



НЕЗАВИСИМЫЙ ИНСТИТУТ
СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА: РЕАЛИИ XXI ВЕКА

Выпуск 1

Серия “Грантовые проекты ИСП —
IISP Grantees’ Papers”
GP1/2003/04

Москва – 2003

Серия “Грантовые проекты НИСП — IISP Grantees” Papers” представляет результаты исследований, выполненных на средства грантов, предоставленных программой “Социальная политика: реалии XXI века”. Задача данной серии – обеспечить читательской аудитории доступ к лучшим исследованиям по различным направлениям социальной политики, выполненным исследователями из разных научных школ и регионов в рамках грантовых конкурсов НИСП. Опубликованные материалы отражают личные взгляды авторов и не обязательно совпадают с позицией Независимого института социальной политики. Ваши отклики и комментарии просим направлять авторам работ по электронной почте или почтовому адресу НИСП.

Социальная политика: реалии XXI века. Выпуск 1:
GP1/2003/04 / Независимый институт социальной политики. –
М.: “СИГНАЛЬ”, 2003. – 166 с.

ISBN 5-7017-0571-4

Сборник содержит статьи грантополучателей третьего тура конкурса “Социальная политика: реалии XXI века”, проводившегося Независимым институтом социальной политики в 2000—2002 гг. при финансовой поддержке Фонда Форда.

ISBN 5-7017-0571-4 © Независимый институт социальной политики,
2003

Полная или частичная перепечатка данной публикации возможна только с письменного согласия Независимого института социальной политики. При цитировании ссылка на издание обязательна.

Содержание

Об авторах	5
Введение	7
Неправовые трудовые практики в современной России и задачи социальной политики (Т.И.Заславская, М.А.Шабанова)	10
Трудовые мигранты в российской провинции: от стратегии выживания к стратегии стабильных заработков (С.В. Рязанцев)	39
Длительное пребывание в регистре безработных: низкий уровень образования, неудачное стечение обстоятельств, или что-то еще? (И.А. Денисова, А.М. Донецкий, О.А. Колесникова, А.А. Федченко, Н.И. Лядова).....	73
Масштабы распространения бедности городского населения России и адресная помощь беднейшим (М.С. Токсанбаева)	103
Пожилой человек в сельской местности: родственные связи и межпоколенные трансферты (Е.И. Иванова).....	135
О НЕЗАВИСИМОМ ИНСТИТУТЕ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ	165

Об авторах

Денисова Ирина Анатольевна — доктор экономики Манчестерского университета (Великобритания), ведущий научный сотрудник Центра экономических и финансовых исследований и разработок (Москва)

Донецкий Анатолий Митрофанович — к.э.н., Первый заместитель руководителя Департамента ФГСЗН по Воронежской области

Заславская Татьяна Ивановна — академик РАН, со-президент Междисциплинарного академического центра социальных наук (Интерцентра) Московской высшей школы социальных и экономических наук (МВШСЭН)

Иванова Елена Игоревна — к.э.н., старший научный сотрудник, Центр демографии и экологии человека Института народнохозяйственного прогнозирования РАН

Колесникова Ольга Андреевна — д.э.н., доцент, руководитель Департамента ФГСЗН по Воронежской области

Лядова Надежда Ивановна — начальник отдела Департамента ФГСЗН по Воронежской области

Рязанцев Сергей Васильевич — д.э.н., ведущий научный сотрудник Института социально-политических исследований РАН, зав. кафедрой мировой экономики Ставропольского государственного университета

Введение

Интерес к социальной политике растет во всем мире, и Россия не является в этом отношении исключением. Между тем, рейтинг этой проблемы в списке политических приоритетов трансформирующейся России на протяжении последнего десятилетия был неоднозначен. Сказать, что проблемы социальной политики и социального развития полностью игнорировались, было бы, пожалуй, преувеличением. Нет — драматические события в социальной сфере прочно заняли свое место в правительственных программах и прочих официальных документах как наиболее неблагоприятные социально-экономические явления трансформационного периода. Однако на протяжении длительного периода они явно находились “на задворках” экономической повестки, отодвинутые макроэкономическими, финансовыми и институциональными реформами. Причина, по-видимому, в том, что социальная сфера, несмотря на драматические изменения, все же избежала острых открытых кризисов и потрясений сродни тем, которые испытала макроэкономика, финансовая и банковская системы, бюджетная сфера и некоторые другие. Как бы то ни было, на первых этапах экономических реформ власть действовала без оглядки на социальную сферу.

Ситуация стала изменяться во второй половине 1990-х гг. Именно в этот период в российской политике начало складываться понимание, что социальное развитие вообще и социальные реформы, в частности, — это не просто дорогостоящие мероприятия, направленные на поддержание уровня жизни населения и избежание социального напряжения. Напротив, через инвестиции в “человеческий капитал” они эффективное инвестирование в экономический рост. Начались интенсивные поиски новых решений в социальной политике: был дан старт пенсионной реформе, реформе трудовых отношений, реформе образования и пр. Эти преобразования лишь отчасти можно рассматривать как реформы в социальной сфере. По существу они представляют собой крупнейшие институциональные реформы.

Наука честно пыталась преодолеть пренебрежение политиков — интерес к социальной проблематике постоянно возрастал. Появился целый ряд высокопрофессиональных исследова-

ний, посвященных широкому кругу социальных проблем, — росту социальной дифференциации и бедности, проблемам рынка труда, образования, пенсионной реформы и др. Весомая роль в процессе научного осмысления глубинных причин и возможных следствий социальных деформаций принадлежит независимым исследованиям, выполняемым как отдельными экспертами, так и творческими коллективами.

В целях поддержки этих инициатив в 1997 году при финансовой поддержке Фонда Форда была открыта грантовая программа “Социальная политика накануне XXI века” (с 2000 года “Социальная политика: реалии XXI века”). За время существования программы было проведено 4 грантовых конкурса, выделено 67 грантов, направленных на исследования в областях, составляющих наиболее острые вопросы в повестке социальной политики. Это, прежде всего, проекты, связанные с различными аспектами функционирования рынка труда, эффективности деятельности служб занятости, миграции, проблематикой доходов населения и зоны бедности, изучением здоровья населения и распространенности инвалидности и др.

Среди грантополучателей программы — как авторитетные ученые, уже сказавшие свое слово в науке, так и начинающие исследователи, вклад которых еще впереди. Программа поддерживала специалистов из различных областей научных знаний — экономистов, социологов, демографов, психологов, что, безусловно, способствовало формированию междисциплинарного подхода к столь сложным объектам исследований, коими являются социальные процессы и социальная политика. Грантополучатели представляют как крупные научные школы Москвы, Санкт-Петербурга, Новосибирска, так и российские регионы. Отрадно заметить, что доля региональных экспертов постоянно растет. С одной стороны, это продиктовано пониманием, что социальная политика имеет преимущественно региональный и муниципальный характер. Но с другой стороны, это свидетельство растущего научного потенциала, который в последнее время концентрируется в российских регионах, повышения теоретического и методологического уровня научных исследований, проводимых региональными исследователями. Формирование высокопрофессионального междисциплинарного и межрегионального сообщества экспертов в области социальной политики стало безусловным успехом грантовой программы.

Среди выполненных исследований немало тех, которые внесли действительно весомый вклад в понимание российских социально-экономических реалий. Некоторые из этих работ были опубликованы и стали объектом общественной и научной дискуссии.

Грантовая программа положила начало созданию Независимого института социальной политики (НИСП) – первой негосударственной институции, непосредственной миссией которой является поддержка и развитие инициатив и новых подходов к формированию социальной политики. Одной из своих задач НИСП видит формирование широкого информационного пространства, популяризацию результатов как собственных исследовательских проектов НИСП, так и проектов, выполненных его грантополучателями.

Предлагаемая читателю брошюра – первый сборник исследований грантополучателей НИСП. Эти исследования были выполнены в 2000—2001 гг. при финансовой поддержке НИСП. Их результаты были представлены на ежегодной научной конференции в январе 2002 г. и вызвали большой резонанс в научной среде, а также привлекли внимание политиков и других участников общественно-политического процесса.

Авторы и Независимый институт социальной политики надеются, что работы, вошедшие в настоящий сборник, вызовут интерес и у всего экспертного сообщества, которое интересуется проблемами становления и формирования социальной политики в трансформирующейся России.

Т.М. Малева
Директор НИСП

Неправовые трудовые практики В современной России и задачи социальной политики

Т.И. Заславская, М.А. Шабанова

1. Постановка проблемы

За годы реформ три основных системообразующих института общества — экономика, политика и право — подверглись преобразованиям в неодинаковой степени, не одновременно и с разным успехом. Причем в самом удручающем положении сегодня находится именно право¹.

Массовые нарушения прав россиян стали устойчивым феноменом. По данным всероссийского опроса ВЦИОМ (2001), половина респондентов трудоспособного возраста указали на то, что за последние 2-3 года их права нарушались. Причем современное правосознание российских граждан склонно существенно сужать действительные масштабы правового поля. Далеко не все россияне, столкнувшиеся с нарушением своих прав, осознают сам этот факт: материалы наших специальных исследований свидетельствуют о том, что на самом деле попадания в неправовые ситуации удавалось избежать лишь 5-10 % граждан.

¹ *Теневые отношения. Pro et Contra*, зима 1999; *Заславская Т.И.* О субъектно-деятельностном аспекте трансформационного процесса // Кто и куда стремится вести Россию?.. Актеры макро-, мезо- и микроуровней современного трансформационного процесса / Под общ. ред. Т.И. Заславской. — М.: МВШСЭН, 2001. — С. 3—15; *Пашин С.А.* Человек в российском правовом пространстве // Там же. — С. 157—166; *Шабанова М.А.* Институциональные изменения и неправовые практики // Там же. — С. 319—327; *Шабанова М.А.* Социология свободы: трансформирующееся общество / Под ред. акад. Т.И. Заславской. — Москва: МОНФ, 2000. — С. 254—257; *Клямкин И.М., Тимофеев Л.М.* Теневое общество. — М., 2000; *Трансформация экономических институтов в постсоветской России* / Под ред. проф. Р.М. Нуреева. — М.: МОНФ, 2000; *Радаев В.* Деформализация правил игры и уход от налогов в российской хозяйственной деятельности // Вопросы экономики. — 2001. — 6. — С. 60—79 и др.

Примечательно, что вектор нарушения прав россиян направлен строго сверху вниз: от начальствующих групп и слоев — к подчиненным. Среди нарушителей законных прав рядовых граждан лидирует начальство по месту работы (60 %) и органы власти разных уровней, включая органы правопорядка (53 %). Причем среди *нескольких десятков* изученных нами социальных групп не нашлось *ни одной*, в качестве основного нарушителя прав которой выступали бы *НЕ* представители государственной власти или *НЕ* начальники по работе. Иными словами, за новыми правами часто скрываются старые отношения господства-подчинения, которые были базисными в “административно-командной” системе, причем они еще усиливаются погружением в неправовое поле. Это придает либеральным по форме правам скорее авторитарное содержание и выступает одним из важных препятствий реализации в России как либерального, так и социал-демократического сценариев трансформации.

Одним из фокусов неправового пространства России является *сфера трудовых отношений*, определяющая условия жизнедеятельности основной части населения, его способность адаптироваться к новым условиям, выживать или благоденствовать в них ².

Почти три четверти россиян, считающих, что их права нарушаются, связывают это в первую очередь с характером трудовых отношений. Правда, *отчетливо осознают* факт нарушения своих трудовых прав всего 35 %. В то же время, как показало наше исследование, доля работников, *действительно попадавших* за последние 2-3 года в неправовые трудовые ситуации, составляет не менее 60-65 %. Столь сильное расхождение между *действительным* и *осознаваемым* попаданием в неправовые ситуации связано, как минимум, с тремя обстоятельствами.

² Глубокий разрыв между формально-правовыми нормами и реальными практиками в сфере труда фиксируют многие исследователи. См. напр.: Четвернина Т., Ломоносова С. Социальная защищенность наемных работников в новом частном секторе: мифы и реальность // Вопросы экономики. — 2001. — 9. — С. 101—112; Чепуренко А., Обьеденнова Т. Трудовые отношения на российских малых предприятиях (по материалам социологических обследований) // Вопросы экономики. — 2001. — 4. — С. 110—122; Белозерова С. Социальные аспекты трансформации трудовых отношений в промышленности // Человек и труд. — 2001. — 9. — С. 65—68; Бочаров В.Ю. Институционализация договорных трудовых отношений на предприятиях // Социол. исслед. — 2001. — 7. — С. 63—68 и др.

Во-первых, многие россияне склонны интерпретировать заведомо неправовые ситуации не как нарушение своих прав, а как обычные “неприятности”, “беды”, “жизненные проблемы”. Так, 44 % респондентов, полагающих, что их трудовые права не нарушались, полностью или частично не получили заработную плату за предыдущий месяц, причем труд почти каждого пятого из них не оплачивался уже более двух месяцев (“мы к этому привыкли”, как поясняли порой респонденты-бюджетники). Осознание работниками нарушения своих трудовых прав существенно зависит от уровня специального образования, а также социокультурных характеристик. Так, 91 % респондентов с начальным или неполным средним образованием (против 65 % по массиву в целом) указали, что их трудовые права не нарушались, хотя, судя по объективным данным, именно их права ущемляются особенно часто. Представители разных народов России имеют различные представления о социальных нормах: то, что одни воспринимают как нарушение законных прав, другие рассматривают как нормальное явление. Не случайно самым “благополучным” в отношении правоприменения, согласно опросу ВЦИОМ, оказался Северный Кавказ, абсолютное большинство жителей которого (84 %) отметили, что за последние 2-3 года вовсе не сталкивались с нарушением своих трудовых прав.

Во-вторых, в настоящее время многие работники плохо знают свои права и, по оценкам работодателей, не особо стремятся их узнать.

В-третьих, если трудовая договоренность между работодателем и работником в момент приема на работу заведомо носила неправовой характер, но работник на это согласился (с той или иной долей выгоды для себя), то возникающие впоследствии трудовые проблемы он чаще всего интерпретирует *вне* контекста нарушения своих прав. Не случайно доля лиц, указавших на то, что их трудовые права нарушались, оказалась наименьшей в новом частном секторе: 23 % против 33 % — на государственных и 40 % — на приватизированных предприятиях. Как определил один из новых частных работодателей: *“Трудовые права — это то, что было обговорено при приеме на работу”*. А соответствует ли содержание этой договоренности закону — не имеет значения.

От сравнительной роли правовых и неправовых трудовых практик зависят: 1) социальная защищенность граждан, надеж-

ность их прав и свобод; 2) справедливость и эффективность распределения доходов между разными группами и типами работников; 3) динамика правосознания общества: повышение или снижение авторитета закона; 4) экономические потери бюджета от неуплаты налогов.

Несмотря на то, что неправовые отношения в важнейших сферах жизнедеятельности россиян стали устойчивыми и массовыми, до сих пор они не были объектом социальной политики. Искусственно суживая пространство социальной политики помощью слабым социальным группам, реформаторы пустили на самотек едва ли не самый массовый и неблагоприятный по своим социально-экономическим последствиям процесс — становление неправовых практик в сфере труда, которые, институционализируясь, впоследствии не смогут быть отменены простым распоряжением “сверху”. Согласно нашему убеждению, эти процессы смогут стать объектом социальной политики только если будут приниматься во внимание интересы *всех участников* неправовых отношений в сфере труда, баланс их приобретений и потерь, добровольный или вынужденный характер включения в неправовые отношения.

Почему же в современных условиях разные группы россиян участвуют в неправовых трудовых практиках? Сколько таких, кто включаются в эти практики преимущественно добровольно, с явной выгодой для себя, и тех, кто втягивается в них вынужденно, исчерпав законные способы адаптации к новым условиям? Кто больше выигрывает, а кто в основном проигрывает от погружения в неправовое пространство? Что предпринимают разные группы работников, столкнувшись с нарушением своих прав, и какова результативность их правозащитных действий? Каковы социальные механизмы распространения массовых *неправовых* практик в сфере труда? Можно ли как-то ослабить неправовые трудовые практики с помощью мер социальной и экономической политики и, если да, то как именно? Вот основные вопросы, находившиеся в центре нашего исследования³.

³ Методика сбора данных была направлена на обеспечение возможно более *комплексного* исследования неправовых трудовых практик. *Информационная база* исследования (2001 г.) состоит из *трех* основных элементов: (а) данных по блоку вопросов, предложенных нами для всероссийского опроса ВЦИОМ, включавшего 1376 работающих или ищущих работу; (б) углубленного анкетного опроса 279 представителей *пяти* социально-профессиональных групп, особенности пребывания которых

2. Неправовые и противозаконные трудовые практики: уточнение понятий

В принципе, необходимо различать *неправовые* и *противозаконные* социальные практики. Под *противозаконными практиками* мы понимаем совокупность устойчивых и массовых социальных действий (взаимодействий), связанных с нарушением установленных государством законов и подзаконных правовых норм. Как правило, противозаконные практики являются также *неправовыми*. Но в тех случаях, когда формальные нормы сами носят неправовой, нелегитимный характер, социальные практики, связанные с их реализацией, будучи законными, выступают как неправовые (типичный пример — оплата труда работников продукцией предприятия). Напротив, нарушения этих норм воспринимаются обществом как незаконные, но легитимные, культурно допускаемые действия (например, взаимовыгодная для обеих сторон практика устного найма частными лицами работников для ремонта или уборки квартир, репетиторства и др.).

Возможны и такие случаи, когда из-за отсутствия (отставания, противоречивости) формально-правовых норм основным регулятором социальных практик становятся социокультурные нормы, укорененные в общественном опыте. Действия, осуществляемые в соответствии с этими нормами, воспринимаются обществом как правовые, а нарушающие их — как неправовые, нелегитимные, в то время как вопрос о формальной законности этих действий остается открытым. Примерами *не регулируемых законом, но культурно осуждаемых* практик в сфере труда могут служить: нарушение работодателями условий найма работников, нанятых на основе устной договоренности; нарушение ранее согласованных условий замещения рабочих мест, прием на работу и должностное продвижение работников, вопреки квалификационным качествам, по знакомству, за взятки или в неправовом трудовом пространстве, как выяснилось в ходе всероссийского опроса, нуждаются в первоочередном исследовании. Это: 1) строители и ремонтники, работающие по устной договоренности; 2) продавцы, работающие по устной договоренности; 3) наемные работники в сфере мелкого и среднего бизнеса; 4) “проблемное ядро” работников бюджетного сектора (учителя, врачи и медперсонал); 5) рабочие приватизированных промышленных предприятий; (в) глубинных интервью с 32 работодателями, профиль которых соответствовал пяти выделенным группам работников. В разработке инструментария (б) и сборе анкетной информации принимала участие С.Ю. Барсукова.

обмен на другие услуги; грубое обращение, притеснение работодателями работников; заведомо несправедливое распределение работы; требование от молодых женщин сожительства и т.д. В таких случаях нарушения культурных норм, безусловно, следует рассматривать как *неправовые практики*.

Таким образом, *изучение неправовых социальных практик предполагает сравнение реальных практик не только с действующими законами, но и с господствующими в обществе представлениями о праве и справедливости.*

Под *трудовыми практиками* будем понимать совокупность устойчивых и массовых социальных взаимодействий (как легальных, так и нелегальных) между работниками и работодателями по поводу найма, выполнения правовых норм и взаимных обязательств в период занятости, а также освобождения рабочих мест (увольнения)⁴. *Неправовые трудовые практики* понимаются нами как совокупность устойчивых и массовых социальных взаимодействий, связанных с нарушением легитимных (т.е. признаваемых большинством общества) законов и других формально-юридических норм, а также укорененных в культуре правовых традиций, регулирующих отношения труда и занятости граждан.

Возникновение неправовых практик может быть следствием ситуаций, различающихся, во-первых, *качеством* формально-юридических и социально-культурных *норм*, во-вторых, степенью их *соответствия* друг другу, в-третьих, *субъективным отношением* большинства граждан к юридическим нормам в данных жизненных условиях и обстоятельствах⁵.

3. Факторы и механизмы погружения В неправовое поле

В современном трудовом пространстве отчетливо выделяются три разных типа неправовых взаимодействий, каждому из

⁴ Поскольку ядро неправовых практик в сфере труда сегодня связано с взаимодействиями работодателей и наемных работников, то практики, связанные с *индивидуальной* трудовой деятельностью, на этом этапе исследования не рассматривались.

⁵ О ситуативных типах неправовых трудовых практик в зависимости от соотношения формальных и неформальных норм См.: *Т.И. Заславская, М.А. Шабанова. Неправовые трудовые практики и социальные трансформации в России // СОЦИС. — 2002. — 6. — С. 7—9; Они же: К проблеме институционализации неправовых социальных практик в России: сфера труда // Мир России. — 2002. — 2. — С. 17—20.*

которых соответствует определенный механизм распространения неправовых практик:

1) *преимущественно конфликтные, антагонистические* (когда работодатель нарушает значимые трудовые права работников, а работники этому противодействовать не могут — либо вообще, либо без неблагоприятных последствий для себя в значимом жизненном пространстве);

2) *преимущественно взаимовыгодные* (когда работодатели и работники получают определенный выигрыш за счет государства);

3) *солидаристические* (когда противозаконные действия приносят непосредственную выгоду работникам за счет государства, работодатели же солидаризируются с работниками, стремясь таким путем компенсировать низкий уровень их зарплаты и тяжелые условия труда).

Первый механизм связан с насильственным насаждением неправовых практик более сильной стороной трудовых отношений — работодателями, и не подкрепляется интернализацией большинством рядовых работников. Последние воспринимают факт попадания в правовое пространство как нарушение своих законных трудовых прав (табл. 1). Хотя институционализация такого рода практик носит неполный, незавершенный характер, это не означает, что они менее устойчивы, чем интернализированные неправовые практики. Их устойчивость базируется на праве сильного (работодателя) и слабости институционально-правовых механизмов противодействия осуществляемому им неправомерному поведению.

Факты попадания людей в правовое трудовое пространство, даже будучи массовыми, сами по себе не ведут к насильственной институционализации неправовых практик, если у работников остается возможность при желании выбраться из этого пространства. Между тем, в современных условиях половина из них, столкнувшись с нарушением законных трудовых прав, даже не пыталась их отстаивать, чаще всего мотивируя это либо бесполезностью подобного рода действий (55 %), либо боязнью их неблагоприятных последствий (24 %). Другая половина респондентов, столкнувшись с нарушением трудовых прав, включалась в разные виды правозащитного поведения. Однако его результативность была невысока: две трети лиц, пытавшихся восстановить свои трудовые права, чаще всего не могли этого сделать. В результате абсолютное большинство (83 %) работни-

ков, однажды очутившихся в неправовом трудовом пространстве, вынуждены были там оставаться, либо опасаясь защищать свои законные права, либо пытаясь это делать, но безуспешно. *Слабость институционально-правовых механизмов противодействия произволу работодателей (включая государство) — важный фактор распространения неправовых практик.*

Таблица 1

Структура нарушенных трудовых прав (%)

Нарушенные права	Мониторинг ВЦИОМ		Специальное исследование проблемных групп	
	Официаль- ный найм	Устный найм	Официаль- ный найм	Устный найм
1. При поступлении на работу права не были закреплены в договоре найма	7	32	15	51
2. Несвоевременно выплачивалась заработная плата	55	32	68	36
3. Часть заработной платы выплачивалась товарами	13	15	10	11
4. Установлен несправедливо низкий размер зарплаты	48	40	46	26
5. Работал по устной договоренности, а наниматель договор нарушил	3	4	3	22
6. Часть заработанных денег выплачивалась неофициально	7	20	19	27
7. Незаконно уволен, переведен на более низкую должность	4	0	4	3
8. Угрожали увольнением, переводом на более низкую должность за попытку отстаивать свои законные права	13	9	6	8
9. Режим труда, условия труда и техника безопасности не соответствовали нормам	21	42	23	35
10. Не давали отпуск; отпуск предоставляли, но не оплачивали; отпуск предоставляли в неудобное время или частями	15	16	21	37
11. Вынужден был работать во время болезни, т.к. начальство выражает недовольство, если берешь больничный лист	18	30	23	34

Эта слабость находит отражение и в избираемых работниками способами правозащитного поведения. Часть из них становится дополнительным фактором усиления неправовых практик. Дело в том, что способы правозащитного поведения существенно различаются у лиц, попытки которых защитить трудовые права были успешны или безуспешны (табл. 2). Главное различие связано с более редким обращением “удачников” к традиционным способам защиты трудовых прав (апелляция к руководству, в профсоюз др.) и большим использованием ими неформальных способов, включая противозаконные. Сегодня, чем чаще работники обращаются к *неформальным* способам правозащитного поведения (помощь друзей, знакомых и другие личные связи, подарки, сила или угроза силы), тем оно более успешно. Существенно повышает результативность правозащитного поведения в сфере труда *сочетание* (в зависимости от обстоятельств) законных стратегий с противозаконными. Таким образом, обладание *неформальными* связями и готовность к неформальным способам протестного поведения, включая (что в нашем случае особенно существенно) *противозаконные* действия, — важный ресурс, повышающий шансы работников восстановить свои законные трудовые права в нынешних условиях.

Таблица 2

Основные способы защиты нарушенных трудовых прав
(в % к численности респондентов соответствующей группы;
N=1376 чел.)

Способы защиты нарушенных трудовых	Пытались защитить свои права:		ВСЕГО
	Удачно	Неудачно	
1. Личное обращение к начальству по месту работы с просьбой о решении своего вопроса	50	65	60
2. Обращение в общественные организации (профсоюз, совет трудового коллектива и др.)	6	20	15
3. Использование личных связей (помощь друзей, знакомых, родственников)	22	8	13
4. Отстаивание своих интересов силой или угрозой силы	9	0	3
5. Вынуждены были давать деньги, подарки, чтобы таким способом восстановить свои права	3	0	1

продолжение таблицы 2

Способы защиты нарушенных трудовых	Пытались защитить свои права:		ВСЕГО
	Удачно	Неудачно	
6. Смена места работы	23	23	23
7. Обращение в суд	9	10	10
8. Участие в забастовках, митингах, других акциях протеста	3	3	3
Считают, что надежнее всего отстоять права можно, сочетая законные и противозаконные способы — в зависимости от обстоятельств	46	33	38
Среднее число использованных способов защиты прав (на одного человека)	1,3	1,4	1,4
Доля группы в общем числе отстаивающих права, %	34	66	100

Из-за слабости *формально*-правовых способов защиты трудовых прав (которые призваны поддерживать правовое равенство работников в сфере труда, независимо от их материального статуса, сектора экономики, формы собственности предприятия, типа поселения и других позиций на шкале социальных неравенств) гипертрофированную роль начинают играть факторы социоструктурные. Общая закономерность состоит в том, что чем менее благоприятные позиции занимают работники на шкале социальных неравенств, тем чаще нарушаются их *трудовые* права (на их нарушение указали 27-28 % представителей верхнего и среднего слоев, 35 % — базового и 44 % — нижнего слоя) и тем меньше у них шансов эти права отстоять. И наоборот, чем более благоприятные позиции занимают работники на шкале социальных неравенств, тем больше у них шансов отстоять свои трудовые права ⁶. Значимыми социальными ресурсами работников сегодня являются: возраст, образование, профессионально-должностной и материальный статусы, тип поселения, сектор экономики и др. (табл. 3).

Эти данные подтверждают тот факт, что в современных условиях конфликтные (антагонистические) неправовые практики в сфере труда служат важным каналом усиления социальных неравенств. Они как бы привязывают представителей нижних слоев и большую часть базового слоя к неправовому пространству, а те, в свою очередь, продолжают вынужденно воспроизводить эти практики.

⁶ Доля лиц, сумевших отстоять нарушенные трудовые права в общем числе их отстаивавших, составила у представителей среднего слоя — 64 %, базового — 30 %, нижнего — 19 %.

**Некоторые характеристики работников, различающихся активностью и результативностью правозащитного поведения в сфере труда
(в % по строке; N=1376 чел.)**

	Не пытались защищать нарушенные ТРУДОВЫЕ ПРАВА	ПЫТАЛИСЬ ЗАЩИЩАТЬ НАРУШЕННЫЕ ТРУДОВЫЕ ПРАВА:		Доля лиц, сумевших отстоять права в общем числе пытавшихся их отстаивать
		ВСЕГО	в т.ч. числе: УДАЧНО	
ВОЗРАСТ: до 30 лет	42	58	33	57
30—39 лет	42	58	15	27
50 лет и старше	67	33	11	35
ОБРАЗОВАНИЕ:	46	54	29	54
высшее				
неполное среднее	36	64	12	19
ПРОФСТАТУС:				
специалисты	53	47	25	53
рабочие	43	57	16	28
ДОХОД:				
низкий	59	41	4	10
средний	51	49	15	31
высокий	45	55	28	51
ТИП ПОСЕЛЕНИЯ: села	62	38	9	23
столичные и большие города	46	54	22	41
ТИП ПРЕДПРИЯТИЯ:				
государственные	53	47	12	26
приватизированные	49	51	23	45
частные	45	55	17	31
СОЦИАЛЬНЫЕ СЛОИ:				
средний	71	29	19	64
базовый	40	60	18	30
нижний	55	45	8	19

Два других механизма распространения неправовых практик связаны либо с их *взаимной выгодностью* для работодателей и работников, либо с *солидаризацией* работодателей с работниками, потенциально направленной против государства. В этих случа-

ях институционализация подкрепляется интернализацией и обретает законченный характер, что особенно затрудняет вытеснение этих практик с помощью мер социальной политики.

Следует признать, что в настоящее время “неправовые ниши” лучше помогают выживать многим социально незащищенным группам, чем правовые. Принадлежащие к этим группам работники сознательно жертвуют определенными правами ради обретения других, более значимых. В результате большой пласт неправовых отношений, в которые они включены, не воспринимается ими как нарушение трудовых прав. Доля лиц, которые столкнулись с неофициальной выплатой заработной платы, отрицательным отношением работодателей к взятию больничных листов, отказом от оплаты отпуска и/или подписания трудового договора и др., намного превышает долю тех, кто интерпретирует эти ситуации как нарушение своих трудовых прав (табл. 4).

Таблица 4

**Интерпретации неправовых ситуаций в контексте нарушения трудовых прав
(в % к численности группы, N=279 чел.)**

	Строители по устному найму	Продавцы по устному найму	Бюджетники	Рабочие промышленных предприятий	Наемные работники среднего и малого бизнеса
Наличие неофициального заработка Неофициальная форма начисления зарплаты оценивается как нарушение прав	100 21	100 33	33 7	43 10	82 43
Не предоставлялся или не оплачивался отпуск Проблемы с отпуском оцениваются как нарушение прав	81 27	83 46	18 18	23 20	47 24
Не приветствуется взятие больничных Вынужденная работа во время болезни оценивается как нарушение прав	89 29	93 58	48 25	49 22	74 22
Отсутствие трудового договора или незнакомство с ним Отсутствие договора оценивается как нарушение прав	100 50	100 52	34 8	39 16	34 22

В современных условиях обнаруживает себя очень интересная и, на первый взгляд, парадоксальная закономерность. Вышестоящие слои, обладающие большими ресурсами для *успешной* защиты своих прав (и в тех случаях, когда они пытаются делать это, действительно успешнее их защищающие), чаще отказываются от правозащитного поведения, чем более низкие (табл. 3). На наш взгляд, это можно объяснить двумя причинами. Во-первых, сам характер нарушаемых прав верхних слоев может быть иным, чем у нижних, и для них это может иметь меньшее значение. Во-вторых же, что видится главным, представители верхних слоев обычно включаются не в конфликтные, а во взаимовыгодные или компенсирующие социальные взаимодействия. Именно они обычно являются инициаторами и наиболее активными участниками *взаимовыгодных* неправовых трудовых практик. Значит, распространение таких практик еще усиливает преимущества этих слоев на шкале социальных неравенств.

Особое место занимают *солидаристические* неправовые практики, непосредственно выгодные работникам, а косвенно — и работодателям, желающим компенсировать невысокие заработки своих работников (например, “бюджетников”, труд которых очевидно недооплачивается государством). К числу таких практик можно, например, отнести: неофициальное разрешение использовать производственные помещения, оборудование, материалы для “левых” работ; “закрытие глаз” на неофициальную оплату более качественных или дополнительных услуг клиентами (пациентами); оформление на работу подставных лиц, искусственное повышение разными путями заработка работников перед выходом на пенсию и др. То, что там, где они работают, эти практики имеют место, отметили большинство “бюджетников”, наемных работников мелкого и среднего бизнеса (по 68 %), устных торговцев (58 %) и почти половина рабочих приватизированных промышленных предприятий (49 %).

В действительности все типы неправовых практик — конфликтные, взаимовыгодные и солидаристические — взаимно дополняют друг друга. Работники могут одновременно участвовать в двух или даже трех типах неправовых взаимодействий, вне зависимости от того, в скольких местах они заняты и работают ли по официальному или устному найму. Разные группы работников попадают в неправовое трудовое пространство по разным каналам, с разной выгодой или потерями для себя и удерживаются в нем с помощью разных механизмов. Все это создает доста-

точно широкую социальную базу для дальнейшего расширения и институционализации неправовых практик в сфере труда.

4. Способы оформления найма: устный *versus* официальный

Важным каналом распространения неправовых практик в сфере труда традиционно являлась сфера устного найма. В настоящее время практика устного найма работников получила большое распространение и имеет немалый “ценностно-деятельностный” потенциал дальнейшего расширения. Согласно нашим оценкам, по устной договоренности на *регулярной* (основной или дополнительной) работе сегодня трудятся не менее 10-12 %, а на *нерегулярных* дополнительных работах — порядка 20-25 % работников. Личный опыт работы по устной договоренности накопила значительная часть работников официального сектора: 75 % наемных работников мелкого и среднего бизнеса, 55 % бюджетников, 42 % работников приватизированных промышленных предприятий.

С формальной точки зрения *устный* найм означает заведомое нарушение трудовых прав работников. Однако, по данным всероссийского мониторинга ВЦИОМ, почти половина (49 %) лиц, работающих по устной договоренности, так не считает. Хотя доля работников, фиксирующих факты нарушения своих трудовых прав, среди нанятых неформально выше, чем среди оформленных официально (51 против 33 %), большие группы работников предпочитают устную форму найма.

Как показало наше исследование, массовое и устойчивое воспроизводство неформального (устного) найма связано с несколькими причинами. Во-первых, в этом случае более частое нарушение одних прав (режимов и условий труда, социальных гарантий) компенсируется и нередко перекрывается меньшим нарушением других, более значимых в данный момент прав, в первую очередь, более высоким уровнем и регулярной выплатой заработной платы (табл. 1).

Во-вторых, в сфере устного найма сложились такие способы отстаивания трудовых прав, результативность которых, в конечном счете, почти не уступает принятым в официальном секторе. Отстоять свои трудовые права обычно удается соответственно 33 % и 35 % работников. Отличительная черта правозащитной стратегии занятых по устному найму — преимущественное использование *неформальных*, в том числе незаконных способов воздействия

на работодателей (как “мирных”, так и силовых). Это позволяет им осуществлять правозащитные действия даже чаще, чем официально оформленным работникам (60 против 49 %), достигая примерно такой же результативности (табл. 5).

В условиях слабости институционально-правовых механизмов большая (хотя и не очень высокая) ориентация *официально* оформленных работников на традиционные способы защиты трудовых прав приводит к тому, что они чаще, чем занятые неформально, отказываются от защиты своих прав, полагая ее бесполезной ⁷.

Таблица 5

**Основные способы защиты нарушенных трудовых прав
в зависимости от формы найма
(в % к численности респондентов соответствующей
группы; N=1376 чел.)**

СПОСОБЫ ЗАЩИТЫ НАРУШЕННЫХ ТРУДОВЫХ ПРАВ	Группы работников в зависимости от формы найма:		ВСЕГО
	Официальный найм	Устный найм	
1. Личное обращение к начальству по месту работы с просьбой о решении своего вопроса	62	43	60
2. Обращение в профсоюз, совет трудового коллектива и др.	19	0	15
3. Участие в забастовках, митингах, других акциях протеста	6	0	3
4. Использование личных связей (помощь родных, знакомых)	10	44	13
5. Смена места работы	21	23	23
6. Обращение в суд	11	0	10
7. Отстаивание своих интересов силой или угрозой силы	2,5	11	3
8. Участие в забастовках, митингах, других акциях протеста	6	0	3
Доля считающих, что надежно защитить свои трудовые права можно только законными способами	41	14	31

⁷ Большинство работников, оформленных по устному найму (57 %), более надежными способами защиты трудовых прав считают либо только незаконные способы, либо их сочетание с законными - “в зависимости от обстоятельств”. Среди работающих по официальному найму доля сторонников подобной стратегии, хотя и велика (37 %), но все же гораздо (в 1,5 раза) ниже.

В-третьих, действительные правовые различия между официальным и устным наймом не так велики, как можно было бы ожидать. Дело в том, что условия первоначального договора не соблюдаются у примерно одинаковой части как устно, так и официально нанимаемых работников (25-26 %). Иными словами, реально значима не столько форма первоначального договора, сколько его содержание, соответствие формально-правовым нормам и гарантии последующего соблюдения. Но сегодня таких гарантий нет и при официальном найме. Только 20 % законно оформленных работников указали на то, что фактические условия их работы полностью соответствуют письменному договору. Сфера официального найма мало отличается от устного и по эффективности государственного контроля за соблюдением трудовых прав, о чем подробнее будет сказано ниже. Не случайно защищенность трудовых прав законом снизилась в последние годы не только у 48 % работающих по устной договоренности, но и у 41 % оформленных официально (а возросла соответственно у 2 и 7 %).

В-четвертых, приобретение личного опыта неформального (устного) найма часто ведет не к разочарованию, а к улучшению отношения к этому типу занятости. Примерно половина работающих по устной договоренности находит это выгодным для себя, т.е. включается в эту практику добровольно. Особенно важным источником распространения практик устного найма является (и, по-видимому, будет в дальнейшем) сфера *дополнительных* работ, а также регулярных и случайных приработков. Именно на дополнительной работе 70 % официально и 52 % неформально нанятых работников, будь у них выбор, при условии более высокого заработка предпочли бы *устную* договоренность формальному найму.

Из сказанного видно, что в настоящее время сосуществование сфер официального и устного найма нельзя рассматривать как чисто отрицательное явление. В действительности они поддерживают, дополняют, сглаживают отрицательные стороны друг друга, амортизируя неизбежные сбои в отладке формирующейся социально-экономической системы и облегчая большим группам работников социальную адаптацию к новым условиям. Именно поэтому широкое распространение практик устного найма постепенно перерастает в их институционализацию. Несмотря на формальную противозаконность, эти практики культурно одобряются или, по меньшей мере, не осуждаются. Нарушение же условий устных договоренностей рассматривается участниками как неправомерное действие.

5. Государственный и общественный контроль за соблюдением трудовых прав

В условиях, когда естественное неравенство прав нанимателей и нанимаемых нередко принимает форму правового произвола первых при полном бесправии вторых, особую важность приобретает контроль за соблюдением трудовых прав работников со стороны государственных структур и профсоюзов. Между тем, и работники, и работодатели единодушно утверждают, что такой контроль либо крайне слаб, либо вовсе не существует.

Так, абсолютное большинство работодателей (85 %) указали на полное отсутствие государственного контроля за соблюдением трудового законодательства или на его формальность, неэффективность. *“Со стороны государства особого контроля в нынешнее время не существует. Все отпущено на взаимоотношения работодателя и работника”*; *“Нет никакого контроля, трудовую инспекцию я и не видел ни разу в жизни”* — вот наиболее типичные ответы самой многочисленной группы работодателей (59 %). Еще 26 % работодателей указали на формальность таких проверок и продемонстрировали несерьезное отношение к ним: *“Трудовые отношения — это настолько несерьезно по сравнению с другими проверяющими инстанциями [налоговой инспекцией и налоговой полицией, санэпидемстанций, госпожнадзором и др.— авт.]. С трудовыми инспекциями и договариваться-то ни о чем не надо. Ведь процесс соблюдения трудового законодательства гораздо меньше влияет на конечные результаты деятельности предприятия, чем налогового. Этим и объясняется наше отношение к такого рода проверкам”*; *“Проверяют достаточно формально, ...у нас уже сложились с ними свои неформальные отношения. Раз-два в год они у нас бывают... Посмотрят положение об оплате труда, зарплаты, трудовые книжки — и все... Но эффективность всего этого практически нулевая”*.

Причем органы, контролирующие правильность выполнения трудового законодательства, вступают в весьма гибкие (дифференцированные) отношения с работодателями. В тех сферах, которые глубже погружены в неправовое трудовое пространство, государственный контроль, который, по сути, как раз и должен был бы “навести порядок”, очень слаб и осуществляется на неформальной (коррупционной) основе. Проверяющие чиновники стремятся не столько ослабить неправовые практики, сколько

извлечь личную выгоду из их распространения. По признанию работодателей, особенно из нового частного сектора, представители контролирующих органов в последние годы стали *“скорее, сговорчивее, чем наоборот”*, и этим должностным лицам приходится неофициально платить *“условно говоря, зарплату”*. В тех же сферах, где трудовое законодательство относительно выполняется (предприятия большие, имеют профсоюзы, официальные трудовые договоры и т.д.), те же самые контролирующие органы ведут себя в большем соответствии со своими формально-правовыми функциями (*“Мне приходилось сталкиваться только с неподкупными представителями”, “Ни о какой сговорчивости и речи быть не может! Они сухие, педантичные. Вот написано черное, значит — это черное, написано белое — значит белое”*).

Слабость государственного контроля за соблюдением трудового законодательства, равно как и его дифференцированный характер, осознают и рядовые работники. На полное отсутствие государственного контроля за соблюдением трудовых прав указали 65 % строителей, работающих по устному найму, 46 % продавцов по устной договоренности, 46 % наемных работников мелкого и среднего бизнеса. Среди работников бюджетной сферы и приватизированных промышленных предприятий эта доля была существенно ниже: 35 и 30 % соответственно. На то, что государственный контроль *выявляет и пресекает* нарушения трудовых прав, указали 12 % бюджетников, 4% рабочих промышленных приватизированных предприятий, 3 % работающих по устному найму продавцов и никто из наемных работников мелкого и среднего бизнеса, а также *“устных”* строителей.

Слабость внешнего контроля за соблюдением трудовых прав на предприятиях (организациях, фирмах) дополняется слабостью *внутреннего* контроля. Традиционно эту роль выполняли профсоюзы. Между тем, на предприятиях нового частного сектора их вообще нет: *“У нас профсоюза нет, он мне не нужен”* — типичный ответ работодателей. Сам по себе, этот факт, конечно, не означает полного бесправия работников. Во-первых, нередко переговоры с работодателями все же ведутся, правда, на другой, неформальной — личной или коллективной, — основе. Работодатели не видят смысла в создании профсоюзов в небольших фирмах потому, что там *“лично... с каждым можно о чем-то договориться, выслушать, найти какой-то компромисс”*. Кроме того, в последние годы дают о себе знать неформальные

солидарности наемных работников, выполняющие роль неформального профсоюза. *“Если существуют какие-то требования, работники их, пускай неформально, за чаем, выдвигают, и я вынуждена идти у них на поводу, потому что это достаточно мощное объединение людей по специальности, ...в последние годы их роль усиливается... их труд уже в какой-то степени квалифицирован, следовательно, я от них зависима, я их не могу заменить в один день просто так любым другим с улицы. А раз зависима, то должна и прислушиваться к ним”*.

Во-вторых, многие работодатели нового частного сектора, в принципе, не стали бы препятствовать инициативе своих работников по созданию профсоюза, если *“это не помешало бы работе”*, *“в нерабочее время — пожалуйста!”*. Наконец, в-третьих, некоторые руководители *малых* предприятий сами подчеркивают важность членства их работников в каком-нибудь *крупном* профсоюзе (*“Я думаю, что вообще-то профсоюзы нужны, чтобы работник знал, куда ему можно обратиться в трудную минуту, но, конечно, на таком маленьком частном предприятии, как у меня, — какой профсоюз? Надо чтобы вот эта ячейка, мои работники, входили в какой-то крупный профсоюз, чтобы они знали, куда могут обратиться в трудный момент: ведь всякие ситуации у них бывают”*).

В бюджетной сфере и на приватизированных за годы реформ предприятиях профсоюзы сохранились. В бюджетном секторе, по оценке работодателей, сфера его деятельности весьма ограничена и затрагивает главным образом культурно-бытовые вопросы (организация разного рода праздников, выделение путевок на санаторно-курортное лечение, обеспечение детей местами в детских учреждениях, путевками, материальная помощь и др.). В вопросах регулирования трудовых отношений, нормализации трудовых конфликтов, контроле за соблюдением трудового законодательства профсоюзы бюджетных организаций, как правило, занимают пассивную позицию. В немалой степени это, по-видимому, связано с тем, что частым нарушителем трудовых прав бюджетников являются власти разных уровней (центральные или местные). Так или иначе, руководители бюджетных организаций, говоря об ослаблении роли профсоюзов, чаще всего имели в виду именно их культурно-бытовые функции (*“Если раньше профсоюз занимался тем, что делил материальные блага, то теперь делить особенно нечего”*).

Руководители приватизированных промышленных предприятий отмечают более разнообразные функции своих профсоюзов. Наряду с организацией массовых мероприятий, выполнением культурно-бытовых функций, профсоюзы участвуют и в решении многих трудовых вопросов (чаще всего назывались: зарплата, условия труда, техника безопасности, заключение коллективного договора). Однако и здесь руководители фиксируют либо ослабление роли профсоюзов за годы реформ (*“тот, кто имеет доступ к материальным благам, тот и правит сегодня. Профсоюз распределяет только те деньги, которые идут на самодеятельность, на вечера и так далее. А основная масса материальных благ все равно находится в руках у руководства предприятия”*), либо указывают на сохранение роли профсоюзов на прежнем, крайне невысоком уровне (*“как не было серьезной роли у профсоюза, так ее и нет пока”*).

На слабую роль профсоюзов в защите трудовых прав указывают не только работодатели нового и старого секторов, но и наемные работники. Силу же, способную влиять на работодателя, лишь в профсоюзах видят лишь 5 % бюджетников и 7-8 % наемных рабочих приватизированных промышленных предприятий. Гораздо больше тех, кто полагают, что профсоюзы не способны это делать и являются, по сути, формальными организациями (40 и 42 % соответственно). Весьма велика и доля тех, кто считают, что профсоюз способен решать лишь отдельные мелкие вопросы, а его роль в решении сложных трудовых проблем невелика (48 и 42 % соответственно).

Слабость государственного и общественного контроля за сферой трудовых отношений неодинаково оценивается разными группами. Так, 65 % строителей, работающих по устному найму, полагают, что все вопросы, касающиеся труда, работодатель и работник должны решать сами, без вмешательства государства; среди наемных работников мелкого и среднего бизнеса так считают 46 %, а среди продавцов по устному найму — 32 %. Что касается бюджетников и работников приватизированных промышленных предприятий, то против вмешательства государства в их трудовые отношения с работодателями выступают очень немногие — 12 и 11 % соответственно.

Примечательно, что работники мелкого и среднего бизнеса, а также строители, работающие по устному найму, чаще всего объясняют слабость государственного контроля за соблюдением трудовых прав выгодностью неправовых практик не толь-

ко работодателям, но и им самим (42 и 48 % соответственно). Большая же часть рабочих промышленных предприятий объясняет неэффективность государственного контроля собственной боязнью заявлять о нарушении прав (62 %). Весьма велика эта доля и у бюджетников — 48 %. Продавцы, работающие по устной договоренности, чаще других (49 %) связывают слабость государственного контроля с тем, что работодатели подкупают проверяющих чиновников.

Все это указывает на то, что ослабление неправовых трудовых практик требует, во-первых, комплексного подхода, учитывающего интересы самых разных акторов, а во-вторых, разработки *дифференцированных* стратегий государственной социально-экономической политики по отношению к разным группам.

6. Возможности социально-экономической политики

Распространение неправовых трудовых практик влечет негативные общественные последствия. Во-первых, они экономически, политически и культурно ослабляют государство и уменьшают шансы на выведение России из кризиса. Во-вторых, подрывают авторитет закона и веру граждан в возможность справедливого решения вопросов через правоохранительную систему. В-третьих, замедляют формирование современной деловой этики, ведут к криминализации целых сегментов экономики, тормозят рост иностранных инвестиций в Россию. В-четвертых, произвол работодателей и бесправность наемных работников усиливают и *персонифицируют* социальную дифференциацию общества. В разных точках общественного организма накапливается потенциал протеста, способный неожиданно выливаться в стихийные деструктивные действия работников против работодателей и государственной власти.

Между тем, сегодня неправовые практики в сфере труда не просто широко распространены: идет активный процесс их *институционализации*, т.е. превращения в устойчивый, постоянно воспроизводящийся феномен, который, интегрируясь в формирующуюся систему экономических и иных общественных отношений, становится привычным образцом поведения социальных акторов и постепенно интернализуется ими. Большие группы работников не осуждают, иными словами, внутренне

принимают неправо́вые практики в сфере труда. Отклонение от правовых норм постепенно становится социокультурной нормой, активно проникая в институты социализации молодого поколения (табл. 6).

Можно ли как-то ослабить неправо́вые трудовые практики средствами социальной политики или нет? Если да, то, какие ресурсы социальной политики можно и нужно задействовать с этой целью? Какие первоочередные меры надо принять?

Таблица 6

Доля работников, осуждающих (или считающих недопустимыми) различные неправо́вые трудовые практики (в % к численности группы; N=279 чел.)

НЕПРАВОВЫЕ СИТУАЦИИ	Строители по устному найму	Продавцы по устному найму	Наемные работники мелкого и среднего бизнеса	Рабочие промышленных приватизированных предприятий	Бюджетники
Прием на работу по устной договоренности	6	18	9	30	28
Часть заработка не проходит по ведомости и не облагается налогом	7	25	21	40	42
Весь заработок не проходит по ведомости и не облагается налогом	14	37	35	57	52
Не оплачивается отпуск	54	88	84	87	90
Не оплачиваются больничные листы	65	88	81	87	90
Не приветствуется взятие больничных листов	56	81	56	70	70
Трудовая книжка лежит в том месте, где человек не работает	27	23	19	34	47

Неправо́вые трудовые практики пронизывают и отрицательно сказываются на функционировании всех традиционных объектов социальной политики (идет ли речь о предотвращении дальнейшего обнищания и маргинализации населения, улучшении работы учреждений здравоохранения и образования, создании

условий для эффективного труда и др. ⁸) и, в свою очередь, что хотелось бы особенно подчеркнуть, “подпитываются” их неблагоприятным состоянием.

В настоящее время неправовые практики в сфере труда (как конфликтные, так и взаимовыгодные) служат важным каналом усиления социальных неравенств, увеличивая преимущества верхних и средних слоев и закрепляя ущемленное положение низших. Между тем именно бедные, низкодоходные слои отличает слабая правовая защищенность, правозащитная пассивность и низкая результативность попыток защиты нарушенных прав.

Пока большие группы работников живут в режиме выживания, трудно осуществить заметные сдвиги в правовых отношениях в сфере труда. Относительно низкий уровень оплаты труда в официальном секторе экономики, неоднократная утрата хранившихся в банках сбережений лишили большие группы работников материального тыла, минимальной материальной защищенности. Это вынуждает их соглашаться на противозаконные условия найма и труда, когда это сулит более высокие (или просто регулярные) заработки. Многих толкает на неправовой найм безработица, отсутствие официального статуса вынужденных мигрантов, временная трудовая миграция из бывших советских республик и др. Причем эта ситуация хорошо осознается работодателями: *“Государство должно обеспечивать какой-то минимум... человек идет на любые условия, потому что ему хочется хоть как-то ... на буханку хлеба заработать. Если ...человек будет более устойчив в экономическом отношении, тогда будет сложнее нарушать законы”*; *“Безработица большая, ... люди за любые копейки согласны работать,... им уже наплевать на все это законодательство, есть там трудовой кодекс или нет”*; *“Когда человеку нечего сегодня есть, он потерял работу, потерял жилье в силу каких-то там условий, он идет на любые условия, которые ему предлагают. Поэтому эта черта бедности и способствует нарушению всех законов”*.

В этом смысле активизация традиционных направлений социальной политики, в принципе, работает и на постепенное ослабление неправовых социальных практик. Однако только традиционных мер сегодня мало. В современных условиях “освоенное поле” социальной политики должно быть расширено за счет включения в него социально-правовой сферы, воздейству-

⁸ Социальная политика в постсоциалистическом обществе: Задачи, протворечия, механизмы. — М.: Наука, 2001. — С. 9.

ющей на условия трудовой активности как слабых, так и сильных социальных групп. Результаты проведенного исследования позволяют выделить, как минимум, четыре *взаимосвязанных* направления государственной политики в этой области.

Первое. Несмотря на сегодняшнюю слабость государственного контроля за соблюдением трудовых прав и необходимость его усиления, в ослаблении неправовых практик важно избежать административных перегибов. *Сугубо административное* усиление роли государства в трудовой сфере в современных условиях способно еще более осложнить положение массовых групп работников. Часть *противозаконных* практик культурно не осуждается (т.е. рассматривается как вполне правовое явление) потому, что в настоящее время они лучше, чем официально разрешенные практики, помогают многим социально незащищенным группам работников выживать и адаптироваться к новым условиям. Включаясь в противозаконные трудовые практики, они сознательно отказываются от ряда своих прав, ради обретения более важных прав, которых они были бы лишены, находясь в официальном правовом поле (например, регулярной выплаты заработной платы, более высокого ее размера, обеспечивающего прожиточный минимум или более достойный уровень жизни; и др.). Иными словами, противозаконные трудовые практики тесно вплетены в формирующуюся социально-экономическую систему, амортизируют неизбежные сбои в ее отладке, т.е. выполняют не только отрицательные, но и положительные социально-экономические функции. Поэтому их ослабление — долгий и постепенный процесс, предполагающий органическую увязку административных мер с мерами социально-экономическими.

Второе. Социально-экономические (и административные) меры ослабления неправовых *трудовых* практик будут эффективны только в том случае, если они, наряду со сферой собственно трудовых отношений, охватят и смежные с ними сферы. Ибо все типы неправовых трудовых практик объединяет одно важное свойство: их распространение и институционализация не являются результатами относительно автономных факторов, замыкающихся на сферу труда, например, низкого качества трудового законодательства, слабого контроля исполнения законов о труде и т.п. В действительности неправовые *трудовые* практики находятся в органической связи и тесной взаимозависимости с такими же практиками в экономической, управ-

ленческой и политической сферах. Не случайно, 84 % работодателей (независимо от типов предприятий по формам собственности или преобладающих способов найма) утверждают, что нарушают права работников прежде всего потому, что сами вынуждены действовать в неправомерном *экономическом* пространстве. Это обстоятельство, на наш взгляд, хорошо подтверждается данными табл. 7.

Приведенная таблица позволяет проследить две важных закономерности. Первая из них кажется вполне естественной: чем выше общественный статус российского гражданина, тем меньше шансов он имеет столкнуться с нарушением собственных *трудовых* прав. При этом более ресурсные социальные группы чаще включаются во *взаимовыгодные* неправомерные взаимодействия друг с другом, а более слабые — в антагонистические, или конфликтные отношения с более сильными: сказывается отсутствие у них надежных институционально-правовых противовесов произволу работодателей. Вторая тенденция более интересна. Она показывает, что представители более высоких слоев сталкиваются с нарушением своих прав значительно чаще, чем нижних, но происходит это за счет тех прав, которые не относятся к трудовым. Естественно, что проблемы своевременного получения зарплаты или тяжелых условий труда у представителей верхних слоев возникают значительно реже. Но их место занимают неправомерные отношения с контролирующей бюрократией, налоговой полицией, организованной преступностью, поставщиками, конкурентами и т.д. Иными словами, в совре-

Таблица 7

**Интенсивность нарушения прав представителей
разных социальных слоев
(в % к численности группы; N=1376 чел.)**

СОЦИАЛЬНЫЕ СЛОИ	Доля респондентов, у которых нарушались:		
	какие бы то ни было права	в том числе:	
		трудовые права	только другие («нетрудовые») права (4=2-3)
1	2	3	4
Верхний средний	64	28	36
Средний	51	27	24
Базовый	49	35	14
Нижний	46	44	2

менной России восходящую социальную мобильность приходится “оплачивать” существенным усложнением собственной правовой ситуации. В конечном же счете, по закону обратной связи, это отражается на положении наемных работников, за счет нарушения трудовых прав которых работодатели вынуждены решать собственные проблемы.

Таким образом, неправовые *трудовые* практики — это лишь *один из элементов системы неправовых социальных практик*, распространившихся в последние годы на *все* сферы жизнедеятельности общества. Для ослабления неправовых практик в сфере труда требуется комплекс специальных мер экономической и социальной политики, стимулирующих выход взаимодействующих в данной сфере акторов — правительства, чиновников, владельцев, руководителей мелких и крупных предприятий, а также различных групп наемных работников — из “теневого” пространства в сферу легальных, прозрачных, контролируемых государством отношений.

Новый Трудовой кодекс стал важным шагом в сторону упорядочения *формально-правового* трудового пространства. Однако он почти не затрагивает (и вряд ли может серьезно затронуть) *неправовые* трудовые практики, порождаемые несовершенством налогового законодательства, распространением бедности, материальной и правовой незащищенностью работников, слабостью и неправовым поведением самого государства. Не случайно и работодатели, и работники считают, что для улучшения правовой ситуации принятие нового Трудового кодекса, само по себе, далеко не достаточно. Один из опрошенных нами неформальных нанимателей продавцов выразил эту мысль так: “*Никакой трудовой кодекс не защитит моих сотрудников от меня, — это может сделать только налоговый кодекс*”.

Третье. Поскольку в основе воспроизводства неправовых трудовых практик лежит сложный многоуровневый *социальный механизм*, движимый, прежде всего, интересами высокоресурсных социальных групп (элиты, бюрократии, крупных и средних собственников), то важным элементом социальной политики в этой области является поддержка развития гражданских структур, защищающих трудовые права рядовых работников. Усиление роли профсоюзов и других ассоциаций работников, в принципе, отвечает долгосрочным интересам наемных работников, так как расширение и институционализация неправовых

практик в сфере труда усиливает их зависимость от произвола тех, кто обладают властью и собственностью.

Четвертое. Наряду со всеми перечисленными мерами большое значение может иметь организация широкого прагматически ориентированного правового просвещения россиян, включающего доведение до их сведения совокупности тех законных прав, которые они формально имеют; информацию о том, как, кем и в каких ситуациях эти права чаще всего нарушаются; обучение тому, как их можно отстаивать; а также ознакомление с успешным опытом защиты своих прав простыми россиянами, достаточно хорошо ориентирующимися в законах. Новое поколение следует учить понимать и отстаивать свои права, начиная со школьной скамьи, а затем осуществлять правовой всеобуч через средства массовой информации. Бесспорно, что-то в этом отношении делается, но уровень знания россиянами своих прав, как отмечалось, крайне низок. Между тем, знание формально-правовых норм, непосредственно касающихся личной деятельности, и умение их использовать и защищать — необходимая предпосылка превращения *подданных в граждан*, в котором Россия так нуждается.

Подведем итог. Ослабление неправовых практик в сфере труда и занятости является сложной комплексной проблемой. Решить ее можно лишь на основе целенаправленных и координированных усилий самых разных социальных факторов, причем это несомненно потребует очень длительного времени. Вместе с тем мешкать с решением этой проблемы нельзя, так как наблюдающийся в России процесс институционализации неправовых социальных практик угрожает перерождением формально-правовых институтов, регулирующих жизнь российского общества.

Трудовые мигранты в российской провинции: от стратегии выживания к стратегии стабильных заработков

С.В. Рязанцев

I. Введение

Экономические реформы отразились на разных сторонах жизни населения российской провинции. Потеря привычной работы, стабильного источника доходов, наряду с резким ростом цен в период либерализации экономики заставили миллионы людей по всей стране искать применение своим силам в других сферах занятости и новые возможности кормить свои семьи. В условиях практически повсеместного спада производства и свертывания прежних отраслей экономики “спасательным кругом” в водовороте жизненных перипетий российской провинции становятся различные формы трудовой и коммерческой миграции.

Первоначально они выглядели как робкие попытки спорадических поездок самых деятельных и рискованных граждан недавно еще закрытой страны в близлежащие государства, в которых было, как казалось, все для благополучной повседневной жизни. Недосток товаров широкого потребления в России, усугублявшийся на первых этапах реформ спадом отечественной промышленности, создавал объективные возможности для развития “челночной” торговли и рекрутирования в ее ряды новых коммерсантов.

На первых порах государство не обращало внимания на такое новое социально-экономическое явление как трудовая и коммерческая миграция. Это отчасти объяснимо: в стране происходили масштабные преобразования огромного хозяйственного механизма. Но спустя несколько лет государство с удивлением обнаружило, что благодаря инициативе и целеустремленности некоторых своих граждан, возник новый довольно масштабный, к тому же практически повсеместно распространенный сегмент отечественной экономики — “челночная” торговля и “около-челночный” сервис. Только тогда, примерно к середине 90-х гг.,

стало понятно, что это весомый сектор новой экономики, в котором нашли работу несколько миллионов человек.

Большое значение “челночной” миграции для занятости населения в странах с переходной экономикой подтвердили также специалисты МВФ, которые в начале 90-х гг. проводили исследование по данным проблемам в Восточной Европе. В различных источниках информации стали появляться экономические оценки масштабов “челночной” торговли, к которым, тем не менее, следует относиться осторожно. Так, в средствах массовой информации сообщалось, что оборот “челночного” бизнеса в 1996 г. составлял от 10 до 15 млрд долл., то есть примерно 11 % внешнеэкономического оборота, или 17 % импорта Российской Федерации¹. По другим данным, в 1998 г. торговый оборот “челночной” торговли оценивался в 15-20 млрд долларов². Наконец, согласно данным 2001 г., “челночная” торговля добавляет 12-15 % к официальному внешнеторговому обороту России, который составлял около 156 млрд долл., т.е. достигает 19-23 млрд долларов³.

Любопытно, что даже при таких масштабах деятельности для государственных органов “челноков” как бы не существует. С точки зрения Федеральной пограничной службы, они входят в число туристов. По мнению Министерства по налогам и сборам (МНС РФ), они не более чем “предприниматели без образования юридического лица” (ПБОЮЛ). Администрация рынков видит в них лишь арендаторов торговых мест. А Государственный таможенный комитет (ГТК) учитывает ввозимую ими в страну продукцию в обтекаемой графе “прочие, не регистрируемые ГТК товары”.

За этим внешним безразличием в действительности скрывается определенный экономический интерес государства, возникший, правда, не сразу. Постепенно, по мере становления “челночного” бизнеса, в государственных структурах всех уровней стало распространяться представление о “челноках” как возможном резерве для получения дополнительных налогов. Именно тогда государство начало активно вмешиваться в процесс регулирования “челночной” торговли, рассматривая ее как неиспользованный ресурс пополнения бюджета. Последовала целая серия постановлений об увеличе-

¹ *Нагатин С.* Старые ходы против нового “челнока” // Итоги. — 1996. — 10 сентября. — С. 53

² *Медведева Е.* “Челноки” переименованы в коробейников // Известия. — 1998. — 203. — 28 октября. — С. 4.

³ *Попова С., Ратиани Н.* Цивилизация мешка // Известия. — 2002. — 141. — 10 августа. — С. 4.

нии налогов и ужесточении условий провоза товаров из-за рубежа “челноками”. Насколько оправданными были указанные решения, как повлияли они на предпринимателей, людей, которых те обеспечивали рабочими местами, бюджеты различных уровней, рядовых покупателей? Ответить на эти вопросы и пытается исследование, результаты которого представлены в настоящей статье.

Было важно изучить роль трудовой и коммерческой миграции именно в провинции: сколько здесь людей в ней задействовано, кто они, какими проблемами живут, как видят свое настоящее и будущее, как складываются их взаимоотношения с властями. Не случайно для исследования автором был избран Ставропольский край, который занимает положение в середине списка российских территорий по основным социально-экономическим параметрам.

2. Российские исследования трудовой миграции

Исследования в области трудовой миграции стали развиваться сравнительно недавно, активное участие в них принимают экономисты, демографы, социологи и географы. На протяжении 90-х гг. были изучены процессы трудовой миграции в нескольких регионах России и странах СНГ. За 1992—1999 гг. в России было опубликовано более 130, а в других странах СНГ — около 70 значимых научных работ по трудовой миграции, среди которых монографии, научные статьи, сборники ⁴. Масштабные исследования в данном направлении ведут специалисты, входящие в Независимый совет стран СНГ и Балтии по миграции под руководством Ж. Зайончковской. По их данным, в различных городах России в трудовую миграцию вовлечено 9–12 % домохозяйств, примерно столько же в столице Казахстана — Алма-Ате. В Армении это каждое третье домохозяйство, в Азербайджане и Молдавии — каждое четвертое. В Таджикистане количество трудовых мигрантов оценивается в 250 тыс. человек ⁵. Многие авторы приходят к выводу, что трудовая миг-

⁴ Миграции в трансформирующемся обществе: Аннотированный библиографический указатель литературы, изданной в странах СНГ. 1992—2000 гг. / Ж.А. Зайончковская, отв. ред.; Центр изучения проблемы вынужденной миграции в СНГ; Независимый исследовательский Совет по миграции стран СНГ и Балтии. — М.: Комплекс-Прогресс, 2000. — С. 21.

⁵ Население России 2000. Восьмой ежегодный демографический доклад / Вишневский А.Г., ред. — М.: Книжный дом “Университет”, 2001. — С. 128.

рация представляет собой один из самых динамичных и, возможно, самых больших миграционных потоков в странах Восточной Европы и России. При этом значительная часть трудовых поездок либо не регистрируется (что характерно для миграций в пределах СНГ), либо совершается под маской туризма (в основном между Россией и странами вне СНГ). Последнее характерно как для въезда иностранцев на заработки в Россию, так и для выезда россиян с этими же целями за границу.

Под пристальным вниманием специалистов оказались самые разные виды трудовой миграции. Среди них, миграция иностранной рабочей силы. Потоки “гастарбайтеров” выступают предметом анализа в работах Е. Балацкого, Е. Красинца, Н. Бариновой, В. Ентякова, В. Ионцева, А. Каменского, М. Критского, В. Трубина, Т. Ивановой, О. Шашковой, Е. Кирилловой, Ж. Зайончковой. Особым направлением стало изучение китайской трудовой миграции на Дальнем Востоке, которому посвящены работы Л. Рыбаковского, Н. Бариновой, Е. Красинца, А. Минакира, Ж. Зайончковой и Г. Витковской. Ученые развешают мифы, периодически возникающие в прессе об огромных (до 3-5 млн чел.) масштабах китайской миграции в России. Согласно данным, полученным Независимым советом стран СНГ и Балтии, китайское присутствие на всей территории России оценивается в пределах 500-800 тыс. человек ⁶.

Особого внимания удостоились предприниматели-“челноки”. Первооткрывателями в освещении данного явления стали средства массовой информации, а затем появились несколько интересных научных работ Е. Леонтьевой, Т. Ивановой, Н. Токарской, Б. Токарского, А. Каменского, В. Ильина, В. Эшрокова, Ж. Зайончковой, И. Бадышовой, Т. Малевой, О. Чудновских, Д. Полетаева.

На фоне такого количества публикаций, по-прежнему остаются неизученными несколько видов трудовой миграции в российских регионах. Данное исследование было призвано, хотя бы отчасти, ликвидировать пробел. В основе проекта лежал комплексный подход к оценке масштабов, особенностей, основных видов и социально-экономического значения трудовой миграции в российской провинции. Автор попытался рассмотреть не только многообразие видов и масштабы самой трудовой миграции на региональном уровне

⁶ Население России 2000. Восьмой ежегодный демографический доклад / Вишневский А.Г., ред. — М.: Книжный дом “Университет”, 2001. — С. 128.

не, но также эволюционные изменения жизненных стратегий трудовых мигрантов, их социально-экономическую функцию (хотя бы на региональном уровне) и эффективность государственной политики (если о таковой можно говорить) в данной сфере.

3. Трудовые мигранты: как их найти и сколько их?

Объектом данного исследования стали несколько разновидностей трудовой и коммерческой миграции, распространенных ныне в российской провинции. Следует иметь в виду, что из всего разнообразия территориальных перемещений населения к *трудовой и коммерческой миграции* относятся основные территориальные перемещения населения по экономическим причинам между различными населенными пунктами одной или нескольких административно-территориальных единиц независимо от продолжительности пребывания в новом месте жительства или работы, а также регулярности таких перемещений.

Очевидно, что под приведенное выше определение помимо *классической трудовой миграции*, сопровождающейся сменой места жительства навсегда или на продолжительное время, также попадают несколько разновидностей миграции, которые не ведут к смене места жительства и, следовательно, не учитываются официальной статистикой. Прежде всего, это *“челночная” миграция* — перемещение предпринимателей с разной периодичностью за товарами широкого потребления в пределах региона, страны и за рубеж. Кроме того, *сезонная миграция* — перемещение рабочих на ограниченный срок для трудоустройства в сельском хозяйстве, секторе услуг и туризме. Также, *эпизодическая миграция*, связанная со спецификой трудовой деятельности; и, наконец, *маятниковая миграция* — ежедневные перемещения населения между двумя населенными пунктами — местами жительства и работы.

Существующие в настоящее время оценки масштабов “челночной” миграции в России варьируют в значительных пределах. Минимальная оценка принадлежит экспертам МВФ, которые в середине 90-х гг. насчитали во всех странах Восточной Европы 1,5 млн “челноков”. На наш взгляд данная оценка явна занижена. Подобной точки зрения придерживаются ученые Института народнохозяйственного прогнозирования РАН, полагая, что зарабатывают на выезде или с помощью выезда (т.е.

являются трудовыми и коммерческими мигрантами) порядка 4–5 млн. россиян, или около 8 % общей численности занятых в стране. Хотя и они считают данные оценки несколько заниженными, поскольку не учитывают занятости в “околочелночном” секторе экономики ⁷.

Ученые Института международных экономических и политических исследований РАН считают, что в людей, живущих за счет “челночного” бизнеса, сейчас в России около 10 млн чел. ⁸ (эта оценка может быть более правдоподобной, если принять во внимание, что сюда попали сами “челноки” и люди, которым они дают работу).

К категории явно завышенных оценок можно отнести цифры, опубликованные в средствах массовой информации. В частности, “Коммерсантъ-Власть” определяет примерную численность “челноков” в России — около 14 млн чел. ⁹, другие журналы — в диапазоне порядка 10—20 млн человек ¹⁰.

Сколько трудовых и коммерческих мигрантов на самом деле, при современном статистическом учете (точнее не учете трудовой миграции) абсолютно определенно сказать просто невозможно.

Кроме того, следует упомянуть также о неофициальной составляющей трудовой и коммерческой миграции. Исходя из оценок неформальной занятости в России на уровне 10–12 млн чел. ¹¹, некоторые исследователи полагают, что на трудовых мигрантов приходится не менее трети занятых в неофициальном секторе экономики, хотя проверить эту оценку невозможно.

Определение масштабов трудовой и коммерческой миграции даже в таком относительно небольшом регионе как Ставрополье стало сложным и кропотливым делом. Поскольку трудовая и коммерческая миграция практически неуловима для

⁷ *Бадышова И., Иванова Т., Зайончковская Ж.* Трудовая миграция в России: масштабы, направления, социальные эффекты // Центральная и Восточная Европа в системе глобальных миграций: Материалы международного семинара — 2001. — 16—17 ноября.

⁸ *Попова С., Ратиани Н.* Указ. соч.

⁹ *Коммерсантъ-Власть.* — 2001. — 33. — 21 августа. — С. 6.

¹⁰ *Праворотов О.* Последний рейс “челнока”? // *Огонек.* — 1996. — 32. — Август. — С. 21; *Нагатын С.* Указ. соч.; *Нарзикулов Р.* “Челноки” подправили баланс внешней торговли России // *Сегодня.* — 1993. — 21 декабря. — С. 5.

¹¹ *Малева Т.* Политика на рынке труда в контексте макроэкономических императивов // *Мир России.* — 1996. — 2. — С. 25.

официальной статистики, были использованы иные источники данных, в основном косвенного характера, из которых все-таки можно выделить интересующих нас людей. Важным источником информации о численности предпринимателей послужили данные налоговых органов, Госкомстата, местных администраций и туристических фирм. Отдельным методом исследования стали наблюдения за пассажиропотоком пригородных маршрутов в городе Ставрополе и районе Кавказских минеральных вод, осуществленные в мае 2001 г., а также анализ первичной информации отдела кадров (прежде всего, карточек по учету персонала) нескольких промышленных и сельскохозяйственных предприятий, где работают маятниковые мигранты. Отметим, что за столь обширной, на первый взгляд, информацией скрывается определенная противоречивость.

Удалось определить примерные масштабы трудовой и коммерческой миграции на Ставрополье. Однако ее оценки автор вынужден предложить в своеобразном статистическом “коридоре” с максимальными и минимальными границами.

Таблица 1

**Масштабы трудовой и коммерческой миграции
в Ставропольском крае в 2001 г. (чел.)**

Оценка	Мин.	Макс.
«Челночные» мигранты	55 000*	62 750***
«Эпизодические» мигранты	2 500***	5 500*
Сезонные мигранты, выезд за рубежом	2 000****	10 000***
«Маятниковые» мигранты	10 000***	25 000***
Общее количество трудовых	69 500	103 250
Экономически активное население	1 104 331**	1 275 440*
Доля трудовых мигрантов от ЭАН, %	6,3	8,1

Примечание. Источники данных: * — Государственный комитет по статистике; ** — Департамент федеральной службы занятости населения Минтруда России; *** — оценка автора на основе анализа данных интервью экспертов; **** — оценки региональной прессы

В различных видах трудовой и коммерческой миграции в настоящее время задействовано примерно 70-100 тыс. чел., или 6-8 % экономически активного населения региона (табл. 1). Данные показатели подтвердили одну из исходных гипотез исследования о существенной распространенности “челночной”, или

коммерческой миграции как социально-экономического явления в российской провинции.

Приведенные выше оценки складываются из нескольких составляющих. Прежде всего, это численность *“челночных”, или коммерческих мигрантов*, о которой можно судить по нескольким источникам. По данным Госкомстата, к началу 2000 г. в крае численность занятых индивидуальным трудом составляла 116,5 тыс. чел., среди которых около 55 тыс. были заняты в сфере розничной и оптовой торговли. Эта цифра совпадает с результатом опроса представителей местных администраций — от 59 до 62 тыс. *“челноков”*. По данным налоговой инспекции в регионе количество *“челноков”* составляет примерно 50 тыс. чел.

Оценки численности *“челноков”* экспертами из числа представителей местных органов власти оказались более значительными по сравнению с данными налоговой инспекции. Это не случайно, поскольку в некоторых домохозяйствах распространена практика участия в *“челночной”* миграции нескольких членов семьи, тогда как регистрируется в качестве ПБОЮЛ и соответственно платит налоги один человек. Важной закономерностью является концентрация предпринимателей-*“челноков”* в административных районах и населенных пунктах с многофункциональной экономикой и удобным транспортно-географическим положением.

На Ставрополье оказалась распространенной *эпизодическая трудовая миграция* водителей-*“дальнобойщиков”*, нефтяников, строителей, водителей-перегонщиков легковых автомобилей, которых насчитывается примерно 2,5-5,5 тыс. человек.

Ежегодно из края с целью *обычного трудоустройства по контрактам за рубежом* выезжает 2,5-3 тыс. чел. — так называемые *“гастарбайтеры”*. В большинстве своем это активные люди трудоспособного возраста с высоким уровнем образования. В регионе действует множество фирм, предоставляющих услуги по трудоустройству за рубежом. Однако чаще всего в их банке данных присутствуют вакансии на места в низко оплачиваемых отраслях экономики — сфере обслуживания, строительстве, сельском хозяйстве. Периодически возникают проблемы с правой стороной деятельности фирм по трудоустройству за рубежом. Известно громкое дело ставропольской фирмы *“Кругозор”*, не исполнявшей обязательств перед своими клиентами, выехавших на работу за рубеж.

В Ставропольском крае получила распространение *трудова-я сезонная миграция* в двух направлениях. Несколько сотен

мигрантов ежегодно выезжают отсюда на сезонные работы в другие регионы России. Например, осенью 2001 г. около 80 водителей АТП “Нефтекумскавтотранс” работали на уборке сахарной свеклы в Белгородской области¹². Вместе с тем, примерно 3 тыс. чел. ежегодно приезжают работать в сельском хозяйстве края из Дагестана и Чечни — регионов со значительным уровнем безработицы и низкими доходами. В последнее время отмечается миграция сезонных рабочих из Турции (заняты на уборке зерна), Армении (принимают участие в строительстве жилья и благоустройстве городов) и Беларуси (участвуют в уборке овощей).

В средствах массовой информации распространено мнение о том, что сезонные мигранты “отнимают” рабочие места у местного населения. Тем не менее, многие руководители виноградарских хозяйств пытались нанять на эти работы не имевших работы местных жителей, и безуспешно — людей не устраивала оплата труда. Чаще всего сезонные рабочие занимают “непрестижные” ниши на рынке труда, поэтому говорить, о том, что сезонные мигранты — прямые конкуренты для местных жителей, мягко говоря, не совсем обоснованно.

Центрами притяжения *маятниковых мигрантов* выступают обширные и диверсифицированные рынки труда крупных городов региона — Ставрополя, Пятигорска, Невинномысска. Предыдущие исследователи установили закономерность: в крупных и многофункциональных населенных пунктах региона растет удаленность маятниковых поездок. При этом ареал трудового тяготения населенных пунктов зависит от характера хозяйственной деятельности, удобства положения и развитости транспортной сети¹³. По нашим оценкам, ежедневно на работу в Ставрополь из близлежащих населенных пунктов (Михайловска, Надежды, Татарки, Демино и др.) только на общественном транспорте приезжает ежедневно от 1,0 до 1,5 тыс. чел. Значительные маятниковые трудовые миграции отмечаются в агломерации Кавказских минеральных вод. При этом наши наблюдения показали, что ежедневно в утренние часы пригородный железнодорожный транспорт перевозит здесь до 2,5-3,0 тыс. чел.,

¹² *Лунашко А.* Ставропольцы на Белгородчине // Ставропольская правда. — 2001. — 229. — 20 октября. — С. 1.

¹³ *Турун П.П.* Маятниковая миграция населения в сельской местности Ставропольского края // Проблемы населения и рынков труда России и Кавказского региона. — Москва—Ставрополь: Изд-во СГУ, 1998. — С. 139.

а также примерно 2,0-2,5 тыс. добираются до работы в другие населенные пункты автомобильным транспортом.

4. Социально–демографический портрет трудовых мигрантов

Чтобы узнать, какими проблемами живут трудовые мигранты в провинции, мы организовали изучение их деятельности на рынках и торговых центрах, автостоянках большегрузных автомашин и отдельных предприятиях в нескольких городах и административных районах Ставропольского края. Первый опрос, состоявшийся летом 2001 г., включал анкетирование 456 трудовых мигрантов трех основных групп (индивидуальных предпринимателей–“челноков”, водителей–“дальнобойщиков” и маятниковых мигрантов). На протяжении 2001 г. проводился второй телефонный и личный опрос экспертов из числа представителей местных администраций, социальных служб, директоров рынков, краевой налоговой инспекции и туристических фирм.

В дальнейшем мы остановимся на сравнении двух детально изученных в ходе опроса группах трудовых мигрантов — “челноках” и “дальнобойщиках”. В обеих группах преобладают люди среднего возраста (среди первых 67 % — люди в возрасте 30—49 лет, среди вторых 50 % — 40—49 лет). Это неслучайно: многие пришли в свою нынешнюю сферу деятельности с определенным жизненным опытом, либо прошли трудовое становление в ней. Существуют и определенные отличия: среди “челноков” преобладают женщины (примерно 62 %), а водители–“дальнобойщики” — все без исключения мужчины.

Отличительная особенность “челноков” — высокий уровень образования: более 57 % из них имеют высшее образование, 34 % — среднее специальное и всего 6 % — среднее. Уровень образования большинства “дальнобойщиков” оказался по сравнению с “челноками” относительно невысоким: половина из них имеют среднее образование, 35 % — среднее специальное и только 15 % — высшее. Несмотря на зафиксированные различия, можно говорить о том, что в трудовую миграцию вовлечена наиболее активная, а иногда и образованная (как в случае с “челноками”) часть населения.

Оказалось также, что большинство “челноков” стали предпринимателями по вынужденным обстоятельствам. Некоторых (примерно 42 % опрошенных) не устраивала низкая заработная

плата на прежнем месте работы, других (около 15 %) — нерегулярные выплаты заработной платы работодателем, отдельных людей (18 %) подтолкнули к занятию предпринимательством сокращение или увольнение с прежнего места работы. Вместе с тем, были и такие, кто захотел попробовать себя в новом деле (около 20 %), или были уверены, что это их призвание (6 %). Базой для начала собственного дела стали три основных источника “первоначального накопления” капитала. Первый из них, т.е. собственные средства и сбережения, использовали около 41 % опрошенных “челноков”. Второй способ — деньги, взятые займы у родственников и знакомых, — применили 46 %. И, наконец, около 12 % “челноков” взяли кредит в банках или иных организациях.

По данным ранее проведенных исследований многие женщины, задействованные в коммерческой миграции, являются главами домохозяйств, обычно живут без мужа и вынуждены самостоятельно обеспечивать семью¹⁴. По результатам настоящего исследования, еще одним важным, а иногда и решающим стимулом для прихода женщин в “челночный” бизнес становятся дети. Кстати, то же самое можно говорить и о водителях-“дальнобойщиках”, среди которых примерно половина имеет детей и семьи больше трех человек.

Так же, как и многие “челноки”, около 46 % опрошенных “дальнобойщиков” пришли в свою профессию по вынужденным обстоятельствам из различных сфер экономики: образования, промышленности, строительства, торговли и прочих. Не случайно, примерно 15 % опрошенных водителей работают в данной сфере сравнительно недавно — не более 5 лет и около 35 % — от 5 до 10 лет. Однако автор не склонен распространять вынужденные обстоятельства прихода в данную сферу на всех водителей. Весьма существенная часть из них пришла или осталась в этой сфере вполне осознанно, некоторые смогли выкупить в частную собственность автомобили бывших государственных предприятий. В отличие от “челночной” деятельности работа водителя требует не только желаний, но и определенной подготовки (как минимум наличия водительских прав на данную категорию транспорта), профессионального опыта (порядка 46 % опрошенных “дальнобойщиков” — профессионалы). Примерно

¹⁴ Миграция населения. Выпуск 2: Трудовая миграция в России. / Приложение к журналу “Миграция в России”. — М., 2001. — С. 38.

38 % водителей — люди, которые трудились в этой сфере и раньше. Около 42 % имеют стаж работы в качестве “дальнобойщика” 10 и более лет. Эти водители составляют стабильный “косяк” в своей профессии.

По отношению к собственности на средства производства “дальнобойщиков” можно разделить на две примерно равные в численном отношении группы. Первая — водители, работающие по найму на предприятиях или у предпринимателей. Хотя в нашем опросе таковых оказалось 23 %, скорее всего в регионе их не менее 1 тыс. человек. В 1996 г. на базе крупной автотранспортной компании “Совтрансавто” были созданы три фирмы, занимающиеся автоперевозками в России и за рубежом — ООО “Эльбрус-транспорт”, ООО “Кавказтрансцентр” и Willi-Betz. Кроме того, во многих районах Ставрополя сохранились небольшие автомобильные предприятия, дающие работу определенному числу водителей. Вторая группа — водители, имеющие собственный автомобиль или арендующие его. Среди них гораздо больше тех, кто работает на условиях аренды, поскольку покупка автомобиля в частную собственность требует определенных “свободных” средств. Водителей этих категорий в регионе примерно около 1,5 тыс. человек. В выборку попали 27 % водителей арендующих автомобиль, примерно столько же владеют им совместно с компаньонами, и лишь всего 19 % имеют автомобиль в частной собственности.

Итак, исследование показало, что в трудовой и коммерческой миграции сейчас задействованы деятельные люди самых различных профессий, с богатым жизненным опытом, а некоторые и с относительно высоким образовательным уровнем. Многие из них зарабатывают на выезде по вынужденным мотивам. К сожалению, в условиях перехода к рыночной экономике они оказались невостребованными по месту своей основной профессии.

5. Особенности труда “челноков” и “дальнобойщиков”

“Челноки” доставляют на потребительский рынок широкий ассортимент товаров. Среди них постепенно вырисовалась товарная специализация, которая тесно связана с географией миграции (Китай — одежда и игрушки, Турция — изделия из кожи, Италия — обувь, Греция — шубы). Обычно каждый предприниматель занимается своим основным товаром, в котором он хоро-

шо разбирается. Многие “челноки” сейчас закупают товар чаще всего не на рынках, а непосредственно у производителей.

Очевидно, что “челночные” миграции создали разветвленную сеть, которая включает не только маршруты поездок, но и устойчивые “опорные базы” в принимающих странах и регионах. По мнению Ж. Зайончковской, подобная сеть представляет собой достаточно устойчивое образование, которое обладает инертностью и меньше подвержено конъюнктурным колебаниям по сравнению со спорадическими поездками ¹⁵.

Среди ставропольских “челноков” доминирует “челночная” деятельность по “полному циклу”. Примерно 60 % самостоятельно осуществляют всю цепочку “поездка—закупка—транспортировка—продажа товара” от начала до конца. Примерно треть “челноков” регулярно ездит за товаром, но при этом имеет возможность нанимать на работу реализаторов, сдает товар в магазины и торгует самостоятельно. Наиболее успешные предприниматели (около 10 %) сами на рынках не торгуют, а лишь организуют и контролируют торговлю и доставку товара, поскольку могут позволить себе нанять реализаторов или имеют собственные каналы сбыта (магазины, отделы в магазинах и торговых комплексах). Кроме того, ряд “челноков” подтвердили, что работают на “хозяина”, который сам в недавнем прошлом был “челноком”. Правда, такие случаи единичны. Таким образом, ранее относительно однородная группа “челноков” теперь четко стратифицирована. Сформировались и барьеры входа на рынок: человеку, не имеющему стартового капитала, проникнуть в “челночную корпорацию” сейчас трудно.

Особенностью труда людей, занятых в “челночном” бизнесе, являются постоянные поездки за товаром. По-прежнему более трети “челноков” (37 %) выезжают за товаром самостоятельно, не пользуясь услугами туристических фирм и других посредников. Примерно 26 % “челночных” мигрантов для поездок кооперируются с коллегами по бизнесу и примерно 31 % “челноков” ездят за товаром организовано, то есть через туристические компании. Каждый второй “челночный” мигрант в среднем совершает одну поездку в неделю, около 24 % — выезжают за товаром и того чаще — как минимум два раза в неделю. Средняя поездка в Москву занимает 3-4 суток, в Пятигорск или Ставрополь — 1-2 дня, за границу — 5-6 дней.

¹⁵ Указ. соч. — С. 17.

Во многих семьях “челноков” сложилась уникальная форма отношений, при которой супруги, дети и родители зачастую не видятся много времени, но тесно связаны денежными поступлениями. Такие домохозяйства можно назвать семейными сообществами, которые разъединены пространством и временем¹⁶. Примерно 83 % “челноков” сказали, что уделяют очень мало времени своей семье и детям. Не удивительно, что некоторые семьи ощутили на себе деструктивное влияние подобной формы существования.

Примерно в трети домохозяйств (около 28 %) оба супруга заняты в “челночном” бизнесе. Чаще всего, в таких семьях супруги вместе торгуют, реже — совместно ездят за товаром. Еще в трети домохозяйств супруг или супруга не имеют никакого отношения к бизнесу своей “второй половины”. Однако в большинстве случаев они относятся с пониманием или положительно к занятости мужа или жены в “челночном” бизнесе, и только 11 % супругов смотрят на это отрицательно или выступают категорически против.

Многие “челноки” в поездках вынуждены трудиться физически, перенося тяжелые сумки и вещи. Большое количество респондентов подтвердили, что им приходится работать по 12-15 часов в сутки, называя свой труд “каторжным”. В качестве актуальных проблем около 6 % “челноков” назвали тяжелые условия труда, а 27 % — отсутствие элементарных условий, нормального сервиса и быта в поездках. Все это отрицательно сказывается на здоровье многих предпринимателей. Примерно 33 % “челноков” отмечали ухудшение здоровья именно за годы работы на выезде. Изматывающий труд, сильная усталость и частые простудные заболевания — постоянные “спутники” примерно 68 % мигрантов. Многие “челноки” (примерно 25 %) находятся в состоянии постоянного психологического стресса за свои деньги, товар, а иногда и жизнь.

Остаются актуальными и другие проблемы. Например, обман со стороны торговых партнеров (для 47 % “челноков”), отсутствие безопасности в поездках и рэкет (для 34 %), взятки и поборы (для 39 %). Нередки нападения на предпринимателей с целью ограбления. Широко известен недавний случай в регионе — дерзкое нападение на автобус с “челноками” из Ростова-на-Дону, у которых грабители похитили более полумиллиона рублей¹⁷. Показательно, что на фоне этих проблем всего 3 % “челноков” беспокоят непомерно высокие налоги. Это косвенно

¹⁶ *Бадышова И., Иванова Т., Зайончковская Ж.* Указ. соч.

¹⁷ *Сафронов Ю.* Коммерсанты недалеко уехали // *Коммерсантъ.* — 2001. — 165. — 12 сентября. — С. 9.

доказывает, что по-прежнему определенная часть “челночного” бизнеса функционирует в неофициальном секторе экономики.

Среди наиболее актуальных проблем “дальнобойщиков” — взятки и поборы на дорогах (об этом сказали 77 % водителей), частые поломки и отсутствие автосервиса (47 %), криминал (46 %) и плохое качество дорог (4 %). Примерно 65 % водителей указывают, что в качестве неофициальных налогов на дорогах отдают не менее 1000 руб. в месяц, еще около 19 % — более 1000 руб. или просто говорят, что платят “много” (главным образом речь идет о поборах и штрафах ГИБДД). Кроме того, достаточно дорого обходится ремонт автомобиля — на это около 47 % “дальнобойщиков” тратят в среднем от 1,5 тыс. до 5 тыс. руб. в месяц. Часто водители не видят особых различий между такими статьями расходов как “взятки, поборы” и “ремонт, обслуживание автомобиля, топливо”. Все это для них “издержки производства”, а бороться с взятками и поборами считают бесполезным делом.

Многие водители обычно имеют приличные суммы наличными на горючее, ремонт, штраф, что нередко делает их объектами нападения преступников. Эпидемия разбоев на российских трассах вспыхнула в конце 80-х гг. Пик преступлений на дорогах пришелся на середину 90-х гг., затем их число стало спадать — появились платные охраняемые стоянки, на которых можно было отдохнуть и переночевать без опасения за жизнь и груз. В настоящее время в России, по данным статистики, ежегодно официально регистрируется около тысячи дорожных грабежей и разбоев. По сведениям ГИБДД, Ставропольский край наряду со Свердловской, Ростовской, Иркутской, Ленинградской и Московской областями относится к регионам с тревожной криминальной обстановкой на дорогах¹⁸.

Успешно работающий и уверенно “стоящий на ногах” человек обычно получает материальное и моральное удовлетворение от своей трудовой деятельности. В сфере “челночного” бизнеса присутствует явный разрыв между этими составляющими жизненного успеха. Полное материальное и моральное удовлетворение от своей деятельности получают только 19 % “челноков”. Исключительно материальное удовлетворение — около 54 %. И, наконец, никакого удовлетворения не получает почти четверть опрошенных (21 %) “челноков”. Приведенные выше данные напрямую коррелируют с оценкой престижности своей ра-

¹⁸ Данилюк А. Фальшивый мент // Труд. — 2001. — 7—9 ноября. — С. 12.

боты “челноками”. Всего 10 % уверены, что их профессия престижна, и около 18 % — что “скорее престижна, чем не престижна”. Большая часть опрошенных “челноков” (более 37 %) считает свою профессию не престижной и примерно столько же (34 %) — “скорее не престижной, чем престижной”.

В отношении оценки престижности своей работы “дальнобойщики” более оптимистичны, чем “челноки”. Около 27 % водителей уверены, что их профессия престижна, примерно столько же — “скорее престижна, чем не престижна”. Лишь 23 % респондентов считают свою профессию не престижной и столько же — “скорее не престижной, чем престижной”.

Так же, в отличие от “челноков”, среди “дальнобойщиков” менее значим разрыв между показателями моральной и материальной удовлетворенности трудом. Полное материальное и моральное удовлетворение от своей деятельности получают 46 % водителей, исключительно материальное удовлетворение — около 31 % респондентов, только моральное — 8 %, и, наконец, никакого удовлетворения не получают порядка 15 % опрошенных “дальнобойщиков”.

Показательный факт — три четверти “челноков” (71 %) и половина водителей (54 %) категорически возражают против того, чтобы их дети занимались этим видом деятельности. Многие из них готовы приложить все силы и потратить любые средства на качественное и престижное образование детей, которое, по их мнению, гарантирует детям получение иной (более достойной) работы. Около 24 % “челноков” и 38 % “дальнобойщиков” решили предоставить возможность выбора профессии самим детям. Наконец, только 5 % “челноков” и 8 % водителей ответили, что не возражали бы против работы своих “отпрысков” в их нынешней сфере занятости.

Итак, занятость в трудовой и коммерческой миграции сопряжена с многочисленными трудностями и проблемами. Несмотря на высокий, в сравнении со многими категориями населения, уровень доходов, трудовые мигранты (включая “челноков”) пока не стали основой для формирования среднего класса. Многие из них при относительно высоком материальном достатке подверглись декартификации, испытывают определенный душевный дискомфорт, постоянные стрессы, ухудшили состояние своего здоровья. Вместе с тем, большинство из них осознает, что сейчас трудовая и коммерческая миграция для них — единственный источник заработков, позволяющий поддерживать нынешний уровень благосостояния.

6. Роль “челночного” бизнеса в регионе

Основными местами приложения труда “челночных” мигрантов выступают рынки, торговые комплексы и магазины. В настоящее время на Ставрополье насчитывается 219 продовольственных и вещевых рынков различных размеров, среди них 22 крупных оптовых рынка¹⁹. Социально-экономическое значение объектов торговли (прежде всего, рынков), а, следовательно, и “челночной” миграции, ориентированной на них, объясняется несколькими обстоятельствами. Во-первых, именно здесь население приобретает около 80 % одежды, обуви и трикотажных изделий и до 70 % основных продуктов питания (мяса, картофеля, овощей и пр.). Доля рыночной торговли в совокупном товарообороте Ставрополья составляет более 36 %²⁰. К тому же, видимо, не безосновательны утверждения, что “челночная” миграция буквально спасла от провала потребительский рынок в начале 90-х гг. в условиях резкого спада отечественного промышленного производства. Сейчас примерно 30 % аудио-, видеопродукции и 70 % готовой одежды, продающейся в стране, ввозят именно “челноки”.

Во-вторых, оптово-розничная торговля и сфера бытовых услуг приносят крупные доходы в бюджеты различных уровней. По данным краевой налоговой инспекции за девять месяцев 2000 г. рынками было уплачено налогов на сумму 41,9 млн руб. Из этих средств 24,9 млн руб. поступили в краевую и местный бюджеты. Ставропольский торговый союз оценивает вклад малого бизнеса в налоговые поступления края по итогам 2000 г. на уровне 11 %. Иногда налоги рынков и “челночного” бизнеса составляют важную статью доходов местных бюджетов. Например, бюджет с. Левокумского в 2001 г. примерно на 60 % формируется за счет рынков и торговли.

В-третьих, трудовая миграция и сфера торговли выступают в роли крупного работодателя в регионе. На рынках Ставропольского края официально зарегистрировано около 46 тыс. рабочих мест²¹. Исследование крупного комплекса рынков в Пятигорске и Предгорном районе (ТОО “Людмила и Ко”, ЗАО “Лира”, ТОО

¹⁹ Смирнов В. И взрывы грянули... // Вечерний Ставрополь. — 2001. — 123. — 5 июля. — С. 1.

²⁰ Володченко А. Ударили по “рыночной мафии” // Ставропольская правда. — 2001. — 28 сентября. — С. 2.

²¹ Там же.

“Лат и Ко” и др.) показало, что на них в общей сложности задействовано не менее 15-17 тыс. чел. (табл. 2 и 3). Только на одном из крупнейших в регионе оптовом рынке “Лири” находится около 2,5 тыс. стационарных торговых мест и контейнеров, 150 предприятий общественного питания, работает 80 чел. в администрации и вспомогательном персонале, и еще приблизительно 100 чел. задействовано в стихийной торговле и сервисе ²².

Современный “челнок” — своего рода мелкий работодатель. Согласно данным нашего обследования около 27 % “челноков” создают дополнительно по 1-2 рабочих места, примерно 8 % мигрантов — по 3-4, около 14 % “челноков” — по 5 и более рабочих мест. Один из “челноков” ответил, что дает работу 30 людям. В этом “около-челночном” сервисе “челноки” создают рабочие места для реализаторов, владельцев предприятий питания и автостоянок, водителей, грузчиков, охранников, уборщиков, носильщиков и пр., что несомненно имеет положительный эффект для регионального рынка труда. Например, рынки обеспечивают работой большое число охранников. В Ставропольском крае более 30 крупнейших рынков охраняют подразделения вневедомственной охраны, около 60 рынков — ведомственной охраны ²³, сюда также следует прибавить охранников, нанятых непосредственно рынками и “челноками”.

Распространив результаты нашего опроса на уровень региона, получим, что “челночные” мигранты обеспечивают работой примерно 150-200 тыс. чел., или 15-16 % экономически активного населения края. Несмотря на тот колоссальный эффект в области занятости, который несет “челночная” миграция, следует однако признать, что зачастую при этом происходит деквалификация занятых. В наибольшей степени это касается людей с высоким уровнем образования, что в перспективе представляет собой упущенную выгоду для экономики региона.

²² При сохранении ведущей роли рынков как объектов сбыта товаров, поставляемых “челноками”, в последнее время появились центры организованной торговли — крытые павильоны и крупные магазины. В Ставрополе - ТЦ “Октябрьский” (на 75 торговых мест), ТК “Кейсария”, в Пятигорске - ТЦ “Универсам” (на 204 торговых места), где товары несколько дороже, но при этом иногда более высокого качества, а условия обслуживания покупателей — лучше, чем на обычных рынках. Данное обстоятельство свидетельствует об определенной модернизации “челночной” торговли в условиях усиления конкурентной борьбы и наводнения рынка товарами.

²³ *Щелкунова Ж.* Пока опять не грянул гром // Ставропольская правда. — 2001. — 150. — 14 июля. — С. 3.

Таблица 2

Основные экономические показатели рынков города Пятигорска, человек

Предприятие	Наименование рынка	Количество торго- вых мест в стационарной и выездной торговле*	Количество пред- приятий торговли, бытового обслу- живания и общест- венного питания*	Количество работ- ников администра- ции рынка*	Количество насе- ления занятого в стихийной торгов- ле и сервисе**
МУП «Лермонтовский рынок»	Верхний рынок Лермонтовский рынок	1 255 115	145 12	64 15	60 10
ЗАО «Терский казачий рынок»	Терский казачий рынок-1 Терский казачий рынок-2	830 50	15 -	115 -	65 5
ЗАО «Центр-Юг»	Нижний рынок Рынок «Бештау»	360 156	15 1	72 -	30 10
ОАО «Бештау-Сервис»	Рынок «Бештау»	150	45	42	10
ООО «Людмила и Ко»	Рынок «Людмила и Ко»	600	170	152	50
ООО «Людмила плюс»	Рынок «Людмила плюс»	408	8	95	30
ЗАО «Горчеховодск»	Рынок «Горчеховодск»	100	6	20	5
ЗАО «Автостар»	Рынок «Автомобилист»	200	-	10	20
МУП «Автостоянка»	Рынок «Автостоянка»	60	-	4	5
ООО «Руслан Лтд.»	Автомобильный рынок	160	-	1	20
ООО «Бетта»	Рынок «Бетта»	213	-	10	30
Итого		4 577*	405*	600*	350**
Численность занятых работников		6 000**	2025*	600*	350**

Примечание: * — данные отдела по защите прав потребителей организации торговли и бытового обслуживания населения Пятигорска; ** — результаты наблюдений.

Таблица 3

Основные экономические показатели рынков Предгорного района, человек

Предприятие	Наименование рынка	Количество торговых мест в стационарной и выездной торговле*	Количество предприятий торговли, бытового обслуживания и общественного питания*	Количество работников администрации рынка*	Количество населения занятого в стихийной торговле и сервисе**
ЗАО «Лира»	Рынок «Лира»	2 460	150	80	100
ООО «Лат и Ко»	Рынок «Лат и Ко»	550	-	50	40
ООО «Гарант»	Рынок «21 век»	100	20	30	20
ООО «КМВ региональный оптовый рынок»	Кавминводский оптовый региональный рынок	400	50	50	30
ООО «Сатурн»	Рынок «Сатурн»	200	20	30	20
ООО «Концерн ГРИС»	Рынок «ГРИС»	200	20	30	20
	Китайский рынок	100	20	25	30
ЧИП «Колос»	Рынок «Колос»	150	20	30	40
Итого		4 160	300	325	300
Количество занятых, человек		6 000	2 000	325	300

Примечание: * — экспертные оценки; ** — результаты наблюдений.

7. Доходы, расходы и жизненные стратегии мигрантов

“Челночная” миграция и связанная с ней торговля представляют собой альтернативную и доступную форму занятости населения, которая была создана исключительно за счет самодеятельности и личной инициативы граждан²⁴. Можно утверждать, что в условиях резкого снижения уровня жизни в российской экономике “челночная” миграция — эффективное средство борьбы с бедностью и обнищанием различных слоев населения.

Многие “челноки”, рассказывая о начале своей предпринимательской деятельности, отмечали, что первоначально стремились не столько накопить денег, сколько хотели выжить и прокормить семью, обеспечить самые насущные потребности. По мере того, как мигранты втягивались в “челночный” бизнес и набирались опыта, для многих эта форма занятости стала наиболее реальным, эффективным, а часто и единственным путем к экономическому благополучию и процветанию.

Вполне объяснимо, что многие “челноки” неохотно говорили об уровне своих доходов. Примерно 16 % “челноков” на вопрос о своих доходах не дали никакого ответа или ответили неконкретно (“коммерческая тайна”, “доход нерегулярен”). Многие ответы, которые были получены в процессе опроса, скорее всего, на порядок занижены, поскольку людей пугало, что информация о реальных доходах станет доступной налоговым органам. Чуть более 46 % заявили, что зарабатывают до 5 тыс. руб. в месяц, примерно 17 % “челноков” зарабатывают от 6 до 10 тыс. руб., еще около 18,5 % предпринимателей — от 11 до 50 тыс. руб. в месяц. Была установлена прямая зависимость размера денежного дохода “челноков” от продолжительности занятия бизнесом. Из 2 % самых удачливых, указавших в анкетах, что зарабатывают от 51 тыс. руб. в месяц, все занимаются этой деятельностью не менее 8 лет (кстати, их возраст колеблется в диапазоне от 38 до 51 года). Максимальный же доход, названный в анкете, — 120 тыс. руб. в месяц — вполне укладывается в представления о современном среднем классе²⁵.

Уровень доходов водителей “дальнобойщиков” ниже, чем у “челноков”. Примерно половина водителей определила свои за-

²⁴ Бадышова И., Иванова Т., Зайончковская Ж. Указ. соч.

²⁵ Григорьева Е. и др. Кулаком по середняку// Известия. — 2002. — 146. — 18 августа. — С. 4.

работки в размере до 5 тыс. руб. в месяц, около 27 % — от 5 до 10 тыс. руб., лишь 8 % опрошенных сказали, что получают в месяц более 10 тыс. руб. (максимальный доход — примерно 20 тыс. руб.). Тем не менее, необходимо признать, что на фоне невысоких доходов населения края (в первом полугодии 2001 г. номинальный среднедушевой доход составил 1419 руб.)²⁶ “челноки” и “дальнобойщики” — не плохо в материальном отношении обеспеченные группы.

Роль заработков мигрантов в структуре общих доходов домохозяйств оказалась весьма значимой. Более 41 % опрошенных “челноков” заявили, что их вклад составляет 91-100 % денежных доходов домохозяйства. Шестая часть “челноков” обеспечивает 75-90 % доходов своих семей, около четверти — 51-74 % доходов. Похожая картина наблюдается среди “дальнобойщиков”. Около 58 % водителей определили свои вложения в семейный бюджет на уровне 91-100 %, а 19 % “дальнобойщиков” — 51-90 % всех денежных доходов семьи. Таким образом, оказывается, что, по сути, именно денежные доходы трудовых и коммерческих мигрантов формируют бюджет большей части их домохозяйств, а выездные формы занятости более выгодны сейчас, чем работа на одном месте.

Относительно высокие заработки “челноков” позволили им не только обеспечивать насущные потребности, но и осуществить весьма существенные покупки. По словам 17 % предпринимателей, на заработки от “челночного” бизнеса им удалось приобрести жилье себе или своим детям. Примерно четвертая часть опрошенных (26 %) смогла капитально отремонтировать квартиру или дом. Это можно расценивать как наиболее важное приобретение и жизненный успех мигрантов, поскольку решение жилищной проблемы для любого домохозяйства — одна из самых капиталоемких затрат. Каждый третий мигрант на заработки от своего дела смог купить легковой автомобиль, причем многие — иномарку, около 40 % мигрантов приобрели различную бытовую технику. Все это свидетельствует, что денежные доходы позволили “челнокам” существенно улучшить быт и качество жизни семьи.

Многие “челноки” с надеждой вкладывают часть своих денежных доходов в образование детей: 27 % оплатили их учебу в

²⁶ Социально-экономическое положение Ставропольского края за 1 пол. 2001 г.: Итоги функционирования отдельных отраслей экономики // Ставропольская правда. — 2001. — 8 сентября. — С. 3.

различных типах учебных заведений. Примерно 4 % “челноков” сыграли свадьбу себе или детям. Около 18 % благодаря своим заработкам могут позволить себе регулярно отдыхать на российских и зарубежных курортах. Кроме того, каждый пятый “челночный” мигрант имеет денежные сбережения.

По словам водителей-“дальнобойщиков”, за счет средств от своей деятельности 58 % из них удалось приобрести или отремонтировать жилье, 8 % — купить легковой автомобиль, 42 % — обзавестись бытовой техникой и радиоэлектроникой. Кроме того, 42 % смогли оплатить учебу детей в различных учебных заведениях, 8 % — сыграть свадьбу, 4 % — сделать сбережения, а 23 % могут себе позволить регулярный отдых на курортах. При этом практически все водители были единодушны во мнении, что всему этому они обязаны именно своей нынешней занятости.

Анализ статей расходов домохозяйств трудовых мигрантов показывает, что для многих семей вопрос о выживании за счет миграции уже потерял свою актуальность и перешел в иную плоскость — повышение уровня доходов и материальной обеспеченности через настоящую форму занятости. Это также подтверждают жизненные планы и установки мигрантов на ближайшее будущее. На вопрос “Как долго Вы планируете заниматься настоящей занятостью?”, около 38 % “челноков” и 46 % водителей ответили: “До тех пор, пока есть такая возможность”. Примерно 31 % “челноков” и 23 % “дальнобойщиков” сказали, что “до тех пор, пока это приносит доход”. Немногим более 18 % “челноков” и 27 % водителей планируют работать в этой сфере до тех пор, пока позволяет здоровье. Это лишний раз доказывает высказанное выше предположение о том, что многие трудовые мигранты просто не видят иной реальной возможности обеспечивать столь высокий уровень доходов и жизни для своей семьи.

Таким образом, трудовая и коммерческая миграция, возникшие как формы адаптации населения к новым социально-экономическим условиям, постепенно превратились в реальный и эффективный способ повышения уровня жизни и благосостояния для определенной части экономически активного населения в российской провинции.

8. Эволюция “челночного” бизнеса и политики государства

Теперь уже очевидно, что всего за несколько лет в России сформировалась крупная социальная группа предпринимателей-“челноков”, для которых периодическая миграция с коммерческими целями за рубеж или по стране стала образом жизни и важным источником доходов. Какую политику проводит государство по отношению к этим людям? Рассмотрим, как менялась она в зависимости от этапов развития “челночества”²⁷.

Первый этап (с начала 1990-х гг. — до середины 1996 г.) — возникновение и становление феномена “челночной” миграции, зарождение и формирование социальной группы “челноков”. В начале 90-х годов, под влиянием экономических реформ началось перетекание занятого населения из отраслей экономики, традиционно важных для командной системы, в расширяющийся рыночный сектор торговли. Ряды “челноков” пополняли все, кто ушел с работы, потому что не смог жить со старой (к тому же сильно обесцененной либерализацией цен) зарплатой, кого уволили с прежней работы, кто пытался вновь утвердиться в этой жизни, или кто просто совмещал мало оплачиваемую работу с периодическими поездками за рубеж. Возможность относительно быстро и неплохо заработать, а, кроме того, посмотреть мир рекрутировала в ряды “челноков” все новых и новых людей.

Таким образом, отличительной чертой первого периода был стихийный экстенсивный рост “челночного” бизнеса, сопровождавшийся формированием и укрупнением рынков как инфраструктуры “челночной” торговли. Государство при этом выступало скорее в роли стороннего наблюдателя, нежели заинтересованного лица. Было очевидно, что “челноки” наполнили товарами широкого потребления стагнирующий постсоветский рынок. Кроме того, люди, уходя с предприятий, шли не в службы занятости, а на рынки, не прося помощи у государства. В результате, быстро осознав экономическую выгоду, местные власти практически не препятствовали размещению рынков на стадионах, центральных площадях и главных бульварах городов.

²⁷ Эшроков В.М. Региональные сдвиги в занятости населения Ставропольского края при переходе к рынку // Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата географических наук. — М., 2000. — С. 20.

Коммерсанты эпохи первоначального накопления капитала в современной России выступали в роли новых конкистадоров, осваивавших торговые пространства зарубежья. Первыми странами, “открытыми” российскими “челноками”, стали Польша, Румыния, Турция, Китай и Объединенные Арабские Эмираты, которые могли предложить много приемлемых по качеству, разнообразных по ассортименту и дешевых товаров. А рядовой (и что немаловажно массовый) российский потребитель, не избалованный до этого многообразием импорта, стимулировал развитие “челночной” торговли, “голосуя рублем”. Осознав роль российского потребительского рынка, многие страны ослабили пограничный режим въезда для “челноков” из России. В Польшу, Турцию и многие страны Восточной Европы можно было попасть без визы, заплатив небольшой взнос прямо на границе.

Второй этап (с августа 1996 г. — до августа 1998 г.) — расцвет “челночной” торговли (“челночный бум”). Как показало время, занятие “челночным” бизнесом оказалось довольно прибыльным делом. Многие предприниматели за несколько лет смогли не только выжить, но и существенно улучшить благосостояние своих семей. Они образовали социальную группу, отличающуюся не только условиями жизни и труда, но и уровнем доходов. По данным социологических опросов того периода, доходы 70 % “челноков” в 4-5 раз превышали среднедушевой российский доход, а 15 % “челноков” попадали в категорию вполне обеспеченных (даже богатых) российских граждан²⁸.

Внутри группы “челноки” расслоились на успешных предпринимателей и не очень. Первые могли позволить себе нанимать реализаторов и прочий вспомогательный персонал, открывать несколько торговых точек и магазинов. Начала вырисовываться отраслевая специализация предпринимателей. “Челноки” смогли существенно расширить географию поездок.

Вполне закономерно, что государство уже не могло оставаться в стороне от такого успешного предприятия и довольствоваться лишь небольшими сборами на границе и поступлениями в местные бюджеты от рынков. В это время государственные структуры признали в “челночной” миграции серьезное социально-экономическое явление, а предпринимателей-“челноков” стали рассматривать как определенный источник пополнения бюджета.

²⁸ *Нагатин С.* Указ. соч.

Появились два “знаменитых” постановления, которые по факту устанавливали более жесткие ограничения на ввоз товаров “челноками”²⁹. Документы подробно регламентировали, кто и в каких условиях определяет предназначение товара, порядок ввоза и вывоза товаров и транспортных средств для личного использования и потребления. Если раньше “челноки” могли привозить беспошлинно товаров на сумму 2 тыс. долл. без учета веса, то с 1 августа 1996 г. — на сумму не более 1 тыс. долл. и весом не более 50 кг. При превышении этой нормы устанавливалась единая ставка таможенных платежей — в размере 30 % от таможенной стоимости, но не менее 4 ЭКЮ за 1 кг³⁰.

Однако постановление не дало ожидаемого эффекта: за первый месяц вместо запланированных 800 млрд, было дополнительно собрано только 500 млрд рублей³¹. Причина — не был проработан механизм контроля над расчетом ставок таможенных пошлин, и значительная часть денег ушла в карман таможенников. В июле 1998 г. ГТК установил критерии для оценки декларирования стоимости авиационных грузов. Была введена процедура обязательного взвешивания всех грузов и твердая шкала минимальных таможенных платежей с одного воздушного судна и весовой единицы товара. Однако затем действие этих правил было отменено, поскольку возможно и потому, что они не позволяли получать теневые доходы заинтересованным людям.

Спустя некоторое время, в МНС РФ рассматривалась необходимость лицензирования предпринимателей-“челноков”. Предполагалась регистрация “челноков” в Российской гильдии корабельников, которая могла бы взимать регистрационный сбор в зависимости от объемов торговли, выдавать свидетельство о регистрации на подобную деятельность, выступать посредником между “челноками” и налоговой, а также таможенной служба-

²⁹ Постановление Правительства Российской Федерации от 18 июля 1996 г. № 808 “О порядке перемещения физическими лицами, перемещающими товары через таможенную границу Российской Федерации товаров, не предназначенных для производственной или иной коммерческой деятельности”. Приказ Государственного таможенного комитета Российской Федерации от 18 октября 1996 г. № 645 “О внесении изменений и дополнений в приказ ГТК России от 15 августа 1994 г. № 408”.

³⁰ “Челночный” удар // Коммерсантъ. — 1996. — 6 августа. - С. 8.

³¹ *Нагатин С.* Указ. соч. - С. 54.

ми³². Попытка таким образом установить контроль над “челноками” оказалась безуспешной. Ужесточение “правил игры” отразилось, прежде всего, на мелких и средних “челноках”, крупные предприниматели избежали налоговых изъятий. Хотя товарного дефицита и резкого роста цен не произошло, некоторые экономисты полагали, что постановление наносит существенный социальный ущерб, поскольку именно “челноки” многим представлялись одной из реальных основ для формирования среднего класса в России³³.

Несмотря на ужесточение фискальной политики, при активном влиянии “челноков” в этот период продолжается развитие торговой инфраструктуры, а также происходят ее качественные изменения. Постепенно улучшается ассортимент и качество товаров, растет уровень обслуживания покупателей. Рынки по-прежнему являются крупными работодателями и для основной массы населения — местами приобретения дешевых, но при этом относительно качественных потребительских товаров и продуктов питания, а также важными источниками налоговых поступлений в бюджеты различных уровней. Одновременно, устойчивое преобладание импортных товаров заставляет задуматься руководителей отечественных предприятий о необходимости повышения конкурентоспособности своей продукции. Именно тогда с новой силой вспыхивают разговоры о необходимости защиты отечественного товаропроизводителя от массированного наступления импортной продукции.

Третий этап (с августа 1998 г. до середины 1999 г.) — сокращение объемов и свертывание зарубежной географии “челночной” торговли с последующей стабилизацией ситуации в этой сфере. Дефолт стал неожиданностью для всех. И хотя для российской экономики он имел серьезные, но отнюдь не катастрофические последствия, для отдельного человека его эффект был несоизмеримее большее — многие “челноки” потеряли все, что зарабатывали в предыдущие годы. По экспертным оценкам, в первые месяцы после финансового кризиса около 30 % мелких предпринимателей были вынуждены приостановить свою деятельность, и впоследствии порядка 10 % малых предприя-

³² Чудновских О.С., Жулин А.Б. Экономико-демографические аспекты “челночного” бизнеса в России. — М.: МГУ, 2001. — С. 30.

³³ Бирман И. Комментарий специалиста // Огонек. — 1996. — 32. — Август. — С. 21

тий не приступили к работе. По примерным данным выброшенными с рынков оказались не менее половины “челноков”³⁴. По другим сведениям, дефолт сократил масштабы “челночной” миграции в России в целом на 20-25 %, а по некоторым направлениям — на 60-70 %³⁵. На Ставрополье объем продаж товаров снизился почти вдвое, что являлось прямым свидетельством сокращения деятельности значительной части “челноков”³⁶.

Несмотря на дефолт, коммерческие связи и контакты, налаженные “челноками”, оказались достаточно прочными, а иностранные предприниматели, заинтересованные в российском потребительском рынке, уже не могли так просто отказаться от него. Был найден компромисс — многие иностранные производители после кризиса шагнули навстречу “челнокам”, открыв в России свои представительства и оптовые склады. Это незамедлительно отразилось на географии поездок российских предпринимателей — многие “челноки” теперь переориентировались на внутрироссийские центры оптовой торговли (Москву, Краснодар, Новороссийск, Пятигорск и др.).

Поддержки со стороны государства в послекризисный период “челноки” на себе не ощутили. К счастью, государство не мешало “челнокам” выпутываться из трудной ситуации. Шоковая реакция постепенно прошла. Российские потребители приспособились к новым экономическим условиям и ценам. Люди, выброшенные кризисом из сферы торговли, в основном постепенно вернулись в нее. Реже они переживали тяжелые времена в других (менее доходных) отраслях экономики.

Отправной точкой *четвертого этапа стал июль 1999 г.* Этот период характеризуется *стабилизацией и постепенным сокращением масштабов стихийной “челночной” торговли, связанной с поездками за рубеж и переносом центра тяжести на внутрироссийские направления.* Скорее всего, кризис 1998 г. стал своеобразным рыночным “фильтром”, который пропустил через себя только самых успешных, выносливых и сильных предпринимателей-“челноков”. Нужно было иметь крепкие нервы, безупречное здоровье и определенные финансовые резервы, для того чтобы начать с нуля, либо сохранить прежний бизнес. Во многих исследованиях и экспертных оценках мы находим

³⁴ Радаев В. Селекция кризиса // Эксперт. — 1999. — 25. — 5 июля. — С. 8.

³⁵ Розенберг И. Культ туризма // Итоги. — 1999. — 28 декабря. — С. 32.

³⁶ Эшроков В.М.. Указ. соч.

подтверждение тому, что ниша “челночного” бизнеса после дефолта оказалась близкой к насыщению. Число “челноков” сейчас практически не увеличивается, а мелкие предприниматели все острее ощущают конкуренцию в реализации товара³⁷. О стабилизации и сокращении товарооборота “челночной” торговли по отдельным направлениям свидетельствуют и сообщения средств массовой информации³⁸.

В 1999 г. правительство России дважды обращалось к проблеме перемещения физическими лицами товаров через границу³⁹. Новое постановление правительства предусматривало отсутствие налогообложения товаров, общая стоимость которых не превышает 1000 долл., а вес — 50 кг. Однако товары, попадающие в следующий интервал (не более 10 тыс. долл. и 200 кг), подлежали обложению таможенными пошлинами в размере 30 % их таможенной стоимости, но не менее 4 евро за кг. Пострадали, в большинстве своем, “челноки”, осуществлявшие весь цикл от приобретения до реализации, вынужденные для этого закупать в одну поездку как можно больше товара, и, следовательно, превышать существующие ограничения.

Местные власти, которые за несколько лет расцвета “челночной” торговли привыкли к стабильному существенному вкладу мелких предпринимателей в экономику, пытаются сохранить доходы своих бюджетов на прежнем уровне. Однако, поскольку численность “челноков” сократилась, поддерживать объемы налоговых изъятий можно только путем увеличения их размеров. В результате, появляются единый налог на вмененный доход и различные виды дополнительных местных налогов (иногда полезных для общества — например, на благоустройство территории города).

³⁷ *Бадышова И., Иванова Т., Зайончковская Ж.* Указ. соч.

³⁸ *Новикова Л., Рубан В.* “Челноки” штурмуют таможду // Аргументы и факты. — 2001. — 39. — С. 10; *Выхухолева Е.* Дружба навек и долше // Известия. — 2001. — 141. — 7 августа. — С. 6.

³⁹ Постановление Правительства Российской Федерации от 10 июля 1999 г. № 783 “Об утверждении Положения о перемещении товаров физическими лицами через таможенную границу Российской Федерации товаров”. Приказ Государственного таможенного комитета Российской Федерации от 24 ноября 1999 г. № 815 “Об утверждении Правил перемещения в упрощенном, льготном порядке товаров физическими лицами через таможенную границу Российской Федерации».

В феврале 1999 г. городская Дума Ставрополя приняла решение о паспортизации объектов предпринимательской деятельности⁴⁰, что позволило местным властям оценить, какой налогооблагаемой базой они располагают. Затем власти Ставрополя предпринимают попытки в обязательном порядке ввести контрольно-кассовые аппараты на рынках. В январе 1999 г. в крае вступил в силу закон “О едином налоге на вмененный доход”, что спровоцировало массовую акцию протеста предпринимателей-“челноков” на центральной площади Ставрополя⁴¹. Примерно то же происходит и в других небольших городах региона. В марте 2000 г. в г. Георгиевске состоялся митинг предпринимателей с вещевого рынка, которые протестовали против решения городских властей повысить ставки единого налога на вмененный доход⁴². Предприниматели в небольшом городке Ипатово провели в сентябре 2001 г. митинг протеста перед районной администрацией, выразив свое несогласие с трехкратным повышением ставки единого налога на вмененный доход⁴³.

Примеры такого противостояния обычно заканчиваются компромиссом⁴⁴, поскольку местные власти заинтересованы в доходах от деятельности “челноков”. Зачастую это единственный источник “живых” денег, позволяющий решать хоть какие-то социальные проблемы.

А что же дальше: государственное вмешательство или невмешательство?

Еще недавно казалось, что государство изменило вектор политики в отношении малого бизнеса. В январе 2001 г. Правительство РФ подготовило Федеральную программу поддержки малого предпринимательства на 2003—2005 гг., в соответствии с которой региональным властям теперь предоставлены большие полномочия в вопросах распределения налогов и поддержке малого бизнеса. О “челноках” почему-то упомянуть забыли

⁴⁰ Ковалевская Л. Что нужно МАП... // Вечерний Ставрополь. — 2000. — 200. — 31 октября. — С. 3.

⁴¹ Без налога не до порога// Ставропольская правда. - № 2-3. — 11 января. — 1999. — С. 1.

⁴² Саркисова Е., Щербаков Г. Налог выше, отдача — меньше // Ставропольская правда. — 2000. — 72. — 4 апреля. — С. 1.

⁴³ Ипатовские предприниматели бастуют // Ставропольская правда. — 2001. — 207. — 25 сентября. — С. 1.

⁴⁴ Иванова Е. “Невменяемый” налог приводят в норму // Ставропольская правда. — 1999. — 245. — 18 ноября — С. 1.

(очевидно, по причине “незаметности”, стихийности или рудиментарности этого сегмента бизнеса).

В 2002 г. федеральный бюджет выделил на поддержку малого предпринимательства около 20 млн руб. О величине сумм можно судить по тому, что в Москве на эти же цели в 2001 г. было выделено гораздо больше — 500 млн руб., что составило в итоге по 2800 руб. на каждое из 180 тыс. малых предприятий⁴⁵. На Ставрополье, хотя и была принята аналогичная региональная программа поддержки малого предпринимательства, предусматривавшая выделение 16 млн руб. из краевого бюджета⁴⁶, деньги так и не были найдены.

В этой ситуации напрашивается вопрос: а нужны ли эти мизерные деньги предпринимателям, которые никогда ничего (тем более денег) у государства не просили? Ответ вполне тривиален. Предпринимателям сегодня требуются не столько денежные средства, сколько нормальные и прозрачные условия для реализации их частной инициативы, а именно: работающие законы, безопасность, щадящие налоги, четкие взаимоотношения со всеми государственными структурами. Предприниматели говорят о необходимости учреждения при правительстве (губернаторе) координационного совета по проблемам малого, среднего и крупного бизнеса, создании адекватного налогового законодательства, прозрачности отношений между государством и предпринимателями, снижении количества проверок. По их мнению, государство может и должно поддержать или, по крайней мере, не мешать предпринимателям, которые пытаются самостоятельно обеспечить свои семьи.

Существуют некоторые опасения, приобретенные в последнее время реальные очертания. Министерство экономического развития и торговли предполагает вынести на заседание правительства вопрос, положительное решение которого, как считают некоторые, сведет “челночный” бизнес к нулю. Предполагается с осени 2002 г. ввести для “челноков” новые ограничения на беспрошленный провоз товаров. Формальным поводом для подготовки такого постановления стала необходимость поддержки отечественных производителей кожевенно-обувной, текстильной и легкой продукции.

⁴⁵ Харитонов С. Программа без финансов // Ставропольская правда. — 2001. — 230. — 23 октября. — С. 2.

⁴⁶ Программа поддержки малого бизнеса // Северный Кавказ. — 2002. — 4. — Январь. — С. 3.

Фактически, государство пытается таким образом ускорить превращение стихийных “челноков” в представителей институционализированного малого бизнеса. По данным Министерства по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства, в этой сфере в России существует сильный перекоп, не свойственный цивилизованным странам. Из задействованных в малом бизнесе (5 млн чел.) большая часть (свыше 4 млн чел.) — это ПБОЮЛ, и только 842 тыс. — работают на малых предприятиях⁴⁷. На фоне предстоящего вступления России в ВТО стихийный “челночный” бизнес выглядят, по меньшей мере, как рудименты переходной экономики.

Кроме того, “челночный” бизнес традиционно имеет существенную теневую составляющую⁴⁸. По данным Минэкономразвития России, с использованием “серых” схем в Россию ввозится до 80 % текстиля, обуви, меха, игрушек, парфюмерии⁴⁹. Разрушить подобные теневые схемы и призвано готовящееся постановление. На наш взгляд, однако, велика опасность того, что в этом случае могут пострадать и настоящие стихийные “челноки”, поскольку отделить их от участников теневых схем достаточно сложно.

К сожалению, приходится констатировать, что шаги, принятые и планируемые государством, не учитывают социальных аспектов проблемы свертывания “челночного” сектора экономики. Скорее всего, искусственное сокращение “челночной” торговли (а именно так можно оценить государственную политику в этой области) пока преждевременно. Для регионов “челночный” бизнес все еще важен в социальном плане — он создает большое количество постоянных и временных рабочих мест, формирует доходы местных бюджетов.

В ходе постепенной трансформации российской экономики “челночный” сектор будет понемногу сворачиваться сам по себе.

⁴⁷ Там же. Подобная диспропорция вполне объяснима — быть ПБОЮЛ сейчас гораздо выгоднее с точки зрения налогообложения и простоты ведения бухгалтерского учета, а применительно к “челночному” бизнесу — еще можно пользоваться описанными выше льготами при транспортировке товара из-за рубежа.

⁴⁸ Современная стандартная теневая схема ухода от налогов представляет собой найм крупной фирмой нескольких десятков или сотен “челноков”, попадающих под налоговые льготы, для регулярной транспортировки товаров через границу.

⁴⁹ Попова С., Ратиани Н. Указ. соч.

Многие страны Восточной Европы под давлением требований Европейского союза вынуждены ужесточать миграционный режим в отношении жителей стран СНГ (визовый режим с Россией в последнее время ввели Румыния, Болгария, Чехия, Венгрия, Греция). Не за горами введение визового режима для россиян Польшей — одной из важнейших “челночных” стран. Кроме того, приближение иностранных производителей традиционно импортируемых “челноками” товаров к российским потребителям, а также постепенная концентрация торгово-сбытовой деятельности в руках крупных оптовых поставщиков оставляют стихийным “челнокам” мало шансов на выживание. Издержки (прежде всего, транспортные) мелких предпринимателей гораздо выше, чем у оптовиков. Таким образом, главный козырь “челноков” — низкая цена товара, оказывается битым. При одинаковом качестве товаров массовый покупатель уходит от “челноков” к крупным компаниям. Подобная тенденция, скорее всего, продолжится в ближайшей перспективе, но в случае эволюционного развития событий резкого свертывания этой сферы и массового высвобождения рабочих рук не произойдет.

Длительное пребывание В регистре безработных: низкий уровень образования, неудачное стечение обстоятельств, или что — то еще? ¹

*И.А. Денисова, А.М. Донецкий, О.А. Колесникова,
А.А. Федченко, Н.И. Лядова*

I. Введение

Одна из особенностей стран переходной экономики, России в том числе, — это стагнация пула безработных: в России доля длительно ищущих работу среди безработных по методологии МОТ составляет более 40 %, а среди зарегистрированных безработных — около 20 %. Опасность дестабилизирующего влияния этого явления на общественное развитие широко известна, так же как и то, что эффективность тех или иных мер противодействия зависит от характеристик рынка труда. Десять лет преобразований в России показали, что мы все еще мало понимаем, как работает рынок труда, и настоятельную необходимость улучшить это понимание.

Как отмечается исследователями, в отличие от развитых экономик, безработица в переходных экономиках росла во многом за счет удивительно низкого по сравнению с развитыми странами оттока из безработицы, а не за счет сильного притока в нее. Приток в безработицу (доля прироста безработных в населении трудоспособного возраста) составлял 0,5 % в месяц, что мало по сравнению с 1 % в месяц в Западной Европе и 2-3 % в Северной Америке (Boeri (1998)). При этом отток из безработицы был мал по сравнению со странами с динамичным рынком

¹ Работа выполнена при поддержке программы “Социальная политика: реалии XXI века” (грант №SP-01-2-10). Мы признательны Д.З. Клейману за помощь при подготовке базы данных. Частично исследования И.А. Денисовой были поддержаны стипендией Российской Программы Экономических Исследований, средства на которую были предоставлены правительством Швеции через Фонд Евразия. Мнения, выраженные в статье, принадлежат авторам и не обязательно отражают взгляды правительства Швеции, Фонда Евразия, или других членов РПЭИ.

труда: в месяц только примерно 5 безработных из 100 находили работу, а почти одна треть покидавших безработицу покидали состав рабочей силы.

Российские показатели длительной безработицы значительны, хотя и существенно ниже, нежели в других странах с переходной экономикой ² (подробнее см. “Обзор занятости в России” (2002)). В то же время, немного известно о том, кто входит в состав безработных, и кто составляет категорию длительно безработных, так же как о факторах, определяющих вероятность выйти из безработицы, или вновь попасть в число безработных. В данной работе мы пытаемся ответить на некоторые из этих вопросов, основываясь на эмпирическом анализе российских данных.

Существует три основных типа регулярно собираемых микро данных ³, характеризующих безработицу в России: данные выборочных обследований Госкомстата по проблемам занятости ⁴, данные Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ), и данные регистра государственной службы занятости ⁵. Все эти базы имеют свои достоинства и недостатки (подробнее см. “Обзор занятости в России” (2002)). С точки зрения анализа длительной безработицы, и тем более, с позиций выработки государственной политики активного воздействия на безработицу, наиболее адекватными представляются учетные данные государственной службы занятости: государственная политика может непосредственно воздействовать лишь на тех, кто заявил себя в качестве безра-

² Отличия в объеме и структуре длительно безработных в России и странах Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) во многом объясняются различиями систем социальной поддержки. Так, регистрация в качестве безработного является необходимым условием получения социальной помощи в большинстве стран ЦВЕ, что, учитывая размеры социальной помощи, создает стимулы для длительной регистрации. Российская система (открытых) социальных пособий находится в зачаточном состоянии и не всегда привязана к статусу безработного. Более того, эти институциональные отличия, наряду со скудностью предлагаемых вакансий, во многом объясняют разрыв между регистрируемой и общей безработицей в России.

³ В дополнение к перечисленным, существуют данные социологических обследований, прежде всего, ВЦИОМ.

⁴ К сожалению, база данных Госкомстата закрыта для исследователей.

⁵ Данные регистра по отдельным регионам и городам постепенно становятся доступны.

ботного, а непрерывность процесса сбора информации о статусе безработного в наибольшей степени отвечает современным методам анализа (обсуждается ниже). В то же время регистрируемая безработица составляет не более одной трети общей безработицы, и — во многом благодаря особенностям системы пособий по безработице — носит менее затяжной по сравнению с общей безработицей характер. Все это важно помнить при интерпретации полученных результатов.

В данной работе мы используем учетные данные по одному из регионов — Воронежской области. Данный выбор, кроме самого факта доступности данных и их пригодности к аналитической обработке, обусловлен тем, что это один из крупнейших регионов в центральной России, интересный с точки зрения накопленных структурных диспропорций: доля бывших предприятий ВПК в области значительна. По уровню общей и регистрируемой безработицы регион находится среди регионов с большим, чем средний, уровнем показателей.

Мы используем данные о безработных из регистра Федеральной службы занятости (ФСЗ) по Воронежской области (1996—2000 гг.) для оценки пропорциональных моделей выхода, что позволяет выявить факторы, определяющие длительность пребывания в безработице, и, тем самым, вероятность выхода из безработицы. Понимание последнего важно для выработки адекватной политики преодоления длительной безработицы, а значит, и длительной бедности. В дополнение, мы пытаемся выяснить, насколько существенны гендерные различия в детерминантах длительности безработицы. Мы предполагаем, что образовательный уровень, семейное положение, трудовая биография, институциональные особенности системы пособий по безработице, а также характеристики локальных рынков труда — основные факторы, определяющие длительность безработицы.

Изучению структуры безработных в разных странах, в том числе с использованием анализа выживаемости (*survival analysis*), посвящено немало исследований (Van den Berg and van Ours (1994, 1996, 1998), van den Berg (2000), Micklewright and Nagy (1998), Partridge and Rickman (1998), Капелюшников (2001), и многие другие). Большинство эмпирических работ, однако, посвящено изучению развитых рыночных экономик, а исследования по России очень малочисленны. Последнее объясняется отсутствием адекватных данных.

Среди эмпирических исследований на материале стран с переходной экономикой следует отметить работы Любовой и Ван Оурса (Lubyova and van Ours (1997a,b)), где они, используя данные служб занятости, анализируют длительность пребывания в безработице в Словакии и влияние изменений в системе выплат пособий на продолжительность поиска работы. Результаты, полученные авторами, свидетельствуют о положительной зависимости вероятности выхода из безработицы от уровня образования. Хэм, Свейнар и Террелл (Ham, Svejnar и Terrell (1996)), исследовавшие вопросы занятости в Чехии и Словакии, обнаружили, что мужчины старших возрастов и менее образованные имеют меньше шансов покинуть ряды безработных.

Вопрос о влиянии образования на длительность безработицы в России все еще открыт. Фолей (Foley (1997)) исследовал факторы, влияющие на продолжительность эпизодов безработицы в России, используя данные РМЭЗ за 1992—1994 гг., обнаружил, что для людей с высшим образованием характерен более длительный период незанятости по сравнению с другими группами. Гроган и Ван ден Берг (Grogan и van den Berg (2000)), используя данные РМЭЗ 1994—1996 гг., выделили четыре типа “безработицы”⁶ и оценили длительность пребывания для каждого класса отдельно. Результаты авторов свидетельствуют о том, что люди с высшим образованием имеют больше шансов выйти из безработицы, нежели остальные.

Ниворожкина и др. (2000) исследовали регистрируемую безработицу в г. Ростов-на-Дону, используя данные ФСЗ, и показали, что легче всего трудоустраиваются относительно мало-квалифицированные⁷.

Применительно к гендерным различиям в длительности эпизодов безработицы в России, общим местом стало говорить о “женском лице” российской безработицы. Конкретные черты этого лица не вполне ясны, однако. Так, результаты Гроган и Ван ден Берг (2000) свидетельствуют о том, что эпизоды незанятости женщин встречаются существенно чаще, но имеет меньшую продолжительность, чем мужчин, а вот Ниворожкина и

⁶ Авторы определили безработицу как состояние, когда “нет работы”, “нет места работы”, “нет оплаты” и “безработица по МОТ”.

⁷ Следует отметить, что различие в выводах может быть связано с различиями в методологии оценивания, различиями в используемой выборке, а также с тем, что рынок труда претерпел значительные изменения в рассматриваемый период.

др. (2000) выяснили, что женщины задерживаются в регистре службы занятости намного дольше мужчин. Кроме того, интересно выяснить источники гендерных различий длительности безработицы: вызваны ли эти различия разницей в образовании и квалификации, или свидетельствуют о дискриминации со стороны работодателей; или же цель регистрации в качестве безработного — получить пособие, и на самом деле многих из получивших статус женщин не следует причислять к безработным.

Тип данных, которые используются в данной работе, и принципиальный подход к анализу близок к тому, что использовали Ниворожкина и др. (2000). Однако круг вопросов нашего исследования несколько шире, и оно опирается на данные по крупному региону, а не только городу. Тем не менее, сравнение полученных нами результатов с результатами вышеназванного исследования полезно.

Статья организована следующим образом: во втором разделе кратко обсуждаются правила назначения пособия по безработице России; в третьем разделе описаны методология исследования и используемые данные; результаты представлены в четвертом разделе; пятый раздел содержит основные выводы.

2. Система пособий по безработице В России: краткий обзор

Система пособий по безработице в целом имеет две основные функции: страхования от потери работы, и предоставления социальной помощи длительно безработным.

Страхование по безработице, подобно другим видам страхования, дает возможность разделить риск. Риск безработицы, и, таким образом, обесценение инвестиций в человеческий капитал, распределяется между работником, работодателем и государством. Для того чтобы сохранить стимулы к труду, страховка по безработице обычно выплачивается на протяжении ограниченного периода.

Помощь при безработице призвана гарантировать основные потребности и предотвратить бедность среди безработных в течение длительного времени. Она осуществляется посредством перераспределения дохода в пользу людей, которые не способны найти работу. Во многих странах продолжительность предоставления социальной помощи в случае длительной безработицы не ограничена, и это право не зависит от предыдущей

трудовой деятельности человека, а предоставляется с учетом уровня благосостояния.

Система пособий в России не очень успешна ни с точки зрения первой, ни с точки зрения второй функций: степень охвата пособиями недостаточна (доля получающих пособие среди общего числа безработных невелика), размер самих пособий невелик, а система социальной помощи длительно безработным практически отсутствует.

Предоставление пособий по безработице находится в ведении ФСЗ, которая подчинена Департаменту политики занятости Министерства труда и социального развития Российской Федерации. ФСЗ регистрирует безработного, дает ему направление на вакантные рабочие места, предлагаемые работодателями, выплачивает пособия по безработице, организует профессиональную переподготовку и другие программы содействия занятости.

Только те лица, которые официально зарегистрированы службой занятости в качестве безработных, имеют право на получение пособия по безработице. Зарегистрированные безработные должны перерегистрироваться не реже двух раз в месяц. Выплата пособия лицам, которые не прошли перерегистрацию, или отказались от двух предложенных им вариантов трудоустройства, или были уволены за нарушение трудовой дисциплины, может быть приостановлена на период до 3 мес. Размер пособия может быть уменьшен на 25 % в том случае, если претендент не явился на собеседование с работодателем в течение 3 дней или если не явился в службу занятости для получения направления на работу.

Для лиц, которые работали по крайней мере 26 недель (из 52) на протяжении последних 12 мес., до того, как они оказались безработными, размер пособия в первые 3 мес. безработицы составляет 75 % величины их средней заработной платы, 60 % — в следующие 4 мес. и 45% — последние 5 мес. (срок выплаты пособия ограничен 12 мес.). Однако размер пособия не должен быть меньше минимальной зарплаты и больше средней зарплаты⁸ в данном регионе.

⁸ Поскольку данные, используемые в настоящем исследовании, охватывают период с 1996 по 2000 гг., здесь и далее приводятся нормы предоставления и выплаты социальной помощи, действовавшие до 2000 г. Начиная с 2000 г., условия оказания государственной социальной помощи регулируются Федеральным законом от 17 июля 1999 года № 178-ФЗ “О государственной социальной помощи” и “привязаны” к величине прожиточного минимума региона.

Коэффициент охвата, т.е. отношение численности получающих пособие по безработице или социальную помощь в связи с безработицей к общему числу безработных в России составляет около 20 %, что существенно меньше, чем в развитых странах и странах Восточной Европы. Причины низкого коэффициента охвата связаны с не регистрацией многих безработных в службе занятости из-за маленького размера и нерегулярности выплаты пособия по безработице, малой привлекательности предоставляемых вакансий и издержками регистрации. При этом само законодательство довольно либерально, и некоторые категории, которые не получили бы статус в других странах (увольнившиеся по собственному желанию, например) имеют право на пособие в России.

Гражданин, зарегистрированный в качестве безработного и не нашедший работу на протяжении 12 мес., имеет право на социальную помощь, если среднедушевой доход в его семье не превышает двух минимальных зарплат⁸, если он регулярно проходит перерегистрацию в качестве безработного, и если он готов приступить к работе немедленно. Социальная помощь может заключаться в месячных или единовременных выплатах, субсидиях на содержание детей в детском саду, оплату жилья, коммунальных услуг, транспорта, услуг здравоохранения и общественного питания. Величина субсидий устанавливается на региональном уровне согласно стандартам данного конкретного региона. Величина социальной помощи в месяц не должна превышать минимальную заработную плату. Размер единовременных наличных выплат ограничен двукратной величиной минимальной заработной платы. Безработный, который утратил право на получение пособия по безработице по причине слишком большого срока без работы, может получить выплату по линии социальной помощи в период до 6 мес. Лица, находящиеся на иждивении безработных, имеют право на получение социальной помощи в период максимум до 12 мес.

3. Методология исследования и данные

3.1 Методология

Проблема преодоления длительной безработицы осложняется тем фактом, что чем дольше люди находятся без работы, тем труднее им найти работу, т.е. вероятность нахождения работы падает с увеличением продолжительности безработицы.

Последнее как правило объясняется взаимодействием двух эффектов:

- так называемого “эффекта неоднородности”: безработные различаются своей квалификацией, способностями, мотивацией, и т.д.; те, кто владеет наиболее привлекательным с точки зрения рынка труда набором качеств, покидают состав безработных первыми.
- эффекта продолжительности периода безработицы: длительность периода безработицы сама по себе способна повлиять на вероятность получения новой работы.

Заметим, что рекомендуемые меры борьбы с длительной безработицей различны в случае преобладания первого или второго эффектов: если наибольшее влияние на длительность пребывания в безработице оказывают индивидуальные характеристики безработного, то предпочтительнее программы переподготовки, тогда как в случае преобладания второго эффекта необходимо бороться непосредственно с длительностью безработицы. Для того чтобы отделить одно от другого, необходимы специальные исследования пула безработных.

В центре методологии нашего исследования — оценивание эмпирических моделей выживания (survival analysis), базирующихся на теоретических моделях поиска (search models). Общая идея моделей поиска применительно к анализу безработицы состоит в моделировании поведения экономического агента на рынке труда как процесса рассмотрения последовательно появляющихся вакансий. Экономический агент решает, соглашаться на поступившее предложение или нет, пытаясь обеспечить выбор вакансии с наибольшей зарплатой. При этом агенту неизвестно, какой набор вакансий он получит в следующем раунде поиска, но известны характеристики распределения вакансий, и, следовательно, зарплат, на которые он может рассчитывать, исходя из квалификации, и скорость прибытия вакансий. Резервная зарплата и вероятность выхода из безработицы — это те ключевые переменные, которые определяются в такого рода моделях поиска. Среди параметров, влияющих на эти переменные со стороны спроса, — доступность рабочих мест, характеризующая скоростью прибытия вакансий, и возможности трудоустройства, задаваемые распределением *подходящих* вакансий, а со стороны предложения — ценность времени отдыха, издержки поиска и ставка процента.

Для стационарных резервных зарплат верно соотношение: $\lambda = \gamma [1 - F(w^*)]$, где λ — скорость выхода из безработицы, w^* — резервная зарплата, γ — скорость прибытия вакансии, $F(.)$ — функция распределения предлагаемых зарплат/вакансий. Сравнительная статика подобного рода моделей свидетельствует о следующем:

- при увеличении скорости прибытия вакансии резервная зарплата увеличивается, а скорость выхода из безработицы может как увеличиваться, так и уменьшаться;
- при улучшении характеристик распределения подходящих вакансий резервная зарплата увеличивается, а скорость выхода из безработицы увеличивается, если новое распределение подходящих вакансий имеет более высокое среднее, и может как увеличиваться, так и уменьшаться, если новое распределение имеет большую дисперсию;
- увеличение ценности времени отдыха приводит к росту резервной зарплат и падению скорости выхода из безработицы;
- рост издержек поиска вакансий ведет к падению резервной зарплат и возрастанию скорости выхода из безработицы;
- увеличение ставки процента ведет к падению резервной зарплат и возрастанию скорости выхода из безработицы.

Для оценивания параметров моделей поиска работы безработными используют анализ выживаемости, позволяющий, с одной стороны, оценить влияние параметров модели на вероятность выхода из безработицы, и с другой стороны, использовать преимущества лонгитюдных данных. Наиболее полный обзор этого подхода представлен в Kiefer (1988).

Центральная идея состоит в оценивании т.н. функций выхода, показывающих вероятность окончания периода незанятости в момент t , при условии, что этот период продолжался до периода t . Функция выхода задается следующим образом:

$$\lambda(t) = \lim_{\Delta t \rightarrow 0} [\Pr (t \leq T \leq t + \Delta t \mid T \geq t) / \Delta t] = f(t) / S(t)$$

где T — длительность периода, $F()$ — функция распределения, $f()$ — функция плотности.

Функции выхода — удобный способ определения зависимости от продолжительности периода незанятости. Говорят, что эта зависимость положительна (отрицательна) в момент t^* , если функция выхода возрастает (убывает) в окрестности t^* . Удобно

также определить и использовать в анализе функцию выживания:

$$S(t) = \Pr(T \geq t) = 1 - F(t).$$

Наиболее популярно использование т.н. пропорциональных моделей выхода (proportional hazard models), позволяющих анализировать влияние различных экономических факторов на длительность пребывания в безработице. Общий вид модели таков:

$$\lambda(t, x, \beta, \lambda_0) = \phi(x, \beta) \lambda_0(t)$$

где λ_0 — “базовая” вероятность выхода, соответствующая $\phi(\cdot) = 1$, x — вектор объясняющих переменных, β — оцениваемые коэффициенты.

Обычно (во многом из-за удобства интерпретации) выбирается следующая спецификация для $\phi(x, \beta) = \exp(x' \beta)$. Тогда коэффициент β показывает (постоянный) эффект изменения x на изменение условной вероятности завершения периода незанятости: $\partial \ln \lambda(t, x, \beta, \lambda_0) / \partial x = \beta$. Кроме того, наиболее распространенным предположением о распределении «базовой» функции выхода является распределение Вейбулла: $\lambda(t) = \lambda p (\lambda t)^{p-1}$. Если $p > 1$ ($p < 1$), то вероятность выхода из безработицы положительно (отрицательно) зависит от длительности пребывания в ней. Если же базовая функция выхода не специфицирована, то говорят о моделях пропорционального выхода Кокса.

Наряду с моделями пропорционального выхода, довольно широко используется другая спецификация — так называемые модели ускоренного выхода (accelerated failure-time (AFT) model), в которых $\ln t$ (логарифм периода “выживания”) есть линейная функция от объясняющих переменных:

$$\ln t_j = x_j \beta + \varepsilon_j,$$

где x_j — вектор объясняющих переменных, β_j — вектор регрессионных коэффициентов, а ε_j ошибка регрессии с плотностью распределения $f(\cdot)$. В зависимости от закона распределения функции плотности ошибки, выделяют логнормальную ($f(\cdot)$ — функция плотности нормального распределения), лог-логистическую ($f(\cdot)$ — логистическая функция) и некоторые другие виды моделей. Мы использовали логнормальную функцию. В отличие от распределения Вейбулла, логнормальное распределение допускает немонотонность функции выхода: она возрастает на начальном интервале, и убывает в конце.

Вектор объясняющих переменных x , которые, по нашему мнению, влияют на длительность эпизодов безработицы, состоит из следующих групп факторов:

- демографические факторы — пол, возраст, семейное положение (отражают возможности трудоустройства и ценность времени отдыха);
- квалификация — уровень образования, стаж работы, в том числе, на частных предприятиях (отражают возможности трудоустройства);
- статус до периода безработицы — занятость, вне рабочей силы, безработица (отражают возможности трудоустройства);
- характеристики локальных рынков труда (отражают издержки поиска вакансий и скорость прибытия вакансий);
- участие в активных программах занятости.

3.2 Данные

В исследовании используются данные карточек персонального учета (форма 1) неработающих граждан, зарегистрированных в центрах занятости Воронежской области (городских и сельских) в период 1996—2000 гг. Кроме того, в распоряжении авторов была информация о вовлечении безработных в активные программы содействия занятости (АПЗ). Перечень основных переменных, и соответствующие суммарные статистики, представлены в табл. 1. База данных дополнена индикаторами, характеризующими локальные рынки труда (на уровне районов), полученными из базы данных по муниципалитетам, собранной в ЦЭФФИРе.

Данные приведены в форму, пригодную для анализа периодов “выживания”, при этом, неделя выбрана в качестве единицы анализа. Используемые статистические процедуры оценивания (пакет STATA) допускают цензурированные справа наблюдения.

4. Результаты

Первое, что мы сделали — подсчитали и проанализировали основные характеристики выборки и проверили гипотезу о зависимости частоты выхода и длительности периодов безработицы от пола и образования. В табл. 2 и на граф. 1—6 в Приложении представлены основные характеристики распределения времени “выживания” для выборки в целом, и для подвыборок

по полу, образованию, возрасту и периоду регистрации (до/после августа 1998 г.).

Как видно из таблицы и графиков, средний темп выхода из безработицы составляет 0,02 для выборки в целом, а средняя продолжительность периода безработицы равна 36 неделям (8,5 мес.).

Мужчинам присущ более высокий темп выхода безработицы по сравнению с женщинами. В то же время, для женщин характерна более низкая вероятность выхода из безработицы⁹, т.е., более длинные периоды зарегистрированной безработицы: медианное время пребывания женщин в регистре составляет 44 недели (10 мес.), по сравнению с 25 неделями (6 мес.) для мужчин.

Характеристики времени выживания значительно различаются для разных образовательных групп. Как видно из табл. 2, лица с начальным профессиональным образованием отличаются относительно более низкой вероятностью выхода из безработицы (т.е., более продолжительными эпизодами безработицы) в начальные периоды, и начинают опережать другие группы позднее. Отметим, что вероятности выхода для всех категорий возросли после кризиса 1998 г.

В табл. 3 представлены результаты оценивания пропорциональных моделей выхода для зарегистрированных безработных за период с января 1996 г. по декабрь 2000 г. Все три использованные модели дают близкие оценки интересующих нас параметров.

Как следует из табл. 3, практически все группы объясняющих переменных статистически значимы. В частности, были получены следующие результаты.

Молодые люди (до 30 лет), как правило, быстрее выходят из безработицы (соответствующие вероятности выхода выше), в то время как люди старших возрастных групп дольше остаются в регистре (все по отношению с базовой категорией — 30—39 лет). Заметим, что, как показывает табл. 1, все три широкие возрастные категории (молодежь — средний возраст — старшие возрасты) примерно равнозначно представлены в выборке.

Вероятность выхода из безработицы для женщин значительно ниже, чем для мужчин, даже после того, как мы проконтро-

⁹ В данном случае мы считаем событием выхода из безработицы нахождение работы/предпринимательство. В последующем мы планируем рассмотреть случай, когда событием выхода будет покидание рабочей силы.