

*В. ГИМПЕЛЬСОН,  
кандидат экономических наук,  
директор ЦеТИ ГУ–ВШЭ,*

*Г. МОНУСОВА,  
кандидат экономических наук,  
старший научный сотрудник ИМЭМО РАН*

### **СТРАХ БЕЗРАБОТИЦЫ: ОПЫТ МЕЖСТРАНОВЫХ СОПОСТАВЛЕНИЙ\***

Глобальный экономический кризис 2008–2009 гг. во всем мире вызвал рост безработицы и как следствие вновь привлек внимание к ситуации на рынке труда. Потеря работы угрожает семейному благополучию, поэтому люди боятся безработицы и зачастую готовы многим пожертвовать, чтобы снизить ее риск. Страх безработицы — это индикатор общего ощущения незащищенности на рынке труда. Он оказывает отрицательное влияние на многие аспекты жизни людей.

Естественно предположить, что наличие безработных среди родных, друзей, соседей, коллег усиливает страх безработицы. Наоборот, чем меньше информации об этом явлении и чем меньше безработных вокруг, тем меньше оснований считать такую угрозу реальной. Хотя прямая связь между уровнем безработицы в стране и уровнем страха (*level of fear*) по ее поводу интуитивно ожидаема, здесь возможны отклонения. Они могут быть связаны с культурно-историческими и индивидуальными обстоятельствами, различиями в эффективности национальных систем социальной защиты, разными механизмами адаптации рынка труда к негативным экономическим шокам.

Ожидания и поведение людей тесно взаимосвязаны: ожидания — неважно, верны они или нет, — влияют на их действия. Если кто-то очень боится безработицы, то можно предположить, что он(а) будет стремиться снизить этот риск. Соответствующие реакции могут быть как активными (например, желание сменить профессию, повысить квалификацию, больше работать и т. п.), так и пассивными (согласие на снижение зарплаты или ухудшение условий занятости), позволяющими сохранить имеющуюся работу или найти новую. Почему люди идут на уступки? Они знают, что вынужденная смена работы связана

---

\* Работа выполнена при поддержке Центра фундаментальных исследований ГУ–ВШЭ. Авторы выражают благодарность Р. Капелюшникову и В. Магуну за советы и комментарии.

со значительными потерями в благосостоянии, а потому предпочитают добровольные уступки, влекущие малые потери<sup>1</sup>.

С теоретической точки зрения влияние страха безработицы на заработную плату неоднозначно. Согласно теории компенсирующих различий, в условиях конкурентного рынка труда неблагоприятные характеристики (а страх, как реакция на рыночные риски, относится к их числу) должны компенсироваться более высокой заработной платой. Если рынок труда неконкурентный и работники получают своего рода ренту, то более сильному страху должна соответствовать пониженная заработная плата.

Д. Бланшфлауэр рассматривает страх безработицы в качестве одного из наиболее фундаментальных механизмов, во многом определяющих позицию работников в ходе торга с работодателем и тем самым обеспечивающих подстройку заработной платы к условиям рынка труда<sup>2</sup>. По его оценкам, ожидание увольнения снижало заработную плату в Великобритании в 1980-е годы в среднем на 9%, а в неюнионизированном секторе — на 19%. В 2007 г. он на новых данных подтвердил вывод о том, что страх безработицы оказывает негативное воздействие на уровень заработной платы<sup>3</sup>.

В работе В. Гимпельсона, Р. Капелюшникова и Т. Ратниковой страх безработицы рассматривался как значимый фактор гибкости заработной платы в России в 1990-е годы<sup>4</sup>. Работники, более подверженные такому страху, с большей вероятностью были готовы согласиться на снижение заработной платы или на задержки с ее выплатой. (Хорошо известно, что в 1990-е годы в России заработная плата характеризовалась высокой степенью гибкости, а накопление задолженности по зарплате было одним из инструментов такой гибкости<sup>5</sup>.) Если связь представлений и поведения работников существует, то, искусственно форсируя страхи или играя на подобных настроениях, можно добиваться большей пластичности индивидуальной заработной платы, тем самым косвенно сдерживая рост безработицы.

Исследования страха безработицы или страха потери работы<sup>6</sup>, которые относятся к более широкому классу исследований субъективных оценок защищенности на рынке труда (*self-perception of job insecurity*), до сих пор, как правило, были ограничены одной страной. Единственная (насколько нам известно) специальная «межстрановая»

<sup>1</sup> Хороший обзор работ по этой теме содержится в: *Kletzer L. Job Displacement // Journal of Economic Perspectives. 1998. Vol. 12, Winter. P. 115–136.* Анализ применительно к странам с переходной экономикой см. в: *Lehmann H., Phillips K., Wadsworth J. The Incidence and Cost of Job Loss in a Transition Economy: Displaced Workers in Estonia, 1989–1999 // IZA DP No 567. Sept. 2002; Lehmann H., Pignatti N., Wadsworth J. The Incidence and Cost of Job Loss in the Ukrainian Labor Market // Journal of Comparative Economics. 2006. Vol. 34, No 2. P. 248–271.*

<sup>2</sup> *Blanchflower D. G. Fear, Unemployment and Pay Flexibility // Economic Journal. 1991. May. P. 483–496.*

<sup>3</sup> *Blanchflower D. G., Shadforth C. Fear, Unemployment and Migration // NBER Working Paper No 13506. Oct. 2007.*

<sup>4</sup> *Гимпельсон В., Капелюшников Р., Ратникова Т. Страх безработицы и гибкость заработной платы в России // Экономический журнал ВШЭ. 2003. Т. 7, № 3.*

<sup>5</sup> Заработная плата в России: эволюция и дифференциация / Под ред. В. Гимпельсона, Р. Капелюшникова. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007.

<sup>6</sup> В данной статье мы считаем их синонимами.

работа на эту тему — исследование М. Эрлингхагена на основе данных Европейского социального обследования (ESS), свидетельствующее о значительной вариации таких оценок<sup>7</sup>.

Понять, как граждане разных стран реагируют на угрозу безработицы, важно не только с академической, но и с практической точки зрения. Если страх безработицы (чреватый негативными последствиями) связан с институциональным устройством рынка труда, то это сигнал для политиков, разрабатывающих соответствующие реформы. Если такой страх обусловлен особенностями наличного человеческого капитала, то это послание системе образования. Представляет интерес и вопрос о различиях между странами, относящимися к разным моделям капитализма<sup>8</sup>, а также между «старыми» (странами развитого капиталистического общества) и «новыми» (странами с переходной экономикой) капиталистическими странами. Если в первой группе стран существуют сложившиеся (хотя и разные) системы социальной защиты, а население обладает значительным социальным опытом переживания безработицы, то во второй и то и другое только формируется. Особый интерес для нас представляет специфика отношения россиян к безработице.

Ниже мы постараемся описать, используя доступные эмпирические данные, характер связи между уровнем и страхом безработицы для разных стран, а также влияние различных макро- и микрофакторов на различия в субъективных оценках незащищенности на рынке труда. Мы также проанализируем, какие способы адаптации к (угрозе) безработице население разных стран готово принять, а какие склонно отвергнуть.

### **Методология и данные**

Во-первых, мы предполагаем, что жители разных стран различаются по оценкам уровня страха потерять работу. Во-вторых, мы ожидаем, что эти различия могут быть связаны как с особенностями национальных рынков труда (уровень безработицы, система защиты от нее, структура занятости и т. п.), так и с индивидуальными характеристиками самих работников. Наконец, в-третьих, мы анализируем «цену», которую граждане в разных странах согласны платить за то, чтобы сохранить имеющуюся работу.

Наш эмпирический анализ основан на массиве данных национальных репрезентативных опросов населения, входящих в Международную программу социальных обследований (ISSP), за 1997 и 2005 гг.<sup>9</sup> В эти годы вопросники обследования содержали специальный модуль, посвященный трудовым ориентациям. Полная выборка обследования 2005 г. охватывает 30 875 наблюдений, среди которых численность занятых составляет 18 658.

Всего в обследованиях участвовало более 30 стран разных континентов и с различным типом институционального устройства рыночной экономики<sup>10</sup>. В их числе англосаксонские страны с либеральным режимом регулирования (США, Канада,

<sup>7</sup> Erlinghagen M. Self-perceived Job Insecurity and Social Context. Are There Different European Cultures of Anxiety? // DIW DP No 688. Berlin, 2007. Apr.

<sup>8</sup> Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage / P. Hall, D. Soscice (eds.). Oxford: Oxford University Press, 2001.

<sup>9</sup> Подробнее см.: [www.issp.org](http://www.issp.org) и [www.gesis.org/en/services/data/survey-data/issp/modules-study-overview/work-orientations/2005/](http://www.gesis.org/en/services/data/survey-data/issp/modules-study-overview/work-orientations/2005/). Российская часть обследования реализована Левада-Центром.

<sup>10</sup> Мы исключили из анализа Мексику, Тайвань, Филиппины, ЮАР, Доминиканскую Республику.

Великобритания, Ирландия, Австралия, Новая Зеландия), страны континентальной Европы с относительно высокой степенью координации (Германия, Франция, Испания, Португалия, Скандинавские страны), постсоциалистические страны Восточной Европы (Болгария, Венгрия, Латвия, Россия, Словения, Чехия), а также Израиль и Япония. Такой набор стран обеспечивает как разнообразие социального опыта переживания безработицы, так и вариацию в институтах рынка труда, отвечающих за защиту рабочих мест и поддержку безработных<sup>11</sup>.

Большинство стран в нашей выборке имеют развитую капиталистическую экономику, и величина ВВП в расчете на душу населения в них превышала 20 тыс. долл. США по ППС. По этому показателю лидируют США и Норвегия — более 41 тыс. долл. Душевой ВВП в постсоциалистических странах варьирует от 9 тыс. в Болгарии до 20,5 тыс. долл. в Чехии. В России этот показатель в год обследования составлял 10,8 тыс. долл. и превышал лишь уровень Болгарии.

Заданный обследованиями временной интервал (1997—2005 гг.) для большинства стран был периодом быстрого экономического роста. Хотя некоторые страны с переходной экономикой (прежде всего Россия) в 1998 г. пережили сильнейший макроэкономический шок, но уже в 1999 г. падение сменилось ростом, темп которого в последующие годы был весьма высоким. В итоге к 2005 г. все страны рассматриваемой выборки имели неплохие экономические показатели и достаточно низкую (и снижавшуюся) безработицу. К этому моменту в странах с переходной экономикой ожидание безработицы повсеместно сменилось опасением дефицита рабочей силы<sup>12</sup>.

Ключевая переменная, фиксирующая уровень страха безработицы, формируется на основе вопроса «В какой степени Вы опасаетесь сейчас потерять свое основное место работы?». Этот вопрос допускал четыре градации ответа, упорядоченные по степени страха потери работы: от «совершенно не беспокоит» (1 балл) до «в значительной степени беспокоит» (4 балла). (Анкета содержит альтернативный вопрос: насколько легко в случае необходимости респондент может найти другую работу. Ответы на оба вопроса связаны, и, поскольку этот вопрос дает мало дополнительной информации, ответы на него мы в дальнейшем не используем.)

Хотя наши эмпирические данные относятся к докризисному периоду, выводы, сделанные на их основе, помогают понять возможную реакцию населения в условиях нынешнего кризиса. Они показывают границы притяжения или неприятия населением потенциальных мер в кризисных условиях. Чем гибче реакция населения, тем больше опций у правительства и шире политические возможности для практических действий.

### **Страх безработицы: уровень, динамика и некоторые макрофакторы**

На рисунке 1 показано распределение стран по уровню страха безработицы в 1997 и 2005 гг. Все страны упорядочены слева направо по мере увеличения индекса страха в 2005 г.

Во-первых, страны сохраняют свои относительные позиции в рейтинге, хотя экономическая ситуация за этот период сильно изменилась. Коэффициент корреляции между показателями страха

<sup>11</sup> Из соображений экономии места мы не приводим основные макроэкономические показатели рассматриваемых стран. Более подробное описание данных, включая особенности выборки, см. в препринте: Гимпельсон В. Е., Моусова Г. А. Страх безработицы и поведение работников на рынке труда: опыт межстрановых сопоставлений // WP3/2009/04. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2009.

<sup>12</sup> Гимпельсон В., Капелюшников Р., Лукьянова А. Спрос на труд и квалификацию в промышленности: между дефицитом и избытком // Экономический журнал ВШЭ. 2007. № 2; Rutkowski J. From the Shortage of Jobs to the Shortage of Skilled Workers: Labor Markets in the EU New Member States // IZA Discussion Paper No 3202. 2007.

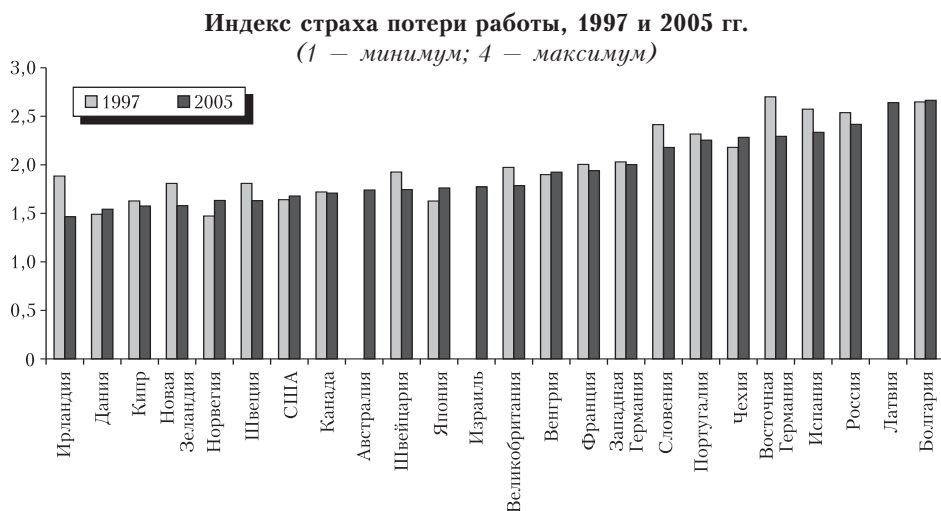


Рис. 1

за 1997 и 2005 гг. составляет 0,91. Страх снизился в подавляющем большинстве стран, а если где-то и возрос, то несущественно.

Во-вторых, расположение стран в этом рейтинге подчиняется определенным закономерностям. В группу стран с наименьшим уровнем страха (левая часть горизонтальной шкалы на рисунке 1) входят англосаксонские и Скандинавские страны, отличавшиеся в этот период низкой и снижавшейся безработицей. В правой части шкалы концентрируются страны с переходной экономикой Восточной Европы и Испания, а абсолютными лидерами по уровню страха являются Болгария и Россия.

Уровень безработицы в Болгарии на протяжении длительного периода был одним из самых высоких среди всех стран с переходной экономикой. В 1997 г. он составлял около 14%, повысился до 19,5% в 2001 г. и снизился примерно до 10% к 2005 г. Латвия последовательно снижала уровень безработицы с двузначных значений до однозначных (8,7% в 2005 г.). Россия за этот период прошла большой путь, начав с весьма высокого уровня 11,8%, достигнув 14% в начале 1999 г. и завершив с умеренным показателем 7,2% в 2005 г.<sup>13</sup> В то же время страх безработицы в нашей стране всегда был силен и мало соотносился с реальной ситуацией на рынке труда<sup>14</sup>.

Рынок труда в Испании имеет ряд особенностей, связанных со спецификой законодательной защиты рабочих мест. Уровень безработицы здесь доходил почти до 20% в середине 1990-х годов, но снизился вдвое к 2005 г.<sup>15</sup> Однако этого удалось добиться за счет широкого распространения срочных трудовых контрактов, которые облегчили создание новых рабочих мест, но в основном за счет плохо защищенных (в Испании 1/3 всех работающих по найму имеет срочные трудовые контракты<sup>16</sup>).

<sup>13</sup> Труд и занятость в России. 2007 / Росстат. М., 2008.

<sup>14</sup> Гумпельсон В., Капелюшников Р., Ратникова Т. Указ. соч.

<sup>15</sup> Employment Outlook, 2008 / OECD. Paris, 2008.

<sup>16</sup> Подробнее см.: *Bentolila S., Jimeno J.F.* Spanish Unemployment: The End of the Wild Ride? // FEDEA Working Papers No 2003-10; *Kugler A., Jimeno J., Hernanz V.* Employment Consequences of Restrictive Permanent Contracts: Evidence from Spanish Labor Market Reforms // IZA Discussion Papers No 657. 2002. В период нынешнего экономического кризиса наибольший рост безработицы отмечен именно в Испании, где процесс перезаключения срочных трудовых контрактов фактически остановился.

Приведенные выше тенденции в распределении стран по уровню страха безработицы подтверждаются данными других обследований. Д. Бланшфлауэр и К. Шэдфорс приводят результаты Европейского обследования условий труда (European Working Conditions Survey), проведенного в 2005 г. в 32 странах. Согласно ему, страх безработицы был особенно сильным в постсоциалистических странах Восточной Европы, а наименьшие значения были зафиксированы в Дании, Люксембурге, Норвегии и Великобритании. Схожие результаты были получены и в рамках Европейского обзора качества жизни 2003 г.<sup>17</sup> Хотя набор стран, входящих в кластер «слабого страха», варьирует между обследованиями, в него всегда входят Скандинавские страны. На противоположном полюсе шкалы страха устойчиво находятся страны Восточной Европы, что подтверждают и другие исследования на эту тему<sup>18</sup>.

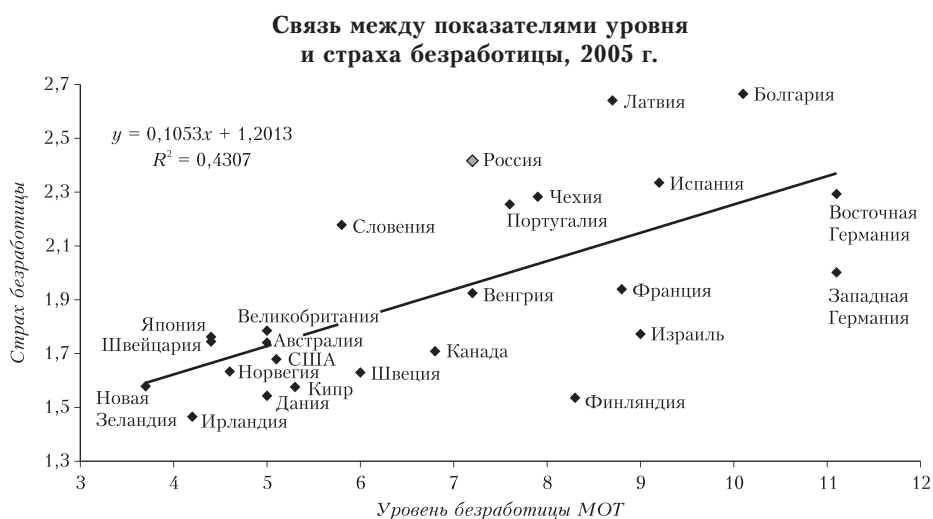


Рис. 2

Связь между фактическим уровнем и страхом безработицы представлена на рисунке 2. Хотя прямая связь между этими показателями очевидна, по мере роста безработицы межстрановой разброс значений индекса страха (то есть отклонение точек от линии тренда) заметно увеличивается. Если невысокой безработице соответствует низкий уровень страха, то больший показатель безработицы может сочетаться как с высоким, так и со средним уровнем страха. Но при одинаковых уровнях безработицы для стран Западной Европы характерен более низкий уровень страха. Это может отражать как более рациональное осознание рисков на рынке труда, так и наличие эффективных механизмов социальной поддержки. Если первое относится к социальному опыту населения, то второе — к институтам социальной защиты.

<sup>17</sup> Blanchflower D. G., Shadforth C. Op. cit. P. 19.

<sup>18</sup> См.: Erlinhagen M. Op. cit.; Green F., Dickerson A., Carruth A., Campbell D. An Analysis of Subjective Views of Job Insecurity // Department of Economics Discussion Paper No 01/08. Canterbury: University of Kent, 2001.

Зависимость страха безработицы от ее уровня можно выразить простейшим уравнением регрессии, параметры которой представлены в верхней части рисунка 2: при увеличении безработицы на 1 п. п. уровень страха возрастает примерно на 0,1 пункта. Ряд стран, однако, существенно отклоняются от линии регрессии. Например, в Финляндии был очень низкий уровень страха (чуть более 1,5 пунктов по четырехбалльной шкале) при достаточно высокой безработице (почти 8,5%).

Можно не бояться потерять работу, если есть надежная система социальной защиты. Наоборот, в странах с переходной экономикой (Болгарии, России, Латвии) граждане намного больше боятся потерять работу, чем в странах Западной Европы с сопоставимым уровнем безработицы.

На рисунке 3 показана зависимость между изменением показателя безработицы и уровня страха в период между обследованиями 1997 и 2005 гг.: чем меньше прирост безработицы за этот период, тем меньше увеличился уровень страха. Однако и здесь есть исключения.

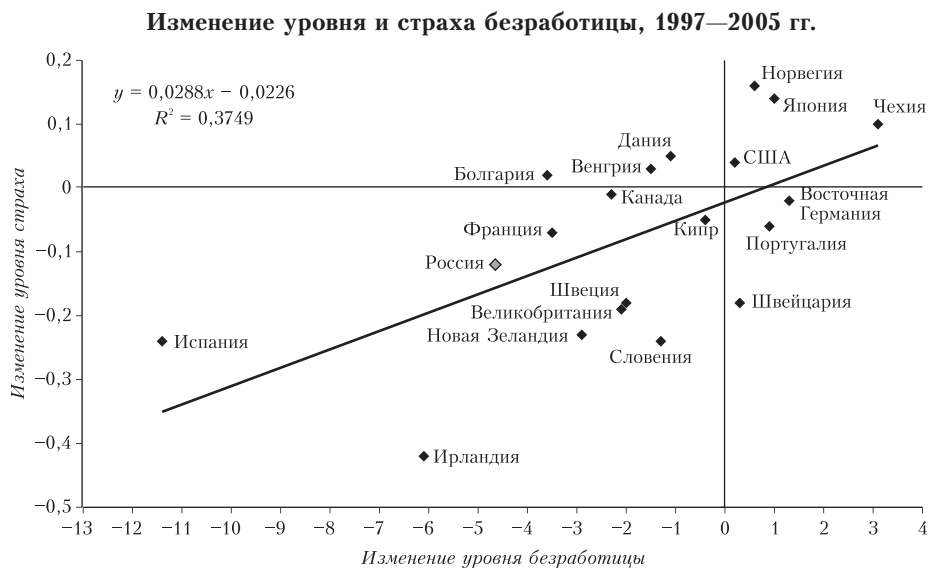


Рис. 3

В Венгрии, Дании и Болгарии страх усилился, хотя уровень безработицы снизился. В Болгарии существенное сокращение безработицы (почти на 4 п. п.) сопровождалось незначительным усилением страха, который здесь и так максимальный. В Швейцарии, Португалии, Восточной Германии ситуация была обратной: рост безработицы сопровождался снижением индекса страха. Однако лишь в Швейцарии ослабление страха было заметным, а изменение безработицы — минимальным.

Страны значительно различаются по чувствительности к изменению безработицы. В среднем изменение уровня безработицы на 1 п. п. вызывает соответствующее изменение уровня страха примерно на 0,3 пункта. Но если в некоторых странах даже большие по величине изменения безработицы меняют значение индекса страха очень незначительно, то в других ситуация обратная. Например, в Испании или России уровень безработицы снизился примерно на 5 п. п., а уровень страха — лишь на 0,1 пункта. Это означает, что ожидание населе-

нием безработицы глубоко укоренено, а потому «хорошие новости» встречаются с недоверием, реакция на них оказывается замедленной и непропорционально слабой. Наоборот, в ряде стран (лежащих ниже линии регрессии на рисунке 3) население реагирует гораздо сильнее. В Ирландии за период между обследованиями безработица снизилась примерно на 6 п. п., а страх перед ней — на 0,42 пункта.

Как влияют на страх безработицы институты рынка труда, призванные защищать работников от увольнений? Степень жесткости законодательной защиты можно количественно измерить, например, с помощью специальной шкалы, предложенной Всемирным банком<sup>19</sup>. Естественно предположить, что чем жестче правила увольнения, тем меньше должен быть риск потери работы, а соответственно и ниже уровень страха безработицы.

Связь между этими показателями для нашей выборки стран, представленная на рисунке 4, оказывается не обратной, а прямой, хотя и довольно слабой! Другими словами, работники в странах с более сильной законодательной защитой рабочих мест острее ощущают свою незащищенность на рынке труда и несколько выше оценивают страх потерять работу.

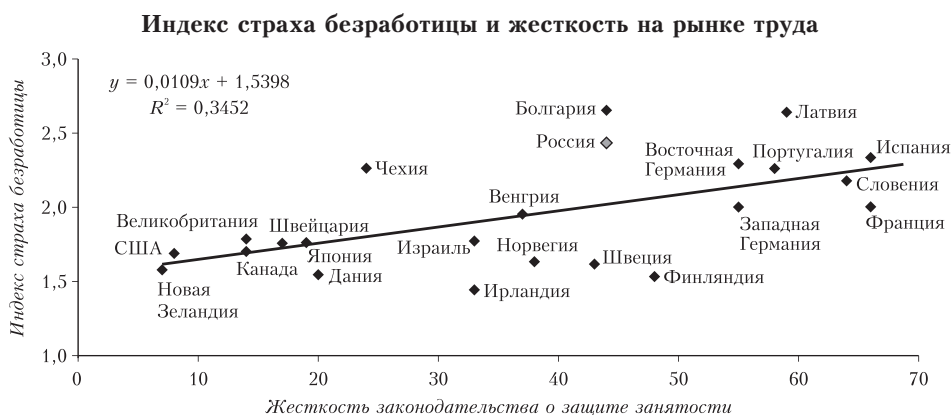


Рис. 4

Самые низкие оценки страха дают респонденты, проживающие в англосаксонских странах, где трудовое законодательство крайне либерально. Наоборот, страны, где рынки труда отличается высокая степень защищенности рабочих мест, располагаются на другом полюсе шкалы страха. Отметим, что Скандинавские страны со среднежестким трудовым законодательством находятся ниже линии регрессии. В то же время Германия, Франция, Испания и примыкающая к ним Португалия известны высокой степенью жесткости трудового законодательства, но это слабо сказывается на субъективном восприятии работниками своей защищенности.

Особо остановимся на положении России на этом рисунке. Согласно используемой методологии, Россия относится к странам со

<sup>19</sup> www.doingbusiness.org.

средним уровнем жесткости трудового законодательства. Однако, по нашему мнению, данная методология существенно недооценивает фактическую жесткость российского трудового законодательства, поскольку ориентируется на некоего «условного» работника, имеющего, помимо прочих отличий, стаж работы у данного работодателя более 20 лет. Во всех европейских странах, кроме России, жесткость правил увольнения в таком случае максимальная, а для работников с меньшим стажем она значительно ниже. В России условия компенсации при увольнении не дифференцированы в зависимости от стажа работы на данном предприятии, а доля работников с таким стажем мала и продолжает сокращаться. Это означает, что степень фактической жесткости трудового законодательства в России занижена, и при более корректной оценке положение нашей страны на рисунке 4 сместилось бы вправо.

Отсутствие положительной связи между субъективными оценками страха (незащищенности) на рынке труда и объективными характеристиками систем социальной защиты подтверждают и другие исследования<sup>20</sup>. Таким образом, фактическая защищенность работников выступает функцией от целого ряда экономических параметров (например, темпов роста, динамики создания рабочих мест в экономике, наличия человеческого капитала) и не сводится лишь к формальной жесткости соответствующих норм.

### Кто и где больше боится?

В таблице 1 представлены доли (в процентах) «боящихся» в основных социально-демографических группах для каждой обследуемой страны. Как можно видеть, чем выше уровень страха, тем заметнее межгрупповая вариация его значений.

В странах Западной Европы гендерный разрыв (в уровне страха) отсутствует или незначительный, в странах Северной Америки (США и Канада) женщины в меньшей степени боятся потерять работу. В Восточной Европе (кроме Словении), наоборот, у женщин страх сильнее. Максимальный разрыв наблюдается в Чехии, где он достигает 13 п. п. В России гендерный разрыв составляет примерно 7 п. п. Схожая картина и в ряде других стран (Испании и Португалии, а также Израиле, хотя в меньшей степени). В восточноевропейских странах с переходной экономикой уровень занятости женщин остается высоким, отражая традицию полной занятости, доставшуюся в наследство от социалистической экономики, а также феминизацию многих отраслей. Работающие женщины здесь вносят значительный вклад в совокупный доход своих семей и предпочитают не уходить добровольно с рынка труда. Однако при этом они часто концентрируются в уязвимых профессиях, принимая на себя основной риск при адаптации рынка труда к сокращению спроса на него. В средиземноморских католических странах, наоборот, уровень занятости женщин традиционно низкий,

<sup>20</sup> Erlinshagen M. Op. cit.; Green et al. Op. cit.; Employment Outlook. Ch. 5: Is Job Security on the Increase in OECD Countries? / OECD. Paris, 1997.

Характеристики респондентов, которые беспокоятся по поводу потери работы\*

Страна	Доля опасющихся потерять работу среди...									
	всех занятых	мужчин (женщин)	обладателей третичного образования	возрастной группы до 30 (50+)	семейных	занятых в госсекторе	групп 1–3 по ISCO**	членов профсоюза	имеющих вторую работу	
Австралия	19,1	20,1 (18,3)	16,8 (22,3)	17,5 (20,5)	18,2 (21,2)	16,6 (20,0)	16,0 (22,3)	17,7 (19,3)	20,8 (18,6)	
Болгария	61,9	59,5 (65,2)	61,7 (61,9)	58,0 (59,2)	61,1 (63,7)	64,5 (60,4)	58,3 (64,5)	78,1 (59,6)	75,4 (58,7)	
Великобритания	21,5	20,5 (22,5)	18,0 (23,7)	25,8 (16,7)	20,7 (23,5)	16,1 (23,6)	21,1 (21,5)	18,5 (22,5)	16,1 (22,2)	
Венгрия	21,7	20,4 (23,5)	13,1 (23,5)	17,5 (19,0)	21,0 (23,0)	17,2 (23,4)	17,0 (23,6)	22,6 (21,7)	16,4 (22,5)	
Восточная Германия	41,4	42,5 (40,3)	29,4 (43,8)	45,5 (39,5)	41,9 (40,6)	24,6 (45,5)	36,4 (45,5)	59,2 (58,5)	46,3 (40,6)	
Западная Германия	29,8	33,3 (25,8)	16,5 (32,7)	36,5 (25,1)	27,5 (33,2)	17,5 (32,8)	19,1 (36,2)	38,3 (28,2)	25,7 (30,4)	
Дания	11,1	9,3 (13,0)	10,4 (12,2)	7,6 (13,7)	11,1 (11,3)	12,1 (10,5)	10,5 (11,8)	11,4 (9,9)	9,5 (11,3)	
Ирландия	10,4	11,4 (9,2)	7,2 (13,1)	10,2 (11,4)	10,6 (10,3)	7,1 (11,2)	8,5 (11,8)	7,9 (11,4)	13,4 (10,1)	
Израиль	24,2	23,3 (25,2)	23,5 (24,7)	23,4 (22,6)	24,9 (23,0)	27,2 (22,7)	22,2 (26,0)	25,4 (23,6)	16,9 (24,8)	
Испания	45,5	42,8 (49,8)	42,6 (46,2)	53,6 (39,3)	40,5 (52,2)	41,9 (46,1)	41,4 (47,2)	55,7 (43,6)	65,6 (44,2)	
Канада	16,9	20,2 (14,1)	17,1 (16,3)	9,2 (18,9)	15,3 (20,1)	14,1 (19,1)	13,4 (23,1)	10,7 (19,8)	15,5 (16,7)	
Кипр	18,4	16,7 (20,7)	7,1 (24,5)	24,2 (17,7)	16,2 (25,0)	2,7 (22,0)	4,4 (25,8)	11,1 (22,5)	11,4 (18,8)	
Латвия	58,0	53,8 (60,9)	54,3 (59,6)	42,9 (58,9)	59,0 (56,6)	60,0 (56,6)	50,2 (62,8)	56,6 (58,3)	51,3 (61,0)	
Новая Зеландия	13,6	13,2 (14,1)	12,9 (14,5)	13,5 (14,4)	12,3 (16,2)	16,2 (12,6)	14,3 (12,8)	20,4 (12,1)	13,7 (13,7)	
Норвегия	16,9	16,5 (17,2)	14,9 (18,7)	13,7 (18,7)	17,1 (16,5)	15,9 (17,5)	14,5 (19,3)	17,4 (16,2)	15,4 (17,2)	
Португалия	34,1	32,7 (35,5)	34,4 (34,0)	41,0 (29,6)	32,9 (36,0)	31,9 (34,8)	31,9 (35,0)	32,2 (34,5)	28,1 (34,4)	
Россия	49,3	45,7 (52,9)	48,6 (50,1)	48,3 (47,8)	49,3 (49,3)	53,5 (45,6)	32,3 (67,7)	55,7 (46,3)	44,7 (49,9)	
Словения	43,2	43,6 (42,7)	35,4 (45,2)	33,7 (34,8)	43,8 (42,3)	43,0 (43,3)	40,5 (45,4)	45,8 (41,4)	33,3 (44,6)	
США	19,8	20,3 (19,4)	11,6 (24,5)	16,4 (20,3)	18,7 (21,5)	16,4 (20,7)	11,7 (25,5)	16,5 (20,3)	16,1 (21,2)	
Финляндия	10,5	9,2 (12,0)	9,8 (10,5)	9,4 (12,4)	8,2 (16,1)	11,4 (9,6)	10,2 (10,7)	11,4 (8,2)	10,7 (10,3)	
Франция	27,1	26,8 (27,4)	20,2 (31,6)	19,7 (26,2)	49,4 (50,6)	21,7 (29,4)	20,9 (31,3)	26,0 (27,3)	39,8 (25,7)	
Чехия	34,1	28,7 (41,7)	23,7 (35,9)	20,2 (38,1)	34,1 (34,4)	35,2 (33,8)	24,2 (38,3)	44,1 (32,5)	39,3 (33,3)	
Швейцария	19,9	19,8 (20,0)	17,8 (20,9)	15,4 (18,8)	21,8 (17,0)	18,7 (20,1)	16,8 (22,5)	22,9 (19,0)	17,3 (20,4)	
Швеция	16,2	16,2 (15,9)	13,0 (17,5)	20,0 (14,7)	15,3 (18,2)	14,9 (16,9)	15,1 (17,0)	17,2 (12,8)	18,2 (15,6)	
Япония	20,8	18,4 (23,6)	16,7 (23,3)	19,4 (22,2)	16,8 (30,8)	15,8 (21,3)	17,1 (22,2)	22,1 (20,4)	24,2 (20,6)	

\* В скобках приведены доли опасющихся потерять работу среди альтернативной группы, например среди имеющих третичное образование (среды не имеющих такового). \*\* Группы с повышенной квалификацией (1–3) по международной классификации профессий (ISCO). В скобках — значения для групп с более низкой квалификацией (4–9).

а их позиции на рынке труда остаются вспомогательными (около 50% по сравнению с 70% в Скандинавских странах).

Возраст работника также влияет на его ожидания, но в разных странах неодинаково. В ряде стран «старого» капитализма безработицы больше боятся молодые работники (Германия, Великобритания, Швеция, Испания и Португалия); в других — пожилые (Канада, Норвегия, Франция, Дания), а в некоторых странах различия между возрастными группами малы. В Восточной Европе ситуация более определенная: везде пожилые чаще опасаются потерять работу, чем молодежь. Такая закономерность в той или иной мере типична для всех стран этой группы (Чехия и Латвия — наиболее яркие примеры), хотя межпоколенческие различия не всегда четко выражены (как, например, в Болгарии или России). Отметим, что более низкий уровень страха у молодежи здесь сочетается с более высокими показателями фактической безработицы.

Уровень образования снижает страх безработицы, что отражает обратную зависимость между наличием человеческого капитала и уровнем фактической безработицы. Такая зависимость характерна для большинства стран, хотя и не для всех. Например, в России, Канаде, Израиле, Финляндии и Болгарии различия в уровне страха между обладателями третичного образования и теми, у кого его нет, практически отсутствуют (в первых трех странах доля обладателей третичного образования очень высока и отчасти избыточна по отношению к спросу экономики на труд такого качества). Это девальвирует ценность третичного образования как надежного «щита» от рисков рынка труда. В Финляндии общий уровень страха одинаково низкий во всех группах, в Болгарии, напротив, крайне высокий и равномерно распределен между всеми группами.

Принадлежность к профессиональной группе оказывает аналогичное влияние на страх безработицы. Руководители и профессионалы в меньшей степени опасаются потерять работу, а распределение по странам близко к тому, что наблюдалось при анализе влияния образования.

Государственный сектор обычно воспринимается работниками как «тихая гавань», надежно защищенная от рыночных рисков. Данные показывают, что в большинстве «старых» капиталистических стран работники государственных предприятий либо меньше обеспокоены возможностью потерять работу, либо различия между секторами крайне малы (например, в Финляндии или Новой Зеландии). В Германии доля тех, кто боится потерять работу, в государственном секторе почти вдвое ниже, чем в частном, а на Кипре разрыв составляет восемь раз. Хотя эта тенденция наблюдается в Венгрии и Словении, в других странах с переходной экономикой она не столь очевидна. В России боятся безработицы почти 54% работников государственного сектора против 46% — частного. Во-первых, государственный сектор может служить пристанищем для наименее конкурентных работников; во-вторых, здесь могут концентрироваться наименее эффективные предприятия, сохранение которых их работникам не кажется очевидным.

Казалось бы, члены профсоюза должны ощущать себя более защищенными от потери работы, чем работники, которые в нем не

состоят. Однако с теоретической точки зрения влияние профсоюзов неоднозначно. С одной стороны, они могут сделать сокращение штатов более дорогим для работодателей и тем самым защитить работников от несправедливых увольнений. С другой стороны, профсоюзы способствуют повышению заработной платы и концентрируются в старых секторах экономики, поэтому их члены сталкиваются с большим риском безработицы. Кроме того, членство в профсоюзе потенциально эндогенно по отношению к страху безработицы, поскольку чувство неуверенности может дополнительно стимулировать работников вступать в профсоюз<sup>21</sup>. Мы ожидаем, что искомая связь в разных странах может различаться по знаку и значимости.

Как показывают данные таблицы 1, в США, Канаде, Великобритании, Ирландии и ряде других стран Западной Европы членство в профсоюзе действительно усиливает чувство защищенности и снижает страх потери работы. В условиях либерального трудового законодательства в англосаксонских странах профсоюзы являются единственной институциональной защитой работников. В странах Восточной Европы, включая Россию, все наоборот: членство в профсоюзе сопровождается более сильной неуверенностью на рынке труда.

Чтобы выявить дифференцированное влияние различных характеристик, включая эффект страны, мы используем регрессионный анализ для качественных переменных с упорядоченными значениями (ordered probit).

Набор независимых контролируемых переменных включает: основные индивидуальные характеристики (пол, возраст, образование, город/село, сектор), занятость в режиме полного рабочего времени (больше 30 часов в неделю), членство в профсоюзе, наличие дополнительной работы. Стандартные ошибки оцениваются как робастные с учетом страновой кластеризации. Мы оцениваем «уровень страха» в двух спецификациях: сначала не учитываем эффект страны, обращая внимание лишь на индивидуальные характеристики респондентов; затем вводим в уравнение все страновые дамми-переменные, принимая Россию за референтную категорию.

В таблице 2 приведены оценки коэффициента  $\beta$ . В целом эти результаты согласуются с безусловными оценками, представленными выше (средними значениями по странам в таблице 1). Из данных таблицы 2 следует, что страх безработицы сильнее у женщин, в средней возрастной группе, у неженатых, рабочих и служащих без квалификации, занятых полное рабочее время. Отметим, что третичное образование, наличие семьи (супруги/супруга), работа в государственном секторе значимо ослабляют страх, а наличие второй работы и проживание в городе на его уровень не влияют. Статистическую незначимость этих характеристик можно объяснить тем, что их эффекты по странам варьируют от негативных до позитивных, погашая друг друга в единой выборке. Интересно, что членство в профсоюзе положительно связано с усилением страха, хотя вопрос причинно-следственной связи здесь остается открытым.

---

<sup>21</sup> *Bender K.A., Sloane P.J.* Trade Union Membership, Tenure and the Level of Job Insecurity // *Applied Economics*. 1999. Vol. 31. P. 123–135; *Green F., Felstead A., Burchell B.* Job Insecurity and the Difficulty of Regaining Employment: An Empirical Study of Unemployment Expectations // *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*. 2000. Vol. 62, Special Issue.

**Коэффициенты регрессии (ordered probit),  
зависимая переменная — вопрос «В какой степени  
Вы опасаетесь сейчас потерять основное место работы?»  
(1 — совершенно не беспокоит, 4 — очень беспокоит)**

Независимые переменные	Спецификация 1		Спецификация 2	
	$\beta$	стандартная ошибка	$\beta$	стандартная ошибка
Пол (м. — 1, ж. — 2)	0,091***	0,027	0,059 ***	0,020
Возраст				
15–29	–0,011	0,052	–0,053	0,049
30–49	0,130***	0,032	0,101***	0,027
50+	база		база	
Послешкольное (третичное) образование	–0,249***	0,051	–0,169***	0,030
Наличие семьи	–0,091**	0,036	–0,100***	0,023
Город/село (1/0)	0,016	0,043	0,032	0,024
Занятость в государственном секторе (1/0)	0,015	0,063	–0,091**	0,042
Занятость более 30 часов в неделю (1/0)	0,218***	0,047	0,100***	0,028
Членство в профсоюзе	–0,160**	0,064	0,075***	0,027
Наличие второй работы	0,001	0,043	0,003	0,026
<i>Страна</i>				
Австралия			–0,773***	0,015
Болгария			0,203***	0,014
Великобритания			–0,756***	0,014
Венгрия			–0,588***	0,016
Восточная Германия			–0,210***	0,020
Западная Германия			–0,531***	0,020
Дания			–1,09***	0,023
Израиль			–0,749***	0,012
Ирландия			–1,210***	0,020
Испания			–0,173***	0,022
Канада			–0,834***	0,017
Кипр			–1,11***	0,020
Латвия			0,170***	0,015
Новая Зеландия			–0,993***	0,016
Норвегия			–0,980***	0,018
Португалия			–0,246***	0,017
Словения			–0,391***	0,016
США			–0,929***	0,020
Чехия			–0,224***	0,020
Финляндия			–1,098***	0,216
Франция			–0,554***	0,128
Швейцария			–0,808***	0,019
Швеция			–1,01***	0,021
Япония			–0,767***	0,026
Россия			база	
Количество наблюдений	17813		17813	
Wald $\chi^2$	125,41		9027,46	
Prob > $\chi^2$	0,0000		0,0000	
Pseudo $R^2$	0,011		0,0572	

\* — значимо на уровне 10%; \*\* — на уровне 5%; \*\*\* — на уровне 1%.

В Болгарии и Латвии страх более сильный, чем в России, но и безработица в них в период до обследования была заметно выше российской. Население других восточноевропейских стран (Венгрии, Словении и Чехии), как и всех остальных в нашей выборке, отличается от России существенно меньшим уровнем страха при прочих равных условиях. Наименьший страх испытывают жители Скандинавских стран, Новой Зеландии и Кипра.

В целом наши результаты совпадают с выводами Бланшфлауэра и Шэдфорса<sup>22</sup>. В их исследовании наибольший уровень страха — при контроле основных индивидуальных характеристик — наблюдался в странах Восточной Европы, а наименьший — во Франции и Норвегии. В нашем исследовании Норвегия также находится рядом с полюсом минимального страха. Коэффициент для Франции отрицательный (то есть при прочих равных условиях страх слабее, чем в России), хотя по величине уступает показателю Скандинавских стран. В целом различия между Францией и Россией статистически значимы.

Далее мы приписали каждому респонденту уровень безработицы его страны (усредненный за 2003–2005 гг.), выделив тем самым информацию о фактической безработице из страновых дамми-переменных. Этот показатель мы добавили в правую часть уравнения регрессии и получили для него статистически значимый (с вероятностью 99%) коэффициент, свидетельствующий о наличии положительной зависимости между уровнем безработицы и страхом перед ней. Значимость остальных коэффициентов практически не изменилась, хотя несколько снизились значения страновых дамми-переменных.

Мы предполагали, что реакция населения в «старых» капиталистических и постсоциалистических странах будет разной, поэтому разделили всю выборку на две соответствующие части и оценили это уравнение отдельно для каждой из них<sup>23</sup>. Данный тест подтвердил наличие значимых различий, отметим лишь главные. В постсоциалистических странах возраст (принадлежность к возрастной группе 30–49 лет) гораздо сильнее влияет на страх, чем в странах развитого капитализма. В то же время эффекты третичного образования, занятости в режиме полной рабочей недели и работы в государственном секторе в странах с переходной экономикой незначимы, а членство в профсоюзе, наоборот, усиливает страх. В странах развитого капитализма третичное образование, наличие семьи, занятость в госсекторе и членство в профсоюзе снижают степень опасений, а занятость более 30 часов в неделю ее увеличивает. Уровень безработицы усиливает страх в этих странах, но уменьшает его в странах с переходной экономикой.

### Цена страха или плата за страх

Чем сильнее страх безработицы, тем, по-видимому, выше допустимый размер «платы» в виде снижения уровня «резервируемых» требований, предъявляемых людьми к работе. Как писал Л. Гудков, ожидание худшего заставляет «сокращать объем желаемого, ценного,

---

<sup>22</sup> Blanchflower D. G., Shadforth C. Op. cit. P. 43.

<sup>23</sup> Мы не приводим эти таблицы из соображений экономии места.

значимого, минимизировать свои требования и запросы к жизни»<sup>24</sup>. Возникает естественный вопрос: от чего зависит размер «платы» и как он варьирует по странам? Чем люди готовы жертвовать, как отдельные компоненты «платы» связаны между собой?

Поскольку заработная плата в разных странах измеряется в национальных валютах, для приведения к единому знаменателю мы распределяем всех работников по децильным группам и далее используем это распределение как зависимую переменную в пробит-регрессии для упорядоченных (ранговых) переменных. Конечно, такая спецификация сильно огрубляет анализ, но позволяет протестировать наличие связи между страхом и заработной платой.

Если страх подавляет заработную плату, то коэффициенты для переменной страха должны быть значимыми и отрицательными. Оценки этих коэффициентов для стран, по которым имеется информация о заработной плате, представлены в таблице 3. Во всех «старых» капиталистических странах они отрицательные и лишь в Канаде и Дании статистически незначимы. В Болгарии, Венгрии и России они незначимы, хотя и отрицательны, а в Чехии коэффициент незначим, но положителен. Эти результаты оказались во многом неожиданными, поскольку мы предполагали, что страх должен сильнее сдерживать заработную плату в постсоциалистических странах, чем в странах развитого капитализма, поскольку в первых она отличается повышенной гибкостью.

В рамках обследования возможная «плата» за страх складывалась из четырех видов потенциальных «уступок», согласие (или несогла-

Т а б л и ц а 3

**Связь страха потери работы и снижения заработной платы**  
(ordered probit, зависимая переменная — децили заработной платы)

Страна	Влияние страха безработицы на зарплату	
	$\beta$	стандартная ошибка
Австралия	-0,354***	0,082
Болгария	-0,074	0,114
Венгрия	-0,171	0,154
Восточная Германия	-0,648***	0,142
Западная Германия	-0,433***	0,106
Дания	-0,099	0,100
Канада	-0,204	0,125
Латвия	-0,218**	0,095
Норвегия	-0,440***	0,090
Россия	-0,051	0,076
Словения	-0,252*	0,134
США	-0,259***	0,094
Финляндия	-0,444***	0,138
Чехия	0,009	0,094
Швейцария	-0,188*	0,107
Швеция	-0,249**	0,101

\* — значимо на уровне 10%; \*\* — на уровне 5%; \*\*\* — на уровне 1%.

<sup>24</sup> Гудков Л. Страх как рамка понимания происходящего // Мониторинг общественного мнения. 1999. № 6. С. 47.

сие) на которые в случае угрозы потери работы должен был выразить каждый респондент<sup>25</sup>. В «пакет» входят: готовность обучаться новым навыкам; согласие на меньшую заработную плату; согласие на менее защищенную работу; согласие на увеличение транспортных издержек. Между ними существует статистически значимая положительная корреляция, что свидетельствует о склонности людей выбирать их в «пакете», хотя далеко не всегда их выбирают все вместе, а полный «пакет» уступок, как правило, не исчерпывается перечисленными опциями.

Среди четырех возможных уступок респонденты чаще выбирают возможность переобучения и освоения новых навыков (см. табл. 4). Максимальную гибкость здесь проявляют граждане Германии, Скандинавских и англосаксонских стран, а также Франции, Швейцарии и Словении. Для них данный частный индекс гибкости варьирует от

Т а б л и ц а 4

**Согласие на изменение условий занятости, чтобы избежать безработицы**  
(1 – не согласен, 5 – согласен)

Страна	Новые условия занятости							
	новые навыки, профессия		снижение зарплаток		временная работа		удаленность работы от дома	
	среднее	стандартная ошибка	среднее	стандартная ошибка	среднее	стандартная ошибка	среднее	стандартная ошибка
Австралия	4,13	0,02	3,17	0,03	3,68	0,03	3,28	0,03
Болгария	3,91	0,04	3,01	0,05	3,27	0,05	3,34	0,05
Великобритания	4,01	0,04	2,97	0,05	3,45	0,05	3,15	0,05
Венгрия	3,79	0,05	2,41	0,06	3,04	0,06	2,79	0,06
Восточная Германия	4,31	0,04	3,16	0,07	3,69	0,06	3,66	0,06
Западная Германия	4,26	0,04	3,35	0,05	3,71	0,04	3,65	0,05
Дания	4,17	0,03	2,83	0,04	3,51	0,04	3,19	0,04
Израиль	4,13	0,04	3,15	0,05	3,60	0,05	3,35	0,05
Ирландия	4,13	0,04	3,43	0,05	3,88	0,04	3,45	0,05
Испания	3,89	0,04	2,76	0,06	3,20	0,06	3,04	0,06
Канада	4,01	0,04	2,98	0,05	3,61	0,04	3,16	0,05
Кипр	3,63	0,03	3,21	0,04	3,63	0,03	3,22	0,04
Латвия	4,01	0,04	2,64	0,05	2,44	0,04	3,25	0,05
Новая Зеландия	4,08	0,03	3,09	0,04	3,63	0,03	3,13	0,04
Норвегия	4,12	0,02	3,08	0,04	3,61	0,03	3,05	0,04
Португалия	3,89	0,03	3,22	0,04	3,51	0,04	3,31	0,04
Россия	3,87	0,03	2,42	0,04	2,99	0,04	3,06	0,04
Словения	4,19	0,04	3,17	0,05	3,72	0,05	3,17	0,05
США	4,26	0,03	3,47	0,04	3,88	0,03	3,39	0,04
Финляндия	4,15	0,03	2,84	0,04	3,37	0,05	3,46	0,04
Франция	4,15	0,03	2,63	0,04	3,39	0,04	3,00	0,04
Чехия	3,90	0,03	2,86	0,04	3,58	0,04	2,62	0,04
Швейцария	4,27	0,03	3,58	0,04	3,82	0,03	3,68	0,04
Швеция	4,09	0,03	2,83	0,04	3,57	0,04	3,07	0,04
Япония	3,45	0,06	2,55	0,06	2,70	0,07	2,54	0,07

<sup>25</sup> Вопрос звучит так: «В какой мере Вы могли бы согласиться или не согласиться со следующими высказываниями? Чтобы избежать безработицы, Вы бы согласились: а) на работу, которая потребует от Вас новых навыков, умений; б) на работу с меньшей зарплатой; в) на временную работу; г) на работу, до которой от дома дольше добираться.

4,0 до 4,27. Отметим: в этих странах масштабы переобучения достаточно велики, а потому такая «цена» может не восприниматься как жертва или «уступка».

Наименьшая гибкость, то есть максимальное нежелание идти на подобные уступки, характерна для респондентов из Японии, за ними следуют жители Кипра и Венгрии. В целом граждане стран с переходной экономикой демонстрируют слабую готовность к переобучению. Россия (со значением 3,87 по пятибалльной шкале) не выделяется из их числа.

Снижение заработка повсеместно рассматривается как наименее приемлемая мера. Среднее значение для этой уступки составляет 3 балла, что ниже средних значений для других уступок. Наибольшая гибкость по этому показателю наблюдается в Швейцарии, за ней следуют США, Ирландия, Германия, Португалия и Кипр. Лидируют по жесткости Венгрия (2,41) и Россия (2,42), за ними идут Япония, Франция и Латвия. Отметим, что вербальная неготовность россиян к уступкам в величине вознаграждения сочетается с очень высокой фактической гибкостью заработной платы<sup>26</sup>. Уровень оплаты труда в странах с переходной экономикой заметно ниже, чем в развитых капиталистических странах, что при прочих равных условиях может дополнительно препятствовать ее дальнейшему снижению. Возможно, россияне (а также граждане других постсоциалистических стран) осознают, что в случае экономического кризиса существенное снижение их заработной платы неминуемо и не зависит от их согласия, а потому негативно реагируют на вопрос о добровольной жертве. Наоборот, в странах развитого капитализма фактическая заработная плата высокая и устойчива к шокам на рынке труда, поэтому согласие на некоторое ее снижение в форс-мажорных обстоятельствах может восприниматься как малая жертва ради сохранения главного — работы.

В последние годы во многих странах получила широкое распространение временная (на основе срочных трудовых договоров) занятость. В ряде крупных европейских стран это стало следствием попыток несколько смягчить регулирование увольнений, не затрагивая ключевых норм трудового законодательства. Например, в Испании, как уже упоминалось, каждый третий имеет временную работу, а во Франции, Германии или Италии доля подобных работников приближается к 20%. Среднее значение индекса готовности к такой уступке составляет 3,48. Лидируют США и Ирландия (по 3,88), Швейцария (3,82)<sup>27</sup>. Лидером несогласия выступает Латвия (2,44), за которой следуют Япония (2,70), Россия (2,99) и Венгрия (3,04).

По мере возрастания удаленности работы от дома увеличиваются совокупные транспортные издержки, что не очень привлекательно (среднее значение 3,2). Максимальная уступчивость отмечается в Швейцарии (3,68) и Германии (3,65), а минимальная — в Японии

<sup>26</sup> Заработная плата в России: эволюция и дифференциация / Под ред. В. Гимпельсона, Р. Капелюшников.

<sup>27</sup> Отметим, что в этих странах, отличающихся очень либеральным трудовым законодательством, доля имеющих срочные трудовые контракты невелика.

(2,54), а также в Чехии (2,62) и Венгрии (2,79). Значение для России выше, чем в этих странах, но заметно ниже среднего (3,06).

Для оценки интегральной гибкости можно просуммировать частные значения по приведенным выше шкалам. Более высокие значения такого индекса соответствуют большей готовности респондентов идти на жертвы ради сохранения работы. В целом граждане в странах с более высоким уровнем страха безработицы меньше готовы идти на уступки ради сохранения работы. Граждане Швейцарии, США и Ирландии в наибольшей мере склонны к каким-либо жертвам. Занятое население Латвии, России и Венгрии демонстрирует очень низкую степень гибкости, уступая в этом отношении лишь японцам. Отметим, что Болгария и Чехия также располагаются во второй половине списка.

Японское «упрямство» может иметь несколько объяснений. С одной стороны, Япония всегда была страной с низкой безработицей и широко распространенной пожизненной занятостью. В этих условиях большинство респондентов могут и не понимать в полной мере, что означают такие уступки и зачем они нужны. С другой стороны, соглашаться на ухудшение условий равносильно «потере лица», что плохо совместимо с японскими стандартами поведения.

Но чем можно объяснить значительную ригидность в установках граждан Восточной Европы? Казалось бы, достаточно сильный страх безработицы и опыт переходного периода должны были смягчить их позиции, подталкивая к уступкам по всему фронту. К тому же такая ригидность контрастирует с реальным поведением граждан этих стран, отличающимся высокой степенью адаптивности. Здесь возможны следующие объяснения. Во-первых, люди вынуждены соглашаться на масштабные уступки в любом случае и независимо от собственного желания. Тогда дополнительные жертвы им покажутся чрезмерными. Во-вторых, в этом регионе достаточно низкий уровень жизни и неблагоприятные условия занятости, что воспринимается как минимально приемлемый порог, за которым нет пространства для дальнейших уступок.

Выше мы обсуждали средние значения готовности к уступкам по странам, не учитывающие различия в структуре населения. Поскольку наша зависимая переменная изначально порядковая, для упрощения мы переделали ее в бинарную. Она принимает значение 1, если на соответствующий вопрос респондент ответил «полностью согласен» или «скорее согласен» (то есть готов на соответствующие уступки), или равна 0, если выбран один из трех вариантов ответа: «не то чтобы согласен, не то чтобы нет», «скорее не согласен» и «совершенно не согласен». Мы используем технику бинарной пробит-регрессии и для облегчения интерпретации вместо коэффициентов при независимых переменных рассчитываем предельные эффекты, которые показывают, как повышается вероятность положительного исхода для зависимой переменной при единичном изменении независимой.

Мы последовательно оцениваем соответствующие уравнения для каждой из четырех уступок. В качестве регрессоров используем те же переменные, что и в предыдущем случае с переменной для уровня страха. Эффект страны учитывается с помощью страновых дамми-переменных, а Россия служит точкой отсчета (референтной категорией), по отношению к которой ранжируются все остальные

страны. В отличие от регрессий на переменную страха, в этом случае мы включаем показатель страха (переделанный в дамми-переменную<sup>28</sup>) в правую часть уравнения. Чтобы учесть региональную кластеризацию наблюдений, оцениваем стандартные ошибки как робастные.

Прежде всего отметим, что, как ни странно, страх безработицы сам по себе при прочих равных условиях не стимулирует людей идти на предлагаемые уступки. Наличие страха безработицы в данный момент менее чем на 4% повышает вероятность согласия сменить профессию или освоить новые навыки, а также добавляет 2% к вероятности согласиться на удаленную от дома работу, но этот эффект значим на уровне 10%. В оставшихся двух случаях коэффициенты статистически неотличимы от нуля, что снижает наши опасения по поводу эндогенности страха и индуцированных им жертв.

Женщины в большей степени, чем мужчины, готовы освоить новую профессию или приобрести новые навыки (это различие значимо лишь на уровне 5%) и более склонны (на 7%) согласиться на временную работу. Однако они на 9% реже соглашаются на увеличение транспортных издержек. Если согласие на временную работу отражает их более слабые позиции на рынке труда, то дополнительные потери времени на транспорт ставят под угрозу выполнение ими семейной роли. Интересно, что мужчины и женщины примерно одинаково оценивают возможность согласиться на снижение заработной платы.

С годами склонность к любым уступкам значительно ослабевает и достигает минимума в старшей возрастной группе (50 лет и старше). Это наиболее заметно проявляется в случае профессиональной мобильности, где вероятность согласия снижается на 12%. Обладатели третичного образования более уступчивы, чем те, кто его не имеет. Вероятность согласия на более удаленную работу в этой группе возрастает почти на 10% по сравнению с менее образованными. Отсюда следует вывод, что более конкурентоспособные работники обладают и большей гибкостью, лучше понимая, какую цену стоит платить за работу.

Наличие супруги/супруга побуждает согласиться со снижением заработной платы, но заставляет сопротивляться увеличению транспортных издержек (-3%). Последнее согласуется с гендерным эффектом, который мы упоминали выше. Проживание в городе положительно сказывается лишь на готовности пожертвовать заработком (+3%).

Теперь остановимся на эффектах, связанных с имеющейся работой. Предельные эффекты для переменной, соответствующей факту занятости в государственном секторе, отрицательные, но статистически незначимы. Это можно объяснить тем, что государственному и частному секторам присущи разные риски, которые в итоге взаимно погашаются. В госсекторе концентрируются работники с более слабыми позициями на рынке труда, в частном секторе сами риски гораздо выше. Важным институтом снижения риска на рынке труда считаются профсоюзы, но эффект членства в них статистически незначим, за исключением отрицательного влияния на готовность согласиться на временную работу.

<sup>28</sup> Ответы «в значительной степени» и «в какой-то степени» кодируются как 1, в противном случае — 0.

Режим работы стимулирует уступчивость в трех из четырех рассматриваемых нами случаев. Занятость полную рабочую неделю (более 30 часов) не влияет на согласие на временную работу, но на 7–10% повышает вероятность других уступок. Наличие второй работы только стимулирует согласие на временную работу, повышая его вероятность на 4%.

О масштабах межстрановых различий можно судить по рисунку 5. Высота столбиков характеризует увеличение вероятности согласия на соответствующие уступки по сравнению с референтной страной, в качестве которой принята Россия. Основной вывод: постсоциалистические страны значимо отличаются от «старых» капиталистических стран более высокой ригидностью поведенческих установок населения, а россияне выделяются даже на фоне типологически близких стран.

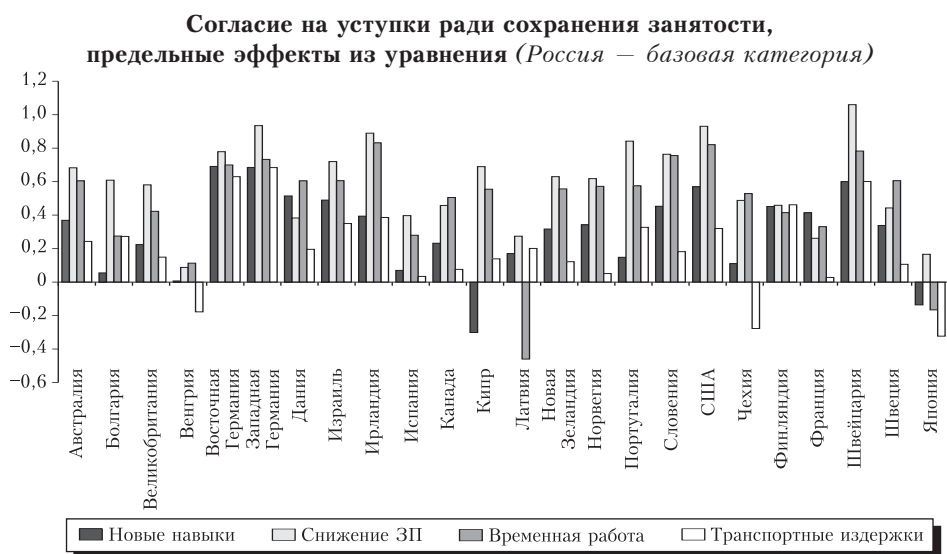


Рис. 5

Лишь три страны демонстрируют менее выраженную, чем в России, готовность переучиваться в ответ на угрозу потерять работу: Кипр, Япония и Венгрия. Первые две страны характеризуются устойчиво низкой безработицей. Кроме того, значительная часть киприотов и японцев заняты в малом бизнесе, который и так мультипрофессионален.

Готовность переобучаться в России, Болгарии и Испании примерно одинакова, а Латвия и Чехия статистически хотя и отличаются от России (в них склонность к переобучению выше), но значения вероятности выше всего на 5–7%. Близкие к ним значения имеют Португалия (+4%), Канада, Израиль и Дания (+6–7%). Наоборот, максимальные значения гибкости наблюдаются в Швейцарии (+14%), Австралии (+13%), Германии (+12%), Новой Зеландии и Норвегии (+11%), США (+10%).

Склонность к уступкам в заработной плате минимальная в России. Венгрия (+5), Франция (+10%) и Латвия (+11%) находятся на статистически значимом «расстоянии». Максимальная гибкость проявляется

в Швейцарии (+47%), США (+39%), Ирландии и Западной Германии (+38%), то есть в странах с высокой и «жесткой» заработной платой.

В наименьшей степени при прочих равных условиях готовы соглашаться на временную работу граждане Латвии (-27% по отношению к России) и Японии (-7%). Гибкость россиян в этом отношении несколько выше, но статистически значимо уступает всем остальным странам. Максимальную гибкость готовы проявить граждане США, Швейцарии и Ирландии. Напомним, что в этих странах временная занятость распространена мало, поскольку в условиях либерального регулирования в ней нет особой необходимости.

С точки зрения потенциальной готовности тратить больше времени на дорогу до работы по жесткости лидируют Япония, Венгрия и Чехия. Россияне на словах более гибкие, чем жители этих стран, мало отличаются от французов и испанцев, но значимо жестче, чем все остальные. Максимально гибки в этом отношении жители Швейцарии и Германии, но в этих странах внутренняя территориальная мобильность считается нормой.

Регрессионный анализ, предполагающий принцип «при прочих равных условиях», в целом подтверждает результаты простых сравнений страновых средних. Чем ниже фактическая безработица, тем слабее эмоции и сильнее склонность людей поддерживать ее низкий уровень своими практическими и «антикризисными» действиями. Напротив, страны Восточной Европы и Япония демонстрируют выраженное нежелание уступать. Правда, высказанные в ходе опроса намерения могут не совпадать с реальными действиями людей.

\* \* \*

Любой страх сковывает разум и не способствует поиску оптимальных решений. Чрезмерный страх безработицы — не исключение; при определенных условиях он парализует и рядовых граждан, и политиков, мешая рациональным поискам эффективных способов борьбы с безработицей. Парадокс заключается в том, что, помогая «придерживать» заработную плату, он сам может стать инструментом сдерживания безработицы.

Выражаемый работниками страх безработицы представляет интерес для исследователя с нескольких точек зрения. Во-первых, он негативно влияет на силу их переговорной позиции в ходе торга с работодателем и тем самым участвует в адаптации заработной платы к условиям рынка труда. Во-вторых, его интенсивность выступает косвенной оценкой эффективности институтов социальной защиты, неявно призванных купировать страх. В-третьих, уровень страха, будучи субъективной характеристикой социального благополучия в сфере труда, позволяет сравнивать между собой страны или различные социальные группы.

Наше исследование, где использованы микроданные ISSP за 1997 и 2005 гг. по 30 странам, фиксирует значительную межстрановую вариацию в значениях индекса страха безработицы. В наименьшей степени ее боятся жители англосаксонских и Скандинавских стран, в наибольшей — постсоциалистических стран Центральной и Восточ-

ной Европы, включая Россию. Такие различия носят, по-видимому, достаточно устойчивый характер.

Эмпирический анализ выявил интересные взаимосвязи индекса страха и отдельных макроэкономических и институциональных характеристик изучаемых стран. Фактический уровень безработицы повышает страновой индекс страха. Для постсоциалистических стран эта зависимость слабее, поскольку здесь высокий уровень опасений возможен и при умеренной безработице. Это, по-видимому, отражает как более рациональное отношение населения стран с развитой капиталистической экономикой к реальным рискам на рынке труда, так и наличие в этих странах эффективных механизмов социальной поддержки безработных. Другая зависимость — связь между законодательной защитой рабочих мест (введение обязательных издержек, которые несет работодатель при увольнении работников) и уровнем страха потери работы. Интуитивно очевидную гипотезу о наличии значимой обратной зависимости (жестче защита — меньше страх) имеющиеся данные не подтверждают. Одно из возможных объяснений этого парадокса связано с неоднородностью стран: в постсоциалистических странах доверие к институтам социальной защиты, включая инфорсмент принятых правил, достаточно слабое, а негативный опыт переживания безработицы в условиях трансформационной рецессии еще не забыт.

Страх безработицы варьирует по отдельным социальным группам между странами и внутри стран. Например, «боящихся», при прочих равных условиях, меньше среди мужчин, обладателей третичного образования, работников в младших и старших возрастных группах, имеющих семью. Занятость в государственном секторе ослабляет опасения потерять работу, наличие второй работы никак не влияет на страх потерять первую, а членство в профсоюзе или наличие работы с полной рабочей неделей его усиливают.

Анализ взаимосвязи уровней страха и заработной платы показывает наличие обратной зависимости. Подобный эффект страха варьирует по странам, оказываясь максимальным там, где уровень безработицы и доля самих «испуганных» относительно низки. Наоборот, он менее явный в постсоциалистических странах, где этот эффект априори более ожидаем. Возможно, здесь отразилась специфика момента обследования (2005 г.), когда экономика региона бурно росла, способствуя росту заработной платы на фоне снижения безработицы и ожидания дефицита рабочей силы.

Потенциальную цену, которую работники готовы платить за то, чтобы страхи не реализовались, мы анализировали, поставив ее в прямую зависимость от интенсивности страха. Анализ показывает устойчивую иерархию приоритетов: во всех странах люди скорее готовы переобучаться, чем соглашаться на ухудшение условий занятости. В максимальной степени к уступкам готовы жители Швейцарии, США, Ирландии и Германии, в минимальной — Японии и стран Восточной Европы, включая Россию. По-видимому, работники в этом регионе считают, что их уровень жизни и так слишком низкий, чтобы идти на дополнительные уступки, эффект от которых для них неочевиден.