

**Кугай Александр Иванович**

д-р филос. наук, профессор, профессор

Северо-Западный институт управления ФГБОУ ВО «Российская академия  
народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ»

г. Санкт-Петербург

## **ПРОФИЛАКТИКА БЕЗРАБОТИЦЫ**

***Аннотация:** в современных условиях безработица стала рассматриваться в значительной степени со стороны предложения, главными детерминантами которого являются вкусы работников и стимулы к незанятости, подразумеваемые в системах социального обеспечения. Поэтому экономический анализ безработицы должен подчеркивать факторы и стимулы, с которыми сталкиваются фирмы, чтобы увольнять и нанимать определенных работников, в большей степени, чем стимулы, с которыми сталкиваются работники, чтобы принимать или отклонять занятость.*

***Ключевые слова:** безработица, макроэкономика, труд, досуг, теория «предложения».*

Большая часть новой классической макроэкономики и ее объяснения уровней совокупной безработицы [5] были объяснением индивидуальной безработицы с точки зрения теории «предложения». П. Фортин [4] рассматривает безработицу как эквивалент досуга и подчеркивает способы, в которых схемы страхования по безработице могут изменить финансовые стимулы к оплачиваемой занятости по сравнению с незанятостью.

Различия в предпочтениях труда/досуга [1], в финансовых стимулах и в семейном доходе рассматривались как определяющие «реальное» предложение труда, в то время как большое количество зарегистрированных безработных, как говорят, побуждаются оставаться безработными с пособиями по социальному обеспечению. Совокупная измеряемая безработица рассматривалась как простое

суммирование решений отдельных работников об оплачиваемой работе по сравнению с «досугом» в контексте, где рыночным силам препятствуют такие институты, как профсоюзы и минимальная заработная плата [6].

Хотя существует обширная литература, в которой подробно обсуждается выбор работником оптимальных стратегий поиска или оптимальных комбинаций труда и досуга, анализ «стороны предложения» индивидуальной безработицы в определенный момент времени не получил особого эконометрического внимания, и его вывод – что работники, чье пособие по безработице более щедро, будут иметь больше шансов и более длительную продолжительность безработицы – стал общепринятым. Однако у любого рынка есть две стороны [2].

В современных условиях безработица стала рассматриваться в значительной степени как явление «стороны предложения, главными детерминантами которого были вкусы работников и стимулы к незанятости, подразумеваемые в системах социального обеспечения. Поэтому экономический анализ безработицы должен подчеркивать стимулы, с которыми сталкиваются фирмы, чтобы увольнять и нанимать определенных работников, в большей степени, чем стимулы, с которыми сталкиваются работники, чтобы принимать или отклонять занятость.

Твердо верящий в эффективность рынков труда, конечно, может утверждать, что даже если безработные не выбирают безработицу, они «выбирают» неявный контракт, который подразумевает риск будущей безработицы [3].

Если утверждается, что этот «выбор» был обусловлен ненаблюдаемыми индивидуальными предпочтениями, дальнейшее обсуждение бесполезно, поскольку невозможно логически опровергнуть гипотезу о том, что кто-то находится в явно неприятной ситуации, потому что у него странный набор предпочтений. По этой причине традиционная неоклассическая методология заключалась в предположении, что «вкусы не меняются капризно и не различаются существенно между людьми», и «в поиске различий в ценах и доходах для объяснения любых различий или изменений в поведении» [7, с.76]. Если таким образом индивидуальная безработица действительно отражает решения индивидов по оптимизации пред-

ложения труда, «неоклассик» попытается объяснить ее распространенность и продолжительность с учетом «цены» времени, проведенного в состоянии безработицы, семейного дохода и предсказуемых колебаний в зарплатах.

Новая макроэкономика утверждает, что индивидуальные вкусы и финансовые стимулы системы социального обеспечения объясняют индивидуальную безработицу, но если решения фирм увольнять или не нанимать работников на самом деле объясняют индивидуальную безработицу в любой момент времени, то трудно утверждать, что совокупная безработица с течением времени является феноменом «стороны предложения».

Если частота и продолжительность индивидуальной безработицы определяются финансовыми стимулами, с которыми сталкиваются работодатели, то, безусловно, желательно установить финансовые стимулы, чтобы побудить работодателей воздерживаться от создания безработицы. В рейтинге стажа работодатели платят страховые взносы по страхованию по безработице, которые увеличиваются пропорционально требованиям, выплачиваемым их бывшим сотрудникам, – тем самым увеличивая стимулы для работодателей избегать сезонных увольнений, сглаживать производственные циклы путем производства для инвентаря и т. д.

В США все государственные программы страхования по безработице имеют некоторую форму рейтинга стажа, но его масштабы различаются. Рейтинг опыта является важным фактором, определяющим поведение фирм в отношении увольнений. Любые финансовые стимулы для избегания безработицы должны быть сосредоточены на работодателях, а не на сотруднике.

Безработица в секторах товаров и услуг требует разных объяснений. Вторичное трудоустройство и специфичные для фирмы навыки особо важны в секторе товаров, но не в секторе услуг. Это свидетельство структурных различий на рынке труда – то, что некоторые люди подразумевают под сегментацией рынка труда – что разные механизмы регулируют заработную плату и распределение рабочей силы в разных сегментах рынка труда.

*Распространенность и продолжительность индивидуальной безработицы определяется следующими факторами:*

а) детерминанты и характер безработицы различаются в зависимости от сектора занятости. В секторе товаров безработица часто является «увольнением/отзывом», но безработица в секторе услуг обычно является постоянным разрывом между работодателем и работником;

б) более высокие финансовые стимулы к безработице в форме компенсации по безработице не связаны с более высокими шансами или большей продолжительностью безработицы для работников-мужчин, если контролировать переменные, которые отражают стимулы работодателя увольнять или отзываться определенных работников;

в) работники, чьи работодатели имеют более изменчивые продажи или более низкие затраты на найм, с большей вероятностью станут и останутся безработными;

г) работники с большим объемом обучения на рабочем месте с меньшей вероятностью станут или останутся безработными (с различиями между секторами товаров и услуг в роли общего и специфического для компании обучения;

г) поскольку учреждения также различаются по легкости (сложности), с которой они могут нанять рабочую силу, можно было бы также ожидать, что учреждения с относительно высокими издержками найма (т. е. большей сложностью в привлечении рабочей силы) будут более неохотно увольнять работников, и поэтому работники таких учреждений должны иметь меньший шанс остаться безработными;

д) серьезное заболевание увеличивает шансы и вероятную продолжительность безработицы;

е) профсоюзы могут выбрать либо акцент на гарантии занятости, либо более высокую заработную плату за счет большей вероятности безработицы.

---

**Список литературы**

1. Кугай А.И. Пространство дома как социологическая категория / А.И. Кугай // Стратегии устойчивого развития: экономические, юридические и социальные аспекты: монография. – Чебоксары: Среда, 2023. – С. 203–213.
2. Кугай А.И. Концепция разделения труда и мотивации Адама Смитта / А.И. Кугай // Развитие российской социально-экономической системы: вызовы и перспективы: монография. – Чебоксары: Среда, 2024. – С. 81–93. DOI 10.31483/r-110044. EDN LYXEWL
3. Hutchens R.M. Layoffs and labor supply // International Economic Review. – 1983. – Vol. 24. No. 1. – P. 79–86.
4. Fortin P. Unemployment insurance meets the classical labour supply model // Economics Letters. – 1984. – Vol. 14. No. 3. – P. 55–62.
5. Minford P. Unemployment. Oxford: Cause and Cure, 1983.
6. Parkin M.S. Modern Macro Economics. Scarborough: Prentice Hall, 1982.
7. Stigler C.J., Becker G. De gustibus non est disputandum // American Economic Review. – 1977, – Vol. 67. No. 2. – P. 72–80.