтому на их основе мы рассчитываем средние предельные эффекты для двух альтернативных состояний неформальности. Их оценки показывают, как в среднем (на сколько процентов) меняется вероятность того или иного исхода (искомого значения зависимой переменной) по сравнению с базовым при изменении независимой переменной на единицу при условии, что все остальные независимые переменные зафиксированы на уровне средних по выборке³⁶. Такая процедура последовательно реализована для данных за 2000, 2004 и 2008 гг.³⁷

Одни и те же индивидуальные характеристики могут по-разному влиять на риски самозанятости и неформальной занятости по найму, что подчеркивает их различную природу. Женщины в меньшей степени подвержены риску неформальности — соответствующие оценки статистически значимы во всех колонках нашей таблицы. Для занятых по найму предельные эффекты невелики и составляют от $-0,5$ до $-0,7\%$, но для самозанятых величина эффекта уже превышает 2% . Эффект возраста заметен лишь в отношении наемных работников, а на самозанятость он практически не влияет (см. рис. 1).

Если риск неформальной занятости по найму сильно увеличивается в молодых возрастах, то вовлеченность в самозанятость-микропредпринимательство зависит от иных характеристик (об этом ниже). Хотя окончательный вывод делать рано, можно предположить, что неформальный найм расширялся преимущественно за счет работников младших возрастов.

³⁴ См.: Wooldridge J. M. *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data*. Cambridge, MA: MIT Press, 2002.

³⁵ Под самозанятыми понимались занятые на индивидуальной основе, занятые в фермерских хозяйствах и предприниматели, не имеющие статуса юридического лица.

³⁶ Для расчета средних предельных эффектов мы использовали программу *margeff* в пакете STATA (см.: Bartus T. Estimation of Marginal Effects Using Margeff // *The Stata Journal*. 2005. Vol. 5, No 3. P. 309–329).

³⁷ Таблица с предельными эффектами не приведена из соображений экономии места.

Влияние возраста на занятость в неформальном секторе (НФС), предельные эффекты (в %)

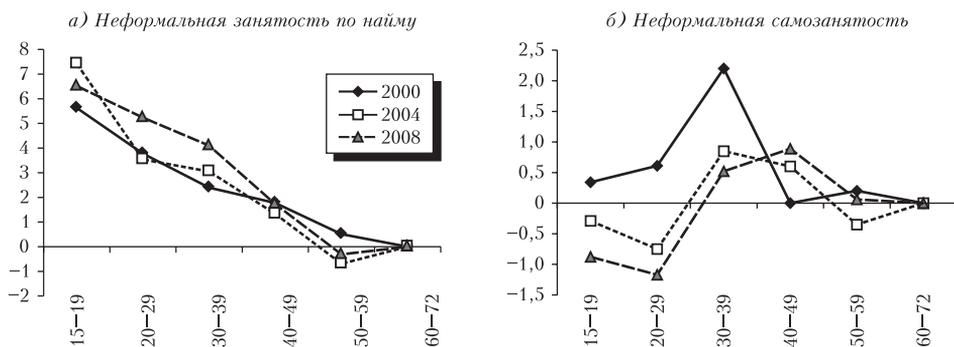


Рис. 1

Линия, соответствующая значениям 2008 г., смещена вверх относительно кривых для предыдущих лет. Следовательно, экспансия неформальности затрагивала все возрастные группы, но сначала реагировали младшие. Отсутствие сильной связи между самозанятостью и возрастом можно объяснить неоднородностью такой деятельности, в результате различные ее компоненты концентрируются в разных частях шкалы возраста. Например, вероятность неформальной предпринимательской активности относительно выше в возрасте 30–49 лет, а сельскохозяйственная самозанятость чаще наблюдается в более старших возрастных группах. Такая одновременность различных видов самозанятости «сглаживает» эффект возраста.

Эффект образования также сильнее проявляется применительно к «неформалам», занятым по найму, он более размыт в отношении самозанятых (см. рис. 2). В 2000 г. наличие лишь основного общего образования повышало риск неформальной занятости по найму (по сравнению с наличием высшего образования) на 1,3%, в 2004 г. — на 3,3, а в 2008 г. — уже на 6,2%. У имеющих начальное образование подобный риск увеличивался еще быстрее, хотя численность этой образовательной группы со временем снижалась. Та же тенденция,

Влияние образования на занятость в НФС, предельные эффекты (в %)

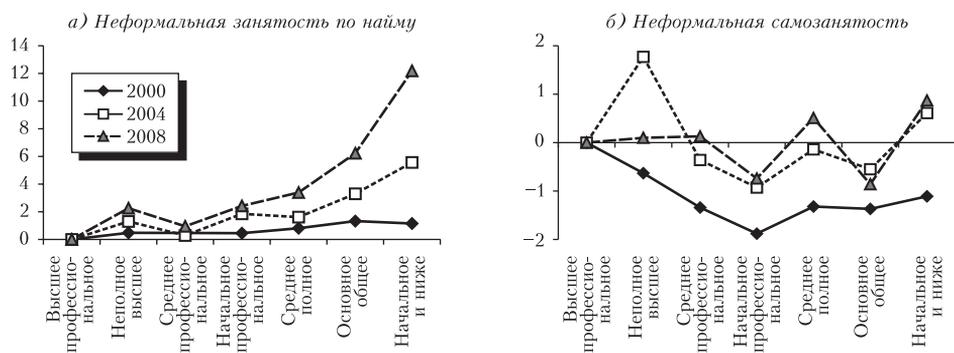


Рис. 2

хотя и в менее выраженной форме, характерна для имеющих любое образование ниже высшего.

В 2000 г. любое не высшее образование значимо снижало вероятность предпринимательской самозанятости. Отрицательный эффект достигал относительного максимума ($-1,9\%$) в группе имеющих НПО. При этом существенных различий между группами с не высшим образованием не наблюдалось. В 2004 и 2008 гг. разрыв между высшим и не высшим образованием в этом плане практически исчез, а там, где он все же фиксировался, был небольшим по величине. Это означает, что в отношении образования самозанятость стала более однородной. Сокращение разрыва могло быть также следствием усиления внутренней неоднородности в данной группе, в результате разнонаправленные эффекты образования в подгруппах самозанятых взаимопогашались. Например, индивидуальное предпринимательство положительно связано с более высоким уровнем образования, а простая самозанятость (как способ выживания и превращенная форма безработицы) была более распространена в группах менее образованных работников.

Неформально занятые по найму изначально концентрировались в группе ОКЗ-5 «Работники сферы обслуживания, ЖКХ и торговли», где эффект профессии составил 11% , хотя и в других профессиях физического труда вероятность такой неформальности была на $3-4\%$ выше базового уровня, определяемого риском для группы руководителей (см. рис. 3). Относительные риски для всех групп со временем возрастают, экспансия неформальности наблюдается и внутри других укрупненных профессий.

Влияние профессии на занятость в НФС, предельные эффекты (в %)

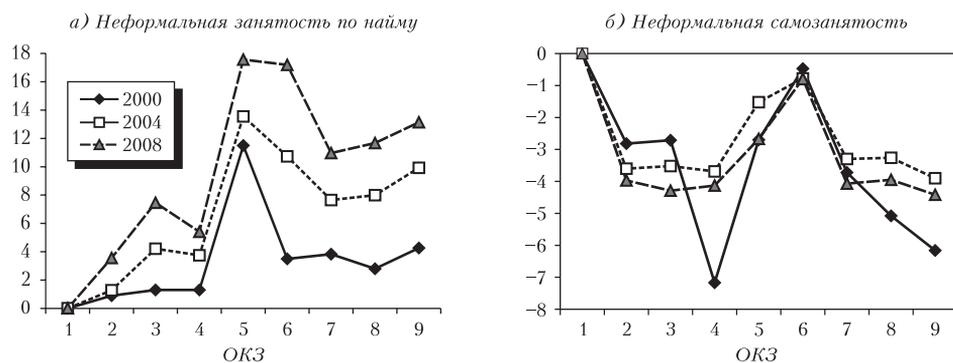


Рис. 3

Этот процесс затронул как профессии физического труда, так и группы нефизического труда ОКЗ-2–4, при этом относительный «отрыв» группы ОКЗ-5 от других постепенно сокращается. В 2008 г. работники групп ОКЗ-5 и 6 при прочих равных условиях неформально трудились по найму на 18 и 17% чаще, чем представители базовой группы. В группах ОКЗ-7–9 (рабочие высокой, средней и низкой квалификации) такое превышение составляло $11-13\%$.

Иная ситуация с неформальной samozанятостью. Она включает индивидуальное предпринимательство (которое часто использует наемный труд), а потому в значительной степени ассоциируется с группой руководителей (ОКЗ-1), а также с околodomашним производством сельскохозяйственной продукции (ОКЗ-6). Во всех остальных профессиях ее вероятность значительно меньше, и нет оснований говорить о какой-либо выраженной тенденции во времени.

Теперь обратимся к влиянию вида деятельности. В 2000 г. абсолютным лидером по привлечению наемных «неформалов» был сектор оптовой и розничной торговли (вид деятельности G по ОКВЭД). Его работники оказывались неформальными на 16% чаще, чем работники сельского хозяйства (А), принятого за базу сравнения. Значимо выше фона была вероятность неформальности у строителей (F), работников гостиниц и ресторанов (H), в деятельности по операциям с недвижимостью (K) и предоставлению коммунальных, социальных и персональных услуг (O). В этих видах деятельности превышение составляло 3–5%.

В 2000-е годы «расслоение» укрупненных видов деятельности на относительно более и менее формальные усилилось. Это проявилось в увеличении абсолютных значений предельных эффектов как с положительным, так и с отрицательным знаками. К 2008 г. эффект торговли вырос до 20%, а строительства — до 14%. До 9% выросли эффекты секторов «гостиницы и рестораны» и «рыболовство и рыбоводство», до 4% — «обрабатывающей промышленности» и «транспорта и связи». Наоборот, в ряде видов деятельности вероятность стать «неформалами» заметно снизилась относительно базового уровня, что говорит о росте концентрации неформальных работников в определенных видах деятельности и соответственно об усилении дифференциации между более и менее формальными секторами экономики.

В сфере samozанятости ситуация менее определенная. В 2000 г. здесь доминировала торговля, добавлявшая 10% к базовому уровню, определяемому сельским хозяйством. Риск samozанятости в сельском хозяйстве был соизмерим с наблюдаемым в деятельности по операциям с недвижимостью (K) и предоставлению коммунальных, социальных и персональных услуг (O). Во всех остальных видах деятельности неформальная samozанятость встречалась гораздо реже. К 2008 г. эти эффекты стали менее выраженными, хотя и оставались значимыми. Подобные изменения могли отражать некоторый переток samozанятых из строительства и торговли в неформальную занятость по найму в тех же секторах.

Итак, профили обоих типов неформальных работников имеют общие черты, хотя и различаются между собой. Занятые по найму — это скорее молодые люди с невысоким уровнем образования, сосредоточенные в торговле, строительстве и бытовых услугах. Самозанятые практически мало отличаются по возрасту и образованию от формальных работников, но также имеют выраженную профессионально-отраслевую специализацию — преимущественно сельское хозяйство и оказание определенных услуг.

Региональный аспект

В таблице 1 приведена описательная статистика для регионов по трем показателям — доля занятых в неформальном секторе среди всех занятых в регионе, доля неформально занятых по найму и доля самозанятых³⁸ — за 2000, 2004 и 2008 гг. Во-первых, отмечается значительная межрегиональная вариация по вовлеченности населения в НФС. Во-вторых, со временем наблюдается существенный сдвиг распределений вправо, что свидетельствует о повсеместном росте неформальности. В-третьих, ее экспансия связана с расширением не самозанятости, а преимущественно наемного труда.

Т а б л и ц а 1

Описательные характеристики российских регионов,
2000, 2004, 2008 гг. (в %)

Зависимая переменная	Среднее значение	Стандартное отклонение	Медиана	Минимальное значение	Максимальное значение
<i>2000 г.</i>					
Занятые в НФС	13,56	5,94	12,90	2,63	36,00
Занятые по найму	4,21	1,74	4,05	0,60	9,50
Самозанятые	4,28	2,87	3,55	1,10	22,80
<i>2004 г.</i>					
Занятые в НФС	16,19	6,48	16,18	1,53	40,42
Занятые по найму	8,57	4,00	8,05	0,70	26,00
Самозанятые	4,26	2,63	3,70	0,80	16,20
<i>2008 г.</i>					
Занятые в НФС	19,06	7,86	19,24	2,57	47,51
Занятые по найму	11,30	4,39	11,40	1,40	25,50
Самозанятые	4,58	3,24	3,60	0,60	19,30

Почему в одних регионах неформальность растет быстрее, чем в других? Мы полагаем, что факторы деформализации занятости, имеющие пространственное измерение, можно условно разделить на три группы. Во-первых, это особенности спроса на труд в регионе, включая уровень экономического развития, структуру экономики, а также уровень безработицы. Во-вторых, особенности предложения труда в регионе: возрастная структура и доля городского населения, наличие человеческого капитала, проявляющееся в доле населения с высшим (третичным) образованием. В-третьих, институты рынка труда, влияющие на создание рабочих мест в регионе и соединение последних с работниками. Основные институты этого рынка (трудовое законодательство, величина МРОТ и пособия по безработице и др.) действуют централизованно для всех регионов страны, однако, как правило, имеют региональные и локальные особенности³⁹. Более того,

³⁸ См. сн. 35. Таким образом, были исключены занятые в домашнем хозяйстве производством сельскохозяйственной продукции.

³⁹ Gimpelson V., Kapeliushnikov R., Lukyanova A. Employment Protection Legislation in Russia: Regional Enforcement and Labor Market Outcomes // Comparative Economic Studies. 2010. No 52. P. 611–636.

фактические модели функционирования регионально-специфических институтов обычно индивидуальны и ненаблюдаемы с помощью стандартных статистических индикаторов.

Зная долю «неформалов» в регионах (за разные годы), можно оценить уравнение, объясняющее ее вариацию через изменение независимых переменных (факторы спроса на труд, предложение труда, настройка региональных институтов). Но реализация такой регрессии связана с рядом проблем, в частности с наличием ненаблюдаемой неоднородности. Каждый регион может иметь свои специфические и ненаблюдаемые особенности, влияющие на уровень деформализации. Это касается прежде всего системы правоприменения (полноты и избирательности действия всей совокупности механизмов инфорсменты), влияющей на создание формальных рабочих мест и соответственно вытеснение занятости в неформальную сферу. Их игнорирование при оценивании МНК ведет к смещению оценок коэффициентов. Другой проблемой может быть эндогенность независимых переменных, в частности ненаблюдаемых индивидуальных эффектов.

Использование панельных данных позволяет решить первую проблему и по крайней мере ослабить вторую. Модель с фиксированными эффектами устраняет влияние ненаблюдаемых переменных и, если они потенциально эндогенны, снимает данную проблему. Руководствуясь этими соображениями, мы оцениваем уравнение следующего вида⁴⁰:

$$Y_{it} = X_{it}\beta + \gamma Time + \alpha_i + \varepsilon_{it}.$$

Зависимой переменной Y_{it} выступает доля занятых в неформальном секторе в регионе i в году t , где $t = \{2000-2009\}$. Мы последовательно используем три эконометрические спецификации, варьируя следующие зависимые переменные: доля занятых в неформальном секторе среди всех занятых в регионе (всего); доля неформально занятых по найму; доля самозанятых. Набор независимых переменных (X_{it}) включает показатели спроса на труд (лог душевого ВРП; лог средней заработной платы (ЗП)⁴¹; уровень общей безработицы в регионе, измеренный по методологии МОТ) и показатели его предложения (возрастная структура населения и доля имеющих третичное образование). Кроме того, мы контролируем временной тренд ($Time$), чтобы отразить влияние времени. Слагаемое α_i представляет собой ненаблюдаемый специфический эффект, а ε_{it} означает нормально-распределенный случайный остаток.

Для каждой зависимой переменной мы оцениваем две спецификации: с лог душевого ВРП или с лог средней региональной ЗП. ВРП — наиболее интегральная мера спроса на труд, однако он потенциально эндогенен, поскольку более деформализованные экономики отличаются более низкой производительностью.

⁴⁰ Тест Хаусмана формально подтверждает, что модель с фиксированными эффектами в данном случае предпочтительнее пула и модели со случайными эффектами.

⁴¹ Обе переменные дефлированы с помощью годовых региональных ИПЦ.

Здесь возможны как обратная зависимость, так и влияние некоторой третьей переменной. Этот потенциальный эффект неравномерно распределяется по регионам и выступает ненаблюдаемой специфической особенностью, частично устраняемой с помощью модели с фиксированными эффектами. Средняя зарплата (данные по ней относятся только к занятым в формальном секторе) — менее представительная характеристика спроса на труд, в то же время она слабее подвержена потенциальной эндогенности.

Как известно, при оценивании модели с фиксированными эффектами из значения каждой переменной за текущий момент вычитается среднее значение этой переменной за весь период ($Y_{it} - \hat{Y}_{it}$), и ненаблюдаемый индивидуальный эффект (который предполагается постоянным во времени) исчезает. Тогда мы фактически оцениваем влияние изменений в значениях независимых переменных X_{it} на изменение значений Y_{it} . Результаты оценивания представлены в таблице 2.

Т а б л и ц а 2

**Коэффициенты регрессии,
модель с фиксированными эффектами, 2000—2009 гг.**

Зависимая переменная — доля занятых в неформальном секторе в регионе	Все «неформалы»		«Неформалы» по найму		Самозанятые «неформалы»	
	модель 1	модель 2	модель 1	модель 2	модель 1	модель 2
Лог ВРП на душу населения	2,813**	–	2,495**	–	–0,814	–
Лог средней ЗП	–	0,916**	–	0,560	–	–0,263
Уровень безработицы, %	0,179**	0,153**	0,123*	0,095	0,123***	0,131***
% населения с третичным образованием	0,178***	–0,168***	–0,093**	–0,086*	0,015	0,012
% населения моложе трудоспособного возраста	–0,390	–0,369	–0,903***	–0,896***	0,311**	0,305**
% населения старше трудоспособного возраста	–0,792	–0,801*	–1,018**	–1,042**	–0,130	–0,127
Временной тренд	0,657***	0,791***	0,448**	0,594***	0,388***	0,349***
Константа	8,0888	30,030	16,447	38,285	6,475	0,097

Примечания. * $p < 0,1$; ** $p < 0,05$; *** $p < 0,01$.

Отметим, что показатель лог ВРП положительно связан с уровнем неформальной занятости в целом и по найму. Это означает, что экономический рост в регионах ведет не к сокращению (как можно было бы ожидать!), а к увеличению доли неформального сектора⁴². Один дополнительный лог пункт ВРП увеличивает долю неформального сектора на 2,8 п. п. Хотя эта эластичность невелика, оценка статистически значима на 5-процентном уровне. Спецификация с лог средней зарплаты и с лог ВРП для занятых по найму дает схожие результаты. В спецификации для занятых по найму коэффициент при логарифме заработной платы также положительный, хотя статистически незначимый. Другими словами, увеличение спроса на труд в регионе усиливает тенденцию к деформализации, а не сдерживает ее!

⁴² При этом величина лог ВРП будет негативно связана с уровнем неформальности!

Влияние двух показателей спроса на труд иначе проявляется в наших спецификациях для уровня самозанятости (две последние колонки таблицы). Здесь искомые коэффициенты имеют отрицательный знак, но статистически незначимы. Это согласуется с общей картиной, представленной ранее, где показатели самозанятости слабо меняются во времени, отражая незначительный вклад этой компоненты неформальности в адаптацию на рынке труда.

Еще одной характеристикой спроса на труд в регионе выступает уровень безработицы. Его снижение означает активизацию спроса и соответственно сокращение доли неформального сектора. Дополнительный процентный пункт безработицы увеличивает уровень неформальности на 0,12–0,18 п. п. Другими словами, ухудшение ситуации на рынке труда одновременно идет по двум направлениям: растет безработица и ухудшается структура занятости. Наоборот, снижение безработицы положительно сказывается на структуре занятости с точки зрения удельного веса неформального сектора.

Увеличение доли лиц с высшим образованием снижает уровень неформальности, хотя в регионах с более образованным населением он изначально ниже. Это связано с тем, что занятые по найму в неформальном секторе имеют, как правило, невысокое образование, а связь образования с вероятностью самозанятости, как мы видели, отсутствует. Подобные зависимости мы наблюдали и на индивидуальных данных, что соответствует конвенциональным представлениям о связи между этими явлениями.

Выводы о влиянии демографической структуры на активность населения в неформальном секторе на первый взгляд кажутся контринтуитивными. И омоложение (увеличение удельного веса лиц моложе трудоспособного возраста), и старение населения (увеличение удельного веса лиц старше трудоспособного возраста) негативно влияют на зависимую переменную для неформального наемного труда. Однако следует иметь в виду, что большинство занятых в неформальном секторе все же находятся в среднем возрасте.

Временной тренд во всех случаях положительный. При прочих равных условиях каждый год добавляет 0,66–0,79 п. п. в удельный вес неформального сектора. За десять лет это увеличение составило 6,6–7,9 п. п. в зависимости от спецификации, что весьма чувствительно.

Основной вывод следующий: тенденция к деформализации была характерна для всей страны, и экономический рост не противодействовал ей, а, наоборот, способствовал! Спрос на труд, будучи производным от спроса на товары и услуги, реализуется в наиболее примитивных формах организации таких (неторгуемых) секторов, как торговля, строительство или бытовые или личные услуги. Замещение местного производства торгуемых благ импортом (в том числе из других регионов страны) выталкивает людей из формального сектора, а неформальный становится для них естественным убежищем. Отметим повсеместно низкое качество институтов, что не способствует ни созданию новых предприятий, ни расширению действующих формальных, то есть более дорогих и рискованных, организаций.

* * *

В данном исследовании приведены эмпирические свидетельства того, что на российской социальной сцене все более активную роль играет скромный «герой» — простой труженик неформального сектора. Он производит товары, строит дома, оказывает разнообразные услуги. При этом он не знает, что такое Трудовой кодекс, не знаком с профсоюзами и коллективными договорами, его рабочий день не совпадает с официально установленным, а используемая технология зачастую примитивна. Но трудно даже представить себе, что станет с повседневным бытом честных налогоплательщиков из формального сектора, если этот «герой» вдруг исчезнет из нашей жизни!

Удельный вес неформального сектора на российском рынке труда значителен и на протяжении 2000-х годов возрастал, несмотря на бурный экономический рост. Точнее сказать, благодаря этому росту, поскольку эти два процесса шли параллельно. В итоге в зависимости от используемой методологии к этому сектору сегодня можно отнести каждого пятого или даже каждого третьего занятого.

Неформальный сектор крайне неоднороден. Занятые в нем по найму — это скорее молодые люди с невысоким уровнем образования, сосредоточенные в торговле, строительстве и бытовых услугах. Самозанятые слабо отличаются по возрасту и образованию от формальных работников, однако имеют выраженную профессионально-отраслевую специализацию, связанную с сельским хозяйством и оказанием определенных услуг. Экспансия неформального сектора в значительной степени обеспечивается количественным ростом группы занятых по найму — наиболее уязвимой категории занятых в неформальном секторе.

Спрос на труд в регионах, порождаемый экономическим ростом, слабо транслируется в рабочие места в корпоративном секторе, а реализуется преимущественно в наиболее примитивных, но широко распространенных, формах деятельности неторгуемых секторов. Такие виды деятельности, как торговля, строительство, бытовые и личные услуги, составляют основу неформального сектора в России и одновременно обеспечивают значительный вклад в рост совокупной занятости. С одной стороны, они относительно менее чувствительны к качеству институциональной среды, а с другой — рост доходов населения и укрепление рубля стимулируют спрос на товары и услуги, поощряя расширение этих видов деятельности.

Что же движет нашим «героем»? Почему он предпочитает место в «тени» месту «под солнцем»? Поиск аргументированных ответов на эти вопросы должен стать предметом специальных исследований. Отчасти это место вынужденное, и многие сюда приходят не от хорошей жизни, а в поисках какого-нибудь дохода. Рост неформальности выступает, по-видимому, оборотной стороной постепенного сокращения формального сектора, крайне чувствительного к низкому качеству институциональной среды. Наш социальный «герой» живет во многом вне области государственного регулирования, а потому отмеченные тенденции вряд ли изменятся, пока эта среда радикально не трансформируется.



Источник (рис. П-1—П-7): построено на основе расчетов авторов по данным Росстата.

Рис. П-1

**Динамика и структура занятости в неформальном секторе
на основной работе по видам деятельности, 1999—2009 гг. (тыс. человек)**



Рис. П-2

**Занятость в неформальном секторе и безработица, 1999—2009 гг.
(% экономически активного населения, квартальные данные)**

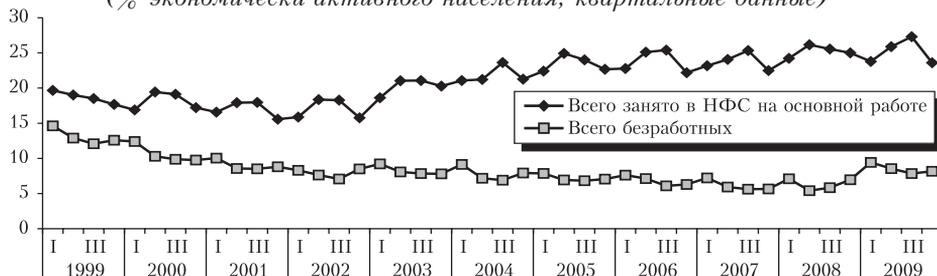


Рис. П-3

Динамика уровня занятости в неформальном секторе на основной работе, 1999—2009 гг. (% от всех занятых в экономике)

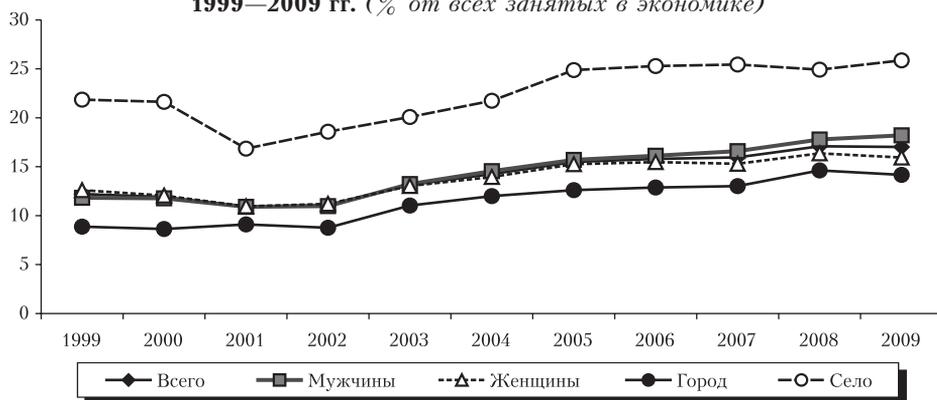


Рис. П-4

Динамика уровня занятости в неформальном секторе на основной работе, 1999—2009 гг. (% от всех занятых в экономике по возрастным группам)

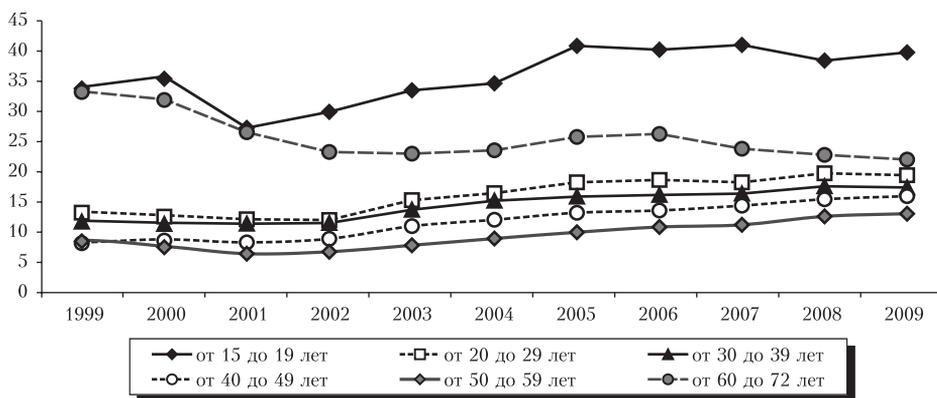


Рис. П-5

Динамика уровней занятости в неформальном секторе на основной работе, 1999—2009 гг. (% от всех занятых в экономике по уровню образования)

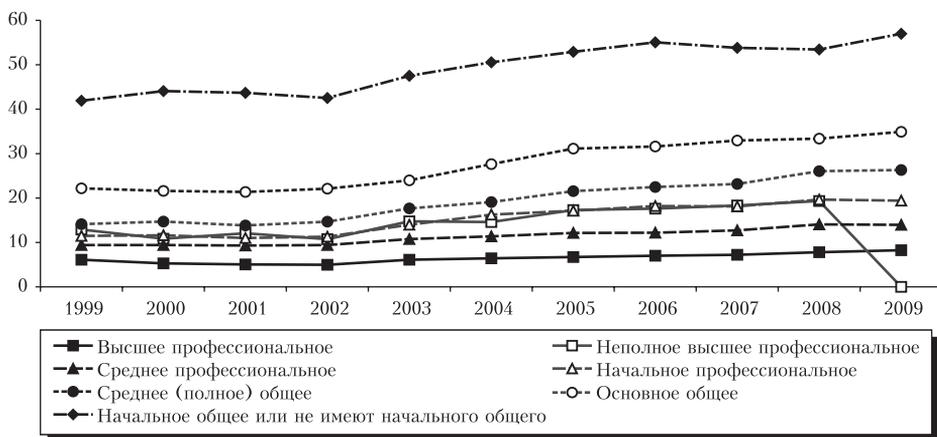


Рис. П-6

Динамика уровней занятости в неформальном секторе на основной работе, 1999—2009 гг. (% от всех занятых в экономике по профессиям)



Рис. П-7

Т а б л и ц а

Основные характеристики занятых в формальном и неформальном секторах, ОНПЗ, 2000, 2004 и 2008 гг. (в %)

Показатель	Занятые в формальном секторе	Занятые в неформальном секторе		
		по найму	самозанятые (без ДХ)	занятые производством в ДХ
<i>2000 г.</i>				
Доля мужчин	51,6	50,9	61,7	43,7
Средний возраст, лет	39,2 (11,1)	33,6 (10,4)	36,9 (9,7)	44,6 (18,6)
Доля городского населения	77,7	82,9	77,1	12,7
Доля занятых с высшим (полным и неполным) образованием	26,4	11,2	23,1	5,3
Средняя продолжительность фактической рабочей недели, час.	38,4 (10,0)	40,9 (14,3)	42,4 (15,5)	27,0 (17,5)
Наличие семьи (супруга(и))	70,2	55,8	72,4	63,9
<i>2004 г.</i>				
Доля мужчин	50,6	50,4	59,2	45,7
Средний возраст, лет	39,8 (11,4)	34,8 (10,9)	38,9 (10,1)	44,0 (17,5)
Доля городского населения	78,9	77,9	74,2	16,4
Доля занятых с высшим (полным и неполным) образованием	27,7	10,8	21,3	5,4
Средняя продолжительность фактической рабочей недели, час.	38,6 (8,5)	40,6 (11,6)	40,9 (13,7)	22,9 (14,5)
Наличие семьи (супруга(и))	68,9	57,2	72,9	62,7
<i>2008 г.</i>				
Доля мужчин	50,5	52,5	60,0	43,8
Средний возраст, лет	40,0 (11,8)	35,6 (11,5)	39,8 (10,5)	44,3 (17,0)
Доля городского населения	78,3	73,8	70,5	20,3
Доля занятых с высшим (полным и неполным) образованием	31,7	13,0	22,0	5,8
Средняя продолжительность фактической рабочей недели, час.	38,6 (8,6)	40,0 (11,3)	40,7 (12,8)	20,9 (13,0)
Наличие семьи (супруга(и))	70,1	59,6	74,4	64,6

Примечания. В скобках — стандартная ошибка; ДХ — домашние хозяйства.

Е. ЕФИМОВА,
кандидат экономических наук,
докторант ГНИУ
«Совет по изучению производительных сил»
Минэкономразвития РФ и РАН

НИЗКООПЛАЧИВАЕМЫЕ РАБОТНИКИ НА РЫНКЕ ТРУДА СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: О ЧЕМ МОЛЧИТ РОССИЙСКАЯ СТАТИСТИКА

Абсолютная и относительная бедность среди занятого населения

Одна из основных задач социально ориентированного государства — создать условия, при которых все экономически активное население сможет найти работу и будет получать за нее достойную оплату. На международном уровне последний вопрос нашел отражение в документах ООН. Так, ст. 23 Всеобщей декларации прав человека ООН 1948 г. содержит положение, согласно которому «каждый работающий имеет право на справедливое и удовлетворительное вознаграждение, обеспечивающее достойное существование человека для него самого и его семьи и дополняемое, при необходимости, другими средствами социального обеспечения»¹. Вопрос о том, какую заработную плату считать справедливой и удовлетворительной, а какую — нет, в каждой стране решают по-своему. В большинстве государств для этого используют так называемую черту бедности.

По методу определения черты бедности страны можно разделить на две большие группы: использующие так называемую абсолютную черту бедности (*absolute poverty line*), то есть законодательно установленную границу доходов, рассчитанную по определенной методике, размер которой меняется в зависимости от времени и территории; использующие относительную черту бедности (*relative poverty line*), или постоянную пропорцию (от 40 до 60%) по отношению к среднему доходу занятого населения². В первом случае при росте доходов населения показатель уровня бедности в стране автоматически снижается, однако это не означает, что все население становится состоятельным и в стране ликвидируется бедность. Во втором случае можно выявить индивидов, бедных в конкретных условиях, уровень жизни которых ниже среднего показателя по стране. Относительную черту бедности используют все экономически развитые страны, абсолютную — развивающиеся и страны с переходной экономикой.

¹ Всеобщая декларация прав человека (принята и провозглашена резолюцией 217 А (III) Генеральной Ассамблеи от 10 декабря 1948 г.) / Организация Объединенных Наций. www.un.org/russian/document/declarat/declhr.

² Подробнее см.: Ravallion M., Chen S. Weakly Relative Poverty // World Bank Policy Research Working Paper. 2009. No 4844. P. 2–4.

Основной причиной распространения бедности среди занятого населения выступает низкий уровень оплаты труда. Для России, где доля заработной платы в денежных доходах населения составляет порядка 70%, данный фактор определяет уровень жизни большинства домохозяйств. По мнению академика Д. С. Львова, низкий уровень оплаты труда наемных работников, сложившийся в российской экономике, — главная диспропорция социального развития: «Доля заработной платы в ВВП России примерно в 2–2,5 раза ниже, чем в любой западной стране. На 1 доллар заработной платы наш среднестатистический работник производит в 2,5–3 раза больше ВВП, чем, например, в тех же США. Это означает, что такой, как в России, эксплуатации труда нет ни в одной стране с нормальной рыночной экономикой»³. Низкая заработная плата не только сказывается на материальном благополучии работников и членов их семей, но и сужает возможности получения качественной медицинской помощи и образования, а также повышения квалификации, приводит к увеличению бедности среди лиц пенсионного возраста. Тем не менее в России немало занятых, доходы которых ниже величины прожиточного минимума или незначительно его превышают. В соответствии с терминологией Международной организации труда (МОТ) это так называемая рабочая бедность (*working poverty*)⁴.

В силу высокой регионализации экономического пространства России показатели абсолютной и относительной бедности среди занятого населения существенно дифференцированы по регионам. Цель данной работы — оценить масштабы рабочей бедности среди занятого населения в субъектах РФ и сформулировать рекомендации по ее снижению.

Определение низкой заработной платы: российская практика и зарубежный опыт

Согласно методике Росстата по расчету показателей, характеризующих уровень и распространение низких доходов населения, «измерение уровня низких доходов производится путем установления линии (порога или ограничения), ниже которой лица или домохозяйства считаются имеющими недостаток средств для обеспечения стоимости жизни, определяемой исходя из понятий относительно низких (минимальных) потребностей»⁵. Таким образом, в России планка низкой оплаты труда отождествляется с абсолютной чертой бедности (прожиточным минимумом), а работники, получающие заработную плату ниже прожиточного минимума, считаются одновременно и низкооплачиваемыми, и малоимущими. Однако при таком подходе смешиваются

³ Стратегическое управление: регион, город, предприятие. 2-е изд., доп. / Под ред. Д. С. Львова, А. Г. Гранберга, А. П. Егоршина; ООИ РАН, НИМБ. М.: Экономика, 2005. С. 23–24.

⁴ См.: Guide to the New Millennium Development Goals Employment Indicators Including the Full Set of Decent Work Indicators / International Labour Office. Geneva: ILO, 2009. P. 22.

⁵ См.: Методика расчета показателей, характеризующих уровень и распространение низких доходов // Методологические положения по статистике / Федеральная служба государственной статистики. www.gks.ru/bgd/free/B99_10/IssWWW.exe/Stg/d000/i000160r.htm.

два разных понятия: «низкооплачиваемые работники» и «малоимущие работники», что, по сути, неверно. Если заработная плата работника, например, на 1 рубль превышает величину прожиточного минимума, то он, согласно методике Росстата, уже не может считаться низкооплачиваемым, хотя, по нашему мнению, обеспеченным его назвать тоже нельзя. Поэтому для определения категории низкооплачиваемых работников необходимо обратиться к зарубежному опыту.

В экономически развитых странах низкооплачиваемыми признаются работники, заработная плата которых не достигает среднего уровня оплаты труда в стране, то есть она низкая относительно заработной платы других занятых. Например, согласно методике, используемой Советом Европы, низкой считается оплата труда в размере менее 60% от чистых средних заработков (*net average earnings*) в стране. Данная граница называется *порогом достойной оплаты труда (wage decency threshold)*. Служба статистики Европейской Комиссии (Евростат) определяет низкую заработную плату двумя способами: во-первых, как составляющую менее 60% от национальной среднемесячной заработной платы (*national average monthly wage*); во-вторых, как 60% от ежемесячной медианной заработной платы (*median monthly wage*), равной заработной плате работника, который находится в середине ранжированного ряда (построенного в порядке возрастания или убывания представленных значений заработных плат). Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) считает низкой заработную плату в размере менее $\frac{2}{3}$ медианного заработка работников, занятых полный рабочий день⁶.

Во многих странах Западной Европы установлены собственные критерии низкой заработной платы (см. табл. 1).

Т а б л и ц а 1

Порог низкой заработной платы в странах Западной Европы

Порог низкой заработной платы	Страны, в которых применяется
$\frac{2}{3}$ медианного заработка в стране	Австрия, Франция, Греция, Ирландия, Италия, Португалия
60% среднемесячной заработной платы	Дания
75% среднемесячной заработной платы	Германия
85% почасовой оплаты труда	Норвегия

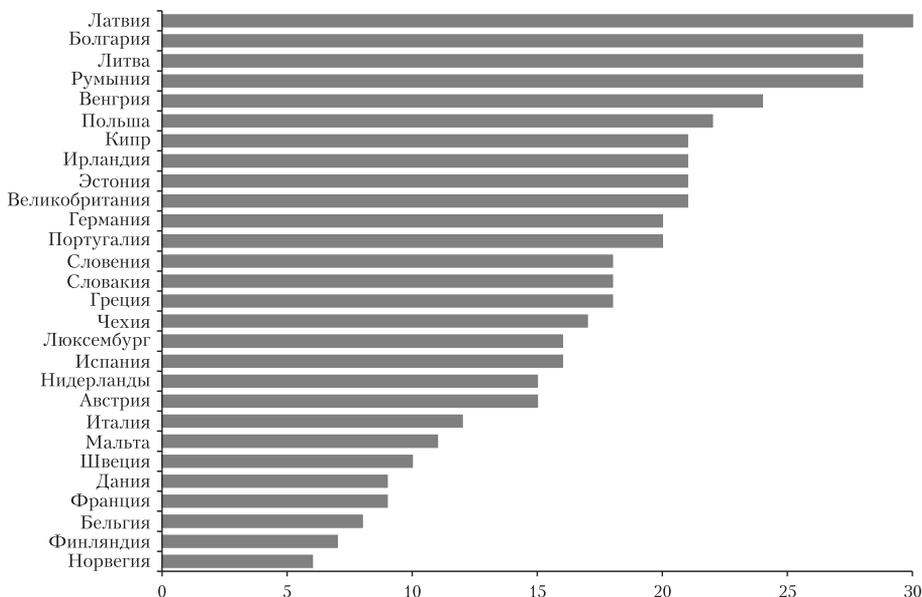
Источник: Collective Bargaining and Social Dialogue in the Public Services: Tackling Low Pay / European Federation of Public Service Unions Policy Document. Brussels, 2006. P. 7.

Таким образом, для выявления низкооплачиваемых работников экономически развитые страны используют относительную черту бедности. В большинстве стран проблема низкой заработной платы не относится к приоритетным направлениям социальной политики государства, а сам факт наличия работы рассматривается как средство защиты от рабочей бедности. По оценкам Европейского фонда по улучшению условий жизни и труда, в ЕС только 16% занятых полный рабочий день и 18% самозанятых имеют доходы ниже 60% от средних заработков в стране и могут быть отнесены к категории

⁶ См. подробнее: Collective Bargaining and Social Dialogue in the Public Services... P. 6–7.

низкооплачиваемых работников⁷. Однако в странах — членах ЕС данный показатель существенно различается (см. рис.).

Доля низкооплачиваемых работников, занятых полный рабочий день, в странах ЕС, 2007 г.
(в % от численности занятого населения)



Источник: Europe in Figures: Eurostat Yearbook 2010. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2010. P. 304.

Рис.

Россия — уникальная страна, в которой наличие работы не только не гарантирует защиту от бедности, но и, напротив, способно ее породить. Согласно данным Росстата, в России в 2008 г. из 18,5 млн человек с доходами ниже величины прожиточного минимума 59,7% были занятыми и имели оплачиваемую работу; 1,7 — безработными и 38,6% — экономически неактивными⁸. При этом речь идет только о работниках с доходами ниже абсолютной черты бедности (то есть тех, кто считается малоимущим согласно российскому законодательству).

В дальнейшем во избежание смешения понятий в данном исследовании под *малоимущими*, или *бедными, работниками* будем понимать занятых, доходы которых ниже величины прожиточного минимума трудоспособного населения, установленного органами государственной власти; под *низкооплачиваемыми*, или *относительно бедными, работниками* — занятых, доходы которых ниже 60% от средней начисленной заработной платы на рынке труда Российской Федерации и ее субъектов. Таким образом, категория низкооплачиваемых работников по численности значительно шире категории бедных работников и включает последнюю. Следуя терминологии Совета Европы, оплату труда в раз-

⁷ См.: Hanzl-WeiB D., Vidovic H., Sanoussi F. Working Poor in Europe. Dublin: European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, 2010. P. 1.

⁸ См.: Социально-экономические индикаторы бедности: стат. бюлл. / Росстат. М., 2009. С. 72.

мере 60% от среднемесячной заработной платы в субъекте Федерации мы будем называть *границей*, или *порогом*, *достойной оплаты труда*.

Методика определения доли низкооплачиваемых работников в субъектах Российской Федерации

Как отмечалось выше, Росстат рассчитывает только долю малоимущих работников, исходя из установленной абсолютной черты бедности (прожиточного минимума), но не определяет долю низкооплачиваемых работников в России и ее субъектах. В связи с этим мы используем подход, принятый Евростатом и Советом Европы (низкооплачиваемыми признаются работники, заработная плата которых ниже порога достойной оплаты труда).

На первом этапе исследования на основе информации из центральной базы данных Росстата⁹ мы рассчитали порог достойной оплаты труда во всех субъектах Российской Федерации, используя показатель среднемесячной начисленной заработной платы. Например, среднемесячная заработная плата в Москве в 2009 г. составляла 33 358 руб., следовательно, порог достойной заработной платы для Москвы был равен $0,6 \times 33\,358 = 20\,014,8$ руб. в месяц.

На втором этапе определили численность низкооплачиваемых работников в регионах. Поскольку при распределении работников по размеру начисленной заработной платы Росстат использует группировку со стандартными границами, не совпадающими со значением рассчитанной границы достойной оплаты труда, полученные результаты мы округлили в большую или меньшую сторону.

Пример 1. Порог низкой заработной платы для Москвы в 2009 г. составлял 20 014,8 руб. При этом распределение работников по размеру начисленной заработной платы за этот год имело следующий вид (см. табл. 2).

Всего примерная численность низкооплачиваемых работников в Москве в 2009 г. составляла 887 075 человек. В данном случае округление результата проводилось в большую сторону, так как порог низкой заработной платы по своему значению ближе к 20 200 руб., чем к 18 600 руб.

Пример 2. Порог низкой заработной платы для Санкт-Петербурга в 2009 г. составлял 14 330,6 руб. При этом распределение работников по размеру начисленной заработной платы за этот год имело следующий вид (см. табл. 3).

Как можно видеть, примерная численность низкооплачиваемых работников в Санкт-Петербурге в 2009 г. была равна 355 907 человек. В данном случае округление результата проводилось в меньшую сторону, так как порог низкой заработной платы по своему значению ближе к 13 800 руб., чем к 15 400 руб.

На третьем этапе исследования мы рассчитали долю низкооплачиваемых работников в общей численности занятых по каждому субъекту РФ как отношение численности низкооплачиваемых работников к численности занятых в экономике региона в процентах. Таким образом, полученные данные о доле низкооплачиваемых работников в субъектах РФ *приблизительные*, но они дают представление о масштабах относительной бедности среди занятого населения в российских регионах.

⁹ Распределение численности работников по размеру начисленной заработной платы (по данным обследований, проведенных в апреле 2009 г.) / Федеральная служба государственной статистики. www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi#1.

Распределение работников по размеру начисленной заработной платы в Москве в 2009 г.

Рублей	Человек
до 4200	19 782
4200,1–5000	20 313
5000,1–5800	15 063
5800,1–6600	22 829
6600,1–7400	18 483
7400,1–9000	72 047
9000,1–10 600	73 693
10 600,1–12 200	81 139
12 200,1–13 800	82 914
13 800,1–15 400	10 8493
15 400,1–17 000	12 0428
17 000,1–18 600	12 0962
18 600,1–20 200	13 0929
20 200,1–21 800	11 8937

} Низкооплачиваемые работники

Распределение работников по размеру начисленной заработной платы в Санкт-Петербурге в 2009 г.

Рублей	Человек
до 4200	11 637
4200,1–5000	12 957
5000,1–5800	13 662
5800,1–6600	28 507
6600,1–7400	26 346
7400,1–9000	58 777
9000,1–10 600	67 165
10 600,1–12 200	70 273
12 200,1–13 800	66 583
13 800,1–15 400	74 810

} Низкооплачиваемые работники

Примечание. В таблицах 2 и 3 приведена только часть распределения работников по размеру начисленной заработной платы, необходимая для иллюстрации определения численности низкооплачиваемых работников.

**Распространение относительной бедности
в регионах**

Проведенные расчеты показали, что субъекты РФ сильно дифференцированы по границе достойной оплаты труда. В большинстве регионов низкооплачиваемыми работниками можно считать лиц с доходами 7–8 тыс. руб. в месяц (см. табл. 4). Однако в ряде северных территорий эта граница значительно выше: например, в Ямало-Ненецком АО она составляет 27 888 руб., в Ненецком – 26 379 руб., в Чукотском – 25 520 руб., в Ханты-Мансийском АО – 23 032 руб., в Тюменской области – 20 863 руб. В целом в Российской Федерации

**Распределение субъектов РФ
по границе достойной оплаты труда в 2009 г.**

Граница, руб.	Регион
Менее 6500	Респ. Дагестан, Кабардино-Балкарская, Карачаево-Черкесская, Северная Осетия – Алания
6500,1–7000	Брянская, Ивановская, Тамбовская обл., Респ. Адыгея, Ингушетия, Калмыкия, Марий Эл, Мордовия, Чувашская, Алтайский край
7000,1–8000	Владимирская, Волгоградская, Воронежская, Кировская, Костромская, Курганская, Курская, Орловская, Пензенская, Псковская, Саратовская, Смоленская, Ульяновская области, Ставропольский край, Респ. Алтай, Удмуртская, Чеченская
8000,1–9000	Астраханская, Белгородская, Липецкая, Нижегородская, Новгородская, Омская, Оренбургская, Ростовская, Рязанская, Самарская, Тверская, Тульская, Ярославская обл., Краснодарский край, Респ. Башкортостан
9000,1–10 000	Вологодская, Калининградская, Калужская, Кемеровская, Челябинская обл., Забайкальский, Пермский края, Респ. Бурятия, Татарстан, Тыва, Хакасия
10 000,1–11 000	Иркутская, Новосибирская, Свердловская обл., Еврейская АО
11 000,1–12 000	Амурская, Ленинградская, Томская обл., Приморский край, Респ. Карелия
12 000,1–13 000	Архангельская обл., Красноярский, Хабаровский края
Свыше 13 000,1	г. Москва, Санкт-Петербург, Московская, Магаданская, Мурманская, Сахалинская, Тюменская обл., Камчатский край, Респ. Коми, Саха (Якутия), Ненецкий, Ханты-Мансийский, Чукотский, Ямало-Ненецкий АО

граница достойной оплаты труда в 2009 г. составляла 11 182,5 руб., что на 3653 руб. выше уровня 2007 г.

Если по границе достойной заработной платы в 2009 г. дифференциация регионов составляла 5,1 раза, то по доле низкооплачиваемых работников – всего 1,7 раза, что свидетельствует о сравнительно равномерном распределении относительной бедности среди занятого населения по территории России. Наибольший удельный вес низкооплачиваемых работников в 2009 г. отмечался в Республике Дагестан (45,6%), Республике Ингушетия (43,5%), Астраханской области (43,0%), Карачаево-Черкесской (42,3%) и Удмуртской Республиках (42,2%), а наименьший – во Владимирской (27,1%), Кемеровской (27,6%), Ленинградской областях (28,5%), Камчатском крае (28,9%) и Санкт-Петербурге (29,6%). В среднем по Российской Федерации доля низкооплачиваемых работников в 2009 г. составляла 33,7% занятого населения, что на 7,6 п. п. ниже уровня 2007 г.

В 2009 г. из 82 субъектов Федерации в 60 регионах доля низкооплачиваемых работников уменьшилась по сравнению с 2007 г. Максимальное снижение относительной бедности среди занятого населения произошло в Кемеровской (на 34,1%), Владимирской (на 33,8%) и Свердловской (на 29,9%) областях. Однако в 22 регионах, напротив, она выросла. Наибольший рост низкооплачиваемых работников наблюдался в Республике Ингушетия (на 129,8%), в Ханты-Мансийском АО (на 33,7%) и в Карачаево-Черкесской Республике (на 114,7%). Динамика распределения субъектов РФ по доле низкооплачиваемых работников в 2007–2009 гг. представлена в таблице 5.

**Распределение субъектов Российской Федерации
по доле низкооплачиваемых работников
в численности занятого населения в 2007 и 2009 гг. (в %)**

		Доля низкооплачиваемых работников в 2009 г.			
		Менее 30	30,1 – 35	35,1 – 40	Свыше 40,1
Доля низкооплачиваемых работников в 2007 г.	Менее 30	Ямало-Ненецкий АО	Московская обл.	Ханты-Мансийский АО	—
	30,1 – 35	Ленинградская обл.	Ивановская, Курская, Костромская, Новгородская, Смоленская, Тамбовская, Ярославская обл., Пермский край, Респ. Марий Эл, Ненецкий АО	Амурская, Брянская, Иркутская, Кировская, Мурманская, Нижегородская, Челябинская, Орловская обл., Приморский, Ставропольский края, Респ. Карелия, Мордовия, Чувашия	Удмуртская Респ.
	35,1 – 40	г. Санкт-Петербург, Владимирская, Кемеровская обл., Камчатский край	г. Москва, Воронежская, Калининградская, Калужская, Псковская, Рязанская, Самарская, Свердловская, Тульская, Ульяновская обл., Хабаровский край, Респ. Бурятия	Архангельская, Белгородская, Вологодская, Курганская, Липецкая, Новосибирская, Пензенская, Сахалинская, Тверская обл., Алтайский, Краснодарский края, Респ. Башкортостан, Саха (Якутия), Татарстан, Хакасия, Еврейская АО	Магаданская, Омская, Ростовская обл., Респ. Коми, Ингушетия, Карачаево-Черкесская, Северная Осетия — Алания, Чукотский АО
	Свыше 40,1	—	Саратовская, Томская обл.	Волгоградская, Оренбургская, Тюменская обл., Забайкальский, Красноярский края, Респ. Адыгея, Кабардино-Балкарская, Тыва	Астраханская обл., Респ. Алтай, Дагестан, Калмыкия

Примечание. Данные по Чеченской Республике отсутствуют.

**Рост занятости и численность
низкооплачиваемых работников в российских регионах**

Как свидетельствует зарубежный опыт, рост занятости в стране позволяет сократить численность низкооплачиваемых работников¹⁰. Однако в России данная зависимость не выполняется: здесь занятость не гарантирует отсутствия рабочей бедности. Причин несколько.

Во-первых, *дифференциация сфер деятельности по средней заработной плате*. В стране наблюдается значительный перекоп в области оплаты труда в сторону добывающих топливно-энергетических отраслей. В 2009 г. дифференциация по оплате труда работников различных сфер деятельности составляла 4,6 раза. Самые низко-

¹⁰ См., например: Khan A. Employment Policies for Poverty Reduction: Issues in Employment and Poverty of International Labour Organization. Geneva, 2001. P. ii.

оплачиваемые сферы — сельское хозяйство, текстильное и швейное производство, в которых среднемесячная заработная плата составляет всего 49% от среднероссийского уровня. При этом среднемесячная заработная плата в добыче топливно-энергетических полезных ископаемых достигает 226% от среднероссийского уровня, а в производстве нефтепродуктов — 202%¹¹.

Это свидетельствует о недостаточном развитии российского рынка труда. Заработная плата работников на развитом рынке труда зависит прежде всего от уровня их образования и квалификации, а не от сферы занятости. В России сформировались сферы деятельности, занятость в которых существенно повышает для индивида риск оказаться в числе низкооплачиваемых работников независимо от места проживания. К таковым относятся сельское хозяйство, образование, здравоохранение и предоставление коммунальных услуг (см. табл. 6).

Во-вторых, *широкое распространение неполной занятости*. Даже в период оживления экономики многие предприятия не увеличивают предложение рабочих мест на рынке труда, а привлекают работников, либо находящихся в вынужденных отпусках, либо работающих неполное рабочее время. Таким образом, повышение уровня занятости в стране статистически не фиксируется, а доходы занятых не повышаются.

В-третьих, *наличие, как и в большинстве стран, нестандартных форм занятости*. Так, В. Гимпельсон и Р. Капелюшников отмечают, что в последние годы «технологическая потребность и экономическая заинтересованность в работниках с полным рабочим днем, пожизненным наймом и доступных менеджменту для постоянного мониторинга, стали ослабевать даже на крупных предприятиях»¹². В связи с этим на российском рынке труда появились такие формы занятости, как работа на дому, случайная, работа в вечернее время, по свободному, укороченному или гибкому графику, для которых характерна более низкая оплата труда, чем в случае полной занятости.

В-четвертых, *установление в большинстве субъектов Федерации минимальной заработной платы на уровне ниже величины прожиточного минимума*. Несмотря на законодательное закрепление в ст. 133 Трудового кодекса РФ положения о том, что минимальная заработная плата не может быть ниже величины прожиточного минимума трудоспособного населения, большинство субъектов РФ не спешат повышать минимальный размер оплаты труда, а используют показатель для Российской Федерации в целом. Из-за отсутствия единой методики установления минимальной заработной платы на региональном уровне в российских регионах сложилось три подхода (способа) к ее определению:

— на уровне федерального значения. Это самый распространенный вариант, не связанный с региональными оценками стоимости жизни. Следовательно, он не служит социальной гарантией защиты от бедности для занятого населения;

¹¹ См.: Труд и занятость в России. 2009: стат. сб. / Росстат. М., 2009. С. 402.

¹² Нестандартная занятость в российской экономике / Под ред. В. Е. Гимпельсона, Р. И. Капелюшникова. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. С. 18.

**Распределение низкооплачиваемых работников по сферам деятельности
и по федеральным округам Российской Федерации в 2009 г.**

(в % от общей численности занятых в соответствующей сфере)

Сфера деятельности	Российская Федерация	Центральный	Северо-Западный	Южный	Приволжский	Уральский	Сибирский	Дальневосточный
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	69,0	74,0	51,2	62,5	74,0	77,9	70,5	65,6
Рыболовство, рыбоводство	32,1	67,1	32,6	65,1	55,4	57,2	47,0	29,3
Добыча полезных ископаемых	11,4	42,9	8,3	37,7	7,9	7,5	10,4	16,5
Обрабатывающие производства	33,7	47,9	25,5	34,3	31,3	43,3	20,2	42,6
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	26,2	39,6	22,9	29,5	22,7	33,2	19,7	25,8
Строительство	26,0	29,7	21,9	26,4	31,0	31,8	24,4	20,9
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	40,2	39,1	40,5	46,6	45,4	51,8	37,9	48,6
Гостиницы и рестораны	43,2	39,7	47,0	52,8	55,6	56,2	48,4	47,6
Транспорт и связь	24,4	29,4	23,3	32,0	24,6	27,6	17,6	23,1
Финансовая деятельность	12,5	14,4	10,6	15,8	13,8	24,2	8,1	12,6
Операции с недвижимым имуществом, аренда машин и оборудования, прокат бытовых изделий и предметов личного пользования	33,9	37,4	33,6	44,2	37,6	39,0	26,4	35,1
Научные исследования и разработки	20,5	27,4	22,5	39,1	19,2	29,5	19,5	20,7
Образование	58,3	61,3	53,5	62,9	60,7	64,6	51,8	56,8
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	53,0	56,2	49,4	55,2	56,1	57,2	44,5	50,2
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	55,2	51,4	54,4	62,0	64,0	64,9	53,5	59,9
Деятельность по организации отдыха и развлечений, культуры и спорта	57,9	28,6	57,5	65,3	69,2	66,9	58,0	62,3

Расчитано по данным: Распределение численности работников по размеру начисленной заработной платы (ОКВЭД) / Федеральная служба государственной статистики. www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi#1.

— в процентном отношении к величине прожиточного минимума для трудоспособного населения в регионе — это, как правило, 100%;

— в виде фиксированной суммы. Такая практика удобна для работодателей, которым не нужно постоянно отслеживать динамику стоимости жизни, устанавливаемую региональными властями по окончании очередного квартала, а затем компенсировать низкооплачиваемым работникам недоплаченную сумму за отработанный период.

Различие в способах установления минимальной заработной платы сказывается на ее покупательной способности и влияет на уровень жизни занятого населения. Из данных таблицы 7 следует, что в регионах, где минимальная заработная плата превышает прожиточный минимум трудоспособного населения, относительная бедность среди занятого

**Распределение субъектов Российской Федерации
по покупательной способности минимальной заработной платы
и доле низкооплачиваемых работников в 2009 г.**

		Доля низкооплачиваемых работников в общей численности занятых, в %		
		менее 35	35,1–40	свыше 40,1
Покупательная способность МРОТ, в % к прожиточному минимуму трудоспособного населения	менее 50	Ивановская, Кемеровская, Костромская, Новгородская, Псковская, Самарская обл., Пермский край, Ненецкий АО,	Амурская, Архангельская, Кировская, Курганская обл., Респ. Саха (Якутия), Тыва	Омская обл., Респ. Алтай, Коми, Чукотский АО
	50,1–100	г. Москва, Санкт-Петербург, Владимирская, Воронежская, Калининградская, Калужская, Курская, Ленинградская, Рязанская, Саратовская, Свердловская, Смоленская, Тамбовская, Томская, Тульская, Ульяновская, Ярославская обл., Камчатский, Хабаровский края, Респ. Марий Эл	Белгородская, Брянская, Вологодская, Иркутская, Липецкая, Мурманская, Нижегородская, Новосибирская, Оренбургская, Орловская, Пензенская, Сахалинская, Тверская, Тюменская, Челябинская обл., Алтайский, Забайкальский, Краснодарский, Красноярский, Приморский, Ставропольский края, Респ. Адыгея, Башкортостан, Бурятия, Карелия, Мордовия, Татарстан, Чувашия, Хакасия, Еврейская АО, Ханты-Мансийский АО	Астраханская, Магаданская, Ростовская обл., Респ. Дагестан, Ингушетия, Кабардино-Балкарская, Калмыкия, Карачаево-Черкесская, Северная Осетия — Алания, Удмуртская
	свыше 100,1	Московская обл., Ямало-Ненецкий АО	Волгоградская обл.	—

Примечание. Данные по Чеченской Республике отсутствуют.

населения менее 40%. Например, в Московской области доля низкооплачиваемых работников в численности занятых составляет 31,7%, в Ямало-Ненецком АО — 29,8, в Волгоградской области — 39,9%.

Сравнительно высокую относительную бедность среди занятого населения в Волгоградской области можно объяснить особенностями установления в ней минимальной заработной платы. Хотя в региональном соглашении между представителями работников, работодателей и правительства области МРОТ установлен на уровне 120% прожиточного минимума, он распространяется только на занятых в частном секторе экономики, а для работников бюджетной сферы применяется федеральный уровень минимальной заработной платы (4330 руб. в 2009 г.). При таком подходе повышается средняя заработная плата в регионе и, следовательно, граница достойной оплаты труда, но сохраняется значительная доля низкооплачиваемых работников в бюджетном секторе экономики.

В-пятых, *рост теневой занятости* в России, что увеличивает долю неучтенных доходов населения. По оценкам Росстата, в неформальном секторе экономики в 2009 г. было занято порядка 12,5 млн человек, или 18% всех работников. С 2001 г. доля теневой занятости в России выросла почти на 6 п. п. Среди субъектов Федерации в 2009 г.

самым высоким этот показатель был в Республике Дагестан (46,9% всех занятых), Краснодарском крае (44,7%), Республике Ингушетия (44,6%), Карачаево-Черкесской (41,5%) и Республике Северная Осетия — Алания (39,7%)¹³. Именно в этих регионах наибольший удельный вес низкооплачиваемых работников. Однако, учитывая значительную долю теневых доходов населения, статистические данные о распространении рабочей бедности в указанных субъектах РФ могут не отражать реальное положение дел.

Экономический рост и низкооплачиваемые работники в субъектах Российской Федерации

Считается, что высокие темпы экономического роста необходимы для устойчивого сокращения абсолютной и относительной бедности в стране. Однако экономический рост в России имеет сырьевую основу и не может рассматриваться как фактор снижения рабочей бедности. Это обусловлено тем, что *занятое население практически не участвует в распределении доходов от добычи полезных ископаемых*, в связи с чем возникает проблема справедливого распределения национального дохода в обществе. На нее в свое время обращал внимание академик Д. С. Львов, указывая, что рента от использования природных ресурсов должна принадлежать обществу в целом, а не отдельным предприятиям-монополистам¹⁴.

Экономика России и доходы федерального бюджета находятся в сильной зависимости от конъюнктуры рынков энергоресурсов. Нефте- и газодобыча способствуют быстрому росту ВВП в краткосрочном периоде, однако создают серьезные проблемы в долгосрочной перспективе из-за колебания цен на мировых рынках. В периоды макроэкономической нестабильности государству может не хватить средств для реализации социальных программ и планов развития. Во время экономического кризиса 2008—2009 гг. Россия активно расходовала средства Стабфонда, накопленные в период благоприятной конъюнктуры на рынках энергоресурсов. Однако они не были вложены в создание новых рабочих мест в реальном секторе экономики и в развитие инновационных направлений; эти средства в основном направили на финансовую помощь банкам. Таким образом, *доходы от продажи природных ресурсов не оказывают практически никакого влияния на благосостояние большинства занятых в России*.

Нужно также учитывать, что нефть и газ относятся к категории невозобновляемых ресурсов, истощение их месторождений может негативно сказаться на уровне жизни населения страны и ее регионов. Последствия истощенности энергоресурсов сейчас проявляются лишь в отдельных шахтерских поселках. Однако уже лет через 20 многие действующие поселки могут быть закрыты, что приведет к росту безработицы и бедности среди экономически активного населения.

¹³ Экономическая активность населения России (по результатам выборочных обследований). 2010: стат. сб. / Росстат. М., 2010. С. 100—102.

¹⁴ Стратегическое управление: регион, город, предприятие / Под ред. Д. С. Львова, А. Г. Гранберга, А. П. Егоршина. С. 27—28.

Приоритетное развитие добывающих отраслей приводит к ухудшению ситуации в других сферах деятельности, сокращению притока в них инвестиций, снижению темпов создания рабочих мест и росту рабочей бедности. Результаты исследования рынков труда стран СНГ, проведенного МОТ, показали, что «нефте- и газодобыча обычно приводят к перекосам в развитии экономики и оказывают лишь ограниченное положительное воздействие на занятость и доходы работающего населения»¹⁵. Именно поэтому в России не наблюдается зависимости между величиной ВВП и размерами рабочей бедности на рынке труда. Нет ее и на уровне субъектов РФ (см. табл. 8).

Т а б л и ц а 8

Распределение субъектов Российской Федерации по доле низкооплачиваемых работников и величине валового регионального продукта на душу населения в 2007 г.

		Доля низкооплачиваемых работников в численности занятых в регионе, в %		
		менее 35	35,1–40	свыше 40,1
Валовой региональный продукт на душу населения в % к среднероссийскому уровню	менее 60,0	Брянская, Ивановская, Кировская, Костромская, Курская, Орловская, Ростовская, Смоленская, Тамбовская обл., Респ. Марий Эл, Мордовия, Чувашия	Астраханская, Владимирская, Воронежская, Калужская, Курганская, Пензенская, Псковская, Рязанская, Тверская, Тульская, Ульяновская обл., Алтайский край, Респ. Бурятия, Ингушетия, Карачаево-Черкесия	Саратовская обл., Забайкальский, Ставропольский края, Респ. Адыгея, Алтай, Дагестан, Кабардино-Балкарская, Калмыкия, Северная Осетия – Алания, Тыва
	60,1 – 100,0	Амурская, Иркутская, Ленинградская, Московская, Нижегородская, Новгородская, Челябинская, Ярославская обл., Пермский, Приморский края, Респ. Карелия, Удмуртская	Белгородская, Волгоградская, Калининградская, Кемеровская, Липецкая, Новосибирская, Омская, Самарская, Свердловская обл., Камчатский, Краснодарский, Хабаровский края, Респ. Башкортостан, Хакасия, Еврейская АО	Оренбургская обл.
	свыше 100,1	г. Санкт-Петербург, Мурманская обл.	г. Москва, Архангельская, Вологодская, Магаданская, Сахалинская обл., Респ. Коми, Саха (Якутия), Татарстан, Чукотский АО	Томская, Тюменская обл., Красноярский край

Как видно из таблицы 8, даже в обеспеченных регионах, где величина валового регионального продукта на душу населения превышает среднероссийский уровень, имеется значительная доля низкооплачиваемых работников, причем исключением здесь не стали даже такие крупные сырьевые регионы, как Тюменская и Магаданская области, Республика Саха (Якутия) и Красноярский край. Следовательно, чтобы снизить относительную бедность среди занятого населения в России, необходимо изменить отраслевую структуру национальной экономики и усовершенствовать систему общественного перераспределения экономических благ.

¹⁵ Экономический рост и достойный труд: новейшие тенденции в странах Восточной Европы и Центральной Азии. М.: Изд-во Международной организации труда, 2008. С. 2.

Рекомендации по снижению численности низкооплачиваемых работников в субъектах Российской Федерации

На основе проведенного анализа можно предложить ряд мер по снижению относительной бедности среди занятого населения в субъектах РФ.

Во-первых, необходимо повысить минимальную заработную плату до уровня прожиточного минимума трудоспособного населения. Для этого нужно разработать федеральную методику расчета региональной минимальной заработной платы в зависимости от прожиточного минимума трудоспособного населения соответствующей территории.

Во-вторых, важно сокращать гендерные различия в оплате труда работников, так как заработная плата женщин традиционно ниже, чем мужчин, и женщины в большей степени подвержены риску относительной бедности.

В-третьих, следует активнее индексировать заработную плату. Данный инструмент государственного регулирования денежных доходов населения прописан в ст. 134 Трудового кодекса РФ, но фактически работодатели его не применяют. Особенно актуальна указанная мера для малоимущих работников, доходы которых в наибольшей степени подвержены риску снижения в период макроэкономической нестабильности. В связи с этим в ряде стран, например в Бельгии, Люксембурге, Франции и Мальте, предусмотрена автоматическая индексация минимальной заработной платы, что приводит к увеличению оплаты труда всех категорий работников. Своевременная индексация минимальной заработной платы позволила бы корректировать ее в соответствии с уровнем инфляции и тем самым не допускать снижения относительно средних зарплаток в стране.

В-четвертых, целесообразно изменить систему перераспределения доходов в обществе, например через налоговую реформу путем перенесения бремени уплаты налогов с фонда оплаты труда на прибыль предприятий, получающих доход от добычи и продажи топливно-энергетических природных ресурсов.

В-пятых, нужно активно развивать инновационные виды деятельности и обрабатывающие производства в регионах, одновременно постепенно снижая экспорт энергоресурсов, что позволит сбалансированно развивать все сферы хозяйства и повысить в них уровень оплаты труда. Это предполагает проведение долгосрочной политики, направленной на диверсификацию российской экономики.

Д. СТРЕБКОВ,
кандидат социологических наук,
старший научный сотрудник Лаборатории
экономико-социологических исследований НИУ ВШЭ,

А. ШЕВЧУК,
кандидат экономических наук,
старший научный сотрудник Лаборатории
экономико-социологических исследований НИУ ВШЭ

ЭЛЕКТРОННАЯ САМОЗАНЯТОСТЬ В РОССИИ*

В данной статье мы рассмотрим новую форму самостоятельной занятости, порожденную революцией в средствах коммуникации. Объектом анализа выступает стремительно растущий сегмент самозанятых профессионалов («фрилансеров»), работающих удаленно через Интернет.

В контексте модернизации российской экономики изучение электронной самозанятости приобретает особую актуальность. Во-первых, она относится к *нестандартным формам занятости*, которые повышают гибкость рынка труда и получают все более широкое распространение в современной экономике. Во-вторых, уровень самостоятельной занятости в России хотя и демонстрирует тенденцию к росту, но до сих пор остается одним из самых низких в мире¹. В-третьих, речь идет о новой модели труда и передовом отряде рабочей силы, представителей которого по праву можно считать агентами информационной экономики, носителями соответствующих форм человеческого капитала, трудовых практик и мотиваций.

В России из-за отставания в распространении Интернета электронная самозанятость приобрела более или менее устойчивые очертания лишь в середине прошлого десятилетия. В настоящее время она практически «неуловима» на уровне общенациональных статистических и опросных данных и требует специальных исследований.

Представленный в настоящей статье анализ электронной самозанятости основан на широком спектре качественных и количественных данных, собранных нами в течение нескольких лет. Данные получены посредством наблюдения за рынком, интервью с его участниками², а также с помощью масштабных онлайн-опросов. Поскольку

* Статья подготовлена в рамках коллективного исследовательского проекта № 10-04-0015 при поддержке Программы «Научный фонд ГУ–ВШЭ».

¹ По данным Евростата, каждый десятый занятый в ЕС (10,5%) осуществляет самостоятельную трудовую деятельность вне найма. В России число таких работников, по-видимому, примерно вдвое меньше. Pedersini R., Coletto D. Self-Employed Workers: Industrial Relations and Working Conditions. Dublin: European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, 2009. P. 5–6.

² Результаты анализа интервью см. в: Стребков Д., Шевчук А. Фрилансеры в информационной экономике: мотивация и организация труда // Социальная реальность. 2008. № 1. socreal.fom.ru/files/sr0801-023-039.pdf.

объектом нашего исследования выступают люди, активно пользующиеся Интернетом, именно онлайн-опросы представляются в данном случае наиболее адекватным методом сбора эмпирических данных. Они проводились на крупнейшем русскоязычном портале для самозанятых профессионалов — бирже удаленной работы Free-lance.ru. В статье будут использованы данные двух раундов «Переписи фрилансеров» (2008 и 2011 гг.), каждый из которых охватил *более 10 тысяч человек*, и «Опроса заказчиков» (2010 г.)³. В настоящее время это *крупнейшие исследования подобного рода в мире*⁴.

Основные задачи настоящей статьи: теоретическое осмысление электронной самозанятости в качестве нового явления на рынке труда, а также эмпирический анализ группы самозанятых профессионалов (фрилансеров), работающих удаленно. В частности, мы рассмотрим следующие аспекты: социально-демографические характеристики, формы занятости, сферы профессиональной деятельности, трудовые ценности, организация труда и рабочее время, отношения с заказчиками, уровень доходов, социальное самочувствие.

Самозанятость в информационной экономике

В последние десятилетия в условиях становления постиндустриального (информационного) общества основными тенденциями в сфере занятости признаны ее дестандартизация и флексибилизация. В условиях жесткой конкуренции, рыночной нестабильности и высокого технологического динамизма фирмы стремятся максимально гибко использовать рабочую силу. В частности, они следуют стратегиям экстернализации и аутсорсинга: все больший объем работ выносится за пределы фирмы, формируя своеобразную «контрактную бахрому», а трудовые отношения с наемными работниками заменяются коммерческими отношениями с подрядчиками⁵. В качестве последних могут выступать не только другие фирмы, но и самостоятельно занятые индивиды.

В данной статье под *самозанятыми* мы понимаем работников, не состоящих в штате организаций, а самостоятельно реализующих произведенные личным трудом товары и услуги на рынке. Позиция

³ В ходе двух раундов «Переписи фрилансеров» опрашивали бывших, действующих и будущих фрилансеров. В декабре 2008 г. было получено 12 558, а в марте 2011 — 10 943 валидные анкеты. В настоящей статье мы рассматриваем только действующих фрилансеров: 8613 человек для 2008 г. и 7179 для 2011 г. Если нет специальной оговорки, то используются последние данные 2011 г. В июле 2010 г. в «Опросе заказчиков» приняли участие 1275 респондентов (частных лиц и представителей бизнеса). Подробнее о «Переписи фрилансеров» и принципах работы с данными см.: *Стребков Д. О., Шевчук А. В.* Фрилансеры в информационной экономике: как россияне осваивают новые формы организации труда и занятости (по результатам Первой всероссийской переписи фрилансеров) // Препринт WP4/2009/03. М.: ГУ–ВШЭ, 2009. www.hse.ru/data/2011/03/02/1226720313/WP4_2009_03.pdf.

⁴ Наиболее масштабное из известных нам — Общемировое исследование фрилансеров (Global Freelancer Survey), которое проводилось в 2007 (3700 респондентов) и 2010 гг. (3200 респондентов). См.: *Hackwith A.* Freelance Confidential. Rockable Press, 2011.

⁵ *Kalleberg A., Reynolds J., Marsden P.* Externalizing Employment: Flexible Staffing Arrangements in US Organizations // Social Science Research. 2003. Vol. 32, No 4. P. 525–552.

этой группы в хозяйственной структуре противоречива. Подобно предпринимателям, самозанятые владеют средствами производства, напрямую выходят на рынки, не имеют фиксированного дохода. Как правило, они пользуются значительной автономией — самостоятельно организуют свой труд и принимают решения по широкому кругу вопросов⁶. Однако все работы они выполняют индивидуально, не создавая организаций и не привлекая наемного персонала, и в этом смысле они — трудящиеся⁷.

Если индустриализация была связана с неуклонным сокращением самозанятости, то в последние десятилетия заговорили об ее ренессансе⁸. Ряд футурологов (Ч. Хэнди, Д. Пинк, Т. Малоун) в более или менее явном виде высказывают предположение, что со временем она потеснит наемный труд. Пинк буквально воспекает независимых работников в своем бестселлере «Нация свободных агентов», утверждая, что «они олицетворяют новый архетип трудовых отношений в Америке»⁹. Однако данные официальной статистики и специальных эмпирических исследований не дают поводов для подобного оптимизма, фиксируя в последние годы стагнацию и даже некоторое снижение самозанятости в развитых странах¹⁰.

При любых выводах относительно динамики и перспектив развития самостоятельной занятости в целом следует обратить внимание на процессы ее реструктуризации в условиях постиндустриального (информационного) общества: изменение содержания, сфер и форм трудовой деятельности, формирование гибких трудовых практик, появление новых рынков. Хотя значительная часть самозанятых по-прежнему сосредоточена в традиционных сферах сельского хозяйства, торговли и строительства, основная масса рабочих мест для них в развитых странах появляется сегодня в быстрорастущих отраслях с высокой долей квалифицированного труда, в частности в секторе деловых и социальных услуг¹¹.

В российской науке самозанятость едва ли можно назвать популярной темой исследований. По объективным причинам ее до сих пор не рассматривали как часть информационной экономики, а связывали

⁶ Наряду с этим существует сегмент «зависимых самозанятых» (dependent self-employment), которые на долговременной основе выступают субподрядчиками единственной организации-заказчика, что существенно ограничивает их трудовую автономию. См.: Шевчук А. Границы автономии: феномен «зависимой» самозанятости // Социологический журнал. 2010. № 3. Также следует упомянуть незаконную практику «фиктивной самозанятости» (false self-employment), когда работодатели оформляют фактические трудовые отношения как контрактные. Эти формы самозанятости в нашей статье не рассматриваются.

⁷ В международной статистике принята расширительная трактовка: под самозанятыми (self-employed) понимают всех не наемных работников, то есть лиц, не получающих фиксированного вознаграждения в виде зарплаты. Помимо занятых индивидуальной трудовой деятельностью (own account workers) в эту категорию входят работодатели, члены производственных кооперативов, неоплачиваемые работники семейных предприятий.

⁸ OECD Employment Outlook. Ch. 5: The Partial Renaissance of Self-Employment. P., 2000; Arum R., Müller W. The Reemergence of Self-Employment. Princeton: Princeton University Press, 2004.

⁹ Пинк Д. Нация свободных агентов: как новые независимые работники меняют жизнь Америки. М.: Секрет фирмы, 2005. С. 29.

¹⁰ См.: Blanchflower D. Self-Employment: More May Not Be Better // Swedish Economic Policy Review. 2004. Vol. 11, No 2. P. 14–74; Nolan P., Wood S. Mapping the Future of Work // British Journal of Industrial Relations. 2003. Vol. 41, No 2. P. 165–174.

¹¹ OECD Employment Outlook. Ch. 5. P. 161–162.

преимущественно с традиционными и даже архаичными типами деятельности¹². Самостоятельная занятость трактуется как переходная, неустойчивая форма, имеющая преимущественно вынужденный характер, представленная «уличным предпринимательством» и «кустарным производством», широко распространенная в периоды экономических кризисов¹³.

Объектом нашего исследования будут представители принципиально иного высококвалифицированного сегмента самозанятости — независимые профессионалы, или, как они сами себя называют, *фрилансеры*¹⁴. В данном случае речь идет об умственном труде, который понимается нами как производство и обработка информации. Традиционно фрилансерами называли представителей «свободных профессий» (журналисты, художники, фотографы, архитекторы и др.). Сегодня профессиональная палитра активно расширяется за счет работников «новой экономики», напрямую связанных с информационными технологиями (программисты, веб-дизайнеры, специалисты по интернет-рекламе и управлению виртуальными проектами и др.).

В целом в характеристике современного общества как информационного заложен тезис о перемещении сферы применения человеческого труда из материального производства в нематериальное. Исследовать, анализировать, разрабатывать, организовывать, управлять, консультировать, информировать — вот типичные трудовые задачи сегодня. Расширяющаяся доступность и портативность необходимых для работы с информацией средств производства (компьютерной техники) подрывает традиционную для капитализма зависимость непосредственного производителя (информационного работника) от работодателя. Именно это позволяет многим профессионалам самостоятельно выходить на рынок, избегая отношений найма. В этом случае своим заказчикам они продают не способность к труду (рабочее время), а готовую услугу: к примеру, разработка интернет-сайта, проведение рекламной кампании, перевод текста, проектирование здания и т. п.

Отметим и общекультурные изменения, сопровождающие социально-экономическое развитие. Рост благосостояния и широкое распространение образования в течение XX в. способствовали повышению уровня самосознания людей, а, следовательно, и их требований к работе. Трансформировавшиеся ожидания касаются как характера и содержания труда, так и уровня автономии в трудовом процессе, возможностей принимать решения и более активно управлять своей жизнью. Эти важные изменения человека как субъекта

¹² Некоторые исследователи (на наш взгляд, абсолютно неправомечно) включают в ее состав нерыночную деятельность, нацеленную на самообеспечение и выживание. См., например: Жеребин В., Ермакова Н. Самозанятость населения: различные подходы к определению и оценке // Вопросы статистики. 2002. № 9.

¹³ Бусыгин А. В. Предпринимательство. М.: Дело, 1999. С. 33–34; Чепуренко А. Ю. Социология предпринимательства. М.: ГУ ВШЭ, 2007. С. 85–86.

¹⁴ От англ. *freelancer* (буквально — «вольный копейщик»). Термины «фрилансер» и «фриланс» (как обозначение формы занятости) широко используются в среде независимых профессионалов для самоопределения, присутствуя, в частности, в названиях интернет-сайтов (в том числе посвященных поиску работы), различных ассоциаций и даже профсоюзов.

трудовой деятельности формируют новые мотивы и стратегии, в том числе ориентированные на внеорганизационные формы занятости. В этом случае человек формирует «портфель работ» и управляет им в зависимости от собственных потребностей, интересов и жизненных обстоятельств¹⁵.

Наконец, нельзя упускать из виду и идеологическую составляющую, связанную с укреплением неолиберализма, критикующего организационный бюрократизм и отдающего предпочтение рыночным механизмам регуляции. Поощрение независимости, предприимчивости и личной ответственности человека за свою судьбу выражается, в частности, в пропаганде стратегий маркетизации таланта. Примером может служить книга известного теоретика менеджмента Т. Питера с характерным названием «Преврати себя в бренд». Он советует: «Начните думать и действовать как независимый подрядчик. Даже если вы планируете в обозримом будущем работать в какой-то определенной фирме»¹⁶. Критически осмысливая дух современного капитализма, А. Горц отмечает: «Личность должна стать предприятием для самой себя, она должна сама рассматривать себя как рабочую силу, как постоянный капитал, требующий непрерывного воспроизводства, модернизации, расширения и утилизации»¹⁷.

Рынки удаленной работы

Цифровые технологии открывают новые возможности организации труда людей, занятых производством и обработкой информации. Они получили возможность работать удаленно — на расстоянии от того места, где необходимы результаты их труда, передавая информацию по компьютерным сетям. Концепцию удаленной работы (remote work)¹⁸ обосновал Дж. Ниллес еще в начале 1970-х годов, когда он руководил первым подобным проектом в университете Южной Калифорнии¹⁹, однако ее полноценная массовая реализация стала возможна позже благодаря дальнейшему развитию технологий связи, способных оперативно передавать большие объемы информации.

Согласно данным национальной статистики, в Великобритании сегодня каждый десятый занятый постоянно работает в удаленном режиме, что в совокупности составляет около 2,8 млн человек²⁰. Это в три раза больше, чем в 1997 г., когда телеработников стали впервые учитывать. Хотя организации все шире внедряют практику удаленной

¹⁵ Хэнди Ч. Время безрассудства. Искусство управления в организации будущего. СПб.: Питер, 2001. С. 196–207.

¹⁶ Питер Т. Преврати себя в бренд. 50 способов сделать из себя бренд. М.: Вильямс, 2009. С. 22.

¹⁷ Горц А. Нематериальное. Знание, стоимость и капитал. М.: ГУ–ВШЭ, 2010. С. 33.

¹⁸ Как синонимы мы используем и другие термины: дистанционная работа (distant work), телеработа (telework, telejob), теледоступ (telecommuting), электронная работа (e-work), виртуальная работа (virtual work) и др.

¹⁹ Nilles J. Managing Telework: Strategies for Managing the Virtual Workforce. N. Y.: Wiley, 1998.

²⁰ Randall C. Social Trends No 41: E-Society / Office for National Statistics, UK. 2010. P. 19. www.statistics.gov.uk/articles/social_trends/e-society-2010.pdf.

работы, наибольшее распространение она получила среди занятых самостоятельно: 62% всех телеработников самозанятые, а 41% всех самозанятых — телеработники. Доля телеработников среди наемного персонала в десять раз меньше — всего 4%. При этом темпы роста числа телеработников среди самозанятых выше, чем среди наемных работников, а около 90% телеработников заняты высококвалифицированным профессиональным или управленческим трудом²¹.

Возможности удаленных коммуникаций порождают новые организационные формы. В виртуальное пространство погружаются не только отдельные бизнес-процессы (например, реклама и сбыт материальных товаров), но и хозяйственная деятельность индивидов и фирм целиком. В этом случае контакты контрагентов в реальном мире отсутствуют, а предметом сделок становятся нематериальные блага, передаваемые в качестве информации по компьютерным сетям. В результате формируются сети виртуальных (осуществляемых через Интернет) взаимодействий между пространственно рассредоточенными агентами.

Некоторые футурологи видят в этом прообраз экономики будущего. Так, Т. Малоун и Р. Лойбахер в 1998 г. писали: «Основная единица новой экономики — это не корпорация, а человек. Задачи распределяются и контролируются не посредством стабильной цепочки менеджмента, а скорее выполняются автономно независимыми подрядчиками. Электронные фрилансеры, поддерживающие виртуальные коммуникации, образуют гибкие и временные сети для производства товаров и услуг. Когда работа выполнена, сеть распадается, а ее члены снова становятся свободными агентами и перемещаются по рынку в поисках следующего задания»²².

Именно эти новые экономические агенты, которых авторы называют «электронными фрилансерами» (e-lancer)²³, будут непосредственным объектом нашего исследования. Поэтому попытаемся сформулировать четкое определение: *электронный фрилансер* — это самозанятый профессионал, не состоящий в штате организаций, а самостоятельно предоставляющий услуги различным заказчикам в удаленном режиме через Интернет²⁴.

Более десяти лет назад, когда вышла работа Малоуна и Лойбахера, образ электронной дистанционной экономики, основными агентами которой выступают независимые профессионалы (e-lance economy), мог показаться утопичным. Однако формирование и стремительное развитие рынков электронной самозанятости во многом подтверждает правоту Малоуна и Лойбахера. Необходимо внести лишь одну принципиальную поправку: новая хозяйственная модель не замещает собой

²¹ Ruiz Y., Walling A. Home-based Working Using Communication Technologies // Labour Market Trends. 2005. Vol. 113, No 10. P. 417–421. www.statistics.gov.uk/articles/labour_market_trends/teleworking_Oct05.pdf.

²² Malone T., Laubacher R. J. The Dawn of the E-Lance Economy // Harvard Business Review. 1998. Sept.—Oct. P. 146.

²³ См. также: Малоун Т. У. Труд в новом столетии. Как новые формы бизнеса влияют на организации, стиль управления и вашу жизнь. М.: Олимп-Бизнес, 2006. С. 85–90.

²⁴ См.: Шевчук А. Самозанятость в информационной экономике: основные понятия и типы // Экономическая социология. 2008. Т. 9, № 1. ecsoc.hse.ru.

традиционную реальную экономику, а сосуществует наряду с ней как отдельный сегмент.

Уже в 1999 г. появилась первая биржа удаленной работы для фрилансеров Elance.com²⁵. Это событие ознаменовало институционализацию новых рынков. На подобных интернет-сайтах фрилансеры размещают информацию о себе, а потребители их услуг — свои заказы. Наличие такой инфраструктуры снижает необходимость личных контактов и предоставляет возможность пройти с помощью Интернета практически все этапы делового цикла от поиска контрагентов и переговоров до сдачи итогового продукта и финансовых расчетов. Интересно, что биржи удаленной работы не только стали местом встречи предложения и спроса, они вырабатывают «правила игры» на рынке, формируют механизмы регулирования контрактных отношений и укрепляют доверие.

Пользователями крупнейших бирж удаленной работы стали сотни тысяч независимых профессионалов и заказчиков их услуг (табл. 1). В число последних входят как конечные потребители — индивиды, так и бизнес-сектор, причем не только небольшие фирмы, но и всемирно известные компании.

Т а б л и ц а 1

Крупнейшие биржи удаленной работы*

Название	Год основания	Рабочий язык	Количество зарегистрированных пользователей
Freelancer.com	2004	англ.	2,7 млн
O'Desk	2004	англ.	1,5 млн
Guru.com	2000	англ.	1,0 млн
Free-lance.ru	2005	рус.	900 тыс.
Elance.com	1999	англ.	600 тыс.
vWorker.com	2001	англ.	500 тыс.

* По данным представленных сайтов на июль 2011 г.

По своему потенциалу рынки удаленной работы глобальны: фрилансеры и заказчики могут находиться на значительном географическом удалении друг от друга, в том числе в разных странах и даже на разных континентах. К примеру, сайтом Freelancer.com пользуются представители 234 стран. Однако сохраняющиеся языковые барьеры ограничивают круг участников общемировых рынков и способствуют формированию локальных — как в случае с носителями русского языка.

В русскоязычном интернет-пространстве существует около полусотни сайтов, предлагающих удаленную работу. В совокупности на них зарегистрировано около 1,7 млн пользователей из России, Украины и других постсоветских стран. Абсолютным лидером рынка стала биржа удаленной работы Free-lance.ru: на ней около 900 тыс. зарегистрированных пользователей. Каждый месяц заказчиками предлагается около 35 тыс. различных проектов, а общее число пользователей увеличивается более чем на 25 тыс. человек.

²⁵ Ее основатели не скрывают, что их вдохновляли идеи Малоуна и Лойбахера, на что указывает и название сайта. См.: www.elance.com/p/corporate/about/history.html.

Конечно, к вышеприведенным данным о количестве пользователей интернет-ресурсов необходимо относиться осторожно²⁶. Они, скорее, выступают индикатором интереса к электронной самозанятости, чем дают точное число участников рынка. Однако в любом случае число работников, вовлекаемых в электронную самозанятость в мире в целом и в России в частности, увеличивается быстрыми темпами. Мировой экономический кризис, по-видимому, стал дополнительным фактором ускорения этого процесса: сокращение традиционных рабочих мест подталкивает многих попробовать себя в роли независимых профессионалов.

Социально-демографические характеристики

Данные двух раундов «Переписи фрилансеров» (2008 и 2011 гг.) впервые в отечественной науке позволяют описать и проанализировать социально-демографические характеристики самозанятых профессионалов, работающих удаленно. В настоящий момент 61% фрилансеров составляют мужчины и 39% — женщины. В 2008 г. соотношение полов составляло 67 к 33%. Таким образом, наблюдается тенденция к выравниванию гендерного распределения (подобно тому, как это происходило ранее среди пользователей Интернета).

Электронная самозанятость в России — удел молодежи: 71% фрилансеров не старше 30 лет, причем около половины (47%) в возрасте от 18 до 26 лет. Прежде всего, это объясняется тем, что молодые люди лучше владеют компьютерными технологиями. Однако не следует игнорировать и тот факт, что в данном случае мы имеем дело с поколением, не заставшим советские времена, когда предпринимательство и самозанятость не имели легального статуса. Тем не менее по сравнению с 2008 г. средний возраст людей, выбирающих свободную занятость, увеличился на два года — с 26,6 до 28,5 лет, заметно выросла численность группы старше 30 лет — с 21 до 29%. Это обусловлено не только «старением» части наших респондентов со времени первого опроса. Есть основания утверждать, что электронную самозанятость стали осваивать более зрелые люди, так как их доля возросла и среди людей, работающих в качестве фрилансеров менее двух лет.

Более половины фрилансеров уже обременены семьей (38% состоят в официальном, а 21% — в гражданском браке), а более трети (36%) имеют детей.

Электронными фрилансерами становятся хотя и молодые, но уже достаточно образованные люди: 62% респондентов имеют высшее и 21% — неоконченное высшее образование. Среди работающего населения России совокупная доля этих групп составляет лишь 31%²⁷. При этом у каждого

²⁶ Следует учитывать, что один человек может быть зарегистрирован сразу на нескольких сайтах для фрилансеров или иметь несколько регистраций на одном сайте (хотя сайты ведут борьбу с подобной практикой). Также существуют пользователи, зарегистрировавшиеся, но в течение длительного времени не проявляющие заметной активности.

²⁷ По данным Российского мониторинга экономического положения и здоровья (РМЭЗ) за 2009 г., перевзвешивание массива с учетом половозрастной структуры респондентов не меняет этого соотношения.

десятого фрилансера чрезвычайно высокий образовательный уровень: 9% имеют два и более высших образования или диплом МВА, а чуть менее 2% — ученую степень кандидата или доктора наук.

«Перепись фрилансеров» охватывает не только работников, проживающих на территории России, но и всю совокупность русскоязычных фрилансеров, где бы они ни находились — хоть в ближнем, хоть в дальнем зарубежье. В исследовании приняли участие самозанятые профессионалы из 34 стран. Более $\frac{2}{3}$ опрошенных (69%) представляли Россию, а почти все остальные — государства бывшего СССР: Украину — 21%, Белоруссию — 3,0%, Казахстан — 1,5%, Молдову — 1,5%, страны Средней Азии — 1,1%, прибалтийские страны — 0,9%. Страны дальнего зарубежья составили лишь небольшую долю респондентов (1%). Таким образом, данные наших онлайн-опросов отражают объективные закономерности рынков удаленной работы, существующих поверх национальных границ и выступающих одним из проявлений глобализации. При этом отметим, что на российских заказчиков работают 72% фрилансеров из других стран (мы можем назвать их «электронными мигрантами») и 86% респондентов в целом²⁸.

Большинство ($\frac{2}{3}$) всех российских фрилансеров проживают в 14 крупнейших регионах страны: $\frac{1}{4}$ — в Москве, $\frac{1}{10}$ — в Санкт-Петербурге, 5% — в Московской области, по 3% — в Новосибирской, Ростовской, Самарской и Свердловской областях, по 2% — в Челябинской, Нижегородской, Воронежской, Волгоградской областях, республиках Татарстан, Башкортостан и Краснодарском крае. Остальные 34% распределяются по 62 российским регионам. Практически все указанные регионы (за исключением Воронежской области) входят в число 20 крупнейших по численности населения, поэтому не удивительно, что именно они дают наибольший приток фрилансеров.

Формы занятости и трудовые траектории

Электронная самозанятость может выступать в качестве единственного вида экономической деятельности, быть сферой вторичной занятости, приносящей дополнительный доход, и по-разному вписываться в жизненные стратегии индивида. Взяв за основу концепцию Хэнди, мы рассматриваем электронную самозанятость как элемент «портфеля работ» индивида, в котором она комбинируется с другими видами оплачиваемой и неоплачиваемой деятельности²⁹. Такой подход позволяет избежать искусственной аналитической изоляции трудовой жизни и увязывать стратегии занятости с личными интересами, обстоятельствами, планами. В качестве неоплачиваемых видов деятельности мы особо выделяем получение высшего образования и уход за

²⁸ В статье мы будем анализировать всю совокупность русскоязычных фрилансеров. Анализ данных позволяет сделать вывод, что в большинстве случаев место жительства респондента не имеет значения. Это говорит о том, что в рамках электронной самозанятости формируется универсальный (космополитичный) тип работника.

²⁹ Хэнди Ч. Указ. соч.

маленькими детьми. Эта деятельность имеет большое значение в жизни человека, требует значительных затрат времени и сил и потому существенно влияет на его трудовое поведение.

Результаты «Переписи фрилансеров-2011» дают следующую структуру электронной самозанятости:

- «чистые» фрилансеры, для которых самозанятость — единственное занятие, — 29%;
- фрилансеры-совместители, помимо самозанятости работающие в штате организации, — 41%³⁰;
- фрилансеры-студенты, обучающиеся в вузе, — 14%;
- фрилансеры-предприниматели, имеющие собственный бизнес с наемным персоналом, — 8%;
- фрилансеры-домохозяйки, сидящие дома с маленькими детьми (до трех лет), — 7%.

Интересно узнать, как формируются трудовые траектории фрилансеров: что побудило их к самостоятельной занятости и как они видят свое трудовое будущее? Мы предложили респондентам назвать причины, по которым они стали фрилансерами³¹.

Среди внешних факторов, придающих самозанятости вынужденный характер, называли: потребность в дополнительном заработке (42%), увольнение с работы (11%), рождение ребенка (8%). При наличии внутренней мотивации наиболее распространена ситуация, когда любимое дело (хобби) переросло в работу (36%). Не менее важными мотивами являются стремление получить профессиональный опыт (18%) и разочарование от работы в качестве штатного сотрудника организации (17%). И, наконец, некоторые респонденты заявили, что всегда хотели быть именно фрилансерами (13%). Кроме того, следует выделить причины, связанные с влиянием социального окружения: 15% опрошенных сообщили, что стали фрилансерами, последовав примеру друзей и знакомых.

Чтобы провести границу между вынужденной и добровольной самозанятостью, мы разделили всех респондентов на группы в зависимости от того, называли они только внешние обстоятельства (30%), только внутренние побуждения (37%) или одновременно те и другие (25%)³². Как видно, позитивная мотивация преобладает, причем она еще более выражена среди «чистых» фрилансеров (50%). Также неудивительно, что вынужденная самозанятость чаще встречается у домохозяек, ухаживающих за маленькими детьми (55%), и фрилансеров-совместителей, работающих в организации (35%).

Мы также поинтересовались у самозанятых профессионалов их трудовыми планами на ближайшие пять лет. Прежде всего, заслуживает внимания тот факт, что только 3% респондентов собираются

³⁰ 78% фрилансеров-совместителей получают от фриланса менее 40% своего дохода. Однако, основываясь на проведенных интервью, можно сказать, что некоторым людям подобная стратегия дает возможность свободной и творческой самореализации.

³¹ Респонденты могли выбрать несколько вариантов ответа, поэтому сумма превышает 100%.

³² 8% респондентов не попали в данную классификацию, так как не назвали ни внешние, ни внутренние мотивы, а выбрали единственный вариант ответа: «последовали примеру друзей и знакомых».

в ближайшем будущем отказаться от самозанятости и посвятить себя стандартной офисной карьере. Но и тех, кто в дальнейшем намерен работать исключительно в качестве фрилансера, немного — 11% (хотя среди «чистых» фрилансеров таких вдвое больше — 23%). Почти треть опрошенных планирует совмещать самозанятость с работой в организации (30%).

Однако самые важные результаты касаются предпринимательских амбиций самозанятых работников: каждый второй в ближайшее время планирует открыть и развивать свое дело с привлечением наемного персонала. Совмещать самостоятельный труд с предпринимательской деятельностью будут почти 40% респондентов, а еще 12% сегодняшних фрилансеров собираются полностью сменить свой трудовой статус и сосредоточиться исключительно на собственном бизнесе. Конечно, речь идет лишь о декларируемых намерениях, но тем не менее наличие мощный предпринимательский потенциал, который может быть реализован в сфере малого бизнеса. Из проведенных нами интервью следует, что, постепенно отказываясь от личного профессионального труда, индивиды переходят к роли посредников-организаторов, собирая временные команды фрилансеров под конкретные проекты, или открывают собственные фирмы (как правило, в тех же сферах деятельности, где раньше работали сами).

Профессиональные навыки и сферы деятельности

В терминологии Р. Флориды большинство фрилансеров принадлежат к «креативному классу»³³. Они вовлечены в так называемые «творческие индустрии — деятельность, в основе которой лежит индивидуальное творческое начало, навык или талант и которая несет в себе потенциал создания добавленной стоимости и рабочих мест путем производства и эксплуатации интеллектуальной собственности»³⁴.

К основным сферам электронной самозанятости относятся: информационные технологии; дизайн; работа с текстами, фото-, аудио- и видеоматериалами; различного рода бизнес-услуги. Это те виды творческой деятельности, которые могут быть реализованы фрилансерами на принципах удаленной работы. Главные условия в данном случае — необязательность личного контакта между фрилансером и клиентом, а также возможность представлять результаты в цифровом виде, чтобы их можно было передавать на расстояние с помощью компьютерных сетей.

Согласно данным нашего опроса, профессиональные навыки распределены в среде фрилансеров следующим образом³⁵:

³³ См.: Флорида Р. Креативный класс. Люди, которые меняют будущее. М.: Классика-XXI, 2005.

³⁴ Зеленцова Е., Гладких Н. Творческие индустрии. Теории и практики. М.: Классика-XXI, 2010. С. 9.

³⁵ Поскольку фрилансеры обладают навыками в нескольких смежных сферах, респонденты имели возможность выбрать одновременно несколько специальностей, поэтому сумма ответов превышает 100%.

- разработка и поддержка веб-сайтов – 29%;
- программирование – 20%;
- дизайн и графика (рисунки и иллюстрации, полиграфия, логотипы и фирменный стиль, анимация) – 38%;
- фотография – 9%;
- аудио и видео – 5%;
- тексты (написание и редактирование) – 28%;
- переводы – 10%;
- деловые услуги (в сфере рекламы, маркетинга, юриспруденции, менеджмента и т.п.) – 12%;
- инжиниринг (технически и производственно ориентированные услуги архитекторов, проектировщиков, промышленных дизайнеров) – 5%³⁶.

Весь массив профессиональных компетенций, встречающихся в сфере электронной самозанятости, может быть разделен на две группы. Одна группа возникла непосредственно в ходе информационной революции и связана с реализацией принципиально новых трудовых задач. Прежде всего, речь идет о разработке и поддержке информационных систем (программного обеспечения и веб-сайтов). В ряде профессиональных сфер под влиянием информационно-коммуникационных технологий возникли совершенно новые трудовые задачи. Например, в области дизайна – это дизайн веб-сайтов, создание баннеров и иконок, флэш-графики и 3D-анимации, в сфере работы с текстами – создание текстов, оптимизированных под поисковые системы, в рекламе – контекстная реклама в Интернете.

Вторая группа включает традиционные виды деятельности, использующие новые высокотехнологичные орудия труда. Художники, дизайнеры, журналисты, переводчики, фотографы, бизнес-консультанты, архитекторы, проектировщики используют в своей работе широкий спектр профессиональных компьютерных программ. К примеру, деятельность фотографа сегодня связана не только с фотосъемкой, но и с цифровой обработкой изображений, в ходе которой на свет могут появляться самостоятельные продукты. По нашим расчетам, в общем наборе компетенций русскоязычных фрилансеров новые и традиционные специализации сегодня присутствуют в соотношении 57 к 43%.

Следует отметить, что в рамках электронной самозанятости сама всемирная паутина становится важнейшей сферой приложения труда, который так или иначе связан с созданием и поддержкой веб-сайтов (программирование, дизайн, наполнение текстовым и мультимедийным контентом, оптимизация и продвижение в поисковых системах, администрирование). В офлайн-проектах, результаты которых не размещаются в Интернете, заняты менее четверти фрилансеров, 44% фрилансеров работают исключительно над онлайн-проектами, а каждый третий вовлечен в оба типа проектов в равной степени. В связи с этим можно прогнозировать устойчивый рост электронной самозанятости,

³⁶ В рамках каждой сферы выделяются более мелкие специализации и конкретные типы задач. Согласно классификации, принятой на сайте Free-lance.ru, их общее количество составляет около 125.

обусловленный дальнейшим развитием Интернета, предъявляющего спрос на услуги фрилансеров³⁷.

Только 40% респондентов сообщили, что их работа в качестве фрилансера соответствует специальности, которую они получили в вузе. Ровно столько же утверждают обратное, а каждый пятый затруднился с четким ответом. Однако на рынке интеллектуальных, в значительной мере индивидуализированных и творческих услуг стандартные образовательные дипломы и сертификаты не содержат всей информации об уровне человеческого капитала и профессиональных возможностях фрилансера. В этих условиях важнейшим инструментом профессиональной самопрезентации становится портфолио — коллекция выполненных фрилансером работ, которые размещаются в Интернете. Данные опроса заказчиков свидетельствуют о том, что только 8% из них обращают внимание на уровень и профиль образования фрилансера, а 83% оценивают качество работ в портфолио.

Трудовые ценности

Обсуждая трудовые ценности и мотивацию самозанятых работников, мы будем учитывать несколько моментов. Во-первых, в развитых обществах исследователи отмечают сдвиг от материалистических к постматериалистическим ценностям. Американский социолог Р. Инглхарт, основываясь на масштабных эмпирических данных Всемирного исследования ценностей³⁸, делает вывод, что в условиях роста благосостояния «повышается роль личной независимости, самовыражения и свободы выбора»³⁹. Важнее становится качество жизни, когда люди «делают акцент не столько на обязательную занятость и высокий доход, сколько на работу интересную, осмысленную, осуществляющуюся в контакте с близкими по духу людьми»⁴⁰.

Во-вторых, пропагандисты независимой занятости выдвигают тезис об особой мотивационной структуре фрилансеров. Пинк противопоставляет «человеку организации», описанному У. Уайтом более полувека назад⁴¹, «свободного агента», который определяется как «независимый работник — микропредприниматель, прекрасно разбирающийся в технологиях, рассчитывающий на собственные силы и сам прокладывающий себе путь»⁴². Как и в первом случае, это различие

³⁷ В настоящее время в Интернете более 325 млн сайтов, ежемесячно их число увеличивается на 12–15 млн (news.netcraft.com/archives/category/web-server-survey). В Рунете зарегистрировано более 3,3 млн доменных имен, а годовой прирост за 2010 г. составил около 600 тыс. (www.cctld.ru/ru/statistics/index.php).

³⁸ Всемирное исследование ценностей (World Values Survey) — масштабный международный проект под руководством Р. Инглхарта, который осуществляется с 1981 г., в настоящее время охватил около 100 стран (www.worldvaluessurvey.org).

³⁹ Инглхарт Р., Венцель К. Модернизация, культурные изменения и демократия. М.: Новое издательство, 2011. С. 11.

⁴⁰ Инглеарт Р. Культурный сдвиг в зрелом индустриальном обществе // Новая постиндустриальная волна на Западе / Под ред. В. Иноземцева. М.: Academia, 1999. С. 254.

⁴¹ Новое издание см.: Whyte W. The Organization Man. Philadelphia: University of Pennsylvania Press, 2002.

⁴² Пинк Д. Нация свободных агентов: как новые независимые работники меняют жизнь Америки. С. 29.

в трудовой мотивации помещается в исторический контекст, характеризуя типы работников индустриальной и постиндустриальной эпох. Пинк утверждает, что молодые работники мечтают «не о том, чтобы карабкаться вверх по корпоративной карьерной лестнице или найти работу в одной из компаний, а о том, чтобы создать собственное дело, работающее так, как они хотят, — чаще всего во Всемирной паутине»⁴³.

В-третьих, в России с начала рыночных реформ на повестке дня стоит задача усилить трудовую мотивацию, повысить инициативность и ответственность работников. Данные многочисленных социологических опросов фиксируют, что она до сих пор не решена. В. Магун констатирует, что доминантами трудовой мотивации россиян остаются «базовые, „материалистические“ потребности людей и две стратегии их удовлетворения — стратегия дозированных усилий („комфортный материализм“) и (менее выраженная) стратегия энергичных, ориентированных на достижения действий („энергичный материализм“). Инициативная самореализация и личная ответственность остаются пока на периферии трудового сознания россиян, что резко отличает их от работников других экономически развитых стран, входящих в большую восьмерку»⁴⁴.

Собранные нами данные позволяют утверждать, что представления самозанятых профессионалов о работе существенно отличаются от общероссийской картины и несут в себе черты постматериалистической мотивации, инициативности и самостоятельности. При этом у «чистых» фрилансеров они проступают еще более рельефно⁴⁵. Для выявления трудовых ценностей за основу был взят вопрос из Всемирного исследования ценностей, по которому имеются сопоставимые данные, репрезентирующие экономически активное население России⁴⁶: «Если говорить о Вашем отношении к работе вообще, то какие ее стороны Вы считаете наиболее важными?»⁴⁷.

Прежде всего, бросается в глаза, что у самозанятых профессионалов менее выражена материалистическая мотивация: «хорошая оплата» важна для 80% респондентов по сравнению с 96% по общероссийской выборке. Фрилансеры чаще, чем российские работники в целом, ориентируются на «интересную работу» — 73% против 66, для них важно «соответствие работы способностям» — 54% против 45. Гарантиям и стабильности они предпочитают открывающиеся возможности. «Надежное место работы» — вторую по значимости ценность для россиян (75%) — отметил только каждый третий фрилансер. Напротив, независимые работники выделяют «работу, на которой можно чего-то достичь» — 59% против 39 у россиян, «возможность проявлять инициативу» — 41% против 25. Наконец, фрилансеры не склонны к минимизации трудовых затрат.

⁴³ Пинк Д. Указ. соч. С. 31.

⁴⁴ Магун В. С. Динамика трудовых ценностей российского населения (1991–2007) // Социально-трудовые отношения: проблемы и перспективы: материалы Первого германороссийского форума «Формирование социальной политики». М., 2009. С. 99. (www.isras.ru/publ.html?id=1751).

⁴⁵ Обсуждение этого вопроса на данных «Переписи фрилансеров» 2008 г. см. в: Стребков Д. О., Шевчук А. В. Фрилансеры в информационной экономике...

⁴⁶ Магун В. С. Динамика трудовых ценностей российского населения (1991–2007).

⁴⁷ Респонденты могли выбрать любое число ответов.

«Не слишком напряженная работа» привлекает всего 13% из их числа, а «большой отпуск» — 10%. Аналогичные общероссийские показатели соответственно в 2 и 4 раза выше!

В ответах на вопрос о преимуществах самостоятельной занятости также проявляются специфические черты мотивации фрилансеров, стремящихся к трудовой автономии и свободе распоряжаться своей жизнью. Здесь выделяются гибкий график (79%), возможность работать дома (65%), выбирать себе проекты по душе (56%), лично нести ответственность за результат, не зависеть от других людей (50%), освободиться от привязки к конкретному рабочему месту (48%), совмещать фриланс с учебой или работой по найму (39%). Треть опрошенных довольны, что не надо подчиняться корпоративным правилам (36%) и начальству (35%). Также отмечается отсутствие рутины и разнообразие выполняемой работы (33%).

Организация труда и рабочее время

Фрилансерам приходится самостоятельно заботиться о средствах производства, организовывать свое рабочее место и время. По сравнению со многими традиционными формами предпринимательства стартовый капитал, необходимый для электронной самозанятости, невелик. В качестве основных средств производства выступают компьютер, различная оргтехника и программное обеспечение⁴⁸. Важнейшая предпосылка полноценной телеработы — широкополосный Интернет для передачи больших объемов информации. Очевидно, что по уровню технической оснащенности и компьютерной грамотности электронные фрилансеры представляют один из передовых отрядов работников. Каждый второй респондент отметил, что дома он лучше обеспечен необходимой для работы техникой и материалами (и лишь 12% утверждают обратное)⁴⁹.

Чаще всего самозанятые работают дома (86%), но только около половины из них имеют отдельное помещение (кабинет). Другая половина трудится в общей жилой комнате или на кухне. Около 4% респондентов в основном работают вне дома (на выезде, в помещении заказчика, в кафе, в дороге и т.п.), а некоторые фрилансеры-предприниматели имеют личный офис⁵⁰.

Список преимуществ работы дома возглавляет возможность работать в удобное для себя время (88%). Для 70% фрилансеров важна возможность переключаться на другие дела, а также нежелание тратить время и деньги на дорогу. Каждый второй отметил, что дома меньше отвлекающих от работы факторов. Однако работа дома связана и со значительными трудностями, которые часто превращаются

⁴⁸ Многие фрилансеры используют свободное (бесплатное) программное обеспечение, а для России также характерно широкое распространение нелегальных («пиратских») версий коммерческих продуктов.

⁴⁹ Данные «Переписи фрилансеров» 2008 г.

⁵⁰ Привлекает внимание тот факт, что каждый пятый совмещающий фриланс с работой по найму осуществляет эту деятельность в помещении своего работодателя, то есть использует для «работы на сторону» не только само помещение организации, но и оборудование, а также рабочее время.

в недостатки. Респонденты указывают на то, что им мешают другие члены семьи (46%), которые считают, что раз они находятся дома, то должны больше заниматься домашним хозяйством (40%). Дома трудно настроить себя на работу, часто отвлекаешься на другие дела (43%). Наконец, каждый третий сообщает, что ему не хватает общения с людьми⁵¹. Определенная социальная изоляция произрастает из обоих оснований электронной самозанятости: индивидуального труда и виртуальных взаимодействий.

Ранее мы показали, что самозанятые профессионалы не стремятся к минимизации трудовых усилий и более всего ценят гибкий график работы. Анализ рабочего времени фрилансеров позволит нам увидеть, как это реализуется практически.

Самозанятые профессионалы работают больше, чем россияне в целом. Трудовая неделя фрилансера в среднем составляет около 52 часов против 43 часов у работающих россиян⁵². Причем людям, имеющим работу в организации или собственный бизнес, в совокупности приходится трудиться по 56—60 часов⁵³. У фрилансеров-студентов и домохозяек режим более спокойный: их рабочая неделя составляет лишь 36—41 час. Промежуточное положение занимают «чистые» фрилансеры, которые уделяют работе в среднем около 48 часов в неделю.

Повышенная трудовая нагрузка формируется, скорее, за счет большего количества дней работы, чем за счет удлинения рабочего времени в течение дня. В среднем фрилансеры, как и россияне в целом, работают около 9 часов в день. Естественно, что те, кто наряду с самозанятостью работает по найму или занимается предпринимательством, вынуждены трудиться больше — по 10 часов в день. «Чистые» фрилансеры могут позволить себе стандартный 8-часовой рабочий день, а домохозяйкам и студентам удастся посвящать работе менее 7 часов в день. При этом каждый третий фрилансер утверждает, что не имеет выходных вовсе, почти столько же респондентов (31%) работают шесть дней в неделю и только каждый четвертый (24%) трудится в обычном режиме — пять дней. Четыре дня и менее работают 13% опрошенных (в основном это студенты вузов).

Интересные выводы о трудовом графике позволяет сделать анализ времени в течение суток, когда фрилансеры выполняют свою работу⁵⁴. Мы разбили сутки на восемь трехчасовых интервалов и попросили респондентов отметить те из них, когда они *обычно* работают в качестве *фрилансера*.

Рабочий график самозанятых профессионалов резко отличается от стандартного, установленного на большинстве предприятий (с 9.00 до 18.00). Только у 9% опрошенных рабочий день укладывается в это время. У половины фрилансеров только часть рабочего времени пересекается со стандартным графиком. Но самое интересное, что более 40% фрилансеров работают *вне пределов традиционного рабочего вре-*

⁵¹ Данные «Переписи фрилансеров» 2008 г.

⁵² Здесь и далее данные о рабочем времени работающих россиян взяты из РЛМЗ за 2009 г. Учтена как основная, так и дополнительная работа.

⁵³ Речь идет о совокупном рабочем времени, включая все виды оплачиваемой занятости.

⁵⁴ Данные «Переписи фрилансеров» 2008 г.

мени: они вообще не трудятся с 9.00 до 18.00⁵⁵. Наиболее популярны вечерние часы: с 21.00 до 24.00 трудятся 69% фрилансеров, а с 18.00 до 21.00 — 59%. 40—46% опрошенных предпочитают работать с 12.00 до 18.00 и/или с 0.00 до 3.00. Нашлись и те, кто работает в предрабочие и утренние часы: 14% делают это с 3.00 до 6.00; 10% — с 6.00 до 9.00, 29% — с 9.00 до 12.00.

Специфика «портфеля работ» накладывает отпечаток на рабочий график самозанятых: фрилансеры-совместители трудятся после основной работы, студенты — после учебы, предприниматели — после делового дня. Домохозяйки прерываются на семейные дела (например, реже работают утром и с 18.00 до 21.00). Только у «чистых» фрилансеров нет особенностей в распределении рабочего времени: они трудятся в любое время суток.

Контрактные отношения

Как правило, клиенты фрилансеров — это небольшие организации с числом сотрудников от 2 до 15 человек: на их долю приходится почти половина всех заказчиков (47%). Доля более крупных компаний составила 23% (включая 5% крупных фирм с численностью персонала свыше 250 человек). К услугам фрилансеров также нередко прибегают индивидуальные предприниматели и частные лица, доля которых составляет 30%.

Чаще всего с фрилансерами сотрудничают фирмы, занимающиеся созданием, поддержкой и продвижением веб-сайтов (40%), дизайном и рекламой (по 26%), разработкой программного обеспечения (20%), а также предприятия торговли (17%). В целом заказчиками услуг фрилансеров становятся представители практически всех отраслей народного хозяйства: от финансов (4%), консалтинга и аудита (7%), издательской деятельности (8%), образования (5%), культуры и искусства (4%) до строительства (6%), промышленности (5%), транспорта и связи (4%)⁵⁶.

Данные «Опроса заказчиков-2010» также дают представление об основных мотивах сотрудничества фрилансеров и бизнеса. В первую очередь это возможность привлекать на короткое время высококвалифицированных специалистов (75%) и делать это оперативно, с минимальными затратами времени (53%)⁵⁷. И только затем называются невысокая стоимость услуг фрилансеров (52%) и различные виды сокращения издержек: экономия на содержании постоянных сотрудников (42%), оборудовании рабочих мест (40%), помещениях (35%), налоговых выплатах (24%). Наконец, присутствуют мотивы

⁵⁵ Конечно, среди них преобладают фрилансеры-совместители и студенты, которые физически не могут заниматься фрилансом в стандартное рабочее время, однако и в других группах таких людей немало: от 15% среди «чистых» фрилансеров до 27% среди предпринимателей.

⁵⁶ Респонденты могли выбрать несколько сфер деятельности, поэтому общая сумма превышает 100%.

⁵⁷ Треть заказчиков сообщили, что на поиск фрилансера им обычно требуется всего 1 день, еще одной трети необходимо 2—3 дня, а в целом у 85% заказчиков на это уходит не более недели.

гибкости: возможность адаптироваться к сезонным колебаниям деловой активности (31%) и оперативно реагировать на изменение спроса (27%).

Электронная самозанятость, при которой абсолютно все коммуникации осуществляются через Интернет, это идеально-типическая конструкция. В действительности, согласно утверждениям фрилансеров, около половины из них практически никогда не встречаются с заказчиками лично, еще 16% не встречаются в большинстве случаев. С другой стороны, только 13% респондентов всегда осуществляют очные контакты, а 10% делают это довольно часто. Промежуточное положение занимают те, кто в равной степени вовлечен и в непосредственные, и в удаленные взаимодействия — 12%. В качестве одного из показателей виртуализации деловых отношений выступает использование электронных платежных систем (WebMoney, Яндекс.Деньги и др.). Доля фрилансеров, получающих оплату электронными деньгами, выросла с 59% в 2008 г. до 66% в 2011 г. Для расчетов с фрилансерами виртуальные платежные системы используют 84% заказчиков.

На рынке электронной самозанятости доминируют неформальные отношения. Во-первых, менее одной пятой (18%) фрилансеров зарегистрированы в качестве индивидуальных предпринимателей. Во-вторых, лишь 12% всех фрилансеров⁵⁸ и только 9% всех заказчиков заявили о том, что они заключают официальный письменный договор. Примерно половина опрошенных не составляют официального договора, а все основные вопросы (техническое задание, требования, уровень оплаты) фиксируют в ходе переписки. Треть фрилансеров и заказчиков вообще договариваются между собой обо всем только устно.

Неудивительно, что на рынке остро стоит проблема *соблюдения деловых обязательств*. Мы просили фрилансеров и заказчиков сообщить, сталкивались ли они в течение последнего года работы с нарушением первоначальных договоренностей со стороны контрагентов. Выяснилось, что около 70% фрилансеров и заказчиков имели такой печальный опыт. При этом 40% фрилансеров и 30% заказчиков не смогли в итоге разрешить конфликтные ситуации.

Самозанятые профессионалы наиболее часто упоминают: изменение исходных задач работы (43%) и задержку оплаты (42%), «исчезновение» заказчика (29%), полную или частичную невыплату гонорара (26%), отмену уже выполняемого заказа без компенсации (17%), сокращение сроков на выполнение заказа (11%). Самой острой проблемой заказчики считают нарушение фрилансерами оговоренных сроков работы (57%). Далее идут: некачественное выполнение задания (43%) и «исчезновение» фрилансера на длительный период, невозможность найти его и связаться с ним (40%).

Проблемы контрактных отношений пытаются решить биржи удаленной работы. Они взяли на себя роль своеобразных организаторов рынка и продвигают новые институты, призванные обеспечить агентов качественной информацией (портфолио, отзывы, рейтинги) и гарантировать исполнение обязательств («сделки без риска»⁵⁹, арбитраж). Эти

⁵⁸ Отметим, что эта доля осталась неизменной с опроса 2008 г.

⁵⁹ Система escrow, подразумевающая резервирование заказчиком суммы контракта на специальном счете.

инструменты пока не получили широкого распространения в русскоязычном интернет-пространстве, хотя в будущем их роль, вероятно, возрастет. Уже сегодня администрация бирж удаленной работы помогла 5% конфликтующих, тогда как не более 1% фрилансеров и заказчиков сумели решить возникшие проблемы через судебные инстанции.

В условиях виртуальных контактов и слабых формальных институтов существенно повышается роль *социальных связей*, которые становятся основным регулятором взаимодействий, средством повышения эффективности и защиты от оппортунизма⁶⁰. По социальным сетям циркулирует более надежная информация о контрагентах, а отношения долговременного сотрудничества, личные знакомства и рекомендации укрепляют доверие, гарантируют исполнение обязательств и приносят более выгодные контракты. Неудивительно, что 68% фрилансеров работают с постоянными заказчиками; 51% получает заказы по рекомендациям своих бывших клиентов; 40% доверяют рекомендациям друзей и знакомых. В целом социальный капитал при поиске работы задействуют 85% фрилансеров (они назвали, по крайней мере, один вариант ответа из трех перечисленных).

Доходы

Исследование уровня доходов фрилансеров связано с рядом трудностей, обусловленных спецификой самостоятельной занятости. Во-первых, отметим, что заработки фрилансеров отличаются нестабильностью и непредсказуемостью. Это наиболее часто упоминаемый недостаток независимой занятости, на который указывает более половины опрошенных (55%). При ответе на вопрос о стабильности доходов лишь треть опрошенных (36%) заявила, что их заработки практически не меняются от месяца к месяцу, а остальные в той или иной степени сталкиваются с перепадами: у 44% доходы могут отличаться в полтора-два раза, а у каждого пятого — более чем в два раза. Естественно, что наиболее стабильная ситуация у людей, совмещающих фриланс с работой в штате организации, ведь у них есть своеобразная «подушка безопасности» в виде зарплаты, а доходы от самозанятости чаще играют вспомогательную роль. С наибольшими колебаниями сталкиваются «чистые» фрилансеры и люди, совмещающие фриланс с предпринимательской деятельностью: из них лишь каждый четвертый может похвастаться неизменным уровнем дохода от месяца к месяцу. Поэтому самозанятым профессионалам нелегко с высокой точностью ответить на вопрос о среднемесечном размере своих доходов.

Во-вторых, приходится констатировать невысокий уровень финансового самоконтроля: лишь каждый десятый фрилансер ведет детальный учет своих доходов и расходов, около половины делают приблизительные расчеты, а 40% респондентов признались в полном отсутствии финансового учета⁶¹.

⁶⁰ Подробнее об этом см.: Стребков Д. О., Шевчук А. В. Фрилансеры на электронных рынках: роль социальных связей // Экономическая социология. 2009. Т. 10. № 5. ecsoc.hse.ru.

⁶¹ Данные «Переписи фрилансеров» 2008 г.

В-третьих, существуя преимущественно в поле неформальной экономики, самозанятые опасаются раскрывать исследователям точную информацию об уровне своих доходов.

Учитывая сказанное и стремясь повысить качество данных и избежать большого количества отказов от ответа, мы задавали вопрос о примерном среднемесячном доходе за прошедший 2010 г. в интервальной форме. Для сравнения приведем данные Росстата о начисленной зарплате и данные РМЭЗ о доходах работающих россиян⁶². Мы также выделили группу специалистов, использующих в своей работе компьютер и Интернет и работающих в организации, что позволит сравнить информационных работников, трудящихся самостоятельно и по найму (табл. 2).

Т а б л и ц а 2

Доходы фрилансеров (в %)

Личный доход в месяц, тыс. руб.	Росстат, 2010	РМЭЗ, 2009		Перепись фрилансеров, 2011	
	начисленная зарплатная плата*	работающее население	информацион- ные работники, трудящиеся по найму	все фрилансеры	фрилансеры из России
Менее 10	33,2**	52,5	27,3	19,1	16,5
От 10 до 25	43,5	38,6	50,7	36,0	34,5
От 25 до 50	18,0	8,2	20,3	27,3	29,2
От 50 до 75	3,3	0,5	1,5	9,8	11,3
От 75 до 100	2,0***	0,2	0,2	3,6	4,1
Свыше 100		0	0,1	4,2	4,4
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

* www.gks.ru/wages/wag10.htm.

** Менее 10 600 руб.

*** Свыше 75 тыс.

В целом при сравнении самозанятые профессионалы выглядят вполне успешными работниками на фоне не только населения России в целом, но и своих коллег из офисов. Среди фрилансеров чуть более половины опрошенных (55%) зарабатывают менее 25 тыс. руб. в месяц, 27% получают от 25 до 50 тыс. руб. в месяц, а у 18% совокупный доход превышает 50 тыс. руб. в месяц⁶³.

Мы учитываем доходы индивида не только от самозанятости, но и от всех других видов оплачиваемой деятельности. Естественно, что в лучшем положении находятся независимые профессионалы, совмещающие фриланс с предпринимательством. Среди них только 28% имеют месячный доход менее 25 тыс. руб., треть — от 25 до 50 тыс., а 38% — более 50 тыс. руб. Доходы «чистых» фрилансеров и фрилансеров-совместителей близки к средним по выборке, а наименее обеспечены студенты.

⁶² Данные РМЭЗ за 2010 г. пока не доступны. Однако, учитывая, что номинальные доходы фрилансеров в 2010 г. по сравнению с 2008 г. практически не изменились, такое сравнение представляется вполне адекватным.

⁶³ Учитываются доходы индивида не только от фриланса, но и от всех остальных видов оплачиваемой трудовой деятельности.

В профессиональном разрезе больше зарабатывают те, кто занят в сфере маркетинга, рекламы и консалтинга, инжинирингом или программированием: 25–30% из них имеют доходы выше 50 тыс. руб. в месяц. Малооплачиваемых специалистов заметно больше среди людей, занимающихся написанием текстов: лишь 9% из них имеют доходы выше 50 тыс. руб. в месяц⁶⁴.

Социальное самочувствие

Социальное самочувствие — это субъективное восприятие человеком своего существования. На эмпирическом материале разных стран выявлен феномен более высокой удовлетворенности самозанятых своим трудом по сравнению с работниками организаций⁶⁵. Наши данные подтверждают эти выводы. Несмотря на нестабильность, присущую самостоятельной занятости, и более продолжительную рабочую неделю, фрилансеры демонстрируют сравнительно высокий уровень удовлетворенности своей работой, материальным положением и жизнью в целом. По всем трем вышеперечисленным аспектам среди фрилансеров доля полностью удовлетворенных выше, а неудовлетворенных — ниже, чем среди работающего населения России⁶⁶. Особенно ярко это проявляется в комплексной оценке своей жизни: 58% фрилансеров полностью или большей частью удовлетворены своей жизнью в целом, а среди россиян этот показатель составляет 47%. Доля не удовлетворенных жизнью фрилансеров в два раза меньше: 13% против 27 среди россиян.

Основываясь на проведенном анализе, можно сделать вывод, что по объективным критериям — образование, профессия и доход — адепты электронной самозанятости относятся к представителям средних слоев общества, а точнее, так называемого «нового среднего класса». Самовосприятие фрилансеров в целом укладывается в эту оценку. Большинство фрилансеров относят себя к среднему слою общества — 62%, 15% — к слою выше среднего, а 19% — к слою ниже среднего. По 2% причисляют себя к верхнему и нижнему уровням социальной иерархии.

* * *

Электронная самозанятость — нестандартная трудовая практика, активно развивающаяся с конца 1990-х годов (а в России — с середины 2000-х). Она выступает как часть информационной экономики, охватывая работников, занятых производством и обработкой информации, которые получили возможность работать самостоятельно, осуществляя деловые коммуникации через Интернет.

⁶⁴ Подробнее о финансовом поведении фрилансеров см.: *Вязникова В. В., Стребков Д. О.* Финансовое поведение российских фрилансеров: возможности и ограничения // Социологический журнал. 2009. № 4.

⁶⁵ *Benz M., Frey B.* The Value of Doing What You Like: Evidence From the Self-Employed in 23 Countries // *Journal of Economic Behavior and Organization*. 2008. Vol. 68, No 3–4. P. 445–455.

⁶⁶ Данные РМЭЗ за 2009 г.

Нестандартность проявляется во внеорганизационной модели труда, проектном характере работы, гибкости трудового процесса, нетрадиционной организации рабочего места и времени, преимущественно неформальных взаимоотношениях с заказчиками. Все это связано с большей нестабильностью и повышением рисков для работника. Однако электронная самозанятость стоит особняком в общем ряду нестандартных форм занятости, большинство которых в российской экономике относятся ко вторичному рынку труда с низкой заработной платой и примитивными технологиями (то есть к «плохим» рабочим местам)⁶⁷. Фрилансеры обладают высоким уровнем человеческого капитала (часто в технологически передовых областях), имеют относительно высокие доходы, демонстрируют позитивную трудовую мотивацию, предприимчивость, а также высокий уровень удовлетворенности работой и жизнью.

Электронная самозанятость не вписывается в распространенное мнение о том, что гибкость трудовых практик практически всегда означает выигрыш работодателя за счет работника. В сегменте высококвалифицированного умственного труда интересы бизнеса и работника могут быть близки. В этом случае аутсорсинг выступает не только как метод снижения издержек и увеличения гибкости производства, но и как форма использования творческого труда независимой личности, требующей значительной автономии, которую не всегда можно предоставить в рамках организации. Не входящих в штат профессионалов привлекают для выполнения важных функций, требующих высокого уровня квалификации (информационные технологии, дизайн, реклама и маркетинг, консалтинг, проектирование и др.). Следует особо отметить, что креативная экономика все чаще ставит перед фирмами проблему доступа к профессиональным навыкам, которые не только отсутствуют внутри организации в данный момент, но и необходимость в которых сильно варьирует со временем: ее трудно прогнозировать не только в количественном, но и в содержательном отношении.

При этом электронная самозанятость практически полностью находится вне правового поля и относится к неформальной экономике. Помимо низкого уровня правовой культуры, в России это объясняется скромными масштабами деятельности, не вызывающими настоятельной потребности в легализации, а также высокой технологичностью самих рынков, многие аспекты которых в настоящее время не регулируются законодательно⁶⁸.

С учетом сделанных выше оговорок, электронная самозанятость в целом может быть оценена как весьма перспективная форма трудовой деятельности, способствующая мобилизации творческого и инновационного потенциала российских работников. Отметим также, что удаленная работа — это чрезвычайно выгодная для России форма привлечения высококвалифицированного труда из-за рубежа.

⁶⁷ Нестандартная занятость в российской экономике / Под ред. В. Гимпельсона, Р. Капелушникова. М.: ГУ ВШЭ, 2006.

⁶⁸ На необходимость разработки правовой базы, касающейся удаленной работы, указал, в частности, президент РФ Д. Медведев (news.kremlin.ru/news/10331).

И. РОЗМАИНСКИЙ,
кандидат экономических наук,
доцент НИУ ВШЭ в Санкт-Петербурге

ПОЧЕМУ КАПИТАЛ ЗДОРОВЬЯ НАКАПЛИВАЕТСЯ В РАЗВИТЫХ СТРАНАХ И «ПРОЕДАЕТСЯ» В ПОСТСОВЕТСКОЙ РОССИИ? (Опыт посткейнсианского анализа)*

Статья посвящена сравнительно малоизученной теме — накоплению капитала здоровья. Само словосочетание «капитал здоровья» указывает на инвестиционный характер вложений в эту «сферу»¹. Иными словами, вкладывая средства в одни блага (лекарства, занятия физкультурой) и отказываясь от вложений в другие (алкоголь, сигареты), люди рассчитывают на получение в будущем отдачи в виде большего количества дней, в течение которых они смогут использовать свой человеческий капитал и соответственно получать финансовые поступления. «Ведь как капитал здоровье может рассматриваться, только если оно обеспечивает чистый выигрыш, то есть оказывает влияние на заработки»². Но при этом капитал здоровья «воспринимается как приносящий выигрыш не сам по себе, а как условие эффективного применения другого типа капитала, а именно человеческого капитала»³.

Понятие «капитал здоровья» обсуждается сравнительно мало, прежде всего потому, что такой капитал трактуется как разновидность или элемент человеческого капитала. Однако мы согласны с М. Гроссманом⁴ (который, собственно, и ввел это понятие в экономическую теорию), что капитал здоровья и человеческий капитал нужно рассматривать раздельно. Ведь навыки, позволяющие зарабатывать больше денег, и возможность в течение большего количества времени

* Исследование осуществлено при поддержке Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2011 г.

¹ Вслед за М. Гроссманом и А. С. Скоробогатовым мы в целях упрощения намеренно абстрагируемся от рассмотрения здоровья как потребительского блага, тем более что основные выводы нашей статьи не изменились бы, если бы мы стали учитывать этот аспект.

² *Скоробогатов А. С.* Зависимость между человеческим капиталом и самосохранительным поведением // *Terra Economicus*. 2010. Т. 8, № 4. С. 28.

³ Там же.

⁴ *Grossman M.* On the Concept of Health Capital and the Demand for Health // *Journal of Political Economy*. 1972. Vol. 80, No 2. P. 223–255.

применять эти навыки — не одно и то же. «Запас знания, которым обладает человек, влияет на его рыночную и нерыночную производительность, в то время как запас его здоровья определяет суммарное количество времени, которое он сможет потратить, зарабатывая деньги и производя товары»⁵. Этот запас и есть капитал здоровья.

Разграничение указанных двух типов капитала весьма полезно еще и потому, что экономический анализ процессов, управляющих накоплением капитала здоровья, поможет объяснить одну из загадок социальной жизни постсоветской России — чрезвычайно низкую, даже по меркам слаборазвитых стран, среднюю продолжительность жизни россиян, особенно мужчин. «Сравнивать картину российского здоровья со странами третьего мира — значит обидеть третий мир. Средняя продолжительность жизни в России, по данным Всемирной организации здоровья за 2006 г., ниже, чем в Бангладеш, Кампучии или Йемене. Это по населению в целом. Здоровье мужчин в России — это вообще в некотором смысле четвертый мир. Здесь Россия отстает даже от Эфиопии, Гамбии и Сомали»⁶. К этому можно добавить, что в 2005 г. Россия занимала 122-е место в мире по продолжительности жизни, причем наши мужчины умирали на 15–19 лет раньше, чем мужчины в развитых странах⁷. А по величине разницы в продолжительности жизни между женщинами и мужчинами Россия на протяжении 2000-х годов занимала одно из первых мест в мире!

Главная цель данной статьи — попытаться объяснить, почему россияне, особенно мужчины, живут так мало. И сделать это мы попытаемся, применив посткейнсианскую методологию для анализа факторов, влияющих на динамику этой разновидности капитала. Наша основная гипотеза состоит в том, что *капитал здоровья «проедается» людьми, которые не верят в будущее, а сосредоточены исключительно на краткосрочных задачах*, причем это происходит в рамках экономической системы, институты которой *неэффективно снижают неопределенность*.

В постсоветской России за последние два десятилетия имело место *беспрецедентное сокращение инвестиций в капитал здоровья*, повлекшее за собой снижение средней продолжительности жизни россиян. Наша задача — проанализировать причины такого коллапса инвестиций с помощью теории, в которой объяснялось бы, какие основные факторы влияют на накопление капитала здоровья.

Неоклассическая теория капитала здоровья: подход М. Гроссмана и его критика

В своей статье 1972 г.⁸ М. Гроссман трактует капитал здоровья как актив, позволяющий его обладателю как можно дольше «использовать по

⁵ Grossman M. Op. cit. P. 224.

⁶ facte.ru/pochemu-umirayut-russkie.

⁷ А женщины — на 10–12 лет раньше женщин развитых стран (см.: Калабеков И. Г. Российские реформы в цифрах и фактах. М.: РУСАКИ, 2010. С. 461).

⁸ Grossman M. Op. cit.

назначению» свой человеческий капитал⁹. Гораздо важнее то, что он рассматривает капитал здоровья как любую другую разновидность капитала и применяет типично неоклассический подход. Вложения в капитал здоровья рассматриваются с точки зрения индивидуального рационального выбора. По сути, закономерности управления инвестициями в капитал здоровья ничем не отличаются от закономерностей инвестирования в физический капитал. Независимо от того, о каком капитале мы говорим, объем инвестиций определяется соотношением предельной производительности и стоимости капитала. Последняя определяется как сумма процентной ставки и нормы амортизации. А предельная производительность капитала здоровья — это прирост дохода, обеспечиваемый увеличением количества дней, в течение которых инвестор может применять свой человеческий капитал. Как и в случае с вложениями в физический капитал, графически оптимальные инвестиции в капитал здоровья определяются на пересечении горизонтальной линии стоимости капитала и убывающей кривой предельной производительности капитала, если мы откладываем по оси ординат предельные издержки и выгоды от накопления капитала, а по оси абсцисс — его количество. Соответственно и (обеспечиваемый человеческим капиталом) рост знаний о том, как с помощью вложений в капитал здоровья увеличить отдачу от него, и рост ставки заработной платы будут увеличивать оптимальный объем инвестиций. Отсюда, в частности, следует, что увеличение запаса человеческого капитала данного индивида (отображаемое графически сдвигом вправо кривой предельной производительности капитала здоровья) будет увеличивать его вложения в здоровье.

Недостатки теории Гроссмана — такие же, как и у неоклассической теории инвестиций в «обычный», то есть физический капитал. Главная проблема неоклассического подхода к анализу инвестиций в капитал какого бы то ни было типа — *пренебрежение фактором неопределенности*. Агенты осуществляют инвестиции, зная все будущие выгоды и издержки от них.

В реальной жизни экономические агенты не знают будущего. Как правило, им неизвестны ни количество будущих возможных исходов, ни вероятность каждого из этих исходов. Собственно, эта ситуация неопределенности выступает неотъемлемым фундаментальным свойством любой разновидности капитализма, то есть экономической системы, основанной на использовании производственных активов длительного пользования и частной собственности на такие активы¹⁰.

⁹ Пожалуй, еще более «магистральным» является подход, восходящий к Г. Беккеру, согласно которому капитал здоровья трактуется как часть человеческого капитала. Мы здесь не рассматриваем этот подход, во-первых, потому, что, как уже было объяснено в самом начале статьи, следует рассматривать капитал здоровья и человеческий капитал отдельно, а во-вторых, потому, что указанный подход имеет те же недостатки, что и теория Гроссмана.

¹⁰ В связи с этим, на наш взгляд, само понятие капитала здоровья адекватно только в условиях капитализма или, по меньшей мере, в условиях экономической системы, производство в которой основано на использовании активов длительного пользования (возможно, в каких-то разновидностях социализма). В докапиталистических системах здоровье не могло рассматриваться как капитал. Неким косвенным следствием этого стал факт очень низкой продолжительности жизни во всех подобных системах. Например, во времена неолита средняя продолжительность жизни составляла 20 лет, во времена палеолита — 30 лет, в Древней Греции, в Древнем Риме и в средневековой Англии около 20–30 лет, в доколумбовой Америке —

Осуществляя инвестиции в активы длительного пользования, люди не в состоянии просчитать, в течение какого времени они будут получать финансовые поступления и какой окажется величина этих поступлений. Вот почему «лишь немного в большей степени, чем экспедиция на Южный полюс, предпринимательство основывается на точных расчетах ожидаемого дохода. Поэтому, когда жизнерадостность затухает, оптимизм поколеблен и нам не остается ничего другого, как полагаться на один только математический расчет, предпринимательство хиреет и испускает дух — даже если опасения потерпеть убытки столь же неосновательны, какими прежде были надежды на прибыль»¹¹.

Это означает несостоятельность концепции предельной производительности капитала. Величина предельной производительности капитала не может выступать фактором, определяющим объем вложений в него. Данное обстоятельство связано с тем, что инвестор не знает величину этой предельной производительности, так как ему неизвестно будущее.

Такие рассуждения верны для случая с накоплением капитала здоровья даже в большей степени, чем для случая с накоплением физического капитала. Дело в том, что вложения в физический капитал, как правило, делают «профессионалы». Как собственники небольших компаний, так и менеджеры крупных корпораций, осуществляя вложения в физический капитал, хотя бы приблизительно, но планируют, на сколько должны увеличиться денежные поступления при покупке тех или иных станков или машин. Они занимаются такими планами, по меньшей мере, на том основании, что им известна специфика бизнеса, в который они вовлечены. Поэтому ориентировочные оценки влияния инвестиций на потоки будущих доходов базируются, пусть в незначительной степени, на специализированном знании.

С вложениями в капитал здоровья ситуация сложнее. Связь между инвестициями в здоровье и увеличением количества дней, в течение которых инвестор не будет болеть, весьма неочевидна и трудно выявляется. Насколько лучше я буду себя чувствовать, если с сегодняшнего дня начну бегать по утрам (или принимать те или иные препараты)?

Кроме того, в еще большей степени, чем в случае с физическим капиталом, прирост «дохода» вследствие инвестиций очень отдален во времени. Если с сегодняшнего дня я начну бегать по утрам (или принимать препараты), то до какого возраста я буду чувствовать себя работоспособным человеком, которому не нужно выходить на пенсию по состоянию здоровья? К подобным примерам мы еще вернемся.

К формированию основ посткейнсианской теории накопления капитала здоровья

Итак, мы вплотную подошли к тезису о том, что в сфере накопления капитала здоровья индивидуальный рациональный выбор за-

около 25–35 лет (facte.ru/rochemu-umirayut-russkie/). Образ и уровень жизни во всех этих системах были такими, что любые вложения в здоровье оказались бы заведомо убыточными.

¹¹ Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Гелиос АРВ, 2002. С. 154.

труднен в еще большей степени, чем в сфере накопления физического капитала. Это обусловлено тем, что для принятия рационального решения необходимо как осознание наличия четкой связи между затратами и результатами, так и информация о сути этой связи¹². Но при осуществлении инвестиций в капитал здоровья эта информация отсутствует. Или, если выражаться более осторожно, ее не хватает. Поэтому накопление капитала здоровья в незначительной степени зависит от индивидуального рационального выбора (который хотя бы отчасти возможен при осуществлении вложений в физический капитал на основе специализированных знаний, собранных инвесторами)¹³. Оно определяется факторами, влияющими на человеческое поведение в условиях неопределенности будущего и сложности получения информации, то есть в условиях капитализма и прочих систем, использующих в производстве активы длительного пользования. К таким — отчасти взаимосвязанным — факторам, с посткейнсианской точки зрения, нужно отнести следующие.

Во-первых, это уже упоминавшаяся выше «жизнерадостность» (*animal spirits*), то есть «самопроизвольный оптимизм», «спонтанно возникающая решимость действовать»¹⁴. Применительно к инвестициям в капитал здоровья этот термин означает некую уверенность в том, что усилия, связанные с ведением здорового образа жизни, или покупка лекарственных препаратов действительно увеличат срок, в течение которого индивид сможет успешно применять свой человеческий капитал. Таким образом, индивид, преисполненный жизнерадостности, готов к тому, что результаты его сегодняшних вложений, возможно, принесут выгоды *лишь в весьма отдаленном будущем*.

Во-вторых, это ориентация на среднее мнение. В данном случае речь идет о том, что, делая выбор в пользу инвестиций в капитал здоровья или отказываясь от них, данный индивид ориентируется на поведение других индивидов. Принимаемые этими другими людьми решения в условиях неопределенности служат неким сигналом к тому, как вести себя при нехватке нужной информации. Например, если

¹² Подробнее см.: *Розмаинский И. В.* На пути к общей теории нерациональности поведения хозяйствующих субъектов // Экономический вестник Ростовского гос. ун-та. 2003. Т. 1, № 1. С. 86—99.

¹³ В этом аспекте наш подход радикально отличается от концепции В. Р. Фукса (*Fuchs V. R.* *Time Preference and Health: An Exploratory Study* // NBER Working Paper. 1982. No 539) и его последователей (*Gourdel P., Hoang-Ngoc L., Le Van C., Mazamba T.* *Health Care and Economic Growth* // *Annales D'Economies et De Statistique*. 2004. No 75/76. P. 257—272). Согласно этой концепции, инвестиции в здоровье зависят от нормы межвременных предпочтений, и соответственно более высокая степень «терпеливости» увеличивает такие инвестиции. В принципе мы согласны с этим, но с чрезвычайно важной оговоркой. Дело в том, что в таких работах вообще не поднимается рассматриваемый нами ниже вопрос об искаженной оценке будущего времени, особенно об инвестиционной близорукости, равно как и вопрос о системных факторах, которые могут приводить к низкой степени «терпеливости». Норма межвременных предпочтений задана экзогенно, как и вообще все «элементы» предпочтений индивидов. Таким образом, подобные исследователи никак не выходят за рамки неоклассической теории индивидуального рационального выбора как концепции, объясняющей все человеческие решения, в том числе и в сфере здоровья. Мы же исходим из того, что и степень рациональности, и (тем более!) степень терпеливости представляют собой переменные величины, зависящие от институтов данного общества.

¹⁴ *Кейнс Дж. М.* Указ. соч. С. 154.

все знакомые данного человека решили бросить курить, то он может последовать примеру остальных, как бы доверяя сделанному выбору.

В-третьих, это следование социальным нормам и правилам, то есть подчинение требованиям со стороны неформальных и (частично) формальных институтов¹⁵. Такие нормы и правила могут как способствовать, так и препятствовать накоплению капитала здоровья. Например, неформальные правила игры в сообществах подростков могут требовать от членов таких сообществ потреблять наркотики или алкоголь, а аналогичные нормы поведения среди работников финансовой сферы могут подвергать остракизму тех, кто, скажем, курит.

В-четвертых, это следование привычкам. Сформировалась ли у индивида привычка заботиться о своем здоровье? Привык ли он делать по утрам гимнастику, ограничивать потребление алкоголя, регулярно посещать врачей? Или он привык регулярно выпивать и баловаться легкими наркотиками? Кстати, нередко такие — и хорошие, и вредные — привычки могут носить межпоколенческий характер.

Как уже было отмечено, указанные типы поведения отчасти взаимосвязаны. Например, с одной стороны, «жизнерадостность» может войти в привычку, с другой стороны, оказаться следствием «ориентации на среднее мнение», когда оно оптимистично. Аналогично упадок «жизнерадостности» может быть следствием быстрого распространения — подобно эпидемии — пессимистических ожиданий. При этом отсутствие оптимизма в отношении вложений в здоровье может быть следствием доминирования определенных неформальных правил игры. В то же время формирование таких правил игры частично зависит от самой «жизнерадостности» (или ее упадка) и привычек людей.

Именно эти типы поведения, а не рациональная оптимизация, играют существенную роль в определении объема инвестиций в капитал здоровья и, как следствие, динамики накопления этого капитала. Отсюда следует, что ведущее значение здесь приобретает «инвестиционный климат», а точнее, тот его сегмент, который затрагивает обсуждаемую сферу. Каковы ожидания агентов относительно выгоды вложений в капитал здоровья? Какой объем капитала здоровья они считают для себя желательным? Каковы социальные нормы, влияющие на поток инвестиций в капитал здоровья, то есть «принято» ли в обществе тем или иным образом заботиться о здоровье? Наконец, в какой степени люди привыкли вести здоровый образ жизни?

Напрашивающиеся здесь аналогии с посткейнсианской теорией вложений в физический капитал не случайны. Суммарный объем инвестиций в него определяется не только решениями частного сектора об увеличении своего капитала. Этот объем также зависит от государственных инвестиций, уровень которых в значительной степени определяется сложившимися социальными нормами. Иными словами, мы здесь утверждаем, в соответствии с посткейнсианским подходом, что фактический уровень совокупных инвестиций определяется не суммой вложений, которые были сделаны отдельными агентами на основе

¹⁵ Здесь и далее термины «формальные институты» и «неформальные институты» мы интерпретируем согласно трактовке Д. Норта, тем самым, дополняя наш посткейнсианский подход элементами неинституционализма.

сопоставления предельной производительности капитала и его стоимости. Этот уровень определяется «жизнерадостностью», ориентацией на среднее мнение, привычками и социальными нормами, от которых зависят решения не только частного, но и государственного сектора¹⁶.

Теперь следует объяснить, что понимается под инвестициями в капитал здоровья. К ним мы относим следующее.

Во-первых, покупку товаров (например, лекарства) и услуг (посещение врачей), способных улучшить состояние здоровья, в том числе и в длительной перспективе. Сюда же относятся случаи бесплатного приобретения подобных благ, например осуществляемые в обязательном порядке прививки или обходы врачей, финансируемые государством.

Во-вторых, отказ от потребления товаров (например, алкоголь, сигареты), способных ухудшить состояние здоровья, в том числе и в очень длительной перспективе. Соответственно повышение спроса на алкоголь или наркотики можно рассматривать как дезинвестиции в капитал здоровья.

В-третьих, такое использование свободного от работы времени, которое может улучшить состояние здоровья, в том числе и в будущем (например, занятия физкультурой).

Наша гипотеза, сформулированная при помощи посткейнсианской методологии, заключается в том, что все эти виды инвестиций осуществляются, как правило, не на основе индивидуального рационального выбора, а вследствие таких факторов, как:

— уверенность людей в том, что некоторые виды инвестиций в здоровье действительно эффективно увеличат в будущем количество дней, которое они смогут посвящать трудовой деятельности;

— степень интереса к долгосрочным последствиям принимаемых сегодня решений, в первую очередь в сфере здоровья;

— ориентация на поведение других людей в сфере охраны здоровья («если мой коллега по работе бегаёт по утрам, то и я буду делать то же самое»);

— сформированные за длительный период времени привычки («я уже привык после работы бегать трусцой, а не распивать спиртные напитки»);

— предъявляемые государством или обществом требования к определенным видам вложений в капитал здоровья, например, обязательные прививки или социальный остракизм в отношении курящих;

— инфраструктура здравоохранения (больницы, поликлиники, санатории и т. д.), увеличивающая отдачу от вложений в капитал здоровья и создаваемая в основном государством.

Люди не могут получить — быть может, за редчайшими исключениями — информацию о том, насколько отказ от курения или более частое посещение врачей увеличит в будущем количество времени, в течение которого они смогут использовать свой человеческий капитал. В связи с этим уместно вспомнить слова Кейнса: «Под „неопределен-

¹⁶ Здесь же стоит упомянуть «произвольные моменты» в решениях, которые принимает лица, ответственные за проведение экономической политики. Речь идет о дискреционной макроэкономической политике.

ным“ знанием я не имею в виду просто разграничение между тем, что известно наверняка, и тем, что лишь вероятно. В этом смысле игра в рулетку или выигрыш в лотерею не является примером неопределенности; ожидаемая продолжительность жизни также является лишь в незначительной степени неопределенной... Я употребляю этот термин в том смысле, в каком неопределенными являются перспектива войны в Европе, или цена на медь и ставка процента через двадцать лет, или устаревание нового изобретения, или положение владельцев частного богатства в социальной системе 1970 года. Не существует научной основы для вычисления какой-либо вероятности этих событий. Мы этого просто не знаем»¹⁷.

Здесь уместно добавить, что точно так же (или в еще большей степени) не существует научной основы для вычисления какой-либо вероятности того, насколько, к примеру, отказ от потребления алкоголя или регулярные занятия физкультурой в возрасте, скажем, 20–25 лет повлияют на работоспособность в 60–65 лет. *Мы этого просто не знаем*. Более того, оценки будущей «цены на медь» или прогнозы относительно скорости «устаревания нового изобретения» могут оказаться адекватными благодаря обладанию специализированными знаниями менеджеров или собственников фирм, которые планируют инвестиции в ту или иную разновидность физического капитала. Как уже отмечалось выше, подобными специализированными знаниями обычно не обладают те, кто вкладывает средства в накопление своего капитала здоровья.

Таковы основные «строительные блоки» посткейнсианского подхода к анализу факторов, определяющих накопление капитала здоровья. Теперь на их основе можно попытаться обобщить, что влияет на скорость такого накопления. Это позволит понять, почему в одних странах средняя продолжительность жизни неуклонно увеличивается, а в других остается на одном и том же уровне или даже сокращается.

Посткейнсианский анализ накопления капитала здоровья в развитых странах

Средняя продолжительность жизни в развитых странах Запада в течение последних 200 лет неуклонно увеличивалась и увеличивается. В частности, в США в конце XIX в. средняя продолжительность жизни составляла 47 лет, в 1938 г. — чуть больше 63 лет, в 1965 г. — 66,8 года у мужчин и 73,7 у женщин¹⁸, в 2004 г. — 75 лет у мужчин и 80 лет у женщин¹⁹. Очень похожая динамика наблюдалась в остальных промышленно развитых странах.

С чем же связаны такие успехи в накоплении капитала здоровья? С тем, что люди с помощью рациональной оптимизации перманентно выбирают повышение уровня инвестиций в этот капитал

¹⁷ Кейнс Дж. М. Общая теория занятости // Истоки. Вып. 3. М.: ГУ ВШЭ, 1998. С. 284.

¹⁸ Ольховский А. Б., Тихонов С. М. Здоровоохранение России. 20 лет реформ, которых не было. СПб.: Нестор-История, 2010. С. 92.

¹⁹ UN Demographic Yearbook 2006.

на основе сопоставления его предельной производительности и стоимости? Посткейнсианский подход указывает на ряд других причин. Почти все эти причины подтверждают постулат, согласно которому «люди с большей ориентацией на будущее... больше инвестируют в здоровье»²⁰.

Во-первых, можно предположить, что жители стран Запада — речь идет о последних нескольких поколениях — отличались и отличаются высоким уровнем «жизнерадостности», «самопроизвольного оптимизма» в отношении вложений в свое здоровье. Мы имеем в виду уверенность в том, что сегодняшние большие вложения в здоровье в будущем себя более чем окупят. Здесь важен тот факт, что люди готовы ждать поступлений от вложений в здоровье в течение очень длительного времени, многие смолоду готовят себя к «здоровой старости».

Во-вторых, отчасти вследствие упомянутой привычки к дальновидному поведению, а отчасти под влиянием других причин, в развитых странах люди весьма расчетливы, то есть рационально принимают решения. Они в принципе склонны просчитывать долгосрочные последствия своих сегодняшних действий.

В-третьих, в рассматриваемых странах сложились социальные нормы, благоприятствующие накоплению капитала здоровья. В этих странах *принято* заботиться о своем здоровье, а некоторые способы проедания этого капитала, например курение, подвергаются все большему осуждению. Кроме того, эти нормы приучают людей к упомянутой дальновидности.

В-четвертых, существуют формальные правила игры, поддерживающие эти тенденции. Сюда можно отнести, например, требования об обязательной вакцинации от некоторых болезней или существующий в некоторых странах (во многих европейских государствах, Израиле, Бразилии) законодательный запрет на использование слов «легкие» и «умеренные» в названиях сигарет²¹.

В-пятых, значительному повышению эффективности вложений в капитал здоровья способствует развитая и постоянно модифицирующаяся система здравоохранения. Мы имеем в виду больницы с высококачественным медицинским оборудованием и прочие лечебно-профилактические учреждения. Этот аспект служит одной из основных причин «жизнерадостности» рядовых граждан стран Запада в отношении выгоды инвестиций в капитал здоровья²².

²⁰ Скоробогатов А. С. Указ. соч. С. 26.

²¹ Севостьянова О. И. «Здоровый образ жизни»: эксплуатирование образа здорового человека для реализации вредной продукции // Сборник трудов междисциплинарного научно-практического семинара «Социально-экономические проблемы здоровья и здравоохранения». СПб.: Издательство Политехнического университета, 2009. С. 35.

²² Мы не склонны идеализировать ситуацию с накоплением капитала здоровья на Западе. Там есть немало проблем, начиная от алкоголизма и наркомании (пусть и меньших масштабов, чем в России) и заканчивая оппортунистическим поведением фармацевтических компаний. В качестве примера подобных проблем можно привести хотя бы июльское происшествие 2011 г., когда стало известно, что вакцинация от свиного гриппа сделала инвалидами десятки детей в Ирландии, Норвегии и Швеции, «привив» им нарколепсию (statmedik.ru/2011/07/16/v-evrope-nazrevaet-sereznyjj-skandal.html). Однако накопление капитала здоровья в России, несомненно, сталкивается с более серьезными барьерами, чем на Западе.

Посткейнсианский подход к анализу накопления капитала здоровья в постсоветской России

Аналогичный аналитический аппарат мы используем для объяснения низких или даже отрицательных темпов накопления капитала здоровья в постсоветской России. Следствием такой неблагоприятной динамики, как уже было отмечено, стала чрезвычайно низкая продолжительность жизни в нашей стране в 1990-е и 2000-е годы и, в частности, высокая смертность, особенно среди молодежи (табл. 1).

Т а б л и ц а 1

Показатели коэффициента смертности в некоторых странах за 2006 г.

Страна	Весь мир	Россия	Гамбия	Намбия	ЮАР	Зимбабве	Лесото	Ботсвана	Свазиленд
Коэффициент смертности за 2006 г. (в России — за 2005 г.)	9	15,2	11	13	15	21	25	27	29

Источник: Калабеков И. Г. Указ. соч. С. 327.

На наш взгляд, важнейшая причина проедания капитала здоровья в постсоветской России связана с такими явлениями, как *шот-термизм* (*short-termism*) и *инвестиционная близорукость*, причем оба эти явления, представляющие собой случаи искаженной — заниженной — оценки будущего времени, могут укорениться и стать нормой поведения. Шот-термизм означает дисконтирование будущего по возрастающей, а не постоянной, ставке дисконта. Инвестиционная близорукость означает, что агенты с некоего порогового момента времени исключают из рассмотрения будущие результаты²³. Поскольку, как уже отмечалось, вложения в здоровье приносят отдачу лишь в отдаленном будущем, то при распространенности шот-термизма и инвестиционной близорукости экономические субъекты снижают спрос на эти вложения. Данный тезис касается как решений по поводу заботы о своем здоровье отдельных частных лиц, так и решений государственных должностных лиц о вложениях в национальную систему здравоохранения.

С одной стороны, отдельные люди все больше переставали заботиться о своем здоровье. Это выражалось в увеличении потребления сигарет, алкоголя, наркотиков, сокращении времени на занятия физкультурой, посещение врачей и прочие формы профилактики и лечения болезней. С другой стороны, государство, управляемое людьми с заниженной оценкой будущего, в значительной мере уменьшало расходы на здравоохранение и пришло к такой структуре госбюджета, при которой его доля, направляемая на эту сферу, оказалась очень низкой. В результате инфраструктура здоровья становилась все более неразвитой. В таблице 2 приведена статистика изменения расходов на здравоохранение в нашей стране за последние 15 лет, из которой

²³ Подробнее см.: Розмаинский И. В. «Инвестиционная близорукость» в посткейнсианской теории и в российской экономике // Вопросы экономики. 2006. № 9. С. 71–82.

Т а б л и ц а 2

Динамика относительных показателей расходов на здоровье в России за 1995—2009 гг.

Показатель	1995	1997	1999	2001	2003	2005	2007	2009
Суммарные расходы на здоровье, в % от ВВП	5,3	7,1	5,8	5,6	5,6	5,2	5,4	5,4
Общие правительственные расходы на здоровье, в % от суммарных правительственных расходов	9,0	13,0	11,8	12,4	11,0	11,7	10,2	8,5

Источник: apps.who.int/ghodata/?theme=country.

следует, что после кризиса 1998 г. эти расходы, особенно государственные, имели тенденцию к сокращению.

В таблице 3 приведены данные об относительном весе расходов на здоровье в России и в развитых странах.

Т а б л и ц а 3

Расходы на здоровье в разных странах за 2007 г.

Страна	Общие расходы на здравоохранение		Государственные расходы на здравоохранение	
	% ВВП	на душу населения, в межд. долл. по ППС	в % от общих государственных расходов	на душу населения в межд. долл. по ППС
Россия	5,4	797	10,2	512
США	15,7	7285	19,5	3317
Франция	11,0	3709	16,6	2930
Великобритания	8,4	2992	15,6	2446
Германия	10,4	3588	18,2	2758
Швеция	9,1	3323	14,1	2716
Япония	8,0	2696	17,9	2193
Австралия	8,9	3357	17,6	2266

Источник: Ольховский А. Б., Тихонов С. М. Указ. соч. С. 221.

На наш взгляд, к укоренению шот-термизма и инвестиционной близорукости, безусловно, привел трансформационный спад 1990-х годов, а также вызвавшая его реализация стратегии шоковой терапии, которая обусловила неблагоприятную институциональную трансформацию. Именно здесь следует искать главные причины распространения заниженной оценки будущего времени в постсоветской России. Эти события сформировали у подавляющего большинства россиян — не только тех, кто стоял в то время у власти, — очень низкий уровень «жизнерадостности» в сфере вложений в капитал здоровья (а также в физический капитал, но об этом написано уже много). Речь здесь идет о том, что капитал здоровья проедается при доминировании настроений безысходности. Иными словами, реформы, проведенные на основе принципов шоковой терапии, спровоцировали у россиян *неверие в будущее*, а отсюда — дезинвестиции в капитал здоровья и сокращение этого капитала. Как сказал представитель шоу-бизнеса: «Самое страшное — это как раз глобальное неверие в будущее, неверие в свою страну, неверие в то, чем занимаешься. Люди в результате

получаются как бы временщиками. Однажды я слышал выступление английского дипломата, который сказал, что в России как таковой буржуазии нет. Потому что буржуазное общество нацелено на сохранение ценностей для своих детей, внуков, потомков. А у нас все временно работают, временно строят, временно держат здесь какой-то капитал, временно его куда-то размещают... в том числе из-за этих настроений, что „в России жить нельзя“»²⁴.

Здесь следует подчеркнуть, что речь не идет о том, что здоровье как таковое не рассматривается в качестве значимого блага. Речь идет о том, что вложения в капитал здоровья окупаются — в виде прироста дохода²⁵ — только *через очень длительный промежуток времени*, в отличие, например, от вложений в финансовые спекуляции либо торговлю недвижимостью, или в отличие, скажем, от расходов на легкие наркотики. Люди не видят быстрой отдачи от занятий физкультурой, регулярного посещения врачей или отказа от алкоголя. В результате капитал здоровья накапливается очень медленно или — в случае алкоголизации, наркотизации, распространения различных заболеваний — проедается.

Но каким же образом радикальные рыночные реформы начала 1990-х годов сыграли решающую роль в массовом распространении заниженных оценок будущего времени? Важнейшее негативное побочное следствие таких реформ — формирование новой экономической системы с *завышенной неопределенностью*. Мы назвали такую систему «семейно-клановым капитализмом» и подчеркиваем ее отличие от рыночного капитализма, присущего развитым западным странам²⁶.

Здесь следует отметить, что различия между экономическими системами, по мнению посткейнсианцев, определяются, главным образом, различиями между институтами, снижающими неопределенность²⁷. В системе рыночного капитализма неопределенность снижается благодаря системе форвардных контрактов, деньгам как средству урегулирования контрактных обязательств и государству как организации, защищающей эти контракты. Система же семейно-кланового капитализма, характерная для некоторых постсоветских стран, например, России, отличается неспособностью и/или нежеланием государства защищать контракты и тем фактом, что функцию принуждения к их исполнению выполняют различные семьи или кланы, нередко носящие криминальный характер. Это приводит к другим важным институциональным характеристикам данной системы — высоким барьерам входа на рынки, низкой степени конкуренции, недоразвитости денеж-

²⁴ nvspb.ru/tops/vladimir-shahrin-v-rossii-jit-mojno-44544.

²⁵ О приросте полезности мы здесь не говорим, так как с самого начала статьи отказались рассматривать здоровье как потребительское благо (см. также сноску 1). Однако можно легко увидеть, что если бы мы стали учитывать этот аспект здоровья, то ничего в наших выводах не изменилось бы. Дело в том, что вложения в здоровье как потребительское благо также приносят отдачу — только в виде прироста полезности, а не дохода, — лишь в весьма отдаленном будущем.

²⁶ Подробнее см.: *Розмаинский И. В.* Основные характеристики семейно-кланового капитализма в России на рубеже тысячелетий: институционально-посткейнсианский подход // Экономический вестник Ростовского гос. ун-та. 2004. Т. 2, № 1. С. 59–71.

²⁷ Подробнее см.: *Розмаинский И. В.* Неопределенность и институциональная эволюция в сложных экономических системах: посткейнсианский подход // Вопросы экономики. 2009. № 6. С. 48–59.

ного обращения, фрагментации экономического пространства и т. д. Посткейнсианцы полагают, что в системе семейно-кланового капитализма неопределенность снижается значительно менее эффективно, чем в системе рыночного капитализма. Поэтому, в частности, степень рациональности принимаемых решений в первой системе ниже, чем во второй, поскольку, как мы уже пояснили, полностью рациональное поведение возможно, когда существует информация относительно будущих выгод и издержек по каждому варианту выбора, а полностью рациональное поведение возможно, когда неопределенности нет.

При этом степень неопределенности оказывает решающее воздействие на выбор активов длительного пользования. В тех случаях, когда экономические субъекты сталкиваются с повышенной неопределенностью, они предпочитают активы с наибольшей ликвидностью и/или с самым коротким сроком окупаемости. Как правило, подобные активы не носят производственного характера и/или не способствуют расширению производственного потенциала общества. Примеры таких активов: деньги, предметы коллекционирования, драгоценности, старый фонд недвижимости, предметы финансовых и валютных спекуляций. Предпочтение ликвидных активов и активов с быстрым сроком окупаемости, реализуемое в ущерб вложениям в прочие активы, может в краткосрочной перспективе спровоцировать кризис²⁸, а в долгосрочной — снизить темпы экономического роста²⁹.

Итак, мы трактуем основные проблемы постсоветской России в сфере здравоохранения с помощью причинно-следственной цепочки: институциональная неадекватность государства в рамках семейно-кланового капитализма — завышенная неопределенность будущего — шоттермизм и инвестиционная близорукость — сокращение или низкий уровень инвестиций в капитал здоровья — проедание капитала здоровья — снижение или низкий уровень средней продолжительности жизни.

Следует добавить, что явления шоттермизма и инвестиционной близорукости начали медленно распространяться еще в советское время, приблизительно в период после отставки Н. С. Хрущева, когда цель «построения коммунизма к 1980 г.» стала восприниматься большинством населения как очевидно недостижимая. Именно в это время в сознание людей начали медленно проникать идеалы «общества потребления», причем в крайней форме — желания немедленного обогащения любой ценой. Эти ценности к концу 1980-х годов стали господствующими и привели к закреплению неформальных правил игры, адекватных уже упоминавшейся выше системе семейно-кланового капитализма, которая начала формироваться в 1990-е годы. Таким образом, одна из наших гипотез заключается в том, что приверженность идеалам «общества потребления», проявляющаяся в желании немедленно обогатиться любой ценой, отрицательно сказывается на накоплении капитала здоровья, а следовательно, и на продолжительности жизни. При этом предшествовавшее ценностям общества потребления (и в значительной

²⁸ Розмаинский И. В. Введение в посткейнсианство // Идеи и идеалы. 2010. Т. 1, № 1. С. 96—97.

²⁹ Розмаинский И. В. «Инвестиционная близорукость»...

степени приведшее к их господству) «советское мировоззрение не требовало от человека ответственно относиться к своему образу жизни, бороться с вредными привычками (употреблением алкоголя, курением, неправильным питанием и т. д.)»³⁰.

Поэтому не надо удивляться, что экономические субъекты постсоветской России в целом пренебрежительно относятся и к врачам³¹, и к попыткам вести здоровый образ жизни. А «по данным ВОЗ, здоровье на 50% зависит от образа жизни»³². В свою очередь, нездоровый образ жизни — в значительной степени результат завышенной неопределенности и искаженной оценки будущего времени³³.

Вредные привычки как непосредственная причина проедания капитала здоровья в постсоветской России

С затронутой проблемой нездорового образа жизни тесно связана другая проблема — агрессивная реклама спиртных напитков и сигарет. В то время как во многих странах Запада потребление сигарет и крепких спиртных напитков уменьшается, в нашей стране оно увеличивается³⁴. Потребление алкоголя и курение стали некоей нормой поведения, особым случаем демонстративного потребления, прежде всего среди мужчин. Отказ же от потребления подобных продуктов может вызвать социальный остракизм. Боязнь такого остракизма зачастую становится первопричиной алкоголизма и никотиновой зависимости, опять-таки особенно среди мужчин.

Одна из предлагаемых здесь гипотез заключается в том, что вызванное недобросовестной рекламой, неблагоприятными социальными нормами и особенно инвестиционной близорукостью потребление спиртных напитков, а также сигарет и наркотиков, стало основной причиной очень большой разницы в средней продолжительности жизни

³⁰ Ольховский А. Б., Тихонов С. М. Указ. соч. С. 93.

³¹ Недоверие к врачам во многом связано с упомянутой выше неспособностью и/или нежеланием государства защищать контракты и связанной с этим неэффективностью судебной системы. В современной России крайне трудно привлечь к суду и легально наказать врача, халатно отнесшегося к своим обязанностям, или фармацевтическую компанию, выпустившую и продавшую некачественный или просто вредный для здоровья продукт. В частности, в нашей стране до сих пор не решена проблема распространенности агрессивной и недобросовестной рекламы некачественных лекарственных средств.

³² Скоробогатов А. С. Указ. соч. С. 20.

³³ Еще одна важная характеристика поведения постсоветских россиян, препятствующая значительным вложениям в здоровье, — *поведенческая несамостоятельность*. Мы имеем в виду зависимость предпочтений от финансовых и социально-классовых ограничений, неавтономность ожиданий в виде склонности к стадному поведению при их формировании и личную безответственность, приводящую к невыполнению взятых обязательств. По отношению к вложениям в здоровье поведенческая несамостоятельность проявляется, главным образом, в безответственном отношении к собственному здоровью, в надежде на то, что «кто-то другой», например государство, решит за данного человека его проблемы со здоровьем. См.: *Розмаинский И. В.* Посткейнсианский подход к анализу состояния здоровья населения и системы здравоохранения России // Сборник трудов междисциплинарного научно-практического семинара «Социально-экономические проблемы здоровья и здравоохранения». С. 51—56.

³⁴ Впрочем, за последнее десятилетие спрос на крепкие напитки в России стал снижаться, но мы все равно опережаем по потреблению этого «блага» на душу населения не только развитые, но и постсоциалистические страны. См. табл. 7.

между женщинами и мужчинами в России. *Неверие в будущее увеличивает спрос на алкогольные напитки*, особенно со стороны мужчин, тем самым сокращая продолжительность их жизни.

Ниже приведены более подробные данные, свидетельствующие о значимости этой проблемы — большого разрыва в продолжительности жизни между женщинами и мужчинами — именно для нашей страны (см. табл. 4).

Т а б л и ц а 4

Средняя ожидаемая продолжительность жизни мужчин и женщин в некоторых странах в 2000-е годы

Страна	Средняя ожидаемая продолжительность жизни, лет		Разница между СОПЖ женщин и мужчин
	мужчины	женщины	
Япония (2006)	79	86	7
Швейцария (2005–2006)	79	84	5
Швеция (2006)	79	83	4
Сингапур (2005)	78	82	4
Германия (2004–2006)	77	82	5
Гваделупа (2002)	75	82	7
Мексика (2005)	72	77	5
Армения (2005)	70	76	6
Китай (2000)	70	73	3
Бутан (2005)	66	67	1
Пакистан (2003)	65	67	2
Непал (2006)	63	64	1
Россия (2006)	60	73	13
Лесото (2001)	49	56	7
Зимбабве (2001–2002)	43	46	3

Источник: UN Demographic Yearbook 2006.

При этом некоторые данные указывают на то, что одной из причин такого разрыва в продолжительности жизни между женщинами и мужчинами выступает именно высокий уровень потребления алкоголя, а точнее, крепких спиртных напитков.

Итак, наша гипотеза заключается в том, что потребление алкоголя — это форма дезинвестиций в капитал здоровья, вызванная повышенной неопределенностью, инвестиционной близорукостью и неверием в будущее, а также соответствующей рекламой и неформальными

Т а б л и ц а 5

Потребление алкоголя и разница в средней ожидаемой продолжительности жизни между женщинами и мужчинами

Традиции потребления алкоголя	Страны (в скобках — разница в СОПЖ между женщинами и мужчинами)
Люди в основном не употребляют спиртные напитки	Бангладеш (1), Индия (1), Пакистан (2), Иран (3), Алжир (3), Саудовская Аравия (4)
Люди в основном употребляют некрепкие спиртные напитки	Сербия (5), Испания (6), Италия (6), Португалия (6), Молдова (7), Франция (7)
Люди в основном употребляют крепкие спиртные напитки	Украина (12), Россия (13), Белоруссия (13)

Источник: Калабеков И. Г. Указ. соч. С. 461.

правилами игры. Сами эти правила игры одновременно и генерируют заниженную оценку будущего, и генерируются ею (см. табл. 5)³⁵.

За постсоветский период потребление алкоголя, в том числе крепких напитков, увеличилось, — контраст с развитыми и даже «переходными» (и в том числе «пьющими») странами оказался очень внушительным, что подтверждают данные ВОЗ (табл. 6–7)³⁶.

Т а б л и ц а 6

**Динамика суммарного ежегодного потребления алкоголя
на душу взрослого населения (в литрах чистого алкоголя)**

Страна	1971	1975	1979	1983	1987	1991	1995	1999	2003	2007
Россия	8,76	7,82	7,92	7,84	4,16	7,51	11,17	10,57	11,26	11,45
Япония	5,71	6,30	6,77	7,12	7,69	8,03	7,87	7,53	7,82	7,29
США	9,80	10,18	10,41	10,18	9,61	8,71	8,14	8,18	8,40	8,78
Австралия	11,13	12,63	12,78	12,22	11,27	10,11	9,69	9,41	9,97	10,32
Великобритания	7,00	8,87	9,29	8,59	9,14	9,41	9,55	9,89	11,70	<i>н. д.</i>
Норвегия	4,88	5,54	5,63	4,85	5,38	4,90	4,79	5,45	6,03	6,60
Финляндия	6,39	8,00	7,84	7,94	8,75	9,22	8,31	8,62	9,30	10,45
Германия	14,09	14,40	14,35	13,21	12,59	13,92	13,35	12,78	11,92	11,62
Польша	7,96	9,61	10,93	8,55	9,68	8,75	8,14	8,34	9,33	10,34
Венгрия	11,95	12,68	14,18	14,59	13,69	13,18	12,21	12,80	12,33	<i>н. д.</i>
Чехия	11,42	11,84	12,12	12,59	11,16	12,37	12,53	13,22	15,32	15,23
Литва	<i>н. д.</i>	<i>н. д.</i>	<i>н. д.</i>	<i>н. д.</i>	6,22	8,03	6,09	6,75	11,40	13,40
Украина	<i>н. д.</i>	7,79	<i>н. д.</i>	7,26	3,70	5,86	3,72	3,93	8,03	<i>н. д.</i>

Источник: apps.who.int/ghodata/?vid=2490.

Т а б л и ц а 7

**Динамика потребления крепких спиртных напитков
на душу взрослого населения (в литрах чистого алкоголя)**

Страна	1971	1975	1979	1983	1987	1991	1995	1999	2003	2007
Россия	4,92	4,30	4,22	4,24	2,08	5,31	8,87	7,99	7,28	6,37
Япония	1,32	1,65	2,12	2,67	2,61	2,55	2,62	3,06	3,34	3,41
США	4,24	4,20	4,01	3,63	3,10	2,69	2,38	2,38	2,54	2,76
Австралия	1,47	1,53	1,34	1,47	1,53	<i>н. д.</i>	1,63	1,55	2,01	1,17
Великобритания	1,31	1,92	2,40	2,03	2,12	1,99	1,67	1,90	2,53	<i>н. д.</i>
Норвегия	2,10	2,41	2,34	1,63	1,63	1,12	1,00	1,05	1,22	1,35
Финляндия	2,85	3,90	3,72	3,78	3,98	3,28	2,41	2,37	2,38	2,86
Германия	0,41	3,87	4,17	2,93	2,66	2,83	2,82	2,37	2,35	2,47
Польша	4,72	6,06	7,37	5,47	6,32	4,91	4,52	2,62	2,85	3,55
Венгрия	3,67	4,53	5,31	6,19	6,01	4,77	4,18	3,99	3,12	2,87
Чехия	3,35	3,71	4,22	4,35	4,31	4,04	3,93	4,45	4,02	3,58
Литва	<i>н. д.</i>	4,94	3,44	2,16	3,80	<i>н. д.</i>				
Украина	<i>н. д.</i>	3,38	<i>н. д.</i>	2,93	1,66	3,41	2,54	2,51	5,53	5,32

Источник: apps.who.int/ghodata/?vid=2490.

³⁵ Для полноты картины добавим, что в 1999 г. в России погибли от отравления алкоголем в 194 раза больше людей, чем в Великобритании, в 650 раз больше, чем в Германии, и в 7500 раз больше, чем в Италии и Франции, вместе взятых. См.: *Калабеков И. Г.* Указ. соч. С. 462.

³⁶ Резкое сокращение потребления алкоголя всех видов в 1987 г. в Советской России было, очевидно, следствием антиалкогольной кампании, развернутой правительством М. С. Горбачева в 1985 г. и свернутой примерно через два года. За период реализации этой кампании продолжительность жизни мужчин увеличилась на 3,2 года, заболеваемость алкогольными психозами снизилась в 3,2 раза, смертность от алкогольных отравлений уменьшилась в 2 раза (Там же. С. 447).

Статистика свидетельствует, что даже страны, превосходящие нас по суммарному потреблению алкоголя, «отстают» по потреблению крепких спиртных напитков, причем в большинстве таких стран наблюдается устойчивая тенденция к сокращению спроса на подобные напитки. Впрочем, в России в 2000-е годы эта тенденция тоже, к счастью, наблюдается. Однако она пока еще слишком слабая, чтобы оказать серьезное положительное воздействие на накопление капитала здоровья.

Не трудно догадаться, что наркотизация³⁷ населения стала еще более сильнодействующей разновидностью дезинвестиций в капитал здоровья. В среднем по Российской Федерации на 100 000 человек населения в 1985 г. 10,1 больных наркоманией, состоящих на учете в лечебно-профилактических учреждениях. К 1995 г. этот показатель возрос до 44,1, к 2006 г. — до 234,4. При этом, по данным независимых социологических исследований, фактическая численность употребляющих наркотики превышает официальную в 8–10 раз. За последние 20 лет количество наркоманов в России увеличилось приблизительно в 20 раз. В 2010 и 2011 гг. коэффициент смертности от наркотиков достиг в России 70%³⁸.

Повышение спроса на наркотики можно считать следствием ряда факторов: неверие в будущее, воплощенное в инвестиционной близорукости, и низкая рациональность поведения (неспособность и/или нежелание просчитать будущие выгоды и издержки потребления наркотиков, особенно на длительный срок). Среди других причин роста спроса на наркотики нужно назвать отсутствие должной антинаркотической пропаганды и эффективного формального механизма наказания наркоторговцев, а также социальные нормы, потворствующие этому пороку. Очень часто наркомания оказывается следствием давления неформальных правил игры, сформированных опять-таки под влиянием неверия в будущее и порождающих это неверие (табл. 8–9).

Т а б л и ц а 8

Кто впервые предложил попробовать наркотические или психоактивные вещества представителям различных социальных групп (в %)

Кто предложил	Характер занятия		
	работают	учатся	не работают и не учатся
Коллеги по учебе, работе	8,0	3,5	4,3
Друзья, знакомые, с которыми встречаются после учебы, работы	30,1	16,6	40,1
Кто-то из членов семьи	0,8	0,3	0,3
Кто-то из знакомых взрослых	2,5	1,7	2,8
Незнакомые сверстники	2,5	1,5	5,8
Незнакомые взрослые люди	1,1	0,3	1,5
Кто-то другой	0,5	0,2	0,9
Итого пробовали (включая потребляющих)	45,5	24,1	55,7

Источник: www.narkotiki.ru/research_5667.html.

³⁷ Из-за ограниченности размера статьи мы не стали посвящать отдельный абзац влиянию на капитал здоровья такой вредной привычки, как табакокурение, тем более что сигареты можно рассматривать как особый вид легких наркотиков. Отметим только, что, по данным ВОЗ, в России в 2006 г. курило 60,4% мужчин, но если в США в 1965 г. курило более 50% мужчин, то в 1995 г. — уже около 30%, причем эта понижательная динамика продолжилась.

³⁸ Калабеков И. Г. Указ. соч. С. 482–485.

**Основные источники наркотических и психоактивных веществ
для потребляющих их с различной частотой (в %)**

Источники наркотических средств и психоактивных веществ	Частота потребления			
	не чаще 2–3 раза в месяц	примерно 1 раз в неделю	примерно 2–3 раза в неделю	ежедневно
Аптека	2,4	3,9	0,8	0
Медицинские работники	0,6	1,6	5,8	4,0
Продавцы в розницу	19,5	30,5	30,0	52,0
Друзья, знакомые	70,7	58,6	51,7	34,7
Изготавливают сами	2,1	0,8	4,2	5,3
Иные источники	0,9	0	3,3	2,7
Отказались ответить	3,8	4,6	4,2	1,3
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0

Примечание. Для выявления доминирующего источника каждый опрошенный указывал только один, главный для него на период исследования, источник.

Источник: www.narkotiki.ru/research_5667.html

**Как повысить темпы накопления капитала здоровья
в современной России?**

Посткейнсианский подход подсказывает следующие (взаимосвязанные) пути решения проблем в сфере здоровья в нашей стране и, в частности, способы увеличения продолжительности жизни граждан России.

Во-первых, необходимо культивировать у россиян нормальную, а не заниженную оценку будущего времени. Нужно бороться с шоттермизмом и инвестиционной близорукостью. Необходимо искоренять неверие в будущее. Подобная борьба окажется успешной, если будут сформированы институты, укрепляющие уверенность в завтрашнем дне. Прежде всего, речь идет об институтах, обеспечивающих эффективную государственную защиту контрактов, а также гарантирующих другие экономические и социальные права граждан. Иными словами, нужно двигаться по пути трансформации семейно-кланового капитализма в рыночный (и социально ориентированный). Пока люди не перестанут ощущать правовую, социальную и экономическую незащищенность, а также безнаказанность чиновников и олигархов, не исчезнет неверие в будущее, а оценка этого будущего останется искаженной. Напротив, устранение этих искажений повысит спрос на активы, приносящие отдачу в далеком будущем, на инвестиции в здоровье, одновременно сократив спрос на товары и активы, способствующие проеданию капитала здоровья. Пока, к сожалению, признаки появления веры в будущее у большинства россиян почти не заметны.

Во-вторых, необходимо развивать институты гражданского общества, без чего упомянутая трансформация капитализма вряд ли возможна. Это позволит обеспечить эффективный контроль общества над властью. В идеале нужно добиться, чтобы у власти стояли люди, благосклонно относящиеся к такой структуре госбюджета, при которой значительная часть государственных расходов направляется на

здравоохранение. К сожалению, в настоящее время скорее наблюдается усиление авторитарных тенденций в стране и подавление ростков гражданского общества в сочетании с растущим пренебрежением правительства к здравоохранению.

В-третьих, необходимо повышать качество работы судебной системы и принимать другие меры, способствующие обеспечению эффективной государственной защиты контрактов, что также очень важно для вышеупомянутой системной трансформации. Это может серьезно ограничить недобросовестную рекламу некачественных лекарств и преступную халатность врачей при исполнении своих обязанностей. К данному пункту можно отнести и эффективно работающую систему наказаний наркоторговцев и тех, кто продает некачественные алкогольные напитки.

В-четвертых, необходимо осуществлять просвещение населения в плане охраны здоровья, а также активно пропагандировать здоровый образ жизни и бороться с потреблением алкоголя, наркотиков и табакокурением (начиная от показа в рейтинговое время антитабачных и антиалкогольных рекламных роликов и заканчивая введением каких-либо мягких разновидностей сухого закона). Подобные меры должны не только повысить привлекательность такого образа жизни, но и прояснить для широких слоев населения связь между сегодняшними вложениями в здоровье и его будущим улучшением. Тем самым, возможно, удастся повысить степень рациональности решений, принимаемых в области охраны здоровья.

В-пятых, нужно увеличить государственное финансирование здравоохранения, в частности, для решения проблемы крайней изношенности медицинского оборудования, имеющегося в лечебно-профилактических учреждениях³⁹. К этому пункту можно отнести повышение степени социальной ориентированности отечественной системы здравоохранения. Согласно расчетам ВОЗ, по справедливости финансовых взносов населения в систему здравоохранения Россия оказалась на 185-м месте из 191⁴⁰.

Мы считаем, что если все описанные меры будут систематически приниматься, то состояние здоровья российских граждан, а также системы здравоохранения в целом, станет со временем лучше. Капитал здоровья будет накапливаться более быстрыми темпами, а продолжительность жизни россиян начнет серьезно увеличиваться. К сожалению, в настоящее время нет оснований рассчитывать, что в ближайшем будущем эти положительные изменения произойдут.

³⁹ «По данным Счетной палаты РФ, в эксплуатации находится до 80% физически изношенной и морально устаревшей медицинской техники» (*Кривцова Д. В.* Проблемы финансирования национальной системы здравоохранения Российской Федерации // Сборник трудов междисциплинарного научно-практического семинара «Социально-экономические проблемы здоровья и здравоохранения». С. 69).

⁴⁰ Там же. С. 64.

УПРАВЛЕНИЕ МОТИВАМИ В ЗДРАВООХРАНЕНИИ

В XVII в. в Индии английские колонизаторы погибали от укусов змей. Власти решили бороться с этой напастью экономическими методами и стали платить за шкурку каждой убитой кобры. Результат оказался противоположным ожидаемому: крестьяне начали разводить кобр¹.

Некоторые решения в политике и экономике представляются на первый взгляд бесспорными. Кажется, надо исправить некую очевидную ошибку, и мир изменится к лучшему. Однако, после того как благое дело сделано, можно получить абсолютно неожиданный результат.

Мотивы людей не всегда очевидны. Интересы разных групп переплетаются и образуют сложные взаимосвязи. Трудно сразу понять, почему люди поступают не так, как предполагалось. Такие эффекты широко распространены. Рассмотрим, как они проявляются в здравоохранении.

Мотивы в российском здравоохранении

Современная система российского здравоохранения — преемница советского, построенного на плановых принципах и директивно доведенных до исполнителей параметрах финансирования. В советской модели государство в лице органа власти или фонда обязательного медицинского страхования (ФОМС) финансировало смету, которая служила источником существования медицинского учреждения, его доходной частью. Предполагалось, что после этого оно должно оказывать качественные медицинские услуги. Но почему учреждение и его персонал будут поступать именно так? Каковы их мотивы? Что они получают помимо того, что могут испытывать чувство гордости за верность клятве Гиппократата?

Недостаток этой модели в том, что пациент выступает по отношению к медицинскому учреждению расходной частью. Он не приносит врачам денег, а только забирает средства, которые им уже выделило государство. Получение медперсоналом дополнительных личных или коллективных материальных выгод никак не связано с объемом и качеством оказываемых услуг. Мотивы медицинского учреждения и его сотрудников в данном случае таковы, что они будут добиваться увеличения сметного финансирования и минимизировать объем и стоимость предоставляемых пациентам услуг.

Эта система может вполне устраивать врачей. Они и только они определяют, кому и какую услугу оказать, они делят общественный ресурс, который полностью находится в их распоряжении. Недовольной останется часть медперсонала, которая хотела бы зарабатывать мно-

¹ Хорст З. Эффект кобры: как избежать заблуждений в политике. М., 2005. С. 16.

го и легально. Но большинство медиков-бюджетников, несмотря на демонстративное недовольство в первую очередь своей зарплатой, всегда стремились сохранить эту систему, поскольку она ставит их в привилегированное положение по отношению к пациенту, в позицию дарующего по отношению к просящему.

У государства свой стимул сохранить эту модель здравоохранения. Зафиксировав в качестве константы сметные расходы на содержание бюджетных учреждений, оно дает им возможность самим решать вопрос о качестве и объеме предоставляемых услуг. Обращается сто пациентов — лечат, обращается тысяча — мажут зеленкой. В любом случае конституционные обязательства государства перед гражданами будут выполнены. Медицинские услуги оказаны, а их качество и результат не так важны ни для государства, ни для медицинских учреждений.

Советская модель — лучшая в мире?

Советская модель здравоохранения была если не самой результативной, то одной из самых дешевых и выгодных для государства, поскольку основана на своеобразном сговоре с медицинской отраслью. Отрасль требует все больше ресурсов, в первую очередь на повышение фонда оплаты труда. Государство время от времени идет на уступки и подбрасывает дополнительное финансирование (по умолчанию меньше, чем нужно отрасли для результативной работы). Точно ответить на вопрос, достаточно ли средств государство выделяет на здравоохранение, невозможно, так как не описаны ожидаемые результаты. Не зная результатов и необходимых для их достижения объемов оказываемых услуг, их стоимости, нельзя достоверно определить требуемый объем финансирования.

Легко возразить, что оценить достаточность финансирования можно, просто сопоставив объемы финансирования здравоохранения в России и европейских странах. Но тогда надо сравнивать и результаты. Для достижения европейских показателей средней продолжительности жизни и смертности масштабы отечественного финансирования явно недостаточны. В то же время для достижения российских показателей финансирование здравоохранения может быть даже избыточным. Однако в обсуждении результативности отрасли никто не заинтересован, так как это неизбежно потребует дополнительных финансовых ресурсов со стороны государства и принятия здравоохранением новых обязательств по повышению качества оказываемых услуг. Поэтому отрасль, получив финансирование на очередной год, «замолкает» до принятия нового бюджета, получая взамен право тратить ресурсы по своему усмотрению, работать по своим правилам, в том числе в теневом секторе. Самое главное: при такой системе здравоохранение не несет ответственности за конечный результат — состояние здоровья населения, и все негативные последствия будут списаны на недостаточное финансирование отрасли государством.

В этой ситуации проигрывает пациент, но не каждый. Элитные группы, имеющие доступ к различным властным и денежным ресурсам, быстро выстраивают взаимовыгодные отношения с врачами

и получают услугу должного качества. По крайней мере, так они до какого-то момента считают. Большая часть финансовых ресурсов отрасли расходуется именно на эту категорию плюс родственники и знакомые медперсонала. Обиженным остается только простой человек, не представляющий интереса для врачей, тот, кто, как в старые добрые советские времена, не имеет возможности зайти с «черного хода».

Причины реформы

После падения «железного занавеса» появилась возможность сравнить результаты отечественной системы здравоохранения и проверить, действительно ли она была лучшей в мире, как утверждала советская пропаганда. В этот миф многие продолжают верить, считая, что все беды связаны с разрушением этой системы в годы перестройки. Легенды об эффективности советской системы здравоохранения не выдерживают никакой критики при сопоставлении ее результатов с показателями европейских стран. Продолжительность жизни в России как при социализме, так и в настоящее время значительно ниже, смертность, в том числе детская и младенческая, значительно выше, чем в этих странах. При этом по числу коек в стационарах и численности врачей Россия — безусловный лидер (см. табл.).

Т а б л и ц а

Основные показатели национальных систем здравоохранения, 2006 г.

Показатель	Финляндия	Германия	Польша	Украина	Россия
Ожидаемая продолжительность жизни при рождении (лет)	79,68 (75,13)	79,99 (75,54)	75,38 (71,01)	68,00 (70,54)	66,67 (69,28)
Младенческая смертность на 1000 рождений (перинатальный период)	3,06 (4,70)	5,55 (6,26)	4,96 (16,02)	8,75 (14,26)	8,97 (17,06)
Детская смертность на 1000 рождений	2,86 (5,60)	3,83 (7,05)	5,98 (15,95)	9,63 (12,97)	10,19 (17,64)
Количество больничных коек на 100 тыс. жителей	698,45 (825,18)*	829,82 (966,12)*	647,35 (н/д)	872,97 (1301,31)	965,85 (1305,53)
Количество терапевтов на 100 тыс. жителей	268,2 (219,14)**	345,32 (292,4)*	217,97 (214,18)	308,38 (428,95)	431,04 (407,04)

Примечания. В скобках приведены данные за 1990 г. * Данные за 1993 г. ** Данные за 1995 г.

Источник: Европейская база данных «Здоровье для всех» (data.euro.who.int/hfad/).

Вторая и наиболее важная причина необходимости модернизации здравоохранения — изменение возрастного состава населения. Пенсионеров становится все больше. Чтобы их содержать, кто-то должен работать. Эта проблема характерна не только для России — все развитые страны обеспокоены демографическими тенденциями. Чем лучше живет человек, тем к большему комфорту стремится, что негативно сказывается на рождаемости. Специфика России в том, что в отличие от развитых стран мы теряем трудоспособное население. Люди просто не доживают до пенсии, и общество лишается огромного трудового потенциала. Россия столкнулась с двумя проблемами одновременно: низким уровнем рож-

даемости (что характерно для развитых стран) и высокой смертностью в трудоспособном возрасте (что присуще развивающимся странам)².

Справедливости ради заметим, что смертность трудоспособного населения зависит не только, а может и не столько, от медицинских причин, сколько от социальных факторов. Люди умирают от травм и отравлений, проще говоря, пьют, убивают друг друга, кончают жизнь самоубийством, гибнут в дорожно-транспортных происшествиях. Жизненные ценности общества, образ жизни и отношение к ней влияют на ее среднестатистическую продолжительность гораздо сильнее, чем неэффективность системы здравоохранения. Однако решить социальные проблемы сложнее, чем повлиять на статистику продолжительности жизни, совершенствуя систему здравоохранения. Значительная часть рисков нарушения баланса трудоспособного и нетрудоспособного населения тесно связана со здравоохранением, поэтому его неэффективность становится одним из основных вызовов для страны. Кроме того, на систему здравоохранения в любом случае расходуются огромные общественные ресурсы. Возможно, цель ее модернизации можно было бы сформулировать так: обеспечение благоприятных условий жизни для тех, кто готов заботиться о состоянии своего здоровья.

Квазирыночные методы: создание стимулов

Исходя из этих или иных соображений, государство решило приступить к преобразованию системы здравоохранения. В начале 2000-х годов российское правительство предприняло попытку реформировать отрасль³.

Создать эффективную модель здравоохранения можно разными способами, например вернуться к директивной модели с обязательными диспансеризацией и профосмотрами, огромной армией медиков, работающих по единым инструктивным материалам. Однако, как было показано выше, самой масштабной за всю историю директивной системе советского здравоохранения не удалось превзойти результаты, достигнутые децентрализованными системами европейских государств. Отличие между двумя типами систем — в различном воздействии на управляемые объекты. В директивной системе «сверху» спускается команда или инструкция, в саморегулируемой создаются мотивы (стимулы), под влиянием которых каждый участник системы стремится совершать желательные для общества действия. Неэффективность постсоветского здравоохранения базируется на отсутствии «правильных» мотивов у всех участников процесса: врачей, лечебных учреждений, пациентов, страховых компаний, государственных и муниципальных органов здравоохранения.

Реформу надо было с чего-то начинать. Решили создать стимулы для лечебных учреждений, придумав различные системы оплаты медицин-

² См.: Стародубов В. И., Иванова А. Е. Анализ изменений и прогноз смертности населения в связи с мерами демографической политики // Социальные аспекты здоровья населения. 2009. Т. 9. № 1.

³ Чиркунов О. Здравоохранение: конкурентная модель // Экономическая политика. 2008. № 4. С. 157–169; Российское здравоохранение: как выйти из кризиса: Доклад / ГУ–ВШЭ. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006.

ских услуг. Аналогичную мотивационную задачу решали при социализме во всей производственной сфере, используя сдельные формы оплаты труда, бригадный подряд и другие инструменты стимулирования. Добиться успеха не удалось прежде всего потому, что суррогаты рынка плохо работают в нерыночной сфере. Экономические стимуляторы неизбежно начинают входить в противоречие со всей окружающей средой, построенной на иных принципах. Но любые мотивационные рычаги лучше, чем их полное отсутствие. Это было началом длинного пути к превращению пациента из расходной части медицинского учреждения в доходную.

Плата за объем оказанных услуг

Самый простой шаг в нужном направлении — организовать персонифицированный учет пациентов и поставить финансирование медицинских учреждений в зависимость от объема оказанных услуг. Для этого надо было провести инвентаризацию фактически оказываемых услуг, устранить приписки, привязать оказание услуг к конкретному потребителю — словом, установить персонифицированный учет. Потом следовало оплатить выполненную работу не по фиксированной смете, а в виде платежа за услугу.

Такой подход казался решением проблемы. Для его реализации потребовалась почти революция в сознании медиков, которые не желали признавать, что они оказывают услуги, поскольку это противоречило их представлениям о роли врачей в обществе⁴. Вопреки сопротивлению всей медицинской среды в некоторых регионах указанный подход был все-таки реализован, но с точки зрения результатов он почти ничего не дал: в руках медиков остался ключевой параметр, а именно объем оказываемых ими услуг.

При новых «правилах игры» главным неожиданным мотивом системы оказалась максимальная загрузка мощностей. В огромных объемах стали осуществлять все виды медицинских услуг, в том числе госпитализацию. Исполнители этих услуг правильно отреагировали на сигнал, данный государством: заполнили все свободные койки и выставили счета к оплате. Койки были задействованы, но использовались в основном как социальные. Их заняли пенсионеры, которым нужны скорее не медицинские услуги, а нормальное питание, внимание и уход.

Система отреагировала не так, как рассчитывали на старте. Чтобы сделать следующий шаг в сопротивляющейся среде, нужно приложить серьезные усилия. Необходимо либо понять, как создать точки опоры и приобрести союзников, либо проявить волю и способность оказывать жесткое давление.

⁴ Здесь употребляется термин «бюджетная услуга». Сейчас бюджетные учреждения постепенно начинают осознавать, что по заказу общества и за его деньги они оказывают услугу человеку, давая ему образование, избавляя от болезней, обеспечивая его безопасность. Еще несколько лет назад слово «услуга» воспринималось в штыки: эта позиция базировалась на приходившей из социализма негативной оценке всей сферы оказания услуг. «Услугу оказывают девочки, которые вдоль улиц стоят, а мы Родине служим!» — говорили милиционеры, слыша новый для себя термин «услуга по обеспечению общественного порядка».

Оплата «по законченному случаю»

Следующим шагом был переход на оплату медицинской помощи «по законченному случаю». Платить стали не за фактическое нахождение на койке, а за нормативное. Вылечил пациента за более короткий период — получил экономию; продержал его на койке дольше положенного времени — платишь из собственного фонда. Казалось бы, создан мотив вылечить пациента в максимально короткие сроки. В реальной жизни более сильным оказался другой.

Утро любого руководителя медсанчасти начиналось со звонка подчиненному ему главному врачу стационара и вопроса, сколько и каких коек свободно. Вторым звонком был адресован также подчиненному главному врачу поликлиники: ставилась задача загрузить эти койки больными. В медучреждениях с хорошими управленцами уже к обеду все койки были заняты «легкими больными» — теми, кого можно вылечить в заданный срок. Вопрос, надо ли госпитализировать больного, не был главным на этом этапе. Новые «правила игры» по-прежнему стимулировали увеличивать объем оказываемых услуг.

Отметим, что даже в развитых странах с отлаженными процедурами предоставления медицинских услуг постоянно возникают публичные скандалы, связанные со стремлением врачей оказать не нужные пациентам услуги. Иногда это граничит с преступлением⁵. Бывает, что врачи ради получения платы за свою работу решаются на крайние меры, например на проведение серьезной операции, в которой больной не нуждается. Дело здесь в характере мотивов, созданных для медицинских работников. Кроме того, в таких ситуациях ярко проявляется асимметрия информации между врачами и пациентами: первые знают о болезни и методах ее лечения намного больше, чем вторые.

Фондодержание врачами общей практики

На следующем этапе изменений поликлиники и стационары были разделены, и первым были переданы финансовые ресурсы в полном объеме, что называлось переходом к так называемому «фондодержанию». Идея заключалась в том, чтобы приобрести союзников в лице поликлиник в борьбе против необоснованной и привычной госпитализации по поводу и без. Людей не столько лечили, сколько держали на койках. Большая часть бюджетных средств фактически шла на оплату «гостиничной», а не собственно медицинской услуги.

У поликлиник появился жесткий мотив не направлять больных в стационары, что могло породить встречный риск неоказания медицинской помощи. Решение этой проблемы было возложено на третьего участника процесса — страховую компанию. Предполагалось, что при некачественной работе врача-фондодержателя больной в экстренном случае воспользуется услугами скорой помощи и уже по ее направлению окажется в стационаре. Тогда страховая компания, проверяя

⁵ См., например: Italy Jails Doctors from 'Clinic of Horrors' // The Telegraph. 2010. Oct. 29.

обоснованность госпитализации, оплатит пребывание в нем больного, а факт вызова скорой помощи будет свидетельствовать о ненормативном качестве работы первичного звена.

На этом этапе стало очевидным, что ключевая роль в системе фондодержания принадлежит не всей поликлинике, а врачам первичного звена, по отношению к которым узкие специалисты и лаборатории — такие же исполнители медицинских услуг, как и стационар. Забрав финансовые ресурсы у стационаров, поликлиники разделили их внутри себя, и не факт, что новое распределение способствовало повышению качества медицинской услуги. Потребовался переход к фондодержанию не поликлиниками, а врачами первичного звена. В этом случае создан жесткий мотив для них экономить страховые деньги. У врача-фондодержателя есть доходная часть, определяемая как произведение числа обслуживаемых больных на сумму страхового платежа. За эти деньги он должен не столько обеспечивать оказание медицинских услуг, сколько поддерживать уровень здоровья населения, поскольку впервые врачу стало выгодно, если люди меньше болеют.

Есть риски и в этой схеме: они заключаются в минимизации услуг, предоставляемых врачом. Теоретически, если не создать противовес, он может никого не лечить, тем самым сохранив весь свой фонд. Такой противовес очень прост: предоставить пациенту право выбирать врача-фондодержателя.

Реальной гарантией качественной медицинской услуги для больного должна была стать возможность выбора врача общей практики. Не нравится врач — пациент ушел к другому вместе со своим страховым платежом. Проблема в том, что фондодержателю интересны в первую очередь не те, кому он постоянно оказывает услугу, а те прикрепленные к нему, которые ни разу не обратились за медицинской помощью, поскольку здоровы. Именно с этими «доходными» категориями врач не захочет расставаться. Но как закрепляются за врачом-фондодержателем те, кто не болеет или по иным причинам не обращается к врачу? Скорее всего это функция не врача, а страхового агента: получить деньги со всего контингента, разместить и оплатить заказ для тех, кто обратился за медицинской помощью.

Сегодня очевидны далеко не все отдаленные последствия проекта «фондодержание». Пока еще рано говорить о серьезном анализе этого инструмента, поскольку слишком недолго его применяют. Не предсказанные заранее негативные результаты, по-видимому, будут связаны с тем, что проект базируется не на реальных потоках денежных средств и рыночных принципах, а на расчетных моделях, на попытках подсчитать и перераспределить имеющиеся финансовые ресурсы. Это такой же квазирыночный инструмент, как и все предыдущие. Вероятно, он окажется нежизнеспособным.

Разделение заказчика и подрядчика

Самое удивительное в существующей модели российского здравоохранения — то, что государство одновременно оказывается и заказ-

чиком, и подрядчиком медицинских услуг. Как заказчик оно распоряжается бюджетными деньгами и средствами ФОМСа, и в этой позиции цель государства — купить в интересах населения максимально качественную услугу за минимальные средства. Это позиция покупателя услуги, формирующая правильный мотив в деятельности государства. К сожалению, есть и другой.

Как собственник и учредитель практически всех медицинских организаций, работающих в системе страховой медицины, государство выступает продавцом медицинских услуг. В этой позиции оно заинтересовано в предоставлении минимальных по качеству и объему медицинских услуг за максимальные деньги. С точки зрения продавца и работодателя степень удовлетворенности медперсонала зарплатой важнее, чем качество оказания медицинских услуг населению. Поскольку государство занимает позицию продавца услуги, права пациента не защищены ничем, кроме конституционных деклараций.

Трудно объяснить, зачем государству самостоятельно производить все медицинские услуги, почему их нельзя приобрести на свободном рынке. Государство давно сняло с себя ответственность за удовлетворение потребности человека в пище. Оно не производит продукты питания, признав, что не является эффективным собственником и управленцем. В то же время гораздо более сложную медицинскую услугу государство производит самостоятельно.

Интересно, что российские профсоюзы медицинских работников борются за сохранение численности врачей и среднего медицинского персонала, в то время как их европейские коллеги стремятся к прямо противоположному. Например, швейцарские врачи, используя свои лobbистские возможности в парламенте, в течение десятилетия поддерживают законодательное ограничение числа медицинских кабинетов с целью увеличить свои доходы. Их логика проста: чем меньше врачей, тем большая доля финансовых ресурсов достанется каждому, если общие расходы общества на медицину принять за константу. Как и в России, пациентам в Швейцарии приходится ждать в очередях около двух недель, но прямым выгодоприобретателем здесь выступает врач⁶. Российский же врач не считает себя участником рыночных отношений и поэтому не добивается максимизации выполняемого им заказа. Его благосостояние в основном зависит от отношений не с пациентом, а с государством.

В любом случае серьезную реформу здравоохранения надо начинать с ухода государства из сферы производства медицинских услуг. Не следует бояться отсутствия их предложения на рынке в достаточном объеме. Финансирование спроса на медицинские услуги будет способствовать быстрому развитию рынка, увеличению предложения, повышению эффективности отрасли и снижению стоимости услуг.

Реальная опасность в другом: государство может столкнуться с проблемой недостатка средств для финансирования ничем не ограниченного спроса. Потребителем и заказчиком услуги станет пациент, не заинтересованный в рациональном расходовании средств. Существующий сегодня сговор государства с принадлежащей ему отрасли здравоохранения против пациента превратится в сговор

⁶ Gegen die Ärzte geht in der Gesundheitspolitik nichts // Neue Zürcher Zeitung. 2008. Aug. 9.

медицинского бизнеса с пациентом против государства. Результатом будет банкротство последнего.

Если государство лишится основного рычага сдерживания бюджетных расходов на здравоохранение — сметного принципа финансирования, потребуются иные инструменты ограничения спроса. На этом этапе оно будет заинтересовано четко зафиксировать свои обязательства и сбалансировать их с реальными финансовыми возможностями.

Реформа здравоохранения — рыночная модель

Пермский край прошел весь путь построения суррогатных рыночных моделей в здравоохранении: оплата «по законченному случаю»; одноканальное финансирование; фондодержание; разделение заказчика и подрядчика. Эти шаги преобразуют систему, но не приводят к необратимым изменениям. Проводить подобные реформы можно бесконечно долго. Несмотря на иллюзию движения вперед, поставленная цель не становится ближе. Однако некоторые шаги ведут к таким изменениям системы, когда вернуться к ее прежнему состоянию оказывается труднее, чем идти вперед. К таким шагам в краевой реформе системы здравоохранения можно пока отнести лишь один: страхование бюджетников по программе дополнительного медицинского страхования в частном секторе.

Пилотный проект страхования бюджетников

Логика проекта проста. В условиях традиционной системы финансирования здравоохранения за каждого жителя края ФОМС выплачивает государственным и муниципальным медицинским учреждениям некую сумму за оказание первичной медицинской помощи. Почему не попытаться купить эту медицинскую услугу на свободном рынке для той категории населения, в отношении которой бюджет, государство и муниципалитеты выступают работодателями?

Региональное министерство здравоохранения запросило у частных страховых компаний условия, на которых они согласились бы исполнить такой заказ в собственной, а не государственной или муниципальной, сети учреждений. Оказалось, что при платеже порядка 7 тыс. руб. в год страховые компании готовы его выполнить. Таким образом, был определен примерный уровень рыночной цены данных услуг.

Существующий платеж ФОМСа за каждого застрахованного в два раза меньше и определяется исходя из среднего платежа за работающее население, поступающего в фонд вследствие расщепления единого социального налога. Именно эту сумму в среднем платит каждый работающий и застрахованный по системе обязательного медицинского страхования человек. Такую же сумму выплачивает ФОМСу краевой бюджет за неработающее население.

Первая задача, которую необходимо было решить: каким образом платеж за услуги ОМС поступит в частный медицинский сектор как часть платежа за застрахованного работника бюджетных учреждений? К этому времени в Пермском крае уже был реализован проект фондодержания, и система оплаты за каждого прикрепленного к врачу пациента работала. Если бюджетник прикрепился к частному врачу, определенному страховой компанией, то его платеж автоматически направляется этому врачу. Страховой компании не так важно, что часть суммы поступает, минуя ее, непосредственно врачу или медицинскому учреждению, оказывающему услугу по

ее заказу. Страховщикам требовался дополнительный страховой платеж в размере 3,5 тыс. руб., чтобы сбалансировать плановые доходы и расходы.

Эту сумму страховые компании получили из двух источников: 3 тыс. руб. внес краевой бюджет, выдав каждому работнику бюджетного учреждения Перми сертификат; оставшуюся сумму заплатил сам застрахованный в подтверждение своей заинтересованности в участии в проекте. В зависимости от перечня услуг, предусмотренных страховкой, и условий, предлагаемых страховыми компаниями, эта сумма варьировала от 400 до 1,5 тыс. руб. В результате более 25 тыс. из 50 тыс. бюджетников застраховались по новой схеме и покинули государственные и муниципальные учреждения здравоохранения, перейдя в частный сектор (2,5% численности населения города).

Данный проект можно считать реальным примером разделения функций заказчика, или плательщика за услугу, и исполнителя, то есть подрядчика. Государство лишь оплатило страхование, застрахованный выбрал необходимый ему вариант страхования, а бизнес выполнил всю остальную работу. Эффективность расходования средств можно оценить, сопоставляя дополнительно выплаченные государством 3 тыс. руб. за человека с суммой, которая ежегодно расходуется на государственное здравоохранение по таким статьям, как капитальные вложения, приобретение оборудования, ремонт, лицензирование медицинских учреждений и прочие не учтенные в платеже ФОМСа расходные обязательства. Скорее всего эти расходы существенно превысят платеж за сертификат дополнительного медицинского страхования.

Чтобы застраховать всех жителей Пермского края, понадобится примерно 6 млрд руб. Сумма значительная, однако проблема заключается не в возможностях бюджета, а в том, что мощности частных медицинских учреждений ограничены. Сегодня бизнес в состоянии обеспечить медицинскими услугами не более 5% населения города. Получается, что при быстром расширении проекта на рынке возникнет дефицит предложения услуги со всеми вытекающими последствиями на «рынке продавца»: рост цен, отказ от «невыгодных» пациентов. Но это вызовет интерес инвесторов и приток инвестиций в отрасль здравоохранения. В результате спрос и предложение будут сбалансированы.

* * *

Модернизация здравоохранения — крайне сложная задача. В случае российской медицины исправление нескольких очевидных ошибок и ряд усовершенствований вряд ли могут привести ее к целевому состоянию. Нет смысла реформировать и модернизировать существующую систему здравоохранения, если можно передать основную функцию — первичную медицинскую помощь — рынку, частному медицинскому бизнесу. После этого отпадут все вопросы, которыми заняты государственные чиновники отрасли здравоохранения: содержание медицинских учреждений в нормативном состоянии; лицензирование; уровень зарплаты врачей. Останется лишь вопрос финансирования, то есть сбалансированности расходов на здравоохранение и доходов государства. В российских условиях, когда оно фактически еще не взяло на себя обязательства по обеспечению должного качества медицинского обслуживания, создать сбалансированный бюджет не составит труда.

*И. КОТЛЯРОВ,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики фирмы
Санкт-Петербургского филиала НИУ ВШЭ,*

*А. БАЛАШОВ,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики фирмы
Санкт-Петербургского филиала НИУ ВШЭ*

ПРОТИВОРЕЧИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В ОБЛАСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЦЕН НА ЛЕКАРСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

В фармацевтической отрасли объективное противоречие между двумя аспектами предпринимательской деятельности — ориентацией на получение прибыли и необходимостью удовлетворять общественную потребность в товаре или услуге — выражено особенно ярко. С одной стороны, для разработки и выведения на рынок инновационного (то есть более эффективного) препарата требуются крупные инвестиции, что обуславливает его высокую цену для конечного потребителя. С другой стороны, лекарства жизненно необходимы для людей, поэтому они должны быть максимально доступны с учетом медицинских показаний независимо от уровня дохода пациента.

Существует два способа сгладить данное противоречие. Государство как главный рыночный регулятор может:

— ограничить маржу производителя и канала распределения (аптеки и/или сбытовой цепочки в целом), либо устанавливая максимальные цены (отпускные цены производителя или розничные цены), либо законодательно ограничивая торговую наценку. Эта модель минимизирует затраты государства на финансирование системы лекарственного обеспечения, однако приводит к снижению инвестиций в фармацевтическую отрасль;

— возмещать пациентам их расходы на лекарства через систему медицинского страхования¹. Эта модель предполагает финансирование системы лекарственного обеспечения из государственного бюджета. Ее несомненное достоинство — поддержание ценовой доступности лекарств для населения при гарантированной доходности вложений в разработку и продажу инновационных препаратов для фармацевтических компаний. Однако при этом вероятно недостаточность государственных фондов, из которых финансируется лекарственное обеспечение.

Очевидно, государство не может полностью финансировать систему лекарственного обеспечения (из-за нехватки средств) или регулировать цены на все представленные на рынке лекарства (в силу сложности контроля и несоответствия этой меры интересам фармпроиз-

¹ Садчиков И. А., Балашов А. И., Редькин В. А. Экономика фармацевтической отрасли. СПб.: СПбГИЭУ, 2009.

водителей и фармдистрибуторов). Как правило, оно либо возмещает часть стоимости лекарств, либо устанавливает фиксированные цены на их определенный набор.

Т а б л и ц а

Противоречия между участниками процесса лекарственного обеспечения

Участник процесса лекарственного обеспечения	Факторы повышения цен	Факторы понижения цен
Потребители	–	Поддержание социальной стабильности путем обеспечения доступа к лекарствам для всех слоев населения
Государство	Формирование национальной фармацевтической отрасли для обеспечения лекарственной безопасности страны	Минимизация затрат на лекарственное обеспечение
	Обеспечение приемлемого уровня рентабельности разработки инновационных лекарственных препаратов	Необходимость адаптации к покупательной способности целевой аудитории
Фармацевтическая отрасль	Максимизация прибыли	
Потребители	– наличие в стране широкой и плотной аптечной сети, упрощающей доступ к лекарствам;	Минимизация расходов на лекарства
	– широкий ассортимент лекарственных препаратов во всех ценовых группах	

В России рассмотренное противоречие усугубляется тем, что, с одной стороны, необходимо организовать эффективное лекарственное обеспечение населения с невысоким уровнем дохода (что требует жесткого контроля над уровнем цен), а с другой — важно восстановить инновационный потенциал отечественной фармацевтической отрасли. Для этого нужны крупные инвестиции, привлечение которых обусловлено гарантированным уровнем доходности и приемлемым уровнем рентабельности (что, в свою очередь, приведет к повышению цен на лекарства)².

В таблице перечисленные проблемы и противоречия представлены в виде набора факторов, ведущих к повышению или понижению цен на лекарственные средства (ЛС).

В России традиционным приоритетом в регулировании цен на лекарства было обеспечить максимальную доступность ЛС для населения. По сути, речь шла (и продолжает идти) о решении тактической задачи — поддержании стабильности в обществе путем недопущения ценового ограничения доступа к ЛС.

В данной статье предпринята попытка рассмотреть проблему ценообразования в фармацевтической отрасли с точки зрения *защиты экономических интересов аптек и отечественных производителей лекарств*. Несоблюдение этих интересов в долгосрочной перспективе приведет к ухудшению положения клиентов по причинам:

— невозможности организовать разработку и производство инновационных препаратов в России из-за слишком длительных сроков

² Демидов Г. Г. Управление инновационным процессом (на примере фармацевтического производства): Автореферат ... канд. экон. наук. М.: РЭА им. Г. В. Плеханова, 2007.

окупаемости (при полном доминировании на рынке дорогостоящих ЛС зарубежного производства);

— исчезновения из аптек недорогих препаратов из-за слишком низкой доходности их продажи;

— роста производства контрафактной и фальсифицированной продукции (для дистрибуторов и аптек необходимо обеспечить приемлемый уровень доходности в условиях ограниченной маржи).

Кроме того, можно прогнозировать уход части фармацевтического бизнеса в «тень» из-за стремления избавиться от государственного контроля.

Таким образом, приоритетной задачей государственного регулирования цен на ЛС должно быть одновременное обеспечение интересов всех участников процесса лекарственного обеспечения:

— населения, нуждающегося в гарантированном доступе к эффективным лекарственным препаратам по приемлемой цене и в зоне досягаемости;

— разработчиков и производителей инновационных лекарственных препаратов, которым необходима гарантия возврата своих инвестиций;

— участников канала распределения, которым требуется гарантированная величина прибыли, позволяющая удовлетворять запросы потребителей и обеспечивать собственное развитие;

— государства, стремящегося минимизировать свои затраты на социальные нужды, обеспечить лекарственную безопасность страны и гарантировать населению доступ к эффективным препаратам.

Проблемы действующего механизма регулирования цен на лекарственные средства

Под влиянием мирового экономического кризиса цены на медикаменты в России резко повысились, что негативно сказалось на доступности лекарств для населения и экономической эффективности функционирования национальной системы здравоохранения. За 2009 г. стоимость лекарственных препаратов в аптечном звене выросла в среднем на 10,89%, а в сегменте госпитальных закупок — на 16,07%³. Скачок цен объяснялся в первую очередь снижением курса рубля по отношению к мировым валютам, в которых осуществлялась закупка импортных лекарств и субстанций для производства «отечественных» препаратов.

Рост цен на лекарственные средства на российском рынке в сочетании с сокращением бюджетных возможностей государства финансировать закупки лекарств для целевых госпрограмм и удовлетворения госпитального спроса обусловил необходимость скорректировать систему государственного регулирования цен на фармацевтическом рынке. Для этого Минздравсоцразвития России разработало постановление Правительства РФ «О совершенствовании регулирования цен на жизненно необходимые и важнейшие лекарственные средства», утвержденное премьер-министром

³ Матвеева А. Лечить будет нечем, но цены снизятся // Эксперт. 2009. № 48. www.expert.ru/printissues/expert/2009/48/lechit_budet_nechem/.

страны 12 августа 2009 г.⁴ Основные положения данного документа вошли во вступивший в силу с 1 сентября 2010 г. Федеральный закон «Об обращении лекарственных средств»⁵, который заменил действовавший с 1998 г. Федеральный закон «О лекарственных средствах».

Как изменилась система государственного регулирования цен на лекарства? Во-первых, появилась обязательная процедура государственной регистрации предельных отпускных цен производителей жизненно необходимых и важнейших лекарственных средств (ЖНВЛС). Она проводится одновременно с государственной регистрацией препарата, а также в случае изменения его упаковки. Пересмотр (перерегистрация) предельной отпускной цены осуществляется не чаще одного раза в год в срок до 1 декабря, а ее рост не должен превышать инфляцию. По данным Росздравнадзора, по состоянию на 20 апреля 2010 г. в России было зарегистрировано 6027 предельных отпускных цен на препараты из перечня ЖНВЛС, что позволило «закрыть» почти все 500 позиций международных непатентованных названий (МНН) лекарственных субстанций в этом перечне⁶.

Во-вторых, были установлены единые методики расчета предельных отпускных цен производителей на зарубежные и отечественные лекарства из перечня ЖНВЛС. Предельная отпускная стоимость препаратов российского производства определяется теперь исходя из их средневзвешенной отпускной цены за последние полгода, а для зарубежных препаратов (на них, по данным «Фармэксперта», приходится 80% рынка в денежном выражении) — исходя из средневзвешенной цены ввоза. Российские производители должны также предоставить подробные данные о себестоимости, а зарубежные — о ценах на лекарства-аналоги в 21 референтной стране: стране производства, 19 европейских государствах и Казахстане⁷.

В-третьих, приказом Федеральной службы по тарифам (ФСТ РФ) была введена единая методика определения региональными органами власти предельных оптовых и розничных надбавок на ЖНВЛС⁸. Раньше их уровень субъекты РФ устанавливали самостоятельно, исходя не из цены производителя, а из цены первого оптовика, в результате стоимость одного препарата в соседних регионах могла существенно различаться, причем без всякой «привязки» к географии.

В-четвертых, усилен контроль за ценообразованием на лекарства и расширены полномочия регулирующих органов. ФСТ РФ полу-

⁴ Российская газета. 2009. 14 авг.

⁵ Там же. 2010. 14 апр.

⁶ Балашов А. И. Новые тенденции в развитии мировой фармацевтической отрасли к концу первого десятилетия XXI-го века // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. 2010. № 137.

⁷ Приказ Минздравсоцразвития РФ и Федеральной службы по тарифам РФ «Об утверждении методики определения предельных отпускных цен производителя на жизненно необходимые и важнейшие лекарственные средства» от 14.12.2009 г. № 983н/447а (утратил силу в связи с изданием Приказа Минздравсоцразвития РФ и ФСТ РФ от 18.11.2010 г. № 1010н/541-а) // Российская газета. 2009. 30 дек.

⁸ Приказ Федеральной службы по тарифам РФ «Об утверждении методики определения органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации предельных оптовых и предельных розничных надбавок к фактическим отпускным торговым ценам производителей на жизненно необходимые и важнейшие лекарственные средства» от 11.12.2009 г. № 442-а // Российская газета. 2009. 21 дек.

чила право отменять региональные надбавки на ЖНВЛС, если они установлены с нарушениями законодательства, а Росздравнадзор — проводить мониторинг цен и ассортимента ЛС. Для контроля ценообразования по всей товарной «цепочке» введена определенная форма соглашений между производителями лекарств, импортерами, оптовиками и аптечными организациями, заполняемая на каждом этапе обращения препарата с указанием его цены и торговой надбавки. Завышение цен со стороны фармдистрибуторов и аптечных организаций рассматривается теперь как грубое нарушение лицензионных требований и может служить основанием для отзыва либо аннулирования лицензии.

Внедрение новой системы регулирования цен на лекарственные средства не привело к заметному росту доступности лекарств для населения. Несмотря на заявления Росздравнадзора, что зарегистрированные цены на лекарства стали в среднем на 25,6% ниже, чем до введения новых ограничений, отметим, что речь идет лишь о препаратах, входящих в перечень ЖНВЛС. По оценкам маркетингового агентства DSM Group, он охватывает около 20% суммарного объема фармацевтического рынка России, при этом если в коммерческом сегменте доля ЖНВЛС составляет 35,4%, то в сегменте госзакупок — 83,4%. Таким образом, ограничения затрагивают в основном лекарственные препараты, закупки которых финансируются из госбюджета⁹.

Распоряжением Правительства РФ был утвержден новый перечень ЖНВЛС, который по сравнению с прежним сократился с 658 МНН до 495¹⁰. Качественное содержание этого перечня вызывает много вопросов. Из 500 наименований препаратов российского списка ЖНВЛС лишь 222 перекликаются со списком жизненно важных лекарств, рекомендованных Всемирной организацией здравоохранения, 76 лекарств, вошедших в перечень, — только отечественного производства, 261 препарат выпускается как российскими, так и зарубежными производителями, 163 — только зарубежного производства. Повышение до 68% доли отечественных препаратов в новом списке явно свидетельствует о стремлении российского правительства стимулировать внутреннее производство ЖНВЛС¹¹.

Вместе с тем предложенные Минздравсоцразвитием России схемы расчета надбавок на ЖНВЛС делают нерентабельным производство ряда традиционных отечественных препаратов. Например, препарат «Атропин» компании «Дальхимфарм», применяемый при лечении язвенной болезни желудка, капли «Отривин», антибиотики «Элефлокс», рентгеноконтрастный препарат «Урографин» и другие не были зарегистрированы их производителями, поскольку рассчитанные на них предельные цены оказались ниже себестоимости.

⁹ Матвеева А. Указ. соч.

¹⁰ Распоряжение Правительства РФ «Об утверждении Перечня жизненно необходимых и важнейших лекарственных средств» от 30.12.2009 г. № 2135-р (утратило силу в связи с изданием распоряжения Правительства РФ от 11.11.2010 г. № 1938-р, утвердившего Перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов на 2011 год) // Российская газета. 2010. 13 янв.

¹¹ Матвеева А. Указ. соч.

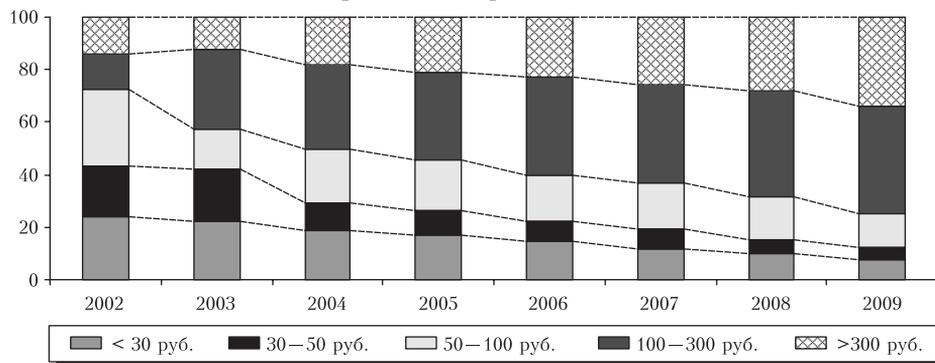
В результате в условиях сужения выбора многие российские лекарства замещаются более дорогими импортными аналогами. Это выгодно дистрибуторам (надбавки для них рассчитывают от цены производителя), но противоречит самой идее госрегулирования цен на лекарства. Усиливающуюся на протяжении последних лет тенденцию вымывания дешевых лекарственных средств иллюстрирует рисунок.

Устанавливая более высокую цену, производитель пытается увеличить заинтересованность участников канала распределения в сохранении соответствующего препарата в ассортименте (так, аптеки и дистрибуторы могут благодаря этому повысить маржу в абсолютном выражении). Чем ниже отпускная цена производителя, тем меньше в абсолютном выражении наценка, устанавливаемая участниками канала распределения, и тем выше риск исчезновения препарата из продажи. Те, кто утверждает, что процесс вымывания дешевых лекарств из ассортимента аптек идет по причине завышения цены производителем при регистрации, не понимают суть происходящего. Более дешевые лекарства выпадают из ассортимента, поскольку на более дорогих аналогах можно получить больший процент при ограниченной надбавке.

Методика регулирования цен не совершенна. Часть фармкомпаний получали отказы при регистрации цен, но никто сегодня не учитывает затраты, связанные с процессами инвестирования, перехода на европейские требования производства — Good Manufacturing Practice (GMP). Пока массового снижения цен не произошло, хотя можно говорить о некоторой их стабилизации.

Отметим, что методика Минздравсоцразвития отличается также от постановления Правительства РФ «О совершенствовании государственного регулирования на ЖНВЛС». В постановлении указано, что предельные цены зарубежных производителей регистрируются с учетом цен в референтных странах плюс логистические расходы, российские — с учетом цен на аналоги, затрат на обслуживание кредитов, развитие производства и уплату налогов, то есть принцип референтный, а не исторический. Однако методика Минздравсоцразвития фактически замораживает цены. Производители не могут их поднять,

Динамика изменения ценовой структуры ассортимента лекарственных средств в России



Источник: ЦМИ «Фармэксперт» (pharmapractice.ru/19617).

Рис.

даже если вырастет себестоимость препарата (например, из-за удорожания субстанции). Снижать цену производителям тоже невыгодно, поскольку именно на нее чиновники будут ориентироваться, устанавливая цену на следующие полгода. Кроме того, как отмечено выше, снижение цены ведет к уменьшению прибыли участников канала распределения и риску вымывания препарата из ассортимента.

Очевидно, в долгосрочной перспективе недополученную прибыль от реализации ЖНВЛС фармацевтические компании будут компенсировать за счет повышения цен на препараты, не входящие в этот перечень. Хотя по состоянию на июль 2010 г., по данным ЦМИ «Фармэксперт», цены на лекарства, не вошедшие в перечень ЖНВЛС, не изменились, следует помнить, что до 1 сентября 2010 г. региональные власти еще регулировали торговую надбавку на препараты, не входящие в перечень ЖНВЛС, на основании постановления Правительства РФ от 07.03.1995 г. № 239 «О мерах по упорядочению госрегулирования цен (тарифов)». После вступления в силу Федерального закона «Об обращении лекарственных средств» государственному регулированию подлежат только препараты из перечня ЖНВЛС.

С 1 января 2011 г. даже на лекарства, входящие в перечень ЖНВЛС, цены в больших аптеках должны были возрасти еще как минимум на 12%. С этого момента изменилась система налогообложения компаний с численностью работающих более 100 человек: вместо упрощенной схемы уплаты (ЕНВД) им придется платить НДС, налог с наценок, налог на имущество и налог с прибыли. Все это добавляет к цене лекарства не менее 10%. Еще 2% потребуются, чтобы выполнить новые требования по изменению упаковки препаратов. Лекарства станут дороже, оборот аптечной сети уменьшится. Получается, что крупные аптеки, которые обеспечивают хранение и реализацию лекарств по строгим правилам и инвестируют в качество обслуживания, окажутся в невыгодных конкурентных условиях по сравнению с малыми предприятиями, которые вообще легко могут исчезнуть.

Реализация новой системы государственного регулирования цен может стимулировать процесс обратного импортозамещения, когда из-за исчезновения некоторых отечественных препаратов освободится ниша для иностранных аналогов, в большинстве случаев более дорогих. Цены будут расти несмотря на сдерживающие меры, и этот процесс необратим. Проверка ФАС РФ показывает, что цены на самый дешевый и самый дорогой российский препарат с одинаковым МНН различаются в 9,7 раза, а на самый дешевый российский и самый дорогой зарубежный — в 60 раз¹².

Кроме того, с 1 января 2011 г. ввозные цены на импортные препараты фиксируются в рублях, что ставит иностранных производителей в зависимость от колебаний валютного курса. В случае ослабления рубля, как в августе и сентябре 2011 г., они могут приостановить поставки лекарственных средств, что для России, где 80% лекарственного рынка в денежном и 36% в натуральном выражении занято импортной продукцией, не сулит ничего хорошего.

¹² Балашов А. И. Указ соч.

По мнению чиновников ФАС, регистрация предельных отпускных цен должна проводиться с учетом цен на лекарства-аналоги, что позволит снизить цены на иностранные препараты. Производителей существующая система не устраивает, но предложение ФАС также не соответствует их интересам. Заметим, что не все страны можно считать референтными. Системы здравоохранения в разных странах построены на различных принципах: в одних преобладает финансирование за счет пациента (цены самые высокие и очень волатильные), в других — за счет государства (цены ниже), в третьих — за счет страховых компаний (цены самые низкие), поэтому использовать сложившиеся в них цены для расчета усредненного показателя с экономической точки зрения бессмысленно¹³. Логичнее регулировать цены только на препараты, за которые государство само выплачивает компенсацию пациентам через систему дополнительного лекарственного обеспечения (ДЛО), сохранив рыночное ценообразование для остальных ЛС.

Механизм контроля цен на лекарственные средства в канале распределения

Очевидно, обеспечить приемлемый уровень цен на лекарственные препараты можно, только контролируя ценообразование на всех этапах производственно-сбытовой цепочки (производитель, дистрибутор, аптека), в противном случае в звене, которое не регулируется, наценка искусственно увеличится. В России в настоящее время применяется двухэтапная модель контроля цен (производитель и канал распределения — иными словами, дистрибутор и аптека регулируются по единой методике). Суть этой модели состоит в том, что для производителя регистрируется максимальная оптовая отпускная цена препарата, а для канала распределения устанавливается максимальная суммарная наценка.

Данный подход внешне выглядит логичным, так как позволяет контролировать цены в рознице: при установлении максимально допустимого уровня наценки по всему каналу распределения из сбытовой цепочки выдавливаются ранее искусственно введенные в нее посредники, устанавливающие свои наценки. Однако у него имеется серьезный недостаток — отсутствует разделение между дистрибутором и аптекой. Как следствие, участники канала распределения делят маржу самостоятельно, и более сильный партнер по переговорам может получить большую часть суммарной наценки.

Но есть и более важный недостаток: в этой модели дистрибутор и аптека рассматриваются как обычные предпринимательские структуры, вложившие определенные средства в закупку товара и стремящиеся обеспечить приемлемый уровень доходности. При этом забывают, что аптеки выполняют важную социальную функцию по обеспечению доступности ЛС, и воспринимать их как обычные коммерческие предприятия не совсем корректно. Кроме того, аптеки зачастую не вкладыв-

¹³ Орлов А. С. Методические подходы к анализу цен на российском фармацевтическом рынке: Дисс. ... канд. фарм. наук. СПб.: СПХФА, 2006.

вают собственный капитал в покупку препаратов, а пользуются длительными отсрочками платежа, которые предоставляют дистрибуторы, и фактически расплачиваются за поставленный им товар из средств, полученных от конечных потребителей. Во многом аналогичная ситуация с дистрибуторами, которые также пользуются отсрочкой платежа.

На наш взгляд, совершенствовать ценообразование на ЛС в канале распределения можно по двум направлениям. В соответствии с первым следует законодательно установить три показателя: максимальную суммарную наценку в канале распределения (оптовое звено + аптека); максимальную наценку оптового звена; максимальную наценку аптеки. При этом должно выполняться следующее равенство:

$$\frac{M_{\text{сов}}^{\text{max}}}{100\%} = \left(1 + \frac{M_{\text{опт}}^{\text{max}}}{100\%}\right) \left(1 + \frac{M_{\text{апт}}^{\text{max}}}{100\%}\right) - 1, \quad (1)$$

где: $M_{\text{сов}}^{\text{max}}$ — максимально разрешенная совокупная ставка наценки на ЛС во всем канале распределения (устанавливается в процентах к надлежащим образом зарегистрированной цене производителя); $M_{\text{опт}}^{\text{max}}$ — максимально разрешенная совокупная ставка наценки на ЛС в оптовом звене канала распределения (устанавливается в процентах к надлежащим образом зарегистрированной цене производителя); $M_{\text{апт}}^{\text{max}}$ — максимально разрешенная совокупная ставка наценки на ЛС в рознице (устанавливается в процентах к отпускной цене поставщика, снабжающего аптеку). Такая модель, на наш взгляд, способствует более корректному распределению дохода от торговли ЛС между оптовым и розничным звеньями канала распределения.

К сожалению, этот подход имеет существенный недостаток: у дистрибуторов и аптек появляется стимул исключить из своего ассортимента дешевые препараты, так как для них прибыль в расчете на единицу товара очень мала, а в отдельных случаях может вообще быть отрицательной. Дело в том, что ЛС, независимо от их стоимости (в этом их принципиальное отличие, например, от продуктов питания), поставляются в упаковках примерно одинакового размера, и логистические затраты дистрибутора и аптеки на обработку одной упаковки приблизительно одинаковы и не зависят от цены лекарства¹⁴. Для недорогих препаратов эти затраты могут превышать допустимый уровень наценки (в абсолютном выражении), что приводит к отсутствию у дистрибуторов и аптек заинтересованности в организации сбыта таких лекарств. Поскольку дешевые препараты особенно важны для малообеспеченных слоев населения, подобное поведение участников каналов распределения еще больше ухудшает лекарственное обеспечение и качество жизни этой категории потребителей.

Для решения данной проблемы можно рекомендовать использовать второе направление совершенствования ценообразования. Оно учитывает специфику деятельности дистрибуторов и аптек: независимость затрат на сбыт лекарственных препаратов от их стоимости и наличие отсрочек платежа, благодаря которым инвестирование в закупку препаратов минимально. По сути, дистрибуторы и аптеки выступают

¹⁴ Матвеева А. Указ. соч.

не столько как перепродавцы в классическом понимании, сколько как логистические операторы, предоставляющие услугу по распространению ЛС. Поэтому, на наш взгляд, целесообразно разделить ЛС на три группы: низшего, среднего и верхнего ценового уровня.

Для лекарств, включенных в среднюю ценовую группу, регулирование наценки канала распределения должно происходить на основе формулы (1). Принципы регулирования цен на лекарства, отнесенные к низшей и верхней ценовым группам, будут иными. В случае дешевых лекарств необходимо обеспечить их доступность для населения на основе гарантированного наличия в ассортименте дистрибуторов и аптек, предоставляя участникам канала распределения возможность получить гарантированный минимальный доход от их продажи. Таким образом, в этой ценовой группе наценка должна устанавливаться не в процентном выражении от отпускной цены производителя, а в виде абсолютной величины, не зависящей от фактической цены и равной нормативному доходу участников канала распределения от предоставления логистических услуг по распространению ЛС. Как и в случае формулы (1), величина наценки должна устанавливаться законодательно и включать три параметра — полную наценку для всего канала распределения, наценку для оптового звена и наценку аптеки:

$$\Pi_{\text{опт}} = \Pi_{\text{произв}} + N_{\text{кр}} = \Pi_{\text{произв}} + N_{\text{опт}} + N_{\text{апт}} = \Pi_{\text{опт}} + N_{\text{апт}}, \quad (2)$$

где: $\Pi_{\text{опт}}$ — розничная цена на препарат в аптеке, руб.; $\Pi_{\text{произв}}$ — должным образом зарегистрированная отпускная цена производителя, руб.; $\Pi_{\text{опт}}$ — цена на препарат у поставщика аптеки (последнего элемента оптового звена), руб.; $N_{\text{кр}}$ — суммарная величина наценки для всего канала распределения, руб.; $N_{\text{опт}}$ — наценка в оптовом звене, руб.; $N_{\text{апт}}$ — наценка аптеки, руб.

Отметим, что предлагаемые значения наценки представляют собой не максимальные, а нормативные величины, то есть государство гарантирует участникам канала распределения право на получение нормативного дохода в размере установленной величины наценки и не вынуждает их к его снижению (пресекая при этом повышение). Цель этой наценки — мотивировать аптеки и дистрибуторов поддерживать полный ассортимент недорогих ЛС.

Разумеется, эта мера приведет к повышению цен на ряд доступных лекарственных препаратов. Тем не менее за счет их невысокой стоимости удорожание в абсолютном значении не будет существенным, а качество лекарственного обеспечения населения с низкими доходами повысится за счет наличия недорогих препаратов во всех аптеках.

Важно корректно определить размер таких наценок. На наш взгляд, его можно устанавливать на основе статистического анализа затрат дистрибуторов и аптек на обслуживание единицы ЛС (одной упаковки):

$$N_{\text{опт}} = Z_{\text{опт}} \frac{M_{\text{гар}}}{100\%}, \quad (3)$$

где: $Z_{\text{опт}}$ — средние затраты оптового звена на организацию продажи одной единицы ЛС, руб.; $M_{\text{гар}}$ — гарантированная доходность дистри-

бутора, % (устанавливается нормативно; по нашему мнению, ее величина не должна превышать 5% в силу социальной значимости таких лекарств). Таким образом, размер наценки определяется на основе нормирования средних затрат на логистическую обработку одной упаковки препарата. Для аптек размер наценки устанавливается по аналогичной методике.

Возможен еще один подход: если Π_{\max} — верхний порог отпускной цены производителя для лекарств, отнесенных к нижней ценовой группе, то в соответствии с формулой (1)

$$H_{\text{опт}} = \Pi_{\max} \frac{M_{\text{опт}}^{\max}}{100\%} \quad (4)$$

и

$$H_{\text{апт}} = \Pi_{\max} \frac{M_{\text{апт}}^{\max}}{100\%} \left(1 + \frac{M_{\text{опт}}^{\max}}{100\%} \right). \quad (5)$$

Иными словами, допустимая наценка на препараты нижней ценовой группы одинакова и рассчитывается с применением формулы (1) к верхнему порогу отпускной цены производителя, установленному для этой группы.

Возможен довольно экзотический вариант распространения ЛС нижней ценовой группы, при котором аптека не устанавливает на них наценку, но при этом получает от государства регулярную фиксированную компенсацию за выполнение социальных функций по дистрибуции дешевых препаратов. В результате аптеки в принципе не осуществляли бы закупки ЛС данной группы; такие препараты централизованно приобретались бы государством с последующим распределением по аптекам с условием их продажи по фиксированной цене. В конце отчетного периода аптека перечисляла бы государству выручку от продажи этих препаратов и получала бы фиксированное вознаграждение за услуги по дистрибуции. Применение такой модели может быть оправданно для инновационных препаратов, разработанных и произведенных в России. Это позволило бы решить проблему их включения в аптечный ассортимент и обеспечения ценовой доступности для населения.

Применительно к ЛС верхней ценовой группы задача регулирования цены состоит, с одной стороны, в обеспечении их ценовой доступности для населения, а с другой — в ослаблении стимулов для аптек заменять дешевые лекарства дорогими. Поэтому для них также можно применить единообразный механизм определения наценки в соответствии с формулами (3)–(5):

$$H_{\text{опт}} = \Pi_{\min} \frac{M_{\text{опт}}^{\max}}{100\%} \quad (6)$$

и

$$H_{\text{апт}} = \Pi_{\min} \left(1 + \frac{M_{\text{опт}}^{\max}}{100\%} \right) \left[\left(1 + \frac{M_{\text{апт}}^{\max}}{100\%} \right) - 1 \right], \quad (7)$$

где Π_{\min} — нижний ценовой порог зарегистрированной отпускной цены производителя для лекарств, входящих в эту группу. Такая модель позволит избежать чрезмерно высоких цен на дорогостоящие лекарства и при этом обеспечить приемлемый уровень доходности для дистрибуторов и аптек.

Механизм контроля отпускных цен производителей лекарственных средств

Как уже говорилось, необходимо восстановить инновационный потенциал отечественной фармацевтической отрасли, во многом разрушенный за годы реформ. Для этого нужно защитить финансовые интересы предпринимателей, желающих инвестировать в разработку инновационных лекарственных препаратов в нашей стране.

Например, в электроэнергетике используют систему RAB, гарантирующую стабильные цены накупаемую электроэнергию в среднесрочном периоде, что позволяет инвесторам рассчитывать на стабильный доход и минимизирует их риски. Данная система стимулирует электроэнергетические компании снижать собственные издержки, так как при гарантированном уровне цен все сэкономленные деньги увеличат прибыль компании. Это способствует повышению эффективности использования энергоресурсов и внедрению современных технологий.

В фармацевтической отрасли необходимо внедрить аналогичную методику. Ее ключевыми элементами должны стать частичное субсидирование государством стоимости лекарственного средства и обеспечение должного уровня доходности за счет компенсации инфляции.

Субсидировать стоимость ЛС целесообразно, если инновационный препарат оказался дороже импортного аналога. Разумеется, можно потребовать, чтобы российское ЛС обязательно было дешевле зарубежного, однако у российских инновационных компаний нет возможности экономить на эффекте масштаба, а для получения результатов, аналогичных зарубежным, в нашей стране нужны не меньшие инвестиции. В лучшем случае такой подход приведет к имитации инновационной деятельности, когда за новые препараты будут выдавать дженерики или препараты, полученные путем внесения незначительных изменений в приобретенную за рубежом молекулу.

Поэтому государству надо субсидировать стоимость инновационных препаратов, разработанных в России, чтобы сделать их конкурентоспособными на внутреннем рынке. Причем такие субсидии должны предоставляться с соблюдением следующих условий:

— на ограниченный срок, достаточный, чтобы путем создания эффекта масштаба и оптимизации издержек предприятие-разработчик могло довести цену до приемлемого уровня (то есть существенно — не менее чем на 20% — ниже цены зарубежного аналога при сопоставимом качестве и обязательном соблюдении требований GMP);

— предприятие должно обосновать свой уровень издержек и принять обязательства по его снижению; если эти обязательства выполнить не удалось, то субсидирование прекращается.

В первые годы сбыта нового препарата компания должна иметь гарантированный уровень реальной доходности, не зависящий от инфляции. На наш взгляд, методика расчета цены в данном случае может иметь следующий вид:

$$C_{\text{произв}} = Z_{\text{произв}} \left(1 + \frac{M_{\text{произв}}}{100\%} \right) \left(1 + \frac{I}{100\%} \right)^{\frac{n}{2}}, \quad (8)$$

где: $C_{\text{произв}}$ — должным образом зарегистрированная отпускная цена производителя, руб.; $Z_{\text{произв}}$ — затраты производителя на выпуск одной единицы ЛС с учетом субсидирования, руб.; $M_{\text{произв}}$ — гарантированная ставка наценки производителя (устанавливается нормативно и призвана обеспечить инвестору минимальный гарантированный доход на вложенный капитал), %; I — ожидаемый уровень инфляции, %; n — срок действия договора об обеспечении требуемого уровня цен между производителем ЛС и государством, лет. В течение этого срока производитель обязуется удерживать установленный уровень цен и не пересматривать его, а государство принимает на себя обязательство включить препарат в программу ДЛО (с компенсацией его стоимости конечным пациентам) и при этом не включать в нее аналоги зарубежного производства.

Третий множитель в формуле (8) представляет собой среднегеометрическое от абсолютного значения инфляции в конце первого и последнего года срока действия договора между компанией-производителем и государством. Его экономический смысл состоит в том, что в первой половине срока реальная доходность инвестиций существенно превышает гарантированный минимум $M_{\text{произв}}$ за счет опережающей компенсации инфляции. В этот период производитель может ускоренно окупить свои вложения (и инвестировать в разработку новых препаратов), чтобы в течение второй половины срока действия договора предлагать ЛС по более низкой (в реальном выражении) цене, так как инфляция больше компенсироваться не будет. Вероятно, применение такой модели оправданно при условии, что инвестор не будет изымать полученный от компенсации доход в виде дивидендов, а реинвестирует его в разработку новых препаратов.

* * *

В настоящее время при подготовке программ регулирования цен на ЛС основное внимание уделяют интересам пациентов, издержки которых на получение доступа к лекарственному обеспечению стремятся минимизировать. Безусловно, здоровье нации — базовая ценность, однако не следует забывать о том, что в условиях рыночной экономики фармацевтическая отрасль, как и любая другая, ориентирована не только на реализацию социальных функций, но и на получение прибыли. Если пренебречь этим фактом, можно снизить качество лекарственного обеспечения. В статье предложены модели регулирования цен на лекарственные препараты с учетом интересов как пациентов, так и производителей и участников каналов распределения. Надеемся, что полученные результаты окажутся полезными для специалистов по экономике здравоохранения и лекарственного обеспечения — и теоретиков, и практиков.

PROBLEMS OF THEORY

A. BELYANIN, I. EGOROV

The Legacy of the Outstanding Economist
(*The Centenary of Maurice Allais*)

The paper is devoted to Maurice Allais, the Nobel prize winner and one of the most original and deep-thinking economist whose centenary is celebrated this year. The authors describe his contributions to economics, and his place in contemporary science — economics and physics, as well as his personality and philosophy. Scientific works by Allais, albeit translated into Russian, still remain little known. The present article aims to fill this gap and to pay tribute to this outstanding intellectual and academic, who deceased last year, aged 99.

I. PAVLOV

Ambiguity Aversion Phenomenon and Rational Choice Theory

The paper analyzes ambiguity aversion that is one of the main anomalies characteristic for the individual behaviour of economic agents making choice in the face of uncertainty. It shows that this phenomenon plays a major role in the contemporary rational choice theory and hence is widely discussed both by economic theorists and experimental economists. The article further elaborates on the nature of this phenomenon and considers its main causes.

DEMOGRAPHY AND LABOR MARKET

S. IVANOV

International Migration in Russia: Dynamics, Policies, Forecast

Large flows of migrants into low fertility countries increase the weight of international migration in the population dynamics. The current net migration inflow to Russia is about 350 thousand people per year. Migration hypotheses of the population projections include the assumption of constancy of this level until 2050; net migration of 50 thousand people per year; zero net migration and net migration at the level of 900 thousand people per year. Migration hypotheses are combined with the hypotheses of future trends in fertility, including the low, the middle and the high variants. With low fertility and zero net migration the population by 2050 will be reduced by almost half. Stable migration combined with low fertility will not prevent depopulation of the order of almost $\frac{1}{3}$ by 2050. If fertility trend follows the high path and migration remains constant the population size will be restored in 10 years and then will increase by 10 per cent. To restore the population size by 2020 with slowly increasing fertility, approximately 1,5 million people more should immigrate into Russia every year than emigrate from it.

V. GIMPELSON, A. ZUDINA

**Informal Workers in the Russian Economy:
Who Are They and How Many?**

The paper discusses the evolution of the informal employment in the Russian labor market over the last decade. It uses all consecutive waves of the

Labor Force Survey conducted by the Russian Federal State Statistics Service in 1999–2009. Looking inside the informality and tracing its evolution over time, we pay special attention to heterogeneity of the informal employment and distinguish salaried informal workers and informal self-employed as two major informal groups. Simple descriptive analysis is complemented by estimating marginal effects from multinomial logit regressions. Additionally, we use cross-section estimates of informality for all Russian regions for 1999–2009 and build a new hand-made panel database with regions as observations.

E. EFIMOVA

Low-wage Workers on the Labor Market of the Russian Federation Regions: What Russian Statistics Does not Say

Approaches to the definition of the number of low-wage workers, developed in the world practice, are investigated in the paper. Using Eurostat approach, the author defines decency wage threshold and the share of low-wage workers in the Russian Federation in 2007–2009. The reasons for low wages in the Russian regions are revealed, and recommendations to reduce the number of low-wage workers are offered.

D. STREBKOV, A. SHEVCHUK

Electronic Self-employment in Russia

The paper is devoted to electronic self-employment as a new phenomenon of the labor market in the information society. The authors analyze the growing sector of self-employed professionals (freelancers) working remotely via Internet. Extensive quantitative data from online standardized surveys reveal the main demographic, social and professional characteristics of Russian-speaking e-lancers, as well as motivational, organizational and financial issues.

ECONOMICS OF PUBLIC HEALTH

I. ROZMAINSKY

Why Does Health Capital Increase in the Developed Countries and Decrease in Post-Soviet Russia?

(An Attempt at Post Keynesian Explanation)

The article formulates the post Keynesian approach to dynamics of health capital. The author shows that this dynamics scarcely depends on rational calculation of expected benefits and costs because these are unknown. Investment in health capital is determined mainly by the degree of animal spirits, features of conventional judgment, habits, social norms and rules. In the developed countries these factors contribute to accumulation of health capital and, consequently, increasing life expectancy. In post-Soviet Russia health capital decreases — and life expectancy is low — first of all, due to investor myopia (unwillingness to take into account distant future) caused by higher uncertainty.

O. CHIRKUNOV

Managing Motives in Public Health

Certain solutions in politics and economics seem self-evident, at first glance. It seems one should simply correct an obvious mistake and the world will change for the better. However, when the good deed has been done, the result may be

quite far from what was expected. Reforms can only be successful if they take into account the interests and motives of all the participants of the process. Starting from this thesis, the author discusses the stages in the public health reform in Russia and proposes an explanation why many government's actions in this field turn out to be ineffective and fail to reach the intended goal.

I. KOTLYAROV, A. BALASHOV

The Contradictions of the State Policy on Regulation of Prices on Medicines: Problems and Ways of Their Solving

The article analyzes the existing model of regulation of prices on medicines in the Russian Federation. Problems of this model are described (especially the fact that it stimulates elimination of cheaper medicines from the product range of pharmacies and pharmaceutical distributors and hinders investments into local development of innovative medicines). Ways to solve these problems are proposed. It is demonstrated that all medicines should be divided into three groups according to their price, and for each group a special method of price regulation should be used. It is also proposed to implement a guaranteed level of profitability of local developers of innovative medicines.

Журнал «Вопросы экономики»

представляет новую книгу:



Шон КЛИРИ, Тьерри МАЛЬРЕ
Глобальные риски. Деловой успех в беспокойные времена /
Пер. с англ. М. : Вопросы экономики, 2011. — 223, [1] с.

В современном мире, где все быстро меняется и взаимосвязи между разными явлениями становятся все сложнее, ключом к выживанию и успеху становится грамотное управление рисками. Причем особую значимость сегодня приобретают глобальные риски, то есть риски, которые не могут контролироваться отдельными компаниями. В книге Ш. Клири и Т. Мальре показано, какими могут быть эти риски и каковы наиболее эффективные стратегии работы с ними.

«В книге Шона Клири и Тьерри Мальре я обнаружил замечательное исследование проблематики риска в историческом контексте, описание методов оценки и управления рисками и, что самое главное, анализ того, какими возможностями наделяет нас риск».

*С. ДиПьяцца, главный управляющий компании
PricewaterhouseCoopers International Ltd. (2002—2009),
вице-президент компании Citi*

«Эта книга должна стать обязательным чтением для всех, кого интересует понимание многочисленных новых источников волатильности, меняющих облик нашего мира. В ней вы найдете важные и глубокие идеи по поводу новых рисков, с которыми мы сталкиваемся, а также полезные мысли о том, как относиться к новым факторам неопределенности и как преодолевать последствия непредвиденных событий».

*М. Наим, главный редактор
журнала «Foreign Policy» (1996—2010)*

«Клири и Мальре удался анализ сложной природы риска, а также характеристика факторов неопределенности и форм реакции на нее со стороны тех, кто разрабатывает стратегии управления рисками. В книге предложены ценные и содержательные рекомендации для лидеров бизнеса. Нет сомнений в том, что эти идеи помогут топ-менеджерам в их работе с локальными и глобальными рисками, которые встречаются все чаще в нашем усложняющемся мире».

*Г. Кунройтер, профессор Уортонской школы бизнеса
при Пенсильванском университете*

По вопросам приобретения этой и других книг,
вышедших в нашем издательстве,
обращаться по тел.: (495) 436-01-43
или по электронной почте: mail@vopreco.ru

Льготная подписка для физических лиц

Извещение	НП «Вопросы экономики» ИНН 7727071670, КПП 772701001, р/с 40703810687900000002 в Московском ф-ле ОАО АКБ «Росбанк» г. Москва, к/с 30101810200000000272, БИК 044552272 Ф.И.О.: _____ Адрес доставки (с индексом): _____ _____ <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 70%; text-align: center;">Назначение платежа</td> <td style="width: 30%; text-align: center;">Сумма</td> </tr> <tr> <td>Подписка на журнал «Вопросы экономики» I полугодие 2012 г.</td> <td style="text-align: center;">2520 – 00</td> </tr> </table> С условиями приема банком указанной суммы ознакомлен и согласен _____ « ____ » _____ 2011 г. (подпись плательщика) (дата платежа)	Назначение платежа	Сумма	Подписка на журнал «Вопросы экономики» I полугодие 2012 г.	2520 – 00
Назначение платежа	Сумма				
Подписка на журнал «Вопросы экономики» I полугодие 2012 г.	2520 – 00				
Кассир					
Квитанция	НП «Вопросы экономики» ИНН 7727071670, КПП 772701001, р/с 40703810687900000002 в Московском ф-ле ОАО АКБ «Росбанк» г. Москва, к/с 30101810200000000272, БИК 044552272 Ф.И.О.: _____ Адрес доставки (с индексом): _____ _____ <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 70%; text-align: center;">Назначение платежа</td> <td style="width: 30%; text-align: center;">Сумма</td> </tr> <tr> <td>Подписка на журнал «Вопросы экономики» I полугодие 2012 г.</td> <td style="text-align: center;">2520 – 00</td> </tr> </table> С условиями приема банком указанной суммы ознакомлен и согласен _____ « ____ » _____ 2011 г. (подпись плательщика) (дата платежа)	Назначение платежа	Сумма	Подписка на журнал «Вопросы экономики» I полугодие 2012 г.	2520 – 00
Назначение платежа	Сумма				
Подписка на журнал «Вопросы экономики» I полугодие 2012 г.	2520 – 00				
Кассир					

На I полугодие 2012 г. Вы можете оформить подписку на наш журнал через Редакцию. (Сравните! Это должно быть значительно дешевле обычной подписки через местное почтовое отделение.) Для этого:

- вырежьте бланк квитанции (или распечатайте его с нашего сайта в Интернете: www.vopresco.ru);
- **разборчиво** заполните графы «Ф.И.О» и «Адрес доставки (с индексом)»;
- предъявив паспорт, оплатите квитанцию в Сбербанке (или любом другом банке). Оплаченная квитанция является документом, подтверждающим заключение Вами договора подписки;
- копию оплаченной квитанции пришлите в Редакцию по факсу, электронной или обычной почте.

Журналы будут доставляться Вам простой бандеролью по указанному в квитанции адресу. Доставка включена в стоимость подписки.

Телефон для справок: (495) 436-01-43

Льготная подписка для физических лиц

ЗАПОЛНИТЕ БЛАНК НА ОБОРОТЕ	ПОДПИСКА 2012 I полугодие
ЗАПОЛНИТЕ БЛАНК НА ОБОРОТЕ	ПОДПИСКА 2012 I полугодие

Технический редактор, компьютерная верстка — Т. Скрыпник
Корректор — Л. Пуцаева

Издатель: НП «Редакция журнала „Вопросы экономики“» (юр. адрес: 117218, Москва, Нахимовский пр., д. 32; факт. адрес: 119606, Москва, просп. Вернадского, д. 84, корп. 2). Журнал зарегистрирован в Госкомитете РФ по печати, рег. № 018423 от 15.01.1999. **Адрес редакции:** 119606, Москва, просп. Вернадского, д. 84, корп. 2. **Тел./факс:** (495) 436-01-43. **E-mail:** mail@vopreco.ru

Индекс журнала: в каталоге агентства «Роспечать» — 70157; в каталоге «Почта России» — 10788; в Объединенном каталоге — 40747. Цена свободная.

Подписано в печать 03.10.2011. Формат 70 × 108^{1/16}. Бумага офсетная. Печать офсетная. Усл. печ. л. 14,00. Уч.-изд. л. 12,4. Тираж 3 450 экз.

Отпечатано в типографии ОАО «Издательский дом „Красная Звезда“». Адрес: 123007, г. Москва, Хорошевское шоссе, д. 38. www.redstarph.ru. Заказ № 4575.

Перепечатка материалов из журнала «Вопросы экономики» только по согласованию с редакцией. Редакция не имеет возможности вступать с читателями в переписку, рецензировать и возвращать не заказанные ею материалы. © НП «Редакция журнала „Вопросы экономики“», 2011.