

# ЭКОНОМИКА ОХРАНЫ ТРУДА, ЗДОРОВЬЯ И БЛАГОСОСТОЯНИЯ НА ПРОИЗВОДСТВЕ

## Обзор

Мнения, высказанные в данном обзоре, отражают точку зрения автора и не обязательно - Международной организации труда или ее утвержденных программ.

**Питер Дорман**

Женева, май 2000

1. Введение: Почему экономика?

11. Экономические потери отдельных лиц и общин в результате несчастных случаев и профзаболеваний

111. Экономические потери предприятий из-за производственных травм и профзаболеваний

1У. Потери из-за производственного травматизма и профзаболеваемости на национальном уровне

У. Новые направления исследований и политики

## **1. ВВЕДЕНИЕ: ПОЧЕМУ ЭКОНОМИКА?**

Производственные травмы и профессиональные заболевания - это категория, относящаяся к состоянию здоровья человека, но они также и категория экономики, поскольку является следствием труда, а труд - это экономическая деятельность. Экономические категории охраны труда на производстве охватывают как причины, так и следствия: роль экономических факторов в причинах нарушения здоровья на рабочем месте, а также влияние, какое они оказывают на будущее работников, предприятий, стран и мира в целом. Таким образом, это очень широкий подход к будущему. Но не всеобъемлющий, поскольку ни причины, ни значение охраны труда для человека не могут быть сведены только к экономическим элементам. Цель настоящей работы сводится к стремлению указать самые важные вклады, получаемые с помощью экономических анализов ради нашего понимания и

улучшения охраны труда, а также предложить направления будущей деятельности в этой области.

Экономическая наука для специалиста означает одно, а для широкой публики - другое. Когда большинство людей слышат слово “экономика”, они думают, что оно относится к тому, как распоряжаться деньгами. В частности, экономика охраны труда предлагает немного больше, чем “как сделать процесс улучшения условий труда прибыльным для бизнеса”. Безусловно, роль охраны труда и связанных с ней финансовых расходов и их отдачи в управлении производством являются важным аспектом экономического анализа, но этим все не исчерпывается. Помимо всего, экономика это социальная наука, ее будущее связано со всем обществом, которое включает работников, членов их семей и их общины, так же как и предприятия, и она признает, что не все последствия потери здоровья можно выразить с помощью денег. Чтобы понять вклад экономики, важно с самого начала ясно себе представлять, чем же она является.

Экономической науке присущи две основные черты, отличающие ее от всех остальных социальных наук. Прежде всего, и это совершенно ясно, она уделяет основное внимание экономике - путям, с помощью которых отдельные индивидуумы и целые общества производят, распространяют и потребляют продукты и услуги. Современная экономическая наука лучше всего чувствует себя, когда изучает рыночную экономику, поскольку гораздо больше известно о работе рынка, нежели о других видах экономических систем. Но многие специалисты изучают экономику личного хозяйства, организацию производства, нерыночные общества прошлого и настоящего. В дополнение к этому экономисты обычно исходят из того, что все решения принимаются “рациональным” путем, где рациональность имеет свое особое значение. Чтобы считаться рациональным с экономической точки зрения, принимающий решения должен быть, во-первых, нацелен на результат, основывая свой выбор на предсказуемой последовательности каждого из действий, и, во-вторых, постоянно просчитывающим и оценивающим возможность получения любого результата и определяющим его позитивную или негативную стоимость. Поэтому оценка затраченных вложений и получаемой в результате отдачи (выгоды) играет в экономических рассуждениях центральную роль. Конечно, сказанное выше не претендует на абсолютно точное определение способа принятия решений в реальности, и во многих случаях расчеты затрат и получаемой выгоды играют подчиненную роль. Современная экономика не дает полного объяснения поведения человека. Но объяснение его окажется более эффективным в условиях, где важным элементом является рыночная конкуренция, и этот элемент во все возрастающей степени укрепляется.

Вообще говоря, существуют три основные цели служения экономики охране труда. Прежде всего, установление стоимости производственных травм и профессиональных заболеваний может заставить общество серьезнее относиться к этой проблеме. Это верно для всех уровней, начиная с менеджера предприятия, очень слабо представляющего цену потери здоровья работниками для стран, правительства которых и сами не отдают отчета во влиянии проблем охраны труда на экономическое развитие их государств.

Во-вторых, понимание зависимости между деятельностью фирм и рынков с возникающими проблемами охраны труда исключительно важно для успеха избираемого курса. Почему условия в некоторых отраслях производства лучше, чем в других, и почему отдельные группы работников подвергаются более серьезному риску? Каков возможный эффект от изменений в системе социального страхования, от утвержденных правительством правил или, если хотите, новых международных моделей торговли и капиталовложений? С ускорением темпов экономического развития во всем мире эти вопросы приходится ставить постоянно.

Наконец, в-третьих, как бы ни была важна охрана здоровья и благополучия работающих, это не единственная задача современного общества. Экономический анализ может показать, когда охрана условий труда служит дополнением к решению других социальных задач, и может проиллюстрировать случаи, когда это не так. И ясно, что раз существует экономическая выгода, никто не успокоится до тех пор, пока она ни будет оценена.

В достижении всех этих целей центральное место принадлежит стоимости. С одной стороны, существует стоимость улучшения условий труда во имя снижения травматизма и заболеваемости. С другой, существует стоимость *ничегонеделания*. Но концепция стоимости не проста. Существуют разные ее виды, и различия между ними важны для анализа деятельности по охране труда. В последующих главах я еще остановлюсь на этом, а сейчас рассмотрим различные понятия стоимости.

*Экономическая и неэкономическая стоимость.* Не вдаваясь глубоко в дебри теории, скажем, что экономическая стоимость - та, которую можно выразить с помощью денег. Она включает стоимость оплаченную или подлежащую оплате отдельными лицами и организациями, действующими в рамках экономических отношений, равно как и денежные ценности, безусловно задействованные в предпринимаемых акциях. Неэкономическая стоимость является не менее реальной, но по той или иной причине она не может быть выражена в деньгах. В случае травмы или заболевания неэкономическая стоимость помимо всего прочего - это сугубо субъективные факторы: боль и страх пострадавших, членов из семей и ближайшего окружения (некоторые экономисты стараются перевести в денеж-

ное выражение и эти субъективные элементы. - прим. автора). Для удобства мы будем называть все это “*человеческой стоимостью*” потери здоровья или преждевременной смерти. Кроме того, надо признать, что существуют возражения, авторы которых считают, что потерю жизни и здоровья нельзя сводить к стоимостным факторам ни в экономическом, ни в неэкономическом смысле. Эти возражения особенно характерны для случаев, когда нарушаются требования социальной справедливости. Что может сделать какую-либо травму неприемлемой при таком подходе? Например, даже не сама стоимость, а факт, можно ли было эту травму предотвратить, но она не была предотвращена из-за одержимости работодателя получением максимальной прибыли. (Это свидетельствует: предприятия могут быть рациональными с экономической точки зрения, но несправедливыми - с социальной. - прим. автора).

*Частная или общественная стоимость.* Все затраты в связи с потерей работником здоровья, на кого бы они ни ложились, могут бесконечно расти, и полученной суммой окажется “полномасштабная социальная стоимость”. Понятие “общества” традиционно воспринимается нами в качестве эквивалента страны, но вследствие экономической интеграции нужно уметь воспринимать в качестве общества весь мир. В рамках подобного подхода, однако, расходы несут различные группы. Определенная часть, оплачиваемая отдельными лицами или организациями, называется *частной* стоимостью, и связанные с ней расходы - это те самые, о которых решения принимаются на уровне, на котором они должны быть экономически рациональными. Три вещи надо иметь в виду в этой связи.

Первая. Частные расходы не обязательно становятся частью общественной собственности, поскольку они могут перекрываться за счет доходов других членов общества. Представьте себе, что в результате катастрофической промышленной аварии фирма теряет половину своего рынка сбыта. Это означает колоссальные частные потери пострадавшей фирмы. Но если рынок переходит в руки другой компании, потери первой не являются частью общественной стоимости. Однако, если пострадавшая при аварии фирма работала эффективнее других, то образуется прирост стоимости новых поставок, поскольку остальные действующие на рынке компании не могут в силу своей малой мощности поставлять продукцию по старым ценам. И этот прирост стоимости будет отнесен к разряду общественной.

Вторая. Не всегда общественные расходы могут выступать в роли частных. Например, значительная часть расходов по оказанию медицинской помощи пострадавшему на производстве в результате несчастного случая или заболевания компенсируются страховым учреждением. Кто в конечном счете оплачивает эти расходы и как? Некоторые из них

можно проследить до определенного плательщика. Но их стоимость может быть и разделена на частном уровне до состояния невидимости. Более того, представьте себе, что система социального страхования берет кредит для финансирования дополнительных вложений, конечным результатом которых станет сокращение фондов, предназначенных для решения других задач. Как это будет “привязано” к отдельным лицам или организациям? Вместо того, чтобы проводить безнадежные исследования, скажу просто: это будут общественные расходы, а не частные.

Третья. Возможность нести общественные расходы одной или несколькими группами лиц или организаций порождает концепцию *перекладывания* расходов. Так, фирма может постараться сократить свои расходы на охрану труда за счет перекладывания их части на рабочую силу своего предприятия, на другие компании или на общество в целом. Это - еще одна причина, почему изучение частной стоимости может слабо помочь в изучении стоимости общественной. Тем не менее, ради понимания, почему отдельные лица или организации ведут себя так, как ведут, изучение частной стоимости является незаменимым делом.

*Финансовая стоимость и невидимая.* Ранее я отмечал, что все виды экономической стоимости могут быть выражены в деньгах, но не все из них могут обрести форму денег, переходящих из рук в руки. Когда совершаются денежные платежи, мы можем говорить о финансовых (из кармана) расходах. Но они часто оказываются ограниченными за счет таких видов расходов, которые нацелены на получение прибыли и имеют дело с определенной ценовой стоимостью. Например, возьмем несчастный случай с рабочим, в результате которого произошла поломка станка, и фирма оплачивает лечение пострадавшего. Фирма платит реальные деньги тому, кто оказывает медицинскую помощь. Это - финансовая стоимость. Но если срок полезной эксплуатации станка сократится на два года и если при объяснении этого не найдется никакой другой причины, кроме поломки в результате несчастного случая, то сокращение срока амортизации станка тоже имеет характер стоимости, такой же реальной, несмотря на то, что оно - результат предположения. В конечном итоге с экономической точки зрения финансовые расходы потенциально обманчивы, поскольку, как мы видим, они могут быть по своим размерам больше или меньше, чем реальная общественная стоимость. Только предполагаемое событие и его воздействие на общество, основанное на наличии полной информации и тщательного анализа, может быть удовлетворительной основой общественной стоимости. Экономисты называют это *возможной* стоимостью - т.е. образующейся разницей между стоимостью товаров и услуг, имеющихся в распоряжении общества при наличии или отсутствии влияющего на нее со-

бытия. Как мы видим, расчет возможной стоимости - дело трудное, и он обычно зависит от желания делать вызывающие сомнения допуски. Но с экономической точки зрения не имеет альтернативы.

Эти короткие рассуждения о стоимости готовят нас к восприятию остальной части работы, в которой исследуется применение этих концепций в политике и практике охраны труда. С точки зрения организации работы мы пойдем снизу вверх - от стоимости на уровне отдельных лиц и общин до уровня предприятия, страны и даже мира.

## **11. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОТЕРИ ОТДЕЛЬНЫХ ЛИЦ И ОБЩИН В РЕЗУЛЬТАТЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ТРАВМ И ПРОФЗАБОЛЕВАНИЙ**

Нет сомнения, что самые серьезные потери в результате производственных травм и заболеваний, которые несут работники и те, кто проявляет о них заботу, имеют неэкономический характер. Нет нужды в экономических расчетах для определения глубоких человеческих переживаний, возникающих, когда жизнь неожиданно оказывается под угрозой или сокращается. Тем не менее, экономика может сделать два вклада в понимание этих потерь. Первый: она может помочь определить группы работников, относящихся к определенному классу риска, и объяснить, почему потери имеют место. Кроме того, она может пролить свет на экономическую стоимость охраны труда - ее размеры, источники оплаты и, снова, - почему.

*Группы риска.* Традиционно эпидемиологические анализы рассматривают риск как нахождение под воздействием опасных условий или субстанций. Но это определение может быть расширено за счет социального подхода, при котором риск является результатом социального положения, давления и указаний. Я не буду рассматривать, какие отрасли хозяйства или профессии относятся к числу наиболее опасных - для этого существует богатая литература. Небольшая часть заслуг в их определении принадлежит и экономике. Я предпочту рассмотреть экономические факторы, которые, в свою очередь, могут заставлять людей подвергать себя риску в традиционном смысле этого понятия.

В общем можно сказать, что к числу самых опасных относятся те виды работы, которые находятся на самых нижних ступеньках социально-иерархической лестницы: “случайная” занятость, занятость без официального оформления на работе, работа на малых и средних предприятиях, а также выполняемая теми, кто подвергается дискриминации и маргинализации. Рассмотрим каждую из этих групп.

*1 .Случайная занятость.* В последние годы широко распространился тип занятости, которая не имеет ничего общего с традиционной моделью постоянных равноправных отношений между работниками и предприятиями, на которых люди трудятся. “Нестандартная” работа состоит из различных альтернатив, реализуемых в одиночку или в комбинации: временная занятость, занятость на условиях аренды, самозанятость (когда номинально самозанятый работник трудится на территории и под контролем какого-нибудь предприятия), занятость неполный рабочий день и работа по совместительству в нескольких местах. Подобные формы занятости могут вести к таким взаимоотношениям с работодателем, которые с точки зрения здравого смысла совершенно нестандартны, даже если внешне они имеют вид обычных отношений. Термины “сомнительная” и “случайная” занятость относятся к той нестандартной работе, которая имеет характер изнурительного труда за счет неопределенности его сроков или нежелания работодателя считаться с требованиями, которые к нему могут быть предъявлены работником в силу отношений найма. Труд не полный рабочий день не подпадает под эту категорию, но может оказывать на работника влияние, аналогичное воздействию “нестандартных” форм занятости, вследствие сокращения степени ответственности, возлагаемой на работника.

Объем литературы, документирующей распространение “сомнительной” занятости, огромен. Среди других исследований последнего времени можно назвать работы М.Куинлана (1999г.), А.Каллеберга (1997 г.), М.Эстевайо и С.Лаха (1999г.). Ответ на вопрос, почему развивается эта тенденция в области занятости, лежит за пределами настоящей работы, но отметим, что предполагаемые причины включают изменения в технологии, рост международной конкуренции, новые потребительские требования и изменения в правительственной политике. До недавнего времени очень мало внимания уделялось охвату охраной труда всех этих новых видов занятости. За последние несколько лет стали накапливаться свидетельства того, что “сомнительная” занятость возможно стала сомнительной и с физической точки зрения. Как свидетельствует в своем исследовании 1999 года Куинлан, каждая форма “сомнительной” занятости означает повышение степени риска, и ученые могут сплошь да рядом указать на применяемые механизмы. “Случай-ные” и работающие по временным контрактам меньше обучаются и знакомятся с характером труда и своими правами. Бывают случаи, когда они не знают имени своего хозяина. Оказываемое на них давление ради повышения производительности приводит к тому, что эти работники готовы “срезать углы” и подвергать себя большему риску ради выработки, что нравится хозяевам. Травматизм среди работников этих групп, включая самозанятых, гораздо выше, чем на предприятиях обычной формы занятости. Более того, проблема охра-

ны труда не признается чем-то обязательным по отношению к случайным или арендованным работникам, поскольку отрасль промышленности или предприятие, на котором они трудятся, не утруждают себя ведением статистики несчастных случаев, которые там имеют место. По данным Академии наук США из американского штата Вашингтон, сотрудники временных медпунктов сообщают о значительно большем числе травмированных и количестве потерянных рабочих дней из-за нетрудоспособности среди временных по сравнению с тем же числом занятых в нормальных условиях, при одинаковом классе риска. Аналогичные результаты были зафиксированы в других штатах Академией наук США - Национальным советом исследований в 1998 году наряду со свидетельствами, что расовые и этнические меньшинства, мигранты и плохо образованные также относятся к группе более серьезного риска.

Еще одна из тревожных характеристик “случайной” занятости: условия труда практически не улучшаются. Непостоянные работники по сравнению с кадровыми знают о производственной среде предприятия гораздо меньше; 30 процентов из них чувствуют себя слишком скованными своим статусом, чтобы выступить против недостатков в условиях труда, тогда как 42 процента заявляют, что слишком трудно добиться, чтобы их голос был услышан. М.Куинлан и К.Мэйхью в работе 2000 года нашли, что “сомнительные рабочие имеют очень мало шансов быть представленными в комитетах охраны труда”. Данные, собранные исследователем Летурно, также стали откровением. Среди рабочих функций, к которым практически не имеют доступа “случайные” рабочие, - изменение температурного режима с помощью переключателя, равно как и освещения, включение вентиляции, изменение места труда и выбор времени отпуска. Все это важно с точки зрения обычного подхода к охране труда. Удивительно, но и 52% постоянных работников не имеют права самостоятельно изменять позицию сиденья своего стула, а для “случайных” этот процент превышает 60. Взятые вместе, эти зарисовки дают картину поляризации рабочей силы при том, что нижний слой отключен от многих мер по охране труда, обеспечение которых в промышленно-развитых странах считается как само собой разумеющееся.

Обеспокоенность состоянием охраны труда, проявляемая “сомнительными”, начала привлекать внимание политиков. Европейское агентство по охране труда на производстве, проводя в 1998 году опрос правительств стран-членов Европейского союза, обнаружило, что 5 из них обратили особое внимание на положение с нетипичными работниками на протяжении истекшего десятилетия, а еще 7 других намеревались заняться этой проблемой в ближайшие 3 - 5 лет. Что касается положения самозанятых работников, то

соотношение числа правительств равнялось 3 к 8. (Согласно выводам Европейского агентства по охране труда на производстве, “многие страны-члены ЕС находят, что категория самозанятых в будущем должна привлечь повышенное внимание. Дело в том, что статус самозанятых подчас является не добровольно принятым, а часто используется предпринимателями в качестве средства ухода от социальной ответственности”. - прим. автора). Однако пока нет признаков того, что проявленная озабоченность привела к воздействию на политику, которая может вести к росту “сомнительной” занятости.

2. *Неформальная занятость.* Характер неформальной ( т.е. без официального оформления на работе) занятости таков, что информация о ней очень скудна. По большей части этот тип работы присущ развивающимся странам, хотя есть признаки появления “неформальной“ продукции в промышленно-развитых государствах. Скорее всего работники неформального сектора тесно связаны со своими предприятиями и отраслями высокого риска, потому что это - малые и средние предприятия, а конкуренция среди них в области труда и сбыта очень высока при полном отсутствии мониторинга со стороны служб охраны труда, принуждения и им подобных. Неформальная занятость также связана с бедностью самих рабочих, поскольку плохое состояние здоровья и антисанитарные жилищные условия сами по себе являются фактором риска. Было бы ценным получить больше информации о производственном травматизме и заболеваниях в этом секторе, но надежных данных практически не существует. Однако недавно были опубликованы результаты одного исследования, проведенного в Китае, и они проливают свет на эту острейшую проблему. Были представлены данные о производственном травматизме за 5 лет во взятых для проведения эксперимента в расположенных в городах и деревнях предприятиях фирмы ТВЕ в Шунде - одном из быстро развивающихся промышленных центров. ТВЕ - это конгломерат, объединяющий от совместных современных предприятий, связанных с многонациональными корпорациями, до в основном неформальных предприятий, финансируемых “из кармана” и организованных на базе семейных или других личных связей. Легальность ТВЕ до конца не была оформлена, но в период эксперимента это дело разбиралось. В частности, не существует каких-то правил, регулирующих охрану труда во всем секторе ТВЕ. Сводные данные представлены в таблице 1.

**Таблица 1**

**Коэффициент тяжелых травм и смертельных случаев**

**на 100 тысяч работающих в Шунде, Китай**

<b>год</b>	<b>Тяжелые травмы</b>	<b>Смертельные случаи</b>
<i>1989</i>	<i>56</i>	<i>29</i>
<i>1990</i>	<i>51</i>	<i>25</i>
<i>1991</i>	<i>175</i>	<i>18</i>
<i>1992</i>	<i>258</i>	<i>26</i>
<i>1993</i>	<i>266</i>	<i>39</i>
<b><i>ВСЕГО</i></b>	<b><i>806</i></b>	<b><i>147</i></b>

Было обследовано 392 предприятия с 116577 работниками.

Тяжелой травмой в этом исследовании считается та, в результате которой из-за нетрудоспособности теряется свыше 105 рабочих дней. При практически полном отсутствии социального страхования от несчастных случаев на производстве и профзаболеваний, пособия из системы которого могли бы поддерживать пострадавших, столь длительные периоды нетрудоспособности означают для них значительные тяготы. Цифры весьма значительны: они отражают тенденцию к ухудшению положения в период проведения исследования. Сложение обеих чисел за 1993 год дает, например, катастрофический коэффициент травматизма: 0,3% на одного занятого в год. Если такой коэффициент сохранится на протяжении 30 лет, а мы предположим, что несчастные случаи распределяются по годам наугад, то у рабочего с 30-летним стажем будет свыше одного шанса из 12 стать жертвой тяжелой травмы. Но еще хуже со статистикой в строительной промышленности. Строительство особенно интересно по двум причинам: это одна из самых тесно связанных с опасностью отраслей в мире, и даже в развитых странах она часто организована на неформальной или полупформальной основе. С 1989 по 1993 год в строительстве число зарегистрированных несчастных случаев составило в этом исследовании 4,8% от общего числа занятых. Коэффициент тяжелых травм и смертельных случаев на 100 тысяч работающих составил 904 и 274. Это поистине астрономические цифры. Они свидетельствуют, что комбинированный 30-летний риск составляет один к трем. Совокупный коэффициент частоты смертности чуть ниже : 8%. Не удивительно в свете этой информации, что большинство мелких (менее 100 человек) предприятий просто указали: они не имеют системы охраны труда, и менее, чем на одном предприятии из пяти сообщили, что обучают своих работников каким-то основам охраны труда.

Не ясно, какие общие выводы можно сделать из этого единственного исследования. ТВЕ занимает в Китае промежуточное место между формально оформленной и неформальной организацией со своей продукцией, и этот регион в Китае переживает период развития, темпы которого относятся к числу самых высоких. Более того, информация со всеми данными была предоставлена самими предпринимателями, которые являются потенциальными источниками занижения цифр. Тем не менее, они свидетельствуют о масштабах проблемы в большинстве стран, включая многие из самых процветающих, которые ее решением не занимаются.

3. *Мелкие и средние предприятия.* Исходя из логики, можно было бы ожидать на малых и средних предприятиях больше проблем с охраной труда. Для этого существует несколько причин. Первая: многие мероприятия по охране труда влекут за собой значительные расходы, а чем меньше фирма, тем слабее ее доходная база, на которую ложатся расходы. Второе: уровень экспертизы на малых и средних предприятиях ниже. Третье: среда мелких и средних предприятий более конкурентная, и достать финансы там труднее, что ведет к сужению финансовых горизонтов (к малым инвестициям) и меньшим расходам на то, что условно можно называть “неглавными” вещами. Однако на протяжении длительного времени полагали, что отношение между размером фирмы и производственным риском на рабочем месте отвечает формуле “малые риски - на самых малых и крупных предприятиях, и высокие - посередине”. Сегодня на это утверждение смотрят как на ископаемое, найденное при сборе статистических данных: малые фирмы вряд ли могут владеть рекордами в области травматизма, но среди них наблюдается тенденция к увеличению коэффициентов разного рода производственных инцидентов по сравнению с компаниями средней величины. Таким образом, сейчас широко принимается точка зрения, что размер предприятия и риск повсеместно взаимосвязаны на всех уровнях. Как мы увидим во второй главе о стоимости и потерях на уровне предприятия, концентрация рисков на малых и средних предприятиях представляют сложную проблему для экономики, равно как и для здоровья и благосостояния работников.

4. *Нужно помнить,* что не все работники имеют одинаковые возможности оказаться занятыми в упомянутых выше “нестандартных” условиях. Женщины и дети - по разным причинам - непропорционально представлены в “странной” сфере занятости и, в частности, на мелких и средних предприятиях. Что касается женщин, то в настоящее время мало известно об их сравнительном состоянии здоровья из-за существующей проблемы со сбором данным (в особенности касающихся профессиональных и хронических заболеваний) и вследствие традиционной, длительной ориентации при изучении проблем охраны тру-

да, которое в основном касалось мужчин. Что же касается детей, то солидное исследование было проведено Академией наук США в 1998 году. Было выяснено, что в то время, как дети физиологически более восприимчивы к рискам, они одновременно более восприимчивы психологически, в том числе к общению, и последствия тяжелого несчастного случая или заболевания на них могут воздействовать гораздо сильнее. Учитывая существующие ограничения на занятость подростков в США, полученный коэффициент производственного травматизма высок, а смертельные случаи являются серьезной проблемой, особенно в сельском хозяйстве. Одна из причин существования в сфере охраны труда проблем для молодых рабочих состоит в их концентрации на “сомнительных” работах, в работе не полный день и на мелких и средних предприятиях.

В целом представляется, что все группы населения, имеющие низкий социально-экономический статус, вынуждены, как правило, трудиться в более опасных условиях. Таким образом, на основании опыта Соединенных Штатов можно утверждать, что расовые и этнические меньшинства имеют более высокий коэффициент травматизма. Равно как и работники с более низким уровнем образования. В самом деле, важнейшим средством проверки отношений в сфере занятости является уровень дохода, и существуют свидетельства, позволяющие сделать вывод, что низкий уровень дохода ассоциируется с высоким риском для большинства работников (не только упомянутых меньшинств), когда другие факторы, влияющие на зарплату, находятся под контролем. Взятые вместе, эти результаты исследований указывают на острую проблему справедливости распределения риска: те, кто больше страдает из-за плохих условий труда, оказываются также вынужденными нести на своих плечах другой социально-экономический груз.

Предложенный портрет групп риска набросан с помощью общих социальных штрихов, но и он имеет характерные особенности для экономистов. Определенные формы занятости оказываются более опасными, и определенные группы населения оказываются с ними связанными. Создание подобных рабочих должностей и способ их распределения является экономическим феноменом: они проистекают в результате выбора, осознанного или нет, который рабочие, предприятия, правительства делают в стремлении достигнуть своих экономических целей. В частности, глобальная тенденция к распространению более неофициальной, “странной” занятости, заставляет предположить, что глубокие экономические силы не дремлют, действуют. Мы едва только подходим к колоссальной задаче по опознанию этих сил и будем надеяться, - по противодействию им. Сейчас достаточно лишь отметить, что новые формы занятости представляют их себя преграду на пути улучшения условий труда с помощью его охраны и усугубляют неравное влияние этих условий

на общество. При разработке политики занятости эти моменты необходимо принимать во внимание.

*Груз экономических потерь.* Существует два вида экономических потерь, являющихся результатом потери трудоспособности работника и преждевременной смерти. Самая основная - это потерянная пострадавшим на производстве зарплата за период его отсутствия на работе и возможное сокращение зарплаты, когда он вернется к труду. И каждая из них может быть (а может и не быть) потерей общества в зависимости от того, найдена ли замена пострадавшему из числа безработных для выполнения тех же самых обязанностей. (Применительно к молодым рабочим потерянные возможности получения образования могут создать важную разновидность экономической стоимости. Эта проблема совершенно не исследована.- прим. автора). Вследствие существования выплачиваемых страховыми учреждениями компенсаций, которые заменяют заработную плату, размеры финансовых потерь в развитых странах изучены до последних деталей. Но это сложное занятие. Надо найти ответы на многие вопросы, в том числе:

- \* Если работник не возвращается на производство, в какой степени это зависит от его нетрудоспособности, а не каких-то других причин?

- \* Можно ли последующие периоды отсутствия на работе - после первого возвращения - объяснить нетрудоспособностью?

- \* Какой была бы будущая кривая роста зарплаты, если бы работник не потерял трудоспособности?

Американские исследователи показали в своих трудах, что нетрудоспособность серьезно сказывается на попытках достижения экономических целей. Приблизительно один из каждых десяти работников имеет какую-то степень нетрудоспособности, ограничивающую его возможности выполнять необходимую работу. Коэффициент участия в деятельности армии труда работника с ограниченной трудоспособностью составляет около двух третей от числа здоровых и только половина из них имеет шансы находиться на постоянной работе. Со временем соотношению заработной платы у ограниченно годных и совершенно здоровых меняется, но к середине 1980-х годов у первых она достигала лишь половины заработков вторых. Для работников - представителей нацменьшинств, как свидетельствует одно надежное исследование, это соотношение вообще выглядит шокирующе: - 15%.

Угрожающим для развивающихся стран является то, что соотношение зарплат ухудшается в зависимости от снижения степени грамотности. Ограничено годные к труду с одиннадцатиклассным образованием (или меньшим числом лет учебы) зарабатывают в

среднем одну треть того, что получают здоровые. Часть таким образом занятых, сталкивающихся с разрывом в зарплате при сокращении производительности труда, - это работники, ставшие инвалидами в результате несчастного случая или профзаболевания. Но значительная часть их них - просто жертвы дискриминации. После принятия в США Акта “Американцы с ограниченной годностью к труду” предвзятость стала противозаконной. Но претворить этот закон в жизнь трудно. С точки зрения социальной стоимости часто исходят из того, что потерянная часть зарплаты - справедливый показатель, отражающий снижение производительности. Оправдывать такой подход сложно, но он - единственное мерило, которым мы располагаем. (Определение уровня соотношения заработной платы и производительности является следствием фактора ценообразования в экономике страны. Существует два основных фактора, почему производительность и зарплата в реальном мире разнятся. Во-первых, на зарплату работников действуют многие факторы - такие, как дискриминация, социальные нормы и кадровая стратегия компаний. Во-вторых, экономическая теория свидетельствует, что общее различие в доходности между зарплатой и не заработной платой ( различные формы прибыли и проценты) не может быть отражено в имеющейся отчетности о производительности. - прим. автора).

Вторым из важнейших экономических элементов является стоимость лечения, уход в период нетрудоспособности за пострадавшим и реабилитации. В странах с хорошо развитой системой социального и медицинского страхования большинство затрат просчитать очень легко. Но ведь существуют еще и домашние расходы, которые можно “не заметить”. Как свидетельствует основанный на примерах американский опыт, один из шести травмированных работников нуждается в уходе со стороны еще одного члена своей семьи, а для почти двух пятых требовался дополнительный член семьи, чтобы выполнить возросшие обязанности по дому. Хотя эти усилия членов семьи и затраченное ими время не имеют рыночной стоимости, они безусловно имеют стоимость экономическую.

Можно исходить из того, что невидимая стоимость ухода за травмированным играет гораздо большую роль в развивающихся странах, и неумение учитывать ее приводит наблюдателей к ложному выводу, будто экономическая стоимость потери здоровья низка. Определить цену ухода со стороны члена семьи в принципе не сложно: можно взять либо существующую шкалу оплаты труда за аналогичный уход в клиниках или домах отдыха, либо определить возможную стоимость времени, потраченного на уход, по сравнению с другими видами деятельности. Удивительно, что эта невидимая стоимость медицинских услуг никогда не оценивается, хотя это и должно бы делаться.

Однако эти экономические потери еще не все. В захватывающем исследовании Т.Морзе с использованием уникальных данных, полученных в США в 1998 году, сравнивались социальные (общественные) и экономические результаты рабочих, которые сообщали или не сообщали о нарушениях у них в опорно-двигательном аппарате (на Западе называемом костно-мышечным, которому в последнее время уделяется очень много внимания. Так, в 2000 году Агентство по охране труда на производстве провело в странах-членах Евросоюза Неделю борьбы с этого вида болезнями. - прим. перев.). Некоторые из полученных результатов воспроизводятся в таблице 2.

**Таблица 2**

**Процент травм опорно-двигательного аппарата и контроль  
за информацией о социально-экономических результатах исследований**

	Травмы опорно- двигательн. аппарата	Контроль	Коэффициент разницы
Продвижение по службе	7,9	16,0	0,45
Развод	7,1	3,9	1,91
Переход по финансовым причинам	6,4	2,8	2,41
Потеря дома	3,1	0,9	3,44
Потеря машины	4,4	1,9	2,45
Потеря медицинской страховки	6,6	3,5	1,91

Коэффициент разницы в четвертой колонке показывает сравнительную возможность того, что рабочий с заболеванием опорно-двигательного аппарата сообщит о своих неприятностях находящему в группе контроля (т.е. сообщавшим о заболевании). Размер коэффициентов при исследовании различались от единицы (т.е. шансы на то, что он скажет, были равными) и до 95% (что не скажет), за исключением одного случая, когда речь шла о страховании здоровья. Все эти результаты важны с точки зрения экономики. Потеря возможности продвигаться по службе означает потерю дохода (как и в случае развода, особенно для женщин), тогда как необходимость смены места жительства, потеря машины, дома или медицинской страховки может повести к росту будущих расходов. Не все из

этого имеет долларовую стоимость, но многое - имеет. Рассматриваемая как единая группа, эта типично скрытая стоимость хронической производственной травмы может перевесить прямые потери от неполученной зарплаты из-за невыходов на работу.

Более тревожной является взаимозависимость между производственной травмой и социальной помощью. Два исследования, одно проведенное в Австралии, а другое в Британской Колумбии (Канада), показали, что почти четвертая часть всех получающих компенсационные выплаты за период нетрудоспособности по случаю травмы в конечном итоге оказываются в списках получающих социальную помощь. Это делает их третьим по величине контингентом получателей помощи (вслед за матерями-одиночками и безработными). Это - трагедия оказавшихся в подобном положении работников. И можно сделать вывод, что часть экономических расходов в данном случае перекладывается из фонда компенсации работников (американский аналог системы социального страхования - прим. перев.), который финансируют предприниматели, на плечи рядовых налогоплательщиков. Можно предположить, что роль социального обеспечения в жизни травмированных даже больше, чем показано в исследованиях, поскольку в силу отсутствия страхового полиса или каких-либо других причин многие ни разу не могли получить компенсации за причиненный им на производстве вред.

При том, что значительные экономические расходы оказались переложены на плечи жертв несчастных случаев на производстве и связанных с ним заболеваний, равно как и на их семьи, а также на ближайших членов их общин, возникает вопрос: а кто за все это должен платить? Как мы уже видели, многие из расходов, такие, как представлены в таблице 2, неизбежно оплачиваются самими работниками. Но потерянную зарплату и расходы по лечению им часто возмещают полностью или частично за счет фонда компенсации работников или различных систем социального страхования. Можно сказать, что с экономической точки зрения широта охвата и адекватность компенсации травмированных служит единственным важнейшим определяющим фактором того, кто несет основное бремя расходов по охране труда. Системы компенсации травмированных существуют почти во всех странах, хотя они сильно отличаются по широте охвата, по видам платежей, по размерам выплачиваемых сумм и по тому, кто платит.

МОТ разработала проекты ряда конвенций о компенсации травмированных работников, которые были заменены Конвенцией N 121, являющейся рамочным документом. Согласно этой конвенции существует 5 принципов, которых необходимо придерживаться при создании таких систем:

- \* принцип “предприниматель платит” - система финансируется исключительно за счет взносов предпринимателей,
- \* регулярно выдаваемые, а не единовременные выплаты пособий при случаях длительной нетрудоспособности,
- \* минимальный уровень охвата должен составлять не менее половины рабочей силы,
- \* компенсационные платежи должны во всех случаях превышать 50% от уровня заработной платы,
- \* равные условия для отечественных рабочих и рабочих-мигрантов.

Эти пять условий в принципе прекрасны. Однако на практике охват застрахованных и выплаты пособий во многих странах далеко не соответствуют этим требованиям и, судя по всему, существует тенденция к снижению уровней компенсационных выплат. Это объясняется двумя причинами. Во-первых, значительная часть промышленного производства переводится из старых, более развитых стран в менее развитые. Во-вторых, реорганизация производства до степени высочайшей гибкости привела, как мы видели, к нестандартным условиям занятости, многие из которых не стыкуются со статусом компенсационных выплат.

Что касается положения в развивающихся странах, задумайтесь над следующей информацией 1994 года. Менее одной пятой трудящихся на юге Африки занято в официальном секторе производства, который является миром выплаты компенсаций. Однако в рамках этой пятой части существует немало исключений - для работников в общественном секторе и в некоторых случаях - в горной и строительной отраслях промышленности, двух самых опасных. МОТ выявила, что из числа работников, которым по закону положено быть застрахованными в Намибии, Ботсване, Зимбабве и Лесото, на самом деле оказалось застраховано соответственно 50%, 50%, 56%, и 80%. А это - лишь часть от пятой части. Что касается пособий, то лишь Южная Африка, Зимбабве и Замбия как-то оплачивают расходы по реабилитации. В нарушение принципов МОТ разовые выплаты пособий являются обычной практикой. Колоссальной проблемой является отсутствие шкалы индексации пособий в связи с инфляцией. Во многих странах это стало основной причиной “истощения” пособий, полагающихся страдающим от легочных заболеваний горнякам, так что многие даже не тратили силы, чтобы дойти до почтового отделения ради их получения. Многие из нарушений системы в южной части Африки характерны и для других развивающихся стран, в которых положение к тому же усугубляется из-за коррупции, нежелания предпринимателей принимать иски о компенсациях у своих рабочих, второ-

классного статуса мигрантов, нехватки квалифицированного персонала, чтобы разбираться с требованиями о компенсациях и юридическими спорами.

Общие впечатления: хорошие намерения, но весьма негативные результаты. С ростом экономик развивающихся государств и перевода в них промышленного производства, которое расширяется, улучшение системы компенсационных выплат травмированным на производстве стало задачей большой срочности.

Между тем, вопрос об адекватности компенсаций возникает и в обществах, где считалось, что все подобные проблемы остались далеко в прошлом. Выше говорилось об исследованиях охраны труда в рамках экономики “сомнительной занятости” и других аналогичных форм труда. И тут следует признать: у работающих в соответствии с этими новыми формами занятости дело с компенсационными выплатами обстоит весьма плохо. Во-первых, многие оказываются исключенными в силу тех или иных причин, и прежде всего - имеющие статус самозанятости, хотя они трудятся на рабочих местах в официально зарегистрированных предприятиях. Во-вторых, рост официально не признаваемой занятости делает решение вопроса об охвате этой категории работников и ответственности перед ними со стороны работодателей все более сложным. Работники могут даже и не знать, какие права на получение компенсаций они могут иметь и какова процедура предъявления требований о пособиях в случае получения травмы. Наконец, работники, чья занятость не очень надежно обеспечена, не особенно будут склонны выступать с исками, даже если знают свои права, из-за опасения потерять работу. Имеющиеся свидетельства это подтверждают. Среди недавних исследований по этой теме следует назвать:

\* Т.Морзе (1998 г.). Используя описанные выше примеры он нашел, что только 10,6% работников из сообщивших о травмах опорно-двигательного аппарата, подали заявления о выплате им компенсаций, и лишь 2% из тех, кого проконсультировали врачи, признав наличие проблем со здоровьем, подали иски с требованием выплаты компенсационных пособий. Из прошедших курс лечения в связи с травмами опорно-двигательного аппарата, 71% получили компенсации в рамках страхования (признак перекладывания стоимости), а 8% заплатили за лечение из собственного кармана.

\* Дж.Биддл (1998 г.). Он отобрал несколько групп работников, у которых врачи нашли связанные с производством заболевания и сообщили властям штата Мичиган (США) о нарушениях правил компенсации пострадавшим за полученный вред. Около 45% из этих работников подали заявления о компенсации и только 9,6% ее получили, хотя рабочие в отобранных группах имели одинаковое состояние здоровья. К слову сказать, это были члены профсоюзов, а они с гораздо большей готовностью подают такие заявления

по сравнению с не-членами профсоюзов. Поэтому общий процент подавших заявления о компенсации вреда в штате Мичиган конечно ниже.

\* М.Куинлан и К.Мэйхью (1999 г.). Они описали результаты обследования 1994 года в штате Новый Южный Уэльс (Австралия), в котором ставились вопросы: имеют ли рабочие травмы и подавали ли они заявления о компенсации вреда. Около половины ответили: не подавали. Из них примерно 50% сказали, что причиной неподачи заявления была незначительность травм, из чего можно сделать вывод: 25% рабочих, не подавших заявления, получили серьезные травмы. Самым распространенным объяснением отсутствия активности было: неуверенность в праве на получение компенсации. Но 11% из числа неподавших заявления просто побоялись получить враждебный или обескураживающий ответ. Различные австралийские опросы, описанные этими авторами, выявили широко распространенное невежество рабочих относительно своих прав на получение компенсационных выплат, которое проявляется особенно сильно среди тех, кто занят в рамках “странной” системы.

Стоит напомнить, что вопрос о нарушениях с выплатами возмещения травмированным важен по нескольким причинам. В данном контексте самое большое внимание нужно уделить экономическому бремени, которое вынуждены нести жертвы несчастных случаев и профзаболеваний, а также члены их семей и общин. Первая причина - нарушения нормального функционирования системы социального страхования. Однако в то же самое время рабочая компенсация представляет из себя центр системы, имеющей различные возможности воздействия. Это самый важный инструмент, с помощью которого общество предъявляет достаточно солидный экономический счет за опасности труда, очевидные для рабочих, предпринимателей, политиков. Он может иметь стимулирующий эффект на глав фирм, заставляя их с большей ответственностью относиться к улучшению условий труда. Его часто связывают с профилактическими и реабилитационными службами, так что провал дела страхования оказывается провалом общественного здравоохранения в целом. В этих целях мы должны проявлять больше тревоги в связи с наличием крупных и явно множасьихся недостатков системы компенсации пострадавших на производстве - мысль, к которой я еще возвращусь в конце.

Суммируя, следует констатировать: в дополнение к тому, что рабочим приходится нести человеческую стоимость потери здоровья на производстве, на их плечи и плечи членов их семей наваливается значительная часть финансовой стоимости. Эта стоимость обретает легко измеряемые, но так же с легкостью не замечаемые формы, и она с особой силой падает на самые незащищенные сегменты рабочей силы - мигрантов, женщин, де-

тей, работников “странной” и нестандартной занятости. МОТ провозглашает принцип, что предприниматель должен платить за производственный травматизм и профзаболевания, но вследствие недостатков в системе компенсационных выплат этот принцип все чаще нарушается.

### **111. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОТЕРИ ПРЕДПРИЯТИЙ ИЗ-ЗА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ТРАВМАТИЗМА И ПРОФЗАБОЛЕВАНИЙ**

В соответствии с принципом управления охраной труда, который берет свое начало от Х.Хейнрича, огромное большинство несчастных случаев на производстве ( а это, естественно, включает и профессиональные заболевания) объясняются условиями труда, а не тем, как выполняется работа. В какой-то степени это семантический спор, поскольку даже высокоопасные условия труда можно рассматривать как “безопасные”, если работа выполняется с максимальной точностью и скрупулезностью. Но цель управления охраной труда сводится к тому, чтобы сделать работу отвечающей возможностям всей рабочей силы, а не искать пути, как отстранить большинство тружеников от своих рабочих мест. Таким образом, принято рассматривать решения предпринимателя относительно способов производства продукции с точки зрения ее реализации и принятия забот по охране труда в качестве основного фокуса политики в этой области. Исходя из сказанного, причина нашего интереса к экономической стоимости плохих условий труда сводится к появлению материальных стимулов для улучшения этих условий.

Однако не все виды экономической стоимости могут оказывать такое влияние. Существует немало значительных заблуждений относительно того, как классифицировать эту стоимость фирмам, и тут мы прибегаем к экономической теории о различии видов стоимости, которые содействуют и которые не содействуют появлению этих стимулов. По сути дела для того, чтобы предложить эффективный стимул для обеспечения безопасного и здорового труда, стоимость потери здоровья на производстве должна быть экономической, внутренней, непостоянной и легко видимой. Каждая из этих кратких характеристик заслуживает короткого обсуждения.

*Экономическая стоимость против неэкономической.* Вспоминая, что экономическая стоимость является той, которую можно выразить с помощью денег, нам становится ясно: не все виды стоимости влекут за собой финансовые расчеты. Некоторые могут быть отнесены к точному анализу производства - такому, как влияние несчастного случая на амортизацию основных фондов или потерю сырья. В конце концов дело сводится к расчетам, но требуется очень тонкий подсчет для определения, какую часть платежей можно связать с несчастным случаем на рабочем месте. Другие виды стоимости - те, которых экономисты называют *возможная стоимость*, - это стоимость возможностей, потерянных фирмой из-за отсутствия сотрудника на рабочем месте вследствие болезни или в результате других видов нарушения трудового процесса из-за потери здоровья. Если фирма теряет часть рынка, то это стоимость *неполученных выгод* вследствие неосвоения более солидной доли рынка, которое представлялось возможным. (Собственно говоря, все виды подлинной экономической стоимости являются либо возможной стоимостью, либо стоимостью неудобства, которые порождаются путем использования ресурсов, включая труд человека, в ходе производства или других видов деятельности. Причина выделения только отдельных видов возможной стоимости заключается в том, что видеть ее можно только таким образом. - прим. автора). Наконец, многие невидимые виды стоимости могут легко получить монетарное наполнение. Это обычно случается при проявлении "доброй воли", которая становится важным стимулом для фирмы, в отношении которой эта добрая воля проявлена. Потеря доброй воли, как результат шумно обсуждавшегося несчастного случая или профзаболевания может, оказаться возможной стоимостью для фирмы, для которой не исключены и серьезные экономические последствия. Существуют также такие виды стоимости, совершенно реальные для фирмы и ее руководителей, но которые не сводятся к экономическим категориям. Если рабочий получил травму на производстве, менеджера, отвечающего за условия труда, грызет совесть - иначе не может быть, поскольку он существо одушевленное. Те неэкономические мотивации, включающие выражения сочувствия, поддержки и чувства справедливости - желания следовать социальным нормам, могут быть очень сильными, но они находятся вне рамок экономического анализа. В данном случае мы рассматриваем фирму как организацию, цель которой сводится к получению прибыли и избежанию убытков. Конечно, это не полная ее характеристика, но экономически - один из многих подходов к пониманию поведения людей в организации.

*Внутренняя стоимость против стоимости внешней.* Под этим подразумевается различие между частной и общественной собственностью и при обсуждении темы переноса (перекладывания) расходов. Внутренние расходы для фирмы - это стоимость, которую

она должна оплатить. Внешние - те, которые являются результатом деятельности фирмы, но оплачиваются другими - теми, кто по отношению к ней находится во вне. (Занятые на фирме рабочие, к слову говоря, с финансовой точки зрения являются для компании посторонними. Но об этом - позже). Предположим, что компания столкнулась с ежегодно повторяющимися случаями профессиональных заболеваний из-за использования во время малярных работ вредного красителя, и избавление от него связано с приобретением другого, более безопасного, но и более дорогого. После анализа менеджеры приходят к выводу, что они сейчас расходуют в год на оплату лечения заболевших и выплату им компенсации один миллион долларов. Это расходы, которых они могут избежать, покупая новую краску. Такая разница в расходах может быть достаточным стимулом, чтобы сменить краску. Но может и не быть. Если компанию волнует только прибыль, а поэтому и экономическая стоимость, то решение ее администрации будет зависеть от простого анализа: будут ли расходы на новую краску выше, чем на социальные цели (т.е. миллион долларов), или нет. Допустим, что новая краска обойдется в 2 миллиона долларов в год. В этом случае не в ближайших финансовых интересах фирмы решать проблему замены краски. Но все же, как мы уже знаем, значительная часть экономической стоимости травм и заболеваний ложится не на предпринимателей. Эти расходы несут работники, члены их семей и общины в дополнение к неэкономической стоимости, которая не может быть отражена в бухгалтерских книгах компании. Итак, предположим, что дополнительные расходы составят еще 2 миллиона. В результате общественные расходы утраиваются. С точки зрения общества 3 миллиона - разумные затраты на ликвидацию причин профзаболеваний. Но не с точки зрения фирмы, ибо она потерпит значительные убытки.

В этом примере внутренние расходы равны миллиону, а внешние - двум миллионам. Суммированная общественная стоимость - 3 миллиона долларов.

Экономическая теория учит, что существование внешней стоимости вбивает клин между стимулами для отдельных лиц, принимающих решения на предприятии, и интересами более широкой части общества. Загрязнение окружающей среды часто используется в качестве наглядного примера. Но стоимость травм и профзаболеваний тоже может использоваться с большим успехом. Частичный список элементов внешней стоимости предлагается в таблице 3.

**Таблица 3**

**Типичные элементы внешней стоимости  
производственных травм и профзаболеваний**

Потерянная зарплата пострадавшего, настоящая и будущая, не компенсированная за счет полагающихся выплат
Медицинские расходы пострадавшего, не возмещенные компенсационными выплатами или за счет других видов страхования
Время и ресурсы, потраченные членами семьи пострадавшего на уход за ним во время болезни и выздоровления
Потеря возможного участия пострадавшим в нормальной жизни дома
Медицинские субсидии системы здравоохранения, получаемые пострадавшим
Государственные субсидии в виде налоговых скидок в дополнение к компенсациям
Загрязнение окружающей среды в районе нахождения предприятия
Способность к производству, потерянная вследствие безвременной смерти

Предпоследний пункт - загрязнение окружающей среды - требует специального рассмотрения, поскольку существует тенденция не замечать связи между рабочим местом и более широкой экосистемой. Вредные выбросы не читают объявлений, гласящих: “Частная собственность” и “Посторонним вход воспрещен”. Они легко перемещаются в воздухе и в воде между производственными площадками и жилыми кварталами.

Риск для жилья возникает обычным способом - когда поселки вырастают вокруг заводов, шахт и других производственных объектов. Это особенно распространено в развивающихся странах, где индустриализация и урбанизация являются двумя сторонами одного процесса. Результатом может стать страшная катастрофа, вроде произошедшей в Бхопале, Индия, где погибли сотни людей из-за аварии на фабрике удобрений. Но обычные выбросы загрязняющих природу веществ также могут создавать тяжелейшую проблему, подрывая здоровье тружеников, когда те находятся у себя дома.

При анализе стоимости стоит учивать: в зависимости от способа производства и контроля за производственным процессом одни и те же факторы, которые порождают риск получения травмы и профзаболевания на производстве, генерируют и риски вне рабочего места. И за редким исключением более значительная экономическая стоимость загрязнения окружающей среды экстраполируется - т.е. становится внешней. Принцип

“виноватый в загрязнении платит” срабатывает в случае крупных нарушений, но даже когда всеобщее внимание заставляет компанию платить за некоторые из потерь, допущенных как катастрофа в Бхопале, эти платежи покрывают лишь малую толику от полной стоимости ущерба. Даже с самыми хорошими намерениями оказывается весьма трудно “привязать” определенные последствия загрязнения к конкретным предприятиям или их способам производства. Эти виды стоимости во все большей степени признаваемые как серьезные, будут оплачиваться в основном семьями и общинами, а не бизнесом.

В то время, как перекладывание на общество расходов является проблемой повсеместной, она при определенных обстоятельствах оказывается более острой, чем при других. Вот некоторые из факторов, которые способствуют перекладыванию расходов с частных компаний на общество:

\* *степень конкуренции на рынке*: на рынке, где конкуренция особенно сильна, отдельные фирмы скорее всего будут пытаться избегать расходов, связанных с оплатой труда. Этот принцип применим к целым странам, отдельным секторам хозяйства и отраслям промышленности. Таким образом, процесс экстраполяции, очевидно, будет развиваться скорее всего в открытом обществе, нежели в закрытом, в остроконкурентных отраслях, а не в концентрированных, на малых и средних предприятиях быстрее, чем на крупных.

\* *безработица*: когда уровень безработицы высок, фирмам легче перебрасывать расходы на своих рабочих. Стоимость экстраполяции поэтому будет выше во время спадов делового цикла, в депрессивных районах и в странах с большим резервом незанятых и занятых неполностью.

\* *Перевод расходов и программы социального страхования*: по иронии судьбы страны с хорошо развитыми социальными программами более податливы на экстраполяцию, поскольку эти программы концентрируют риски (“привязывая” к одному предприятию) или перекладывают бремя расходов на общество, на налогоплательщика. Примером может служить оплачиваемая за счет средств налогоплательщиков система здравоохранения, которая покрывает значительную часть расходов, связанных с производственным травматизмом и профзаболеваниями.

*Постоянные расходы против переменных*. В королевстве внутренних расходов надо делать важные различия между расходами, которые остаются в основном постоянными вне зависимости от уровня травматизма и заболеваемости, и расходами, которые колеблются в зависимости от обстоятельств. Если компания платит страховому учреждению постоянный страховой взнос, идущий на компенсацию травмированных, вне зависимости от числа несчастных случаев и получаемых исков о выплате пособий, экономически она

будет мало заинтересована в улучшении условий труда. С другой стороны, если эта же компания будет вынуждена платить страховые взносы с учетом числа случаев травматизма и профессиональных заболеваний, то каждый из этих случаев для нее будет оборачиваться стимулом обеспечивать своим сотрудниками здоровые условия труда. Основной принцип: только переменные расходы выступают в качестве генератора экономических стимулов.

Конечно, не сами переменные расходы влияют на принимающих решения, а создаваемая ими неустойчивость. Это важный момент в применении к сфере охраны труда. С бухгалтерских позиций расходы, связанные с охраной труда, чтобы иметь возможность меняться, должны предназначаться для какого-то определенного вида деятельности. К сожалению, подчас оказывается много легче с самого начала их отнести к накладным. Ясно, что это касается не только страховых взносов, идущих затем на компенсационные выплаты, но и стоимости производства продукции, которая может расти из-за простоев, платежей за медобслуживание и даже расходов по программам охраны труда. Чтобы связать эти расходы с каким-то определенным видом деятельности, требуется очень тонкий бухгалтерский учет, а иногда и дополнительные усилия персонала по исследованию и анализу. Лучшие модели стоимости на уровне современного предприятия, однако, способствуют переводу косвенных потерь вследствие несчастных случаев и профзаболеваний на расходы по оплате труда работников, делая их меняющуюся сущность транспарентной.

Одна важная сторона переменной стоимости заслуживает особого внимания. Большинство фирм при финансовых проводках сохраняют люфт определенного уровня на случай неожиданных потребностей в ресурсах, например, при несчастных случаях и других пропусках работы по причинам, связанным с условиями труда. Вследствие наличия такого резерва многие расходы, связанные с возникновением ущерба для здоровья, в отчетности просто даже не всплывают. Теоретически часть из накладных расходов зависят от состояния охраны труда в том смысле, что высокий уровень условий труда ведет к их сокращению. Эти отношения, однако, очень сложны, и нет ни одного исследования, авторы которого попытались бы в них до конца разобраться. Вместо этого существует одна процедура: посмотреть, что может называться меняющимся компонентом обычно постоянных расходов - случайные затраты, на которые пришлось идти до использования резервов, или такие, какие влекут за собой рутинное использование средств (скажем, на перевод сотрудников из одного отдела в другой). Они были названы "стоимостью трения". В последние годы компании стали давать себе отчет в том, что сохранение излишних средств на накладные расходы - дорогостоящая вещь, и не столько из-за прямых расходов

на содержание простаивающего оборудования и оплату раздутых штатов, а скорее потому, что наличие запланированных излишков мешает борьбе с неэффективностью в производственных процессах. Явные нарушения производства в этом смысле оказываются полезными, поскольку дают руководству предприятия информацию, в которой оно нуждается для выявления истинных проблем и достижения постоянного совершенствования. Это - основа для так называемых “эле сводящих концы с концами” и “успешно действующих” систем. Возможно они перебрасывают расходы по охране труда и поддержании окружающей среды, но это - предмет особого исследования.

*Видимые расходы против невидимых.* Согласно старинным традициям действующие в сфере экономики отдельные лица и организации всегда рассматривались как всезнающие, полностью информированные и принимающие решения существа, чей выбор всегда лучшим образом служил их интересам. В современной экономике, с другой стороны, во внимание принимается только стоимость получения информации: располагать всеми нужными фактами - весьма дорогостоящая вещь. Это наблюдение целиком и полностью относится и к сфере охраны труда. Как мы вскоре увидим, существует богатая литература, посвященная подсчету потерь компании по причине имеющих место несчастных случаев на производстве и профзаболеваний, а в книгах ведется немало споров по поводу методологии. Самым надежным фактом применительно ко всей этой литературе является то, что она существует, поскольку без специальных исследований опытных экспертов многие, если не подавляющее большинство, элементы стоимости плохих условий труда никогда бы не были названы.

Чтобы все еще больше запутать, в литературе об анализе затрат и получении отдачи подчеркивается важная разница между прямыми и косвенными потерями, и каждый автор старается вывести эту разницу по своему. Типичный подход сводится к простому перечислению потерь, которые отвечают определению прямые, все остальные относятся к косвенным. Поскольку каждая из отраслей хозяйства уникальна с точки зрения стоимости, которую она генерирует, и каналов, по которым проходят платежи, не удивительно, что не существует двух одинаковых перечней. Другой подход сводится к отделению компенсированных расходов страховыми учреждениями от тех, которые компенсированы не были. Подход, который бы рекомендовал я, отличается общим характером и основан на попытке ответить на важнейший вопрос экономики: сможет ли принимающий решение на фирме человек ( т.е. самый высокопоставленный управляющий частной компании) определить расходы и доказать, что они проходят по статье “опыт компании в области охраны труда” в отсутствие дополнительных расходов, времени и ресурсов, помогающих просчитать их

и отнести к этой статье? Или ту же самую мысль выразим другими словами: находят ли отражение объемы и цели расходов в обычных бухгалтерских отчетах? Если да, то давайте называть их прямыми. Если нет, то косвенными.

Хоть и не совсем идентичные, но перечни прямых и косвенных потерь, являющихся результатов аналогичных подходов, будут совпадать с теми, которое можно обнаружить в литературе. Страховые взносы, стоимость урегулирования споров с помощью юристов, непосредственные расходы на врачебную помощь оказываются типичными примерами прямых потерь на уровне предприятия. Косвенные потери столь же реальны, но выявлять их необходимо с помощью внимательного рассмотрения и подсчетов. Так, если период амортизации станка оказался короче из-за того, что на нем произошел несчастный случай, это безусловно экономическая потеря, причиненная основным фондам. Но инцидент может пройти незамеченным, если кто-нибудь не постарается провести анализ и выявить причины причиненного ущерба.

Перечень возможных косвенных потерь на уровне предприятия предлагается в таблице 4. Используя этот перечень важно помнить, что в определенных ситуациях объем стоимости может переноситься из одной статьи в другую в зависимости от механизма оплаты и системы учета.

**Таблица 4**

**Возможные косвенные потери в результате несчастного случая  
на уровне предприятия**

Перерыв в производственном процессе сразу после несчастного случая
Моральное воздействие несчастного случая на рабочих
Выделение сотрудников на расследование и составление отчета
Расходы на наем и обучение работников для замены травмированных
Неопытность вновь набранных сотрудников
Ущерб, нанесенный оборудованию и материалам
Снижение качества продукции после несчастного случая
Сокращение производительности у травмированного, переведенного на легкую работу
Содержание дополнительных мощностей на случай необходимости покрытия потерь от несчастного случая

Неумение выявить и учесть эти потери может сильно подействовать на готовность компании вкладывать средства в охрану труда на рабочем месте. Оценки соотношения прямых и косвенных потерь варьируется от менее, чем 1: 1 до свыше 1:20 в зависимости от специфики отрасли промышленности и методики, применяемой исследователем, хотя последняя тенденция в определении соотношения двух видов потерь ближе к нижнему концу этой шкалы разброса. (П.Ланой и С.Тавенас в своем исследовании в 1996 году пришли к заключению, что это соотношение приблизительно равно 1 : 1. - прим. автора). В целом же фирмы, которым приходится платить по полной стоимости за плохие условия труда, исходят из ложных убеждений, будто у них нет стимулов для совершенствования положения в этой области. Без понимания этого компания может подорвать свое экономическое и физическое здоровье. Бокс 1 предлагает пример тщательного учета расходов, связанных с охраной труда, и демонстрирует различия между прямыми и косвенными потерями.

### **Бокс 1**

#### **Определение потерь из-за производственных травм в двух финских лесозаготовительных компаниях**

Косвенные потери должны быть выше на промышленных площадках, где трудовой процесс основан на широкой взаимозависимости. В добывающих отраслях промышленности косвенные потери будут играть меньшую роль, однако их нельзя сбрасывать со счета. Тщательное изучение потерь в связи с несчастными случаями на производстве в финском лесозаготовительном секторе было проведено Т.Кленом в 1989 году. Знакомство с его отчетом позволяет видеть, как абстрактные категории, постоянные и переменные, смогут обрести совершенно конкретное воплощение.

Клен опросил рабочих и мастеров двух крупных лесозаготовительных предприятий в южной части Финляндии, проверяя их ответы путем сравнения друг с другом и с архивами государственных и других организаций. Опрошенные им 473 человека пострадали в несчастных случаях, которые привели к временной нетрудоспособности (смертельные случаи и тяжелые травмы не рассматривались).

Потери лесозаготовительных предприятий делились на три группы:

*1. Первоначальные прямые расходы.* Это требуемые законом платежи по возмещению вреда травмированным рабочим. Они включают расходы по транспортировке пострадавшего в больницу и по его лечению, но самой большой статьёй расходов являются компенсационные выплаты, осуществляемые страховым учреждением. Страховые взносы предприятий полностью основываются на учете их показателей в области охраны труда, т. е. на статистике травматизма, и после какого-то временного разрыва они сталкиваются с повышением страховых тарифов.

*2. Вторичные прямые расходы.* Это уже другие по своему характеру платежи либо пострадавшему, либо правительству. Они включают зарплату за дни нетрудоспособности, включая часть дня, когда имел место несчастный случай ( по финским законам предприятие выплачивает зарплату за первые девять дней нетрудоспособности - прим. перев.), оплату накладных расходов и выплату страховых взносов.

*3. Косвенные потери.* Эти потери предполагаемы, но не принимают форму прямых финансовых платежей. Клен включил в них стоимость ресурсов, требуемых для заполнения форменного заявления о выплате компенсации, для расследования несчастного случая, визитов к пострадавшему, расходы из-за нарушения производственного процесса других рабочих, администрации предприятия, стоимость поврежденного оборудования, а также затраты на уплату процентов за время между выплатой предприятиями страхового взноса и получением услуг и предъявлением страховым учреждением своих счетов. Кроме этого Клен пытался собрать данные о расходах по найму на работу и обучению рабочих на замену травмированных и учесть их низкую производительность на этапе овладения профессией, но компании сведений не дали. Он, однако, нашел, что оба предприятия имели резервную рабочую силу, но выяснить, какая ее часть требовалась для замены пострадавших ( а не находящихся в отпуске), возможности не было.

Деление потерь на прямые и косвенные в конечном счете зависит от системы отчетности на предприятии. Если предприниматель не ведет чрезвычайно точной отчетности, большинство из осуществляемых выплат, которые Клен охарактеризовал как “вторичные прямые расходы”, возможно проводятся по статье косвенных потерь. С другой стороны, опыт определения расходов по страхованию лесозаготовительными предприятиями и отсутствие каких-то общих расходов “наверху” (вроде содержания резерва рабочей силы) приводит к тому, что в данном случае эти расходы можно охарактеризовать как переменные.

Подходя с этими соображениями к данным Клена находим, что полные расходы в связи с отдельным несчастным случаем на этих предприятиях, выраженные в финских марках, можно разбить следующим образом:

Прямые	Косвенные	Всего
673	925	1598

Косвенные потери этих предприятий относительно низки, поскольку работа ведется лесорубами в одиночку или в составе небольших групп, а поломки используемого оборудования не часты. Тем не менее, как свидетельствуют данные, использованные в этом исследовании, около **трех пятых** всех экономических потерь, которые потерпели фирмы, - косвенные.

Почему большинство предприятий не подсчитывают косвенные потери? Причин много, и общие для всех включают:

\* *проблемы оценок.* Подсчет этого вида потерь может быть трудным и дорогостоящим. При самых благоприятных обстоятельствах значительное время может занять “сортировка” последствий, выявление соответствующей стоимости и цен на оборудование и т.п. Кроме того предприятие может не иметь квалифицированных специалистов для выполнения этой задачи.

\* *Перегруженность руководства.* Руководители предприятия располагают ограниченными возможностями восприятия новой информации. Их внимание подчас почти полностью поглощено свежими предложениями и расходами, поэтому они не в силах отвлекаться на сложные проблемы косвенных потерь прошлого и стоимости расходов, связанных со здоровьем.

\* *Противостояние методик подсчета.* Стандартные бухгалтерские отчеты подчас не очень приспособлены к исследованию инвестиций, амортизации и человеческих ресурсов в дополнение к традиционным кирпичам и балкам. Это “противостояние” между подсчетами основных фондов и оборотных средств представляет из себя проблему для многих программ, касающихся рабочей силы, включая и охрану труда. Даже когда директора отдают отчет в важности усилий по подсчету косвенных потерь, высшие силы вроде инвесторов и кредиторов бывает трудно убедить, что подсчеты нужны. Это диктует необходи-

мость создания новых правил отчетности, которые бы лучше отражали возможности работников, а не только материалов, с которыми они работают.

\* *низкий уровень (или полное отсутствие) служб охраны труда.* Задача подсчетов и ассигнований средств, которые выделяются на охрану труда, обычно выпадает на службу охраны труда предприятия. Ее способность выполнять обязанности на высоком уровне и представлять результаты деятельности вниманию высшего руководства предприятия часто зависит от того места, которое эта служба занимает в руководящей иерархии компании. Слишком часто служба охраны труда имеет весьма низкий статус, отличается мизерными запросами о выделении средств или столь же малым вкладом в формулирование стратегии развития предприятия. В качестве одного из главных аспектов создания “культуры безопасности труда” стоит задача повышения статуса службы охраны труда в рамках организации.

\* *“Не спрашивай, не говори”.* В некоторых компаниях в отношении к охране труда существует самый настоящий заговор молчания. Управляющие опасаются, что простая констатация истинного финансового влияния травматизма и заболеваемости может вызвать возмущение рабочих и поведет к новым требованиям со стороны профсоюзной или аналогичных ей организаций. Это - стратегия полного замалчивания темы охраны труда и стремления не разрешать персоналу службы охраны труда на предприятии слишком серьезно рассуждать о своей деятельности.

Таковы препятствия, которые необходимо преодолеть на предприятиях, чтобы были признаны и начали действовать экономические стимулы, направленные на улучшение условий труда. Отметим, что многие из них помогли бы прежде всего мелким и средним предприятиям, которые сталкиваются с особо сложными и срочными проблемами обеспечения безопасности труда и очень нуждаются в их решении.

В таблице 5 суммируются упомянутые выше различия в расходах.

**Таблица 5**

**Различия в расходах, связанных с производственным травматизмом и профзаболеваемостью**

Различия	Критерии	Значение
экономические / неэкономические	принимают ли расходы форму ущерба товарам или услугам, которые имеют	определяют экономическую необходимость к вмешательству помимо

	или могут иметь цену	этических причин и необходимости охраны здоровья
внутренние / внешние	оплачиваются ли расходы той экономической единицей, которая несет ответственность за их возникновение	определяют расхождение между экономическим стимулом на благо частной фирмы и соответствующим стимулом ради общества в целом
постоянные / переменные	остаются ли расходы постоянными, несмотря на изменения в области травматизма и тяжести травм и заболеваний	определяют экономический стимул для частной фирмы, чтобы принимать меры по сокращению травматизма и его тяжести
прямые / косвенные или видимые / невидимые	измеряются ли расходы и указываются ли их источники с помощью рутинных бухгалтерских методов	определяют, осознает ли глава фирмы наличие стимулов, которые существуют на самом деле

Если мы полагаем, что при решении вопроса об объемах капиталовложений в улучшение условий труда фирма проводит анализ затрат и ожидаемой отдачи, нам стоит посмотреть на размеры инвестиций, а также на объем получаемых благодаря им выгод. Управляющие компаниями обычно считают себя лучшими специалистами по определению размеров вложений в охрану труда, и очень часто они правы. Но предполагаемые и реальные расходы при этом могут весьма заметно различаться. На это есть веская причина. Естественно, что трудовой процесс может стать безопаснее и здоровее благодаря совершенствованию и модернизации производства - замене стройматериалов, вентиляционных систем, установке дополнительных ограждений у станков, переходу на современные темпы работы и т.п. Компания будет способна сделать оценку всех связанных с обновлением инвестиций и сравнить их с потенциальной стоимостью, которая накопится, если вложения сделаны не будут. Процесс модернизации требует использования существующего оборудования, материалов и методов труда. Так что объем инвестиций обычно хорошо просчитывается и расходы оказываются известными заранее. Но существуют возможности и для фундаментальных инноваций, творческой реорганизации производственного процесса, который одновременно изменит характер выпускаемой продукции, методы ее производства, а также и производственную среду, влияющую на тех, кто непосредственно занят производством. При таких кардинальных перестройках трудно предусмотреть все расходы, и компании не всегда справляются с этой задачей. В целом общая проблема умения управлять в данном случае применима к интегрированному облику производства, которое включает и службу охраны труда.

Насколько широки эти возможности крупных преобразований? Судя по одному весьма важному исследованию, они могут быть скорее правилом, чем исключением. В 1995 году Управление технологических оценок Конгресса США проверяло методологию проектирования стоимости, которые использовались Администрацией охраны труда США, и пришло к выводу, что существовавшие оценки часто оказывались завышенными. Были рассмотрены восемь вариантов предварительных стандартов, регулирующих планирование вложений. Из шести случаев, по которым имелось достаточно ценовой информации, ревизоры нашли, что в трех реальные затраты составили между половиной и четвертью предлагавшихся. Еще в одном случае затраты были чуть выше, а в двух других соответствовали наметкам. Более того, четыре из отраслей промышленности добились серьезного прироста производительности, который объясняется - по крайней мере частично - реакцией на действие новых стандартов, регулирующих планирование расходов.

Пример ограничения выбросов хлопковой пыли предлагается в Боксе 2.

## Бокс 2

### **Регулирование воздействия выбросов хлопковой пыли: затраты и отдача в текстильной промышленности**

В 1978 году Администрация по охране труда США ввела ограничения воздействия на рабочих хлопковой пыли в текстильной промышленности. Промышленность запротестовала, утверждая, что реализация вновь введенного правила экономически невыполнима. Администрация по охране труда оценила, что расходы на претворение новых правил в жизнь будет обходиться в 280 миллионов долларов в год, исходя из того, что будет использовано существующее, но модернизированное оборудование, улучшится вентиляция, фильтры, установлена более надежные уплотнительные прокладки. Вместо этого текстильная промышленность, подталкиваемая иностранной конкуренцией, сменила или серьезно переоборудовала имеющийся станочный парк. Новые технологии одновременно с улучшением условий труда обеспечили более высокие скорости работы станков, лучшее использование пространства и более высокую производительность при первоклассном контроле за пылью, который полностью удовлетворил Администрацию по охране труда. Как оказалось, выполнение постановления обошлось промышленности в 83 миллиона долларов в год.

Источник: Конгресс США, Офис технологических оценок. 1995 г.

Экономическая логика, лежащая в основе этого рассуждения о затратах и отдаче на уровне предприятия, отражена на схеме 1.

### Схема 1

#### Стоимость и профилактика рисков

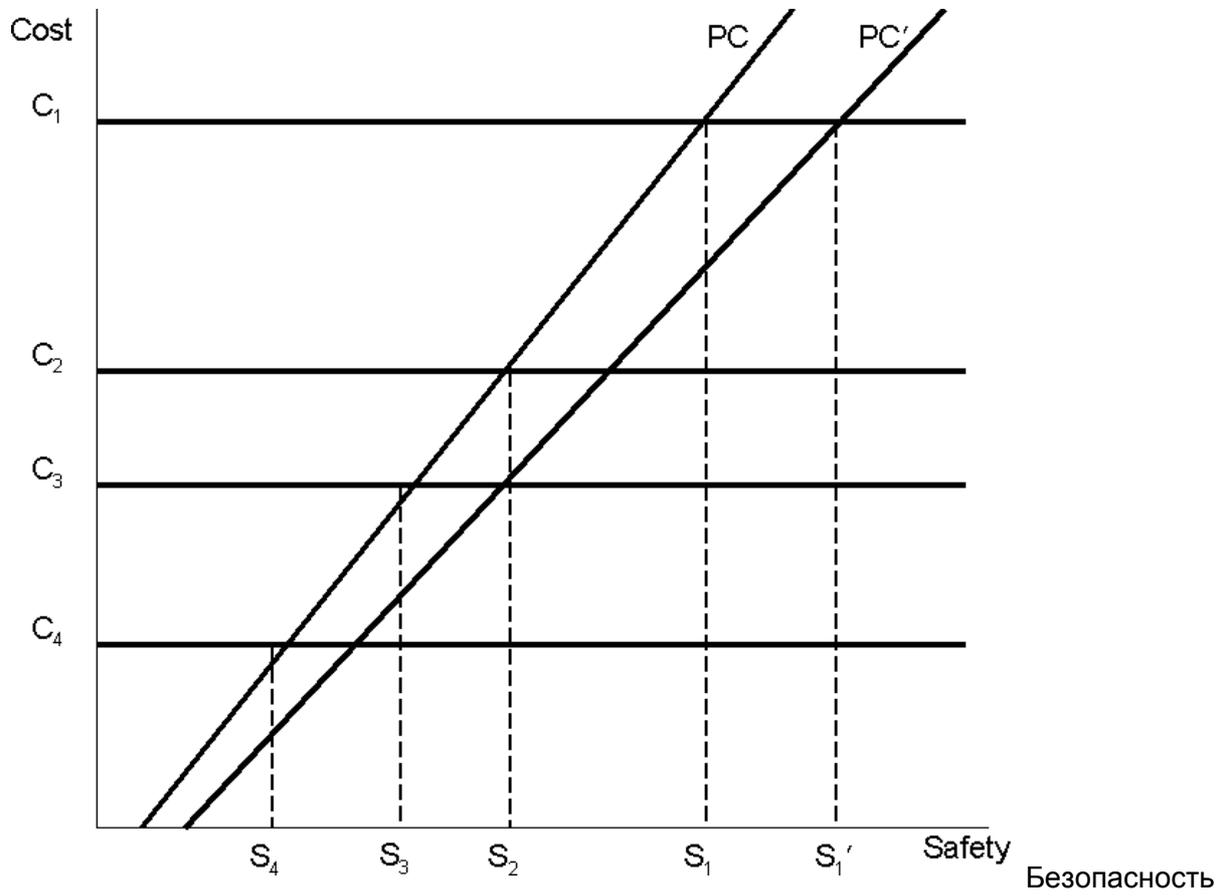
Предположим, что несчастный случай или заболевание средней тяжести имеет определенную общую стоимость в экономической терминологии обозначаемую буквой  $C_1$ . Предположим, что эта стоимость постоянная и не зависит от уровня безопасности и степени риска, что выражается горизонтальной прямой. Другими словами, эта прямая означает, что первая травма, полученная рабочим, приведет к стоимости  $C_1$ . Точно так же вторая, третья и так далее травмы. Таким образом, вертикальная ось показывает постоянно растущую стоимость обеспечения охраны труда. С ее помощью можно просчитать всю относящуюся к этому стоимость вне зависимости от ее характера - нарушений процесса производства, медицинских расходов, потерянного рабочего времени или трудностей, с которыми сталкивается семья, ухаживающая за травмированными и т.д.

Но мы уже установили, что большая часть этой стоимости экстраполируется, т.е. перекладываются на кого-то еще и имеет внешний характер. Эти расходы не ложатся в данном случае на предпринимателя. Более низкая стоимость  $C_2$  представляет лишь одну из форм общей стоимости, расходы по которой несет предприниматель. Она включает поломку оборудования, потерянное рабочее время, выплаты за опасный труд и возможное негативное воздействие на настроение рабочих и трудовой ритм. Они могут быть значительными, но все же меньше, чем общая стоимость, внешняя и внутренняя.

# Схема 1

## Стоимость и профилактика рисков

СТОИМОСТЬ



Разница:  $C_1 - C_2$  показывает объемы внешних, т.е. перекладываемых на других расходов. Как и общая стоимость внешняя стоимость, как полагаем, может быть постоянной при различных профессиональных рисках.

Из внутренней стоимости, лежащей на предпринимателя, одна часть является переменной, а другая - постоянной. Экономическая логика подсказывает, что предприниматель имеет отношение только к переменной стоимости. Она выражена цифрой  $C_3$ . Таким образом, формула  $C_2 - C_3$  выражает постоянную стоимость.

Наконец, предприниматель, вероятно, осведомлен только о части переменной внутренней стоимости в силу причин, которые мы уже обсуждали. Эта прямая переменная внутренняя стоимость представлена прямой  $C_4$ . Таким образом формула  $C_3 - C_4$  обозначает косвенные потери в том смысле, который определен ранее. Это - стоимость потери здоровья рабочим, и она используется компанией в своем анализе затрат и получаемой экономической отдачи.

Наклонная линия РС на схеме 1 обозначает стоимость профилактики риска на рабочем месте. Будем исходить из того, что с ростом стоимости расходов на профилактику риск сокращается и труд становится безопасней (при повышении общей стоимости). Внедрение новейших методов производства может сдвинуть эту линию в положение РС<sub>1</sub>. Подумайте о стимулах, связанных с улучшением условий труда. Согласно экономической логике и если к тому же предположить, что профилактические меры по предотвращению травматизма принимаются, то уровень безопасности остановится, как минимум, на уровне S<sub>1</sub>, что оправдано, поскольку результаты инвестиций в охрану здоровья оказываются равными стоимости профилактики травматизма. (Техника анализа затрат и отдачи исходит из того, что S<sub>1</sub> является идеальным уровнем безопасности. - прим. автора). При самых лучших обстоятельствах - при наличии надежной информации и правильном распределении средств на мероприятия, способствующие проведению профилактики травматизма, компания изберет более низкий уровень безопасности - S<sub>2</sub>. Не до конца использованные средства сократят этот уровень до отметки S<sub>3</sub>, а использование только прямой внутренней стоимости сведет его до S<sub>4</sub>.

Такова основополагающая схема экономического анализа охраны труда на отдельном предприятии. Она показывает, что на каждом этапе можно что-то получать: повысить уровень информированности компании о стоимости, о распределении расходов и интернализации общественной стоимости. Кроме этого возможности осуществления инноваций в производстве, демонстрируемые пересечением линии РС, четче отделяет общественный минимально - оправданный уровень безопасности S<sub>1</sub> от выбранного предпринимателем

самого низкого уровня  $S_4$ . Ликвидация образовавшейся между ними пропасти служит главной целью экономической политики, что мы позже и увидим.

И еще пару замечаний надо сделать относительно экономики охраны труда.

Первое. До этого момента мы все время говорили о стоимости плохих условий труда, о некоем покрытии этой стоимости рабочими и членами их семей наряду с покрытием расходов, которые несет предприниматель. Компании представлялись как приспособляющиеся к этой стоимости. Но такая картина в одном из своих аспектов неверна. Предприятия в значительной степени *сами создают* стоимость нетрудоспособности своих рабочих и изменяют стратегию производства по своему выбору. На простой модели, известной каждому изучающему производственные отношения, это выглядит так. Возьмем две фирмы - А и В. Цель фирмы А сводится к производству товара, который по оценке потребителя имеет среднее качество и продается по самой низкой цене. Затем, воспользовавшись преимуществами производителя дешевого товара держаться на рынке столь долго, сколько на него будет спрос, а затем с него уйти.

В противоположность первой фирме главная забота компании В состоит в стремлении убедить потребителя, что ее товар отличается самым высоким качеством. Она рассчитывает заполучить скромную долю рынка, получать приличную прибыль за качество продукции и оставаться в промышленности как можно долго.

Разница в маркетинговой стратегии находит выражение в кадровой политике этих двух компаний. Фирма А не очень заинтересована в использовании высококвалифицированных рабочих. Наоборот, она платит допустимо низкую заработную плату, соответствующую уровню персонала. Гарантий длительной занятости на предприятии практически не дает и очень мало вкладывает средств (если вкладывает вообще) в повышение уровня квалификации рабочих, охрану их здоровья и поддержание морального духа. Текучесть кадров не рассматривает как значительную проблему. Возможностей продвижения вверх по служебной лестнице почти не предлагает, а все руководство сводит к отдаче прямых приказов, в том числе в манере, не предусмотренной правилами внутреннего распорядка.

Компания В, напротив, в поддержку своей маркетинговой стратегии проводит гибкую кадровую политику. Платит большую зарплату для привлечения работников и создания достаточно большой группы специалистов высокого класса, бережно относится к лучшим сотрудникам. Длительные контракты являются нормой, и значительные вложения делаются в обеспечение безопасности рабочей силы. Преданность рабочих компании подкрепляется за счет предоставления им возможностей профессионального и служебного роста, а взаимное доверие существует благодаря существованию правил поведения, четко

определяющих прерогативы представителей администрации, и совместного решения спорных вопросов.

Эти две фирмы - полная противоположность и совсем не важно, имеют ли они аналогов в реальном мире, где обычно применяется смешанная стратегия. Тем не менее, эта история помогает найти ответ на предложенную задачу: она напоминает о разнообразии вариантов политики, открывающихся перед предприятиями, и глубокой разнице их выбора.

Применимость этой истории к охране труда сводится к простой, но чрезвычайно важной истине: хорошие условия труда неразрывно связаны с другими компонентами политики в отношении занятых на предприятии рабочих. Стоимость травмы или заболевания зависит от того, в какой степени администрация ценит рабочих, считая их своим достоянием, как это делает компания В.

Более того, самая надежная политика по улучшению производственной среды основывается на отношении администрации к политике в области занятости по типу компании В: наличие комитета по безопасности труда и здоровья, внимательное отношение к атрибутам процесса труда, эффективное взаимопонимание на всех уровнях. Претворение в жизнь таких принципов делает работу сторонников активной охраны труда легче. Но и труднее.

Те, кого интересует состояние здоровья работников и их благополучие, получают с помощью приведенного примера возможность подходить к собственным интересам предпринимателей с созидательных и эффективных позиций. Многие предприятия хотели бы стать высококачественными и надежными производителями, способными получать солидные прибыли на рынке, но они не знают, как пробиться в эти ряды. Важной составной частью их стратегии должно стать улучшение производственной среды, и мероприятия в сфере охраны труда могут быть объединены с другими формами развития производства, с помощью малого бизнеса и т.д.

Конечно, не секрет, что многие фирмы останутся глухими к этим заклинаниям. Для них прибыльность связана исключительно с экономией на расходах, где это только возможно, а неопределенности рынка превращают для них речь о вложениях в рабочую силу в беспочвенное предположение.

Возможно, что сама суть стилизованной истории об отношениях на производстве сводится к тому, что даже с точки зрения ориентированного на прибыль предприятия важнейшими определяющими безопасности труда рабочих являются не учет прироста

производства, который типичен для экономистов и отражен на схеме 1, а качественное различие стратегии между фирмой А и компанией В.

Подобная трактовка проблемы проливает свет на положение в мелких и средних предприятиях. Рыночные силы часто толкают малые предприятия на путь фирмы А, так что практика “странной” занятости оказывается для них более привычной, и предприниматели не ориентируются на вложения в свою рабочую силу. Подобные тенденции играют весьма сильно сказываются на результатах охраны труда.

Мы уже убедились, что проблемы охраны труда легче находят “среду обитания” на мелких и средних предприятиях. Куинлан и Мэйхью в своей работе 2000 года приводят свидетельства из Австралии о том, что “странные” рабочие имеют очень мало шансов войти в число членов объединенных комитетов по безопасности труда и что большинство владельцев малых предприятий даже не подозревают, что именно они несут ответственность за претворение в жизнь правил охраны труда в своих компаниях. Хотя эти факты не стоит использовать в качестве аргумента о пренебрежении ежедневной деятельностью по вскрытию недостатков, припрятанной прибыли и т.д., они показывают: существует непочатый край работы в области политики охраны труда на макро-уровне, которая способствовала бы переменам в области общего экономического состояния на малых и средних предприятиях.

Второе. Расходы компании на улучшение условий труда являются *инвестициями* в строго экономическом смысле этого понятия: они представляют из себя накопленную ранее стоимость для получения прибылей. Но инвестиции необходимо обеспечивать финансовой базой. Для крупных предприятий это, может, и не проблема, поскольку они обладают значительными внутренними ресурсами для оплаты всех необходимых расходов, связанных с совершенствованием охраны труда - вне зависимости от того, конечно, идут ли они на эти затраты. Мелкие фирмы зачастую должны обращаться за внешним финансированием. И тут могут возникать осложнения. Стоимость и наличие финансовых средств в очень большой степени зависит от обеспечения - от способности заемщика предложить какие-то фонды в качестве залога своего обязательства по выплате получаемого кредита. Обычно займы, идущие на инвестиции, обеспечиваются разными видами собственности - выпускаемой продукцией и материалами, полуфабрикатами и сырьем. Однако такие залоговые не применимы при получении инвестиций в улучшение условий труда, поскольку в данном случае “собственность” - это рабочая сила, а работников нельзя предложить в качестве залога: компании не владеют рабочими, они их только арендуют. Поэтому все инвестиции в человеческий капитал, включая вложения в охрану труда, стал-

квиваются на финансовых рынках с жесткой дискриминацией. Но эта проблема касается в основном мелких и средних предприятий.

## **!У. ПОТЕРИ ИЗ-ЗА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ТРАВМАТИЗМА И ПРОФЗАБОЛЕВАНИЙ НА НАЦИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ**

На протяжении жизни многих поколений государственная политика в сфере охраны труда основывалась на принципе обеспечения общественного здоровья и социальной справедливости. Иногда говорили, что работа в безопасных условиях - это и высокая производительность труда. Или, что “мясорубка” в промышленности - это экономическое бремя на плечах всего общества. Но не проводилось исследований в подтверждение этих утверждений. Все изменилось в 1990 году. Экономика охраны труда на национальном уровне стала объектом серьезного внимания в целом ряде стран и было проведено множество исследований, чтобы удовлетворить голод на качественные оценки.

Нет сомнения в том, что для проведения исследований в области охраны труда существует немало причин. Даже широко распространилось мнение, будто в группе наиболее развитых в экономическом плане государств (организация ОСЭР) были осуществлены простые и эффективные мероприятия, а осуществление дорогостоящих инициатив должно последовать в будущем. Однако на практике оно еще должно быть подтверждено. В дополнение ко всему политико - экономическое содержание оказалось смещенным: круги, которые выступают за отказ от регулирования экономики и за большую опору на принцип свободного рынка, обрели силу и в экономических анализах стали искать интеллигентное оправдание того, чего добивались с помощью политики. Но каковы бы ни были причины обращения к экономике охраны труда, развитые страны недавно получили первую заслуживающую доверия оценку совокупной социальной стоимости производственных травм и профзаболеваний. После краткого знакомства с логикой “совокупной стоимости” рассмотрим результаты.

С экономической точки зрения общая стоимость производственных травм и профессиональных заболеваний, а также смертности есть сумма всех частных экономических потерь, а также потерь общества, которые по отношению ко всем видам частных потерь являются внешними. Предположите, что травма рабочего приводит к потере производимой им продукции. Если этому рабочему платят за время неучастия в производственном

процессе, то выплаты облегчают положение (личную стоимость) пострадавшего, но увеличивают расходы предпринимателя. Потеря продукции может повести к потере прибыли, а это будет как частной, так и общественной стоимостью. Но фирма имеет возможность повысить цену на свою продукцию, сохранив прибыль и переложив стоимость на плечи потребителя. Совершенно ясно, что существует множество соображений, которые надо учитывать при отдельном несчастном случае или профзаболевании. И было бы несправедливым и непрактичным попытаться распространить на национальный уровень ту же самую методику подсчетов расходов, какая применяется на уровне предприятия.

Вместо этого предлагается метод подсчетов, который абстрагируется от многих деталей, касающихся кто и что платит, а возвращает в рамки анализа распределения, да и то под самый конец. Основополагающей концепцией этой работы становится *возможная стоимость* - стоимость для общества товаров и услуг (включающих отпуск), которыми оно могло бы наслаждаться, если бы не отвлечение ресурсов из-за производственного травматизма и профзаболеваний. В целом главным источником возможной стоимости оказывается потерянная (не выпускаемая) продукция, стоимость лечения и реабилитации пострадавших на производстве, стоимость различных программ по профилактике травматизма и профзаболеваний, компенсационные выплаты пострадавшим или расходы на лечение травмированных. Из этого списка две последние меры просчитываются очень легко, недаром о них широко оповещают программы социального страхования и аналогичные другие. Подсчет расходов на профилактику травматизма является самым трудным делом. Как мы уже видели, компании часто имеют резервы производства, которые могут использоваться в случаях периодической потери трудоспособности или при значительной смене кадров из-за неудовлетворительных условий труда. Как эти расходы могут быть измерены, какая их часть должна быть объяснена состоянием охраны труда, а не какими-то другими факторами? Более того, зачастую сказывается косвенное воздействие несчастных случаев и профзаболеваний на производительность, о которой компания может даже не подозревать. Как может учесть их исследователь проблем охраны труда?

Еще одна проблема с точки зрения предприятия заключается в том, что воздействие несчастного случая на ход производства может быть ослаблено за счет возможности нанять рабочих на замену пострадавшим. Это ограничивает частную стоимость. А что же происходит с общественной? Неужели общество страдает “на полную катушку” из-за потери какой-то производственной единицы, или наличие безработицы позволяет заплатить причитающееся только пострадавшему, а не его возможную стоимость на уровне всего общества? Наконец, даже при предположении, что рабочий выйдет на работу и не будет

нужды ни в какой замене, как мы можем определить силу воздействия его отсутствия на работе на производительность? Можно исходить из того, что заработная плата рабочего служит разумным отражением его производительности? Однако и тут есть и причины для сомнений. (Предположение, что заработная плата рабочего не равна его (или ее) индивидуальному вкладу в производство, основано на экономическом принципе, гласящем, что проводящая политику получения максимальных прибылей компания в мире острой конкуренции будет оплачивать рабочему постепенно возрастающую стоимость продукта его труда. Однако это утверждение может быть результатом только такого предположения, какое ничего общего с реальностью не имеет. - прим. автора). В частности, дискриминация и другие социальные факторы часто играют роль в установлении уровня зарплаты, но неприятно думать, что мы способствуем упрочению этих факторов, когда, например, предполагаем, что производительность у мужчин в среднем выше, чем у женщин, только потому, что мужчинам платят больше. (например, такие авторы, как Р.Лундет-Йенсен и Л.Леви в своем исследовании доказывают, что, несмотря на неравенство в зарплате между мужчиной и женщиной, они производят продукцию одинаковой стоимости.- прим. автора).

На практике исследователи предпочитают идти путем наименьшего сопротивления: они приравнивают стоимость зарплаты рабочего (число пропущенных рабочих дней, помноженное на зарплату за эти дни) с отдачей его труда обществу. Это делается для выявления прямых и косвенных потерь вследствие несчастного случая. Добавив к полученному результату стоимость медицинских и административных расходов, исследователи работают с этими цифрами. Однако еще одна трудность сводится к исчислению самих пропущенных рабочих дней. В случае травмы этот подсчет не столь сложен, хотя и тут немало примеров неверных записей. Более серьезным источником ошибок являются профессиональные заболевания. Наши знания, до какой степени случившееся заболевание может быть объяснено профессиональными причинами, достаточно ограничены. Большинство болезней объясняются целым рядом причин, и их воздействие на рабочего достаточно трудно определить в нашем мире, в котором влияние различных производственных процессов на человека просто неизвестно, тем более, когда рабочий перебрасывается с одного участка на другой. Наконец, временной разрыв между воздействием на человека и возникновением болезни затрудняет прямолинейные попытки определить ту “часть заболевания”, какая приписывается условиям труда.

Таким образом, измерения, которые будут предложены, являются продуктом двух неясностей - недостаточно понятой возможной стоимости производственной травмы или

профзаболевания и недостаточно понятой причины их возникновения. Как мы сможем увидеть на примере, который будет исследован детально, героические попытки нужно делать при каждом удобном случае. Этот эксперимент будет полезен для выявления разброса цифр.

В таблице 6 суммируются расчеты экономических потерь из-за несчастных случаев и профзаболеваний, недавно проведенные государствами-членами ЕС. Большинство из полученных цифр находятся в пределах 2,5 - 6% ВВП за исключением норвежских подсчетов, показывающих более высокий уровень, и Великобритании - более низкий. (Основная причина низкого уровня потерь в Великобритании зависит от заниженного коэффициента оценки травматизма и профзаболеваемости, используемой Исполкомом гигиены и безопасности труда -- прим. автора).

Возможно самая утонченная попытка рассчитать национальные экономические потери была предпринята в 1996 году исследователем П.Ли по заказу Института производственных проблем охраны труда США. Полезно познакомиться с некоторыми деталями, касающимися его методологии и результатов. Используя широкую гамму общественных и частных источников данных и сверяя их оценки с теми, которые были получены ранее, спонсируемая Институтом группа тщательно восстановила общие размеры стоимости травматизма за 1992 год.

Как мы уже видели, такое исследование невозможно предпринять без множества допущений, и исследование, предпринятое Ли, не оказалось исключением. Особо смелые допущения были сделаны в сфере профессиональных заболеваний, косвенных потерь из-за травматизма и смертности, а также пределов, до каких предприниматели могут переложить стоимость получаемых травмированными рабочими компенсаций за причиненный им вред. На всех этапах исследования команда специалистов демонстрировала консервативный подход - они сознательно старались занижать стоимость травм и заболеваний, предполагая, что потенциальная критика последует прежде всего от тех, кто считает эту стоимость слишком заниженной. Если бы подход был нейтральным, одинаково ставящий под сомнение и слишком высокие и слишком низкие данные, - окончательные цифры были бы на 25 - 50% выше.

### **Таблица 6**

#### **Оценки совокупной экономической стоимости производственного травматизма и профзаболеваний**

**в некоторых странах Европы**

Страна	Базовый год	Стоимость в процентах ВВП
Великобритания	1995/96	1,2 - 1,4
Дания	1990	2,5
Финляндия	1992	3,6
Норвегия	1990	10,1
Швеция	1990	5,1
Дания	1992	2,7
Норвегия	1990	5,6-6,2
Австралия	1992/93	3,9
Голландия	1995	2,6

Источник: М.Битсон и М.Колеман, 1997.

Я суммирую исследование Ли и его помощников тремя стадиями. Сначала мы взглянем на их оценки инцидентов и стоимости смертельных и несмертельных несчастных случаев и профзаболеваний в Соединенных Штатах. Потом посмотрим, как эта статистика охраны труда переводится в реальную экономическую стоимость. Наконец взглянем, кто оплачивает эти расходы: до какой степени они ложатся на рабочего и на общество в целом, а не на предпринимателя.

1. Заболеваемость и смертность. Для оценки стоимости смертельных и несмертельных несчастных случаев команда П.Ли начала с данных, собранных Бюро трудовой статистики и другими государственными учреждениями, затем проверила число случаев, которые были зафиксированы ранее. Труднее пришлось с оценкой числа профзаболеваний. Команда отобрала шесть категорий заболеваний, которые были проверены на потенциально производственное происхождение: рак, сердечно-сосудистые и церебрососудистые заболевания, хронические респираторные, пневмокозиозы, нарушения нервной системы и заболевания почек. Их общее число по каждой категории в национальном масштабе было помножено на цифры в общем-то консервативных оценок степени производственных причин этих заболеваний. За исключением пневмокозиоза, который вызывает вдыхаемая угольная пыль, - он на 100% является следствием плохих производственных условий, ни у одного другого заболевания производственная причина его возникновения

не превышала 10%. Общие результаты, включающие экономическую стоимость, представлены в таблице 7:

**Таблица 7**

**Число случаев и экономическая стоимость  
смертельных и несмертельных несчастных случаев и профзаболеваний  
в Соединенных Штатах в 1992 году**

Категория		Число	Стоимость в млрд. долл.
Несчастные случаи	Смертельные	6529	3,8
	Несмертельные	13247000	144,6
Профессиональные заболевания	Смертельные	60290	19,5
	Несмертельные	862200	5,8
<b>Всего</b>			<b>173,9</b>

Источник: П.Ли, 1996 год.

2. Экономические потери. Вторым шагом был расчет экономической стоимости травм и заболеваний различных типов. Что касается травм, то команда Ли сначала делила их на смертельные и несмертельные, а затем вторую группу разбивала на категории в соответствии с существующими в США стандартами рабочих компенсаций: работоспособные и неработоспособные с возможной полной неработоспособностью в будущем, с постоянной частичной работоспособностью, временно полностью или частично неработоспособные и неработоспособные на протяжении 1 - 7 рабочих дней. Средние характеристики для каждой из этих групп были сравнены с набором расчетов, включающих как прямую, так и косвенную стоимость. Как становится ясно из таблицы 8, которая находится ниже, определение прямых потерь отлично от того, которое использовалось в данной работе. Они называют потери прямыми, если они принимают форму денежных платежей вне зависимости от того, были ли они внешними или внутренними, и смогут ли они быть нормально учтены в книгах бухгалтерской отчетности, как являющиеся следствием несча-

стных случаев или профзаболеваний. Косвенные потери, наоборот, в представленном в Администрацию по охране труда отчете обозначались как те, которые могли быть представлены в виде возможной стоимости. Они могли бы быть классифицированы в отчете как косвенные, за исключением того, что, по версии Ли и его команды, они включали как внутренние, так и внешние расходы.

**Таблица 8**

**Прямые и косвенные потери из-за производственных травм,  
1992 год, в млрд долларов США.**

Общие прямые потери	50,1
расходы на лечение	25,1
общие расходы рабочей компенсации, частного страхования, трансферты медстраховки	5,7
общие расходы рабочей компенсации, частного страхования, трансферты страхования по компенсации ущерба	8,9
ущерб собственности	8,7
оплата услуг полиции и пожарных	0,8
прямой ущерб не имеющих отношения к травме третьих лиц	0,9

Общие косвенные потери	98,2
потерянная зарплата с разными добавками	82,5
потерянная продукция	8,2
нарушения производственного процесса, смена штатов, обучение новичков на рабочем месте	5,2
потеря времени	0,3
косвенные потери не имевших отношения к травме третьих лиц	2,0

ВСЕГО прямых и косвенных потерь	148,4
---------------------------------	-------

Расчеты стоимости профессиональных заболеваний были гораздо проще: “прямые” расходы в данном случае состоят только из средств, идущих на лечение, вне зависимости от того, оплачивают ли их сами рабочие, рабочая компенсация или правительство. “Косвенные” расходы - это общая сумма заработной платы, не заработанная заболевшим из-за неспособности трудиться или вследствие преждевременной смерти. Она рассчитывается на базе средней тяжести для каждой категории страдающих несмертельным заболеванием и среднего возраста наступления смерти для страдающих от неизлечимых заболеваний. Цифры суммируются в следующей таблице:

Прямые расходы	10,7 млрд долларов
Косвенные расходы	9,0 млрд долларов
Общая стоимость	19,7 млрд долларов

Взятые вместе, общие экономические потери, прямые и косвенные, из-за профессиональных заболеваний и производственных травм были оценены командой Ли приблизительно в 3% ВВП США за 1992 год. Эта сумма потерь значительно выше расходов на борьбу со СПИДом за тот же год и примерно столь же велика, как и потери в результате сердечно-сосудистых заболеваний.

3. Кто платит? Многие из категорий расходов с готовностью относятся то к одной, то к другой группе. Например, компании, считается, должны нести расходы в связи с остановками процесса производства, тогда как оплачивает услуги полиции и пожарных правительство. Самые большие сомнения вызывают - и являются самыми крупными по размерам платежей - расходы на лечение и выплату компенсаций за неполученную зарплату. В данном случае необходимо решать две проблемы: какую часть из них оплачивает фонд компенсации работников и какая перекладывается на плечи других групп общества. Чтобы ответить на первый вопрос команда Ли смоделировала процентное соотношение расходов на лечение пострадавшего и на возмещение потерянной им зарплаты, оплачиваемых за счет фонда компенсации работников. Как оказалось, фонд компенсации работников покрывает приблизительно 45% всех медицинских расходов, связанных с производственными травмами. Согласно применению этого же метода Ли и его команды предпо-

ложили, что такой же процент расходов идет и на лечение профессиональных заболеваний, что вызывает большие сомнения, поскольку тенденция фонда платить больше по одному виду компенсации ведет к значительно меньшим оплатам по лечению профзаболеваний. Поэтому исследователи предположили, что 22,5% потерянной заработной платы вследствие травм или профзаболеваний (то есть, половина 45%) была возмещена за счет фонда компенсации работников. (Истинная цифра наверняка значительно меньше).

Часть расходов на лечение и возмещение потерянной заработной платы, не возмещенные фондом компенсации работникам, ложится на самих рабочих, третьих лиц, правительство. Интересно, что по данным команды Ли 46% расходов на лечение в Соединенных Штатах оплачивается через системы государственного вспомоществования - это типичный пример экстраполяции (перекладывания) расходов, характерный для стран с хорошо развитыми социальными программами.

Что касается общего бремени, которое несут предприниматели, то команда Ли исходила из того, что они с успехом перебрасывают 10% на потребителей в форме высоких цен на свою продукцию и 80% - на своих рабочих в форме низкой заработной платы, оставляя себе оплату лишь 10% расходов. Эта цифра почти наверняка преувеличивает объем перекладываемых расходов. Исходя из этого предположения, команда Ли пришла к выводу, что бремя расходов, связанных с травмами и профзаболеваниями, распределяется следующим образом:

КАТЕГОРИЯ	МЛРД ДОЛЛАРОВ	ПРОЦЕНТ
Предприниматель	19,12	11
Потребитель	15,6	9
Рабочий	139,06	80

Эти шокирующие результаты обосновываются не только проведенным Ли и его группой анализом объемов перераспределения расходов. Поскольку платежи со стороны фонда компенсации работников составляют примерно 28% от общего объема, каждые 10% перекладываемых расходов меняют их соотношение во всем объеме экономического бремени только на 2,8%. Таким образом, если предприниматели действительно берут на себя половину расходов фонда компенсации работников, а не одну десятую, то их доля в полном объеме экономическим издержек оказывается меньше четверти.

Какие уроки можно извлечь из анализа результатов исследования Ли и его команды?

a/ Общая стоимость производственного травматизма и профзаболеваний в типичной развитой стране обходится экономике дорого - не менее 3% ВВП.

b/ Она может быть и значительно больше, но точным расчетам мешают трудности с определением причин профессиональных заболеваний.

c/ Компенсация работников играет значительную экономическую роль в определении того, кто платит по каким расходам при случаях нетрудоспособности и преждевременной смерти.

d/ Огромная часть всех расходов перебрасывается чужие плечи, подтверждая данные о вкладе отдельных лиц и предприятий.

Печально, что не существует подобных исследований, касающихся стоимости потери здоровья на производстве в развивающихся странах - на любом уровне. Мы не знаем, развита ли там система анализов затрат и экономической отдачи, которые применяются в странах ОСЭР и не только в них. Мы даже не знаем - пусть неофициально - совокупная экономическая стоимость травматизма и профзаболеваний там в пропорциональном отношении больше или меньше, чем в развитых государствах. Наконец мы не знаем, в этих странах больше или меньше степень перекладывания бремени расходов в связи с травматизмом и профзаболеваемостью на других. Все это - серьезные провалы в наших знаниях. Они мешают расчетам экономического бремени в глобальных масштабах и затрудняют делать выводы, представляют ли в развивающихся странах недостатки в обеспечении благосостояния рабочих более серьезную проблему, чем в развитых, конечно, тоже в пропорциональном отношении к их социальным и экономическим условиям.

Еще одна небольшая черта нашей неграмотности в этой сфере сводится к тому, что мы можем просчитать экономические последствия травмы или профзаболевания только на месте производства, но не на месте потребления. Мы можем подсчитать, как показал Ли со своей командой, бремя, которое связано со всем объемом производства в США в 1992 году, но не можем узнать размеров соответствующего бремени, связанного с товарами, которые были потреблены за это время в США, поскольку многие товары были импортированы целиком и какими-то частями из стран, где не ведется никаких расчетов стоимости потерь, связанных с травматизмом. Но в какой-то степени общее воздействие экономической деятельности в США зависит от доли потребления, и в любом случае - так рассчитывается непрерывность ее развития. Преодоление этого недостатка и нашем понимании должно стать одним из главных приоритетов исследований.

Несмотря на отсутствие исследований прямых расходов на охрану труда, мы можем пролить свет на экономические последствия производственного травматизма и профзаболеваний, сравнивая их с травмами и болезнями, вызванными другими причинами, которые изучены более тщательно. Поучителен пример малярии. Как свидетельствуют К.Мюррей и А.Лопез (работа 1999 года), доля малярии и воздействия производственной среды в качестве причины сокращения продолжительности активной жизни в развивающихся странах примерно равны. Соответственно это 2,6 и 2,5 % . Поскольку диагностирование малярии улучшается, возможно, что фактор производственного воздействия недоучитывается. Поскольку Африка является центром заболеваний малярией, исследователи попытались определить экономическую стоимость малярии в этом регионе.

Самая надежная из приводимых цифр такова: совокупное воздействие всех форм малярии сокращает экономический рост в регионе к югу от пустыни Сахара на 1% в год - впечатляющее воздействие! (Правда, Д.Маккарти, Х. Вольф и Ю.Ву, использовавшие широкоохватную методику исследований, находят, что падение составляет “только” 0,25 %, что также является значительным. - прим. автора). В Африке уровень продолжительности активной жизни на душу населения из-за заболеваний малярией примерно в 5 раз выше, чем в развивающихся странах с низкими доходами. Если мы предположим, что каждое из заболеваний оказывает аналогичное воздействие вне зависимости от причин его возникновения, то напрашивается вывод: производственный травматизм и профзаболевания лишают весь развивающийся мир 0,2% экономического прироста в год. (Возможно, что при этом не доучтена степень воздействия производственного травматизма и профзаболеваний на сокращение сроков активной жизни. Вероятно, они превышают последствия заболеваний малярией вследствие непосредственной и всеобщей зависимости от производства. - прим. автора).

Заметьте, что это динамичная стоимость, и она может служить дополнением к типу расчетов, произведенных Ли и его группой. Хотя приведенные выше цифры не выглядят так драматически, как связанные с малярией в Африке, это все же весьма заметное экономическое воздействие на развивающийся мир, тем более, если учесть присущие исследованиям недооценки. И несмотря на существование свидетельств того, что воздействие производственных условий является одним из важнейших факторов сокращения активной производственной жизни в развивающихся странах, недавний обзор литературы по вопросам зависимости экономического развития от состояния охраны ни словом не обмолвился об этой проблеме.

## У. НОВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИССЛЕДОВАНИЙ И ПОЛИТИКИ

В то время, как проведено множество исследований, касающихся экономического анализа специфических проблем в области охраны труда на производстве, не появилось еще ни одного всеобъемлющего. С помощью настоящей работы предпринимается попытка закрыть хотя бы некоторые из прорех в литературе или стянуть вместе отдельные лоскутки. Однако в этом направлении предстоит сделать еще очень многое. В заключительной главе мне хотелось бы указать на некоторые из вопросов, требующих дальнейшего изучения. В широком смысле есть три больших проблемы, которые предстоит решить:

как пролить больше света на экономическую роль охраны труда на предприятии, как ответить на драматические изменения, происходящие в настоящее время в мире труда,

как развивать исследования в сфере охраны труда, защиты и вмешательства ее принципов в развивающийся мир.

Ниже следуют детализированные предложения, касающиеся каждой из этих проблем.

### *1. Экономика охраны труда и благосостояния работника на уровне предприятия.*

На схеме 1 продемонстрировано современное экономическое восприятие проблемы стимулов для предприятия. Внутри предприятия существуют два препятствия, которые необходимо преодолеть: идентификация косвенных потерь, являющихся результатом несчастных случаев, и распределение этого вида затрат среди тех, кто ее создает, чтобы образующиеся расходы не обозначались как свалившиеся с неба накладные расходы. Задача общества помимо этого сводится к максимально возможному с практической точки зрения переводу внешних расходов во внутренние, с тем, чтобы стимулы предприятия как можно сильнее соответствовали потребностям всего общества.

В то время, как общее направление деятельности в этой области ясно, детали, как можно достигнуть поставленной цели, пока нет.

а. Надо сделать , чтобы предприятия отдавали себе отчет о касающихся их видах расходов. За последние годы появилось несколько инструментов (имеется виду моделей экономических расчетов, касающихся охраны труда - прим. перев.), которые можно использовать на предприятиях при подсчете скрытой стоимости неудовлетворительного состояния условий труда. Задokumentированы случаи, когда управляющие предприятиями

под воздействием полученных данных с успехом сокращали текучесть кадров, число выходов на работу и другие проявления нездоровья. Но большинство фирм, включая почти все малые и средние предприятия, не пользуются этими инструментами. Это говорит о необходимости смещения фокуса экономической деятельности с начальной фазы разработки моделей расчетов стоимости на вторую - на понимание, почему одни компании их применяют, а другие - нет.

С точки зрения политики становится совершенно ясно: нам нужны новые подходы к мелким и неформальным предприятиям, на которых занято возможно большинство рабочих мира. Правительства должны стать во главе разработок простых, но действенных моделей, которые могли бы помочь высветить не определенную до сих пор стоимость недовольствительных условий труда.

Это важно не только для предпринимателей, но и для рабочих, поскольку информированные рабочие могут стать самыми действенными пропагандистами идеи улучшения условий труда. В то же самое время экономические перспективы для существующих общин и регионов нужно дополнять за счет программ охраны труда в промышленности и сельском хозяйстве, за счет создания центров охраны труда в общинах. Чтобы превратить знания в конкретные дела, важно довести до всеобщего сознания мысль о том, что сделка между здоровьем и экономической жизнеспособностью не столь убедительна, как считают многие, и в некоторых случаях вообще не срабатывает.

в. Проблема подсчетов. Как уже говорилось ранее в данной работе, большая часть человеческих ресурсов, включая вопрос сохранения здоровья на рабочих местах, страдает из-за неадекватности существующих методов подсчета. В таком случае возникает серьезный вопрос: могут ли бухгалтеры выработать новую группу документов, в которых фиксировалась бы вся экономическая отдача от инвестиций в рабочих и в условия их труда. Эта - сфера, сотрудничество в которой между экономистами и бухгалтерами было бы плодотворным.

с. Качественные аспекты стоимости на предприятиях. Подход, рассчитанный на приращение прибыли любой ценой, нашедший отражение в схеме 1, в важных аспектах обманчив. Расходы, которые несут компании ( а поэтому и получают отдачу от инвестиций в охрану труда), зависят от общей стратегии, которую выбирают для производства. Если главная цель сводится к производству стоимости и если рабочая сила в изобилии, тогда стоимость несчастного случая и профзаболевания будет относительно невысокой. Если, с другой стороны, качество, надежность, производительность и новации ценятся высоко, а возможности рабочей силы находятся на пределе, стоимость нарушений произ-

водственного процесса из-за травм или заболеваний значительно возрастает. В результате из-за выбора фирмой стратегии производства последствия для охраны труда могут быть весьма серьезными. Это в свою очередь порождает вопросы об исследованиях и политике, касающихся факторов, которые оказывают влияние на выбор стратегии. В целом же задача правительств должна сводиться к тому, чтобы заставить все предприятия ценить и уважать возможности своих рабочих и делать все зависящее, чтобы именно к этому сводились приоритеты социальной и экономической политики.

d. Эффективная интернализация расходов и ее пределы. Опыт показывает, что не так просто прибегать к интернализации расходов ради предоставления фирмам стимулов, как показано на схеме 1. Наказывать компанию за то, что уровень ее травматизма превышает средний, значит просто рисковать, что она будет подправлять или уничтожать свои данные. Точно так же осложнять отношения с компаниями из-за разницы между списками поданных в их адрес исков о выплате компенсаций за причиненный вред и числом на самом деле выплачиваемых пособий, значит оказывать минимальное воздействие на стимулирование улучшения охраны труда: слабые положительные связи между компенсационными выплатами и безопасностью труда могут привести к стимулированию сбора и хранения данных, а не к улучшению условий труда. К тому же существуют надежные свидетельства того, что вместо законных выплат компании пытаются “подрегулировать” число исков (требуя от рабочих не подавать их и поскорее выходить на работу в случае нетрудоспособности, несмотря на вред здоровью). В конечном счете, оказывается легче абстрактно оспаривать условия для интерполяции расходов, чем разработать эффективную политику интерполяции. Это область, где дополнительные усилия нужны самым срочным образом, чтобы отделить семена от плевел. Полезной отправной точкой могло бы стать исследование, сравнивающее подлинную эффективность различных национальных и региональных систем компенсации вреда в странах ОСЭР. В каждой из них ведется оживленная дискуссия на эти темы, но пока не было предпринято ни единой попытки сравнить накопленный опыт.

2. *Новые формы трудовых отношений.* Неопределенности, характерные для разных видов собственности на уровне предприятия, существуют на фоне быстро изменяющихся отношений в области занятости, что добавляет новый элемент шаткости. Процент работников в промышленно-развитых странах, которые трудятся в условиях традиционных отношений полный рабочий день, будучи оформленными предпринимателями как положено по закону, падает, а наряду с этим возрастает пропорция субконтрактников, телеработников и квази-самозанятых. Мы уже выяснили, что совокупное воздействие этих форм

занятости отрицательно сказывается на благосостоянии трудящихся. Необходимо провести более сложные исследования для установления факта того, что это влияние на самом деле имеет место, а также причинно-следственной связи, а если она на самом деле имеет место, то по этой проблеме занятости во что бы то ни стало должна начаться политическая дискуссия. Когда бы ни делались предложения о дерегулировании занятости, приватизации государственных предприятий или других способах организации труда, мы обязаны быть готовыми в обязательном порядке ставить вопрос об охране труда. Однако в то же самое время значительная часть проблем перевода занятости в более гибкие формы находятся вне существующих рамок политики, и возникает вопрос, как на них влиять.

Представляется, что две стороны нынешней политики в области занятости - принудительное регулирование и компенсация за причиненный вред - хуже всего адаптируются к ее новому направлению. Как их модифицировать, чтобы работники, вынужденные трудиться в нестандартных условиях занятости, также могли бы получать все полагающиеся выплаты? Чтобы найти ответ на этот вопрос, мы должны объединить четко направленные исследования с социальными размышлениями о создании общественных институтов новых форм. И при появлении инноваций, вводимых правительствами или неправительственными организациями, потребуются усилия для оценки результатов этих нововведений и извлечения уроков.

3. *Экономика охраны труда в развивающемся мире.* Как мы уже видели, исследования стоимости травматизма и профзаболеваний на национальном уровне целиком и полностью касаются развитых стран. Это - серьезный недостаток, имеющий несколько уровней.

а. Стоимость потери трудоспособности и преждевременной смерти, очевидно, будут совершенно другой в развивающихся государствах, но не обязательно - в своей совокупности. Посмотрите, к примеру, на проблему лечения после травмы. В развитых странах пострадавшие обычно проходят стандартный курс лечения в больницах или клиниках, как правило получают выплаты в возмещение за полученный вред от учреждений социального страхования различных форм. Расходы на лечение являются лишь одной из статей стоимости травмы.

На лечение работника с точно такой же травмой в развивающейся стране, в частности, если он или она трудятся на предприятии неформального сектора, вряд ли будут затрачены такие же средства. Хотя потребности здоровья и необходимость реабилитации у них одинаковы, уход за пострадавшим зачастую осуществляется не на профессиональной основе. Возможно - членом семьи. В этом случае оказывающий помощь не получает за

свои услуги никакого вознаграждения, что с экономической точки зрения не означает отсутствия возможной стоимости. Ухаживающий за травмированным может попросить руководство своего предприятия разрешить работать не полный рабочий день или вследствие нарушения привычного жизненного уклада в семье детям будет трудно ходить в школу. Эту стоимость определить еще труднее, чем отраженную в договорах о страховании или медицинских картах больниц, - ее надо исчислять на основе наблюдений или информации из других источников, например, соседей.

В конечном итоге подлинное экономическое развитие - это развитие *человека*, и отдача от деятельности по охране труда должна иметь место на уровне отдельных труженников, их семей и общин.

в. Иногда высказывается мысль о том, что программы улучшения условий труда в развивающихся странах неверно сориентированы и контрпродуктивны. (К сожалению, такой же точки зрения зачастую придерживаются и сами правительства развивающихся стран. - прим. автора). При поверхностном взгляде эти утверждения могут показаться допустимыми, поскольку происходящие изменения к лучшему часто очень дорогостоящи и ресурсы для их претворения в жизнь весьма ограничены. Однако, эти аргументы имеют тенденцию к завышению стоимости и не принимают во внимание получаемые выгоды. Поэтому исследования, устанавливающие связь между охраной здоровья на рабочем месте, вложениями в человеческие и социальные ресурсы, а также в общее экономическое развитие, оказывают значительное воздействие на ведущие споры по поводу новой политики.

с. Понимание характера стоимости в развивающихся странах столь же важно и по тем же самым причинам, что и в промышленно-развитом мире, поскольку оно содействует становлению политики по созданию более здорового климата на производстве. Так как условия труда являются продуктом экономических сил, определение направления действия и мощи этих сил является шагом к получению гарантии успеха их вмешательства. Кроме того в условиях ограниченных ресурсов ( а ресурсы всегда ограничены) полезно знать, где находятся самые крупные источники расходов. Политика охраны труда не должна проводиться втемную по обеим сторонам линии, делящей мир на Север и Юг.

d. С общей точки зрения необходимость охраны здоровья и благосостояния человека на производстве является частью общего стремления к достижению непрерывного экономического развития. Существующие указатели непрерывности развития указывают на ресурсы, не принадлежащие к человеческому роду. Но, безусловно, столь же важно, чтобы производство не сужало человеческих возможностей. В глобальной экономике

процесс непрерывности развития измеряется потреблением, поскольку производство пересекло государственные границы и в основном порождает требования потребителя. Характерно, что показатели непрерывного развития созданы путем подсчета стоимости ресурсов, расходуемых на производство товаров, и определяются как шкала потребностей и средств их удовлетворения. Мы в этот расчет должны включить также и стоимость охраны человеческую ресурсов. Но это окажется возможным только в том случае, если сумеем создать надежную систему расчетов стоимости, связанной с человеческой деятельностью во всей глобальной производственной цепи. На практическом уровне потребители в разных странах должны знать полную стоимость товаров, которые они потребляют, с тем, чтобы наряду с глобальной торговлей существовала и глобальная ответственность.

### **Послесловие от переводчика**

Настоящая работа Питера Дормана названа обзором, поскольку она построена на изученных им 65 работах различных авторов, взгляды которых приведены в ней в той или иной форме, и документов национальных и международных организаций. В переводе ее на русский язык мы не приводим списка фамилий и названий использованных работ, тем более, что все они написаны на английском. Полагаем, что практикам, занимающимся проблемами охраны труда, эти авторы и названия их трудов помогут мало, а специалисты-исследователи могут при желании получить этот список в московском бюро Международной организации труда.