Прикладная эконометрика, 2021, т. 61, с. 62–88.

Applied Econometrics, 2021, v. 61, pp. 62–88.

DOI: 10.22394/1993-7601-2021-61-62-88

В. В. Карачаровский, Е. С. Вакуленко¹

Подходы к измерению теневой цены индивидуальных каналов мобильности по заработной плате

Статья посвящена моделированию ожидаемого работниками в долгосрочном периоде уровня заработной платы в зависимости от событий в их жизни или в обществе (каналов мобильности по заработной плате), с ориентацией на которые формируются соответствующие ожидания. Для разных типов каналов мобильности рассчитывается теневая цена как стоимостное выражение сложившихся среди работников представлений об их ожидаемой выгоде либо возникающих у работодателей, государства или общества издержек в связи с необходимостью сохранения легитимности соответствующих каналов в глазах работников. Предлагаются два подхода к измерению теневой цены: (а) как социальной характеристики, отражающей отличие ожиданий, связанных с использованием каналов мобильности, от нижней границы общественных ожиданий; (б) как характеристики, учитывающей различие индивидуальных ожиданий и прогноза заработной платы, построенного исходя из минимальных жизненных шансов индивида на рынке труда. Наряду с классическими каналами мобильности по заработной плате, рассматриваются каналы, связанные с расчетом на «охранительную» политику государства по отношению к материальному благополучию работников. Анализ базируется на данных массового опроса населения на основе общероссийской репрезентативной квотной выборки.

Ключевые слова: теневая цена; социальная мобильность; социальные изменения; заработная плата; рациональные ожидания; адаптивные ожидания.

JEL classification: J31; J38; D84; Z13.

1. Введение

Мобильность является одним из системообразующих факторов, управляющих развитием рынка труда. Данному вопросу посвящены крупные комплексные исследования (Мобильность и стабильность..., 2017), в которых отдельное внимание уделяется мобильности по заработной плате (Лукьянова, 2017). У рассматриваемого феномена есть две стороны, одна из которых — рыночные эффекты, создаваемые

¹ **Карачаровский Владимир Владимирович** — Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Москва; vvk@hse.ru.

Вакуленко Елена Сергеевна — Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Москва; evakulenko@hse.ru.

мобильностью — изучается достаточно подробно, а другая — насколько существующие каналы мобильности оправдывают общественные ожидания — до сих пор мало затронута исследователями. И общество, и работодатели заинтересованы в эффективности каналов мобильности не меньше, чем работники. По крайней мере, эти каналы не должны проигрывать «слепым» инструментам обретения индивидуального успеха, таким как «удача, происхождение или связи» (Alesina, Angeletos, 2005, p. 960). Важно, чтобы существовало соответствие приносимой мобильностью отдачи ожиданиям работников. В противном случае соответствующий канал мобильности утратит свою легитимность. При определенных условиях это может не вызывать опасений у работодателя, однако может быть неприемлемым для государства и общества, заинтересованных в общественных эффектах, создаваемых каналами мобильности (например, повышение культурного уровня и образованности работников, снижение социальной напряженности). В этом смысле можно говорить о существовании теневой цены (см., например (Sau, 1971, p. M139)) каналов мобильности по заработной плате как количественной меры их общественной легитимности или престижности в глазах работников.

Работая с категорией теневых цен, мы получаем возможность изучения расхождений между рыночными (фактическими) и общественными (требуемыми для сохранения легитимности протекающих процессов) значениями показателей рынка труда. Такие расхождения вполне реалистичны и могут быть обусловлены тем, что сложившееся на рынке труда равновесие является «навязанным» элитами (Gramsci, 1971; Katz, 2006). Теневая цена является латентным управляющим параметром, который определяет мотивацию экономических агентов, но при этом не отражен как таковой в рыночной цене труда.

Исследование ожиданий позволяет расширить привычный набор каналов мобильности по заработной плате. К ним традиционно относят повышение уровня образования или квалификации, смену профессии, места работы или позиций внутри организации. Мобильность по заработной плате может быть также связана со специфическими формами капитала, такими как социальный, культурный или символический (Бурдье, 2002). Вместе с тем, обычно не рассматриваются ожидания по заработной плате, связанные с расчетом работника на общественные явления, «охраняющие» привычный для него эталон социального устройства, что весьма типично для России. Существуют как минимум два источника таких ожиданий. Первый из них — значительная роль этакратической² природы социальной мобильности в России как «организуемой сверху селекции наиболее послушных и преданных системе людей» (Шкаратан, 2000, с. 78), как награды за лояльность (государству, руководству) или как отражение веры индивида в последующее признание его личных заслуг (теми же субъектами власти). Вторым каналом таких ожиданий является память посткоммунистических обществ о ключевой идее их недавнего прошлого — социальной справедливости (Kluegel, Mason, 2004). Трудовая мобильность в этом контексте имеет дополнительную смысловую нагрузку, связанную с ожиданием возврата утраченной справедливости вознаграждения за труд за счет перемен в государственной политике.

Если «охранительные» каналы формирования ожиданий по мобильности охватывают значительные слои населения, то утрата их общественной легитимности (предпосылки для этого создаются при расхождении ожиданий и рыночных реалий) может иметь ощутимые

² Подробнее о феномене и концепциях «этакратизма» или «стэйтизма» см. в работах (Кастельс, 2000; Шкаратан, 2009).

последствия — рост социального напряжения, забастовки, падение производительности труда, саботаж.

В статье предложены два подхода к измерению теневых цен эконометрическим способом.

В рамках первого подхода теневая цена каналов мобильности определяется через регрессионный коэффициент при соответствующих фиктивных переменных в модели Минцера для ожидаемой заработной платы на интервале 5 лет. Рассматриваются два случая, когда среди регрессоров используется либо заработная плата в текущий период, либо регрессионный остаток модели Минцера для текущей заработной платы. Второй случай позволяет, во-первых, смягчить (при определенных условиях) проблему эндогенности, возникающую при использовании в качестве регрессора фактической заработной платы, а во-вторых, учесть «индивидуальную премию», связанную с возможным действием факторов, не включенных в стандартную модель Минцера (таких, как социальный, культурный и символический капиталы)³. Теневая цена при расчете таким способом имеет смысл ожидаемого прироста заработной платы над некоторой нижней границей, заданной ожиданиями депривированной или наиболее инертной части общества, служащей в модели базовой группой для сравнения.

Второй подход основан на построении прогноза индивидуальной заработной платы на исследуемом временном горизонте в предположении отсутствия у индивида дополнительной профессиональной или социальной активности (сверх уже реализованной) с последующим сравнением полученной прогнозной величины с ожидаемой заработной платой, связанной с тем или иным каналом мобильности. Данный подход определяет теневую цену не через отклонение ожидаемой заработной платы от нижней границы общественных ожиданий, которая является субъективной величиной, но через расхождение ожиданий с объективно заданными минимальными жизненными шансами индивида на рынке труда.

Настоящая статья впервые исследует каналы мобильности по заработной плате в терминах теневых цен, что позволяет измерить латентные параметры функционирования рынка труда, обуславливающие спрос на каналы мобильности, получить количественные критерии устойчивости системы социальной мобильности, сложившейся на российском рынке труда.

2. Литература

Логика использования теневых цен при анализе социальной мобильности. Вопрос о том, насколько справляются со своей функцией доступные на российском рынке труда каналы мобильности, требует двустороннего взгляда — со стороны рынка и со стороны общества. Недостаточно расчетов только фактической отдачи, приносимой каналами мобильности, поскольку в данном случае не учитывается соответствие этой отдачи общественным ожиданиям. Именно эту информацию позволяет дать анализ теневых цен.

Проблематика расширения запросов работников к качеству найма достаточно давно поднимается на общефилософском уровне. Дискутируются вопросы об эволюции «отношений трудового найма в отношении участия» (Горц, 2010, с. 31–32), о возрастании значения «инвестиционного» компонента заработной платы, не связанного с производительностью труда

³ В некоторых работах, например (Besley et al., 2017), остаток в модели Минцера интерпретируется как мера компетенций.

(Мюллер-Армак, 2007, с. 65–66), о фундаментальной трансформации рынка труда в контексте концепции «конца общества труда», феномена «неработающих рабочих» (Федотова, 2005, с. 18–23, 350–358).

Развитые каналы социальной мобильности позволяют либерализовать взгляд работников на справедливость процедур распределения и неравенство, создавая ощущение его преодолимости посредством личных усилий (Wegener, 1991; Schneider, 2012; Gimpelson, Monusova, 2014). Выдвигается гипотеза о существовании «субститутов» мобильности по заработной плате, снижающих требования к вознаграждению за усилия, таких как «внутренняя мотивация» работника (Vecchetti et al., 2013). Сопоставление мобильности по заработной плате и динамики добавленной стоимости является важным направлением макроэкономических обобщений, позволяющих оценивать наличие системного дисбаланса на рынке труда (Kapeliushnikov, 2015).

Анализ рынка труда весомо дополняют исследования, фокусирующиеся на идее сравнения фактических показателей результативности индивидуальных усилий и «справедливых» (эталонных) показателей (Jasso, 2008; Whitmeyer, 2004). Такой подход позволяет измерить величину отклонения рыночной цены труда от его субъективно-воспринимаемой справедливой цены. Ввод в анализ такого рода субъективных величин ценен тем, что позволяет измерить отклонение параметров рынка труда от некоего социального эталона, выявив степень накопленной напряженности, которая способна привести к ощутимым социально-политическим последствиям.

Теневые цены находятся в ряду показателей, использующихся для альтернативного взгляда на рыночные цены, когда «их использование <...> может привести к решениям, не отвечающим интересам общества» (Виленский и др., 2008, с. 119). В частности, такое свойство рабочей силы, как готовность двигаться в заданных каналами мобильности направлениях, приобретая новые, важные с точки зрения социума качества, не будет получено обществом и государством или будет получено в недостаточном объеме, если рыночные реалии будут менее привлекательными, чем ожидаемые выгоды. Таким образом, выгоды, которые ожидают получить работники, выступают для государства и общества в качестве издержек, необходимых для того, чтобы каналы мобильности не утратили свой престиж.

В этом смысле процессы движения рабочей силы имеют не только рыночную, но и общественную составляющую. Их результаты должны измеряться с точки зрения не только коммерческой, но и общественной эффективности как инструмента мониторинга и предупреждения утраты общественной легитимности (или общественного престижа) теми или иными социальными институтами (Лившиц, 2007; Виленский и др., 2008, с. 119–122, 418–430; Karacharovskiy, Shkaratan, 2017, p. 163–164).

Можно говорить не только о теневых ценах, но и о теневой выгоде, теневых ставках, причем как для торгуемых, так и для неторгуемых на рынке благ (Sau, 1971; Weckstein, 1972; Campbell, 1981; Smith, 1987). В научной литературе все чаще разрабатываются идеи применения аппарата теневых цен к классам благ со специфическими свойствами, например, к благополучию как сложной «многомерной» аналитической конструкции (Munda, 2014) или к этическим категориям, таким как мораль (Eisenhauer, 2006). Сеть каналов трудовой мобильности, рассматриваемая с позиций социальных ожиданий, относится к тому же ряду сложно сконструированных благ, охватывающих разные общественные подсистемы.

Общие подходы к измерению теневых цен. При важности теневой цены как аналитической категории, ее эмпирическое измерение встречает целый ряд методологических

сложностей. Наиболее распространенными методами ее измерения являются методы «условной оценки» (contingent valuation) и «гедонистического ценообразования» (hedonic pricing).

Метод условной оценки построен на концепции «готовности платить» (willingness-to-pay). Его основой является анализ гипотетической ситуации, в которой респондент определяет справедливую цену рассматриваемого блага (Gregory, Furby, 1987; Diamond, Hausman, 1994; McFadden, 1994; Champ et al., 2002). Например, измерить теневую цену повышения квалификации можно с помощью вопроса, какую сумму индивид готов потратить на соответствующие курсы в своей организации. При использовании этого метода исследователь вынужден полагаться на релевантность декларативных ответов респондентов.

Метод «гедонистического ценообразования» состоит в построении регрессии, оценивающей влияние различных факторов, в том числе неторгуемых активов, на рыночную стоимость того или иного блага (Kask, Maani, 1992; Sirmans et al., 2005). Принципиально, чтобы оцениваемое нерыночное благо являлось составной частью крупного блага с известной рыночной стоимостью. Метод может быть применен при решении самых разных отраслевых или секторальных задач, см., например, (McConnell, Walls, 2005).

Именно логика «гедонистического ценообразования» взята за основу в настоящем исследовании. Идея состоит в оценивании регрессионной модели «гедонистического» формирования цены труда на основе уравнения Минцера (Mincer, 1974). В качестве зависимой переменной используется ожидаемая на определенном интервале времени заработная плата, а в число факторов модели вводятся каналы мобильности, посредством которых индивид рассчитывает прийти к ожидаемому значению заработной платы. В отличие от уравнения Минцера с рыночной заработной платой, уравнение с ожидаемой заработной платой показывает не фактический, а желаемый, приносящий удовольствие (hedonic) вклад в цену труда компетенций и усилий работника. Это и есть размер теневой выгоды, которая делает в сознании работника престижными соответствующие каналы мобильности (усилия, начинания).

3. Методология и данные⁴

Расчеты базируются на данных представительного опроса населения, проведенного в мае—июне 2018 года на основе общероссийской репрезентативной квотной выборки. Выборка включает 7 федеральных округов, 21 типичный для них субъект РФ, 106 населенных пунктов, в том числе Москву и Санкт-Петербург. Массив данных содержит специализированный блок о фактических и ожидаемых заработных платах, индивидуальных инфляционных ожиданиях, событиях в жизни респондента или в обществе (открытый вопрос), с которыми связываются будущие изменения доходов. Объем выборочной совокупности — 700 респондентов в возрасте 18 лет и старше. Поскольку в данных есть пропуски, модели оценивались на меньшем количестве наблюдений. Отдельно тестировался вопрос о смещении оценок регрессии из-за наличия пропущенных значений. Описательные статистики входящих в анализ переменных представлены в Приложении (табл. П1).

⁴ Всю дополнительную статистику и промежуточные вычисления, не включенные в текст, авторы готовы предоставить по запросу.

Предметом исследования является измерение теневой цены каналов мобильности по заработной плате. Эмпирической основой для него служит классификация указанных респондентами событий, формирующих ожидания по заработной плате через 5 лет (табл. 1).

Классификация включает четыре типа каналов мобильности, выделенных по двум критериям: локус формирования ожиданий (внешний — уровень страны, предприятия, или внутренний — индивидуальный уровень, домохозяйство) и источник изменений (целенаправленные усилия, или инерция, «колея»).

Таблица 1. Классификация каналов формирования ожиданий по заработной плате

Источник изменений	Локус ожиданий	
	Внешний	Внутренний
Планируемые, целенаправленные изменения	<p><i>K1-1. Расчет на перемены в государстве (12%)</i></p> <p>Изменения или «прорывы» в реализации государственной политики, повышение уровня жизни населения, экономический рост, снятие санкций</p>	<p><i>K1-2. Классические каналы мобильности (31%)</i></p> <p>(а) Получение более высокой должности;</p> <p>(б) Смена места работы, открытие собственного дела;</p> <p>(в) Повышение уровня образования, квалификации</p>
Естественные, инерционные изменения	<p><i>K2-1. Мобильность как инерция, «колея» (25%)</i></p> <p>Оценка руководством профессиональных заслуг и повышение заработной платы в организации, улучшение положения дел на предприятии</p>	<p><i>K2-2. «Демографическая граница» ожиданий (32%)</i></p> <p>(а) Изменения демографического статуса индивида;</p> <p>(б) Изменения структуры и бремени домохозяйства, ожидание определенных событий в жизни семьи</p>

Примечание. Для каждого канала мобильности приводится соответствующая доля респондентов, ответивших на вопрос.

Представители группы K1-1 (12%) связывают ожидаемые изменения заработной платы с наступлением качественных перемен в стране, которые приведут к изменению их статусных позиций или увеличат выгоды от текущей позиции. В подобных ожиданиях выражен спрос на специфический тип общественных благ — «охранительные» блага — являющихся ключевыми для этатрагических обществ XX века. Связанные с этим каналом мобильности усилия индивидов проявляются прежде всего в нерыночных формах, таких как, например, голосование на референдуме, на выборах руководства.

Представители группы K1-2 (31%) связывают свои ожидания с использованием классических каналов мобильности — смена места работы, региона, должностной позиции, профессии, повышение уровня образования и квалификации, открытие собственного предприятия. Это ожидания наиболее активного на рынке труда сегмента рабочей силы, представители которого делают главную ставку по приращению своего заработка на целенаправленные личные усилия. В таблице 1 перечисленные каналы мобильности разделены на три подгруппы K1-2а, б, в.

Респонденты, принадлежащие к группе K2-1 (25%), проецируют ожидания на уровень организации, в которой работают, предполагая наступление относительно небольших, плавных

изменений. Интересно, что такие ожидания связаны с верой в результативность пути, выбранного когда-то в прошлом, или в «оценке по достоинству» собственных заслуг руководством. По своему социальному содержанию — это ставка на «колею», «инерцию» в развитии (Нуреев, 2010; Аузан, 2017).

Наконец, представители группы K2-2 (32%) рассматриваются как носители минимального, «естественного» уровня ожиданий. Такие респонденты связывают шансы мобильности по заработной плате либо с изменениями своего демографического статуса (возраст, выход на пенсию, профессиональная болезнь), либо с изменениями в структуре домохозяйства (взросление детей, вступление в брак, перераспределение бюджета времени в семье).

Отметим две особенности, связанные с характером ожиданий, свойственных представителям групп K2-1 и K2-2. Во-первых, эти ожидания гипотетически невелики и сопоставимы между собой по уровню. Во-вторых, в группе K2-2 логично выделить и рассмотреть отдельно две подгруппы: (а) индивиды, чье будущее в значительной степени предопределено неизбежными демографическими изменениями (пенсионный и предпенсионный возраст); (б) индивиды, чьи ожидания имеют в большей степени субъективную природу, связанную с образом их жизни и мышления. Эта особенность делает группу K2-2б похожей на группу K2-1.

В целом по выборке средний ожидаемый номинальный прирост заработной платы на интервале 5 лет составляет 43.1% (медианный прирост — 33.3%). Доля респондентов, ожидающих сокращения либо нулевой прирост заработной платы — 11.4% и 7.1% соответственно.

Первый подход: измерение теневой цены как социальной характеристики. В данном подходе расчет теневой цены каналов мобильности по заработной плате базируется на оценке коэффициентов при соответствующих фиктивных переменных, включаемых в модель взаимосвязи ожидаемой заработной платы с классическими факторами модели Минцера, а также с текущим уровнем заработной платы (случай 1) или с индивидуальной премией — компонентом заработной платы, не объясненным образованием и возрастом индивида (случай 2).

Случай 1. В данном подходе оценивается модель для ожидаемой индивидом заработной платы через 5 лет:

$$\ln W_{i,5}^e = \alpha + \delta \ln W_{i,0} + \sum_{m=1}^5 \gamma_m \text{Channel}_{mi,0} + \beta_1 E_{i,0} + \beta_2 AGE_{i,0} + \beta_3 AGE_{i,0}^2 + \sum_{k=4}^K \beta_k Z_{ki,0} + \varepsilon_{i,5}, \quad (1)$$

где $\ln W_{i,5}^e$ — логарифм ожидаемой респондентом i заработной платы через 5 лет (период 5), дефлированный на ожидаемое изменение уровня цен, исходя из вопроса в анкете: «Как Вы думаете, на сколько процентов через 5 лет вырастут цены на привычный для Вас набор товаров и услуг, которыми Вы пользуетесь ежедневно?»⁵; $\ln W_{i,0}$ — логарифм заработной платы респондента на момент опроса (период 0), т. е. текущая заработная плата. Включение текущей заработной платы позволяет учесть тот факт, что ожидаемые заработки зависят от базы. Можно полагать, что чем больше текущие заработки, тем больше и ожидаемые⁶.

⁵ Вообще говоря, в данном подходе дефлирование не должно оказывать влияния на расчет теневой цены, поскольку она определяется в относительных единицах, как добавка к ожидаемой заработной плате для базовой группы, которая также дефлируется.

⁶ Здесь можно провести аналогию с моделями экономического роста. Текущий темп роста определяется предыдущими значениями (Barro, Sala-i-Martin, 1991).

Здесь и далее $E_{i,0}$ — фиктивная переменная на наличие у индивида высшего образования; $AGE_{i,0}$ и $AGE_{i,0}^2$ — возраст и возраст в квадрате; $Z_{ki,0}$ — набор других факторов модели, а именно набор фиктивных переменных: пол респондента, наличие подчиненных, социально-профессиональная группа по укрупненным группировкам Общероссийского классификатора занятий (ОКЗ), регион проживания⁷. Коэффициенты модели $\alpha, \delta, \gamma_1, \dots, \gamma_5, \beta_1, \dots, \beta_K$ подлежат оцениванию, $\varepsilon_{i,5} \sim \text{i.i.d. } N(0; \sigma_i^2)$ — случайная ошибка регрессии.

$Channel_{mi,0}$ — это набор из 5 фиктивных переменных, характеризующих каналы формирования ожиданий (или каналы мобильности) по заработной плате: К1-1, К1-2а, б, в, К2-1 согласно классификации, приведенной в табл. 1⁸. Коэффициент регрессии при соответствующем канале определяется следующим образом:

$$\ln(Wr_{i,5}^e | Channel_{mi,0} = 1) - \ln(Wr_{i,5}^e | Channel_{mi,0} = 0) = \ln \left(\frac{Wr_{i,5}^e | Channel_{mi,0} = 1}{Wr_{i,5}^e | Channel_{mi,0} = 0} \right) = \gamma_m.$$

Назовем величину (2) теневой выгодой, имеющей смысл процентного прироста ожидаемой заработной платы, связываемой респондентом с определенным каналом мобильности, формирующим соответствующие ожидания:

$$\left(\frac{Wr_{i,5}^e | Channel_{mi,0} = 1}{Wr_{i,5}^e | Channel_{mi,0} = 0} - 1 \right) \cdot 100\% = (\exp(\gamma_m) - 1) \cdot 100\%. \quad (2)$$

Напомним, что социальный смысл величины, по отношению к которой рассчитывается прирост — это нижняя «демографически обусловленная» граница ожиданий, свойственная депривированным социальным группам, например, лицам предпенсионного возраста или представителям домохозяйств с низким душевым доходом и высокой иждивенческой нагрузкой. Теневая цена при таком подходе имеет смысл *социетальной характеристики*, представляющей собой количественную меру выгоды от использования канала мобильности по отношению к возможностям, доступным на нижних позициях социальной структуры.

Модель (1) напоминает модель Минцера для заработной платы (Mincer, 1974). Существенная разница состоит в том, что зависимая переменная — ожидаемая заработная плата. В модели (1) явно присутствует проблема мультиколлинеарности, поскольку текущая заработная плата ($\ln W_{i,0}$), согласно модели Минцера, определяется теми же факторами, которые уже включены в модель (1), кроме фактора каналов мобильности. Для решения этой проблемы предлагается рассмотреть второй вариант решения поставленной задачи.

Случай 2. В данном случае измерение теневой цены проходит в два этапа. На первом шаге оценивается уравнение текущей заработной платы:

$$\ln W_{i,0} = \alpha' + \mu \ln hour_{i,0} + \beta_1' E_{i,0} + \beta_2' AGE_{i,0} + \beta_3' AGE_{i,0}^2 + \sum_{k=4}^K \beta_k' Z_{ki,0} + \nu_{i,0}. \quad (3)$$

⁷ Регионы объединены в группы по принадлежности к ФО. В качестве регрессоров также тестировались переменные семейного положения и наличия детей, но их влияние оказывалось незначимым во всех спецификациях. Это вполне стандартный набор факторов для модели Минцера (Heckman et al., 2006).

⁸ Подход реализуется с двумя вариантами выбора базовой группы. В одном варианте в качестве базовой используется группа К2-2, в другом варианте — подгруппа К2-2а, при этом подгруппа К2-2б объединяется с группой К2-1.

В (3) включены те же факторы, что и в уравнение (1), исключая каналы мобильности и дополнительно включая логарифм фактически отработанного количества часов, $v_{i,0} \sim \text{i.i.d. } N(0; \sigma_i^2)$ — случайная ошибка регрессии. После оценивания уравнения (3) методом наименьших квадратов (OLS) проводится разложение наблюдаемого логарифма заработной платы на предсказанную по модели величину ($\ln \hat{W}_{i,0}$) и остаток ($e_{i,0}$): $\ln W_{i,0} = \ln \hat{W}_{i,0} + e_{i,0}$. Остаток модели (3) назовем *индивидуальной премией*, которая не объясняется включенными в регрессию факторами модели. По построению остаток регрессии ортогонален факторам модели.

На втором шаге оценивается модель для логарифма ожидаемой заработной платы с включением вместо логарифма текущей заработной платы остатка модели (3) или индивидуальной премии⁹:

$$\ln W_{i,5}^e = \tilde{\alpha} + \theta e_{i,0} + \sum_{m=1}^5 \tilde{\gamma}_m \text{Channel}_{mi,0} + \tilde{\beta}_1 E_{i,0} + \tilde{\beta}_2 AGE_{i,0} + \tilde{\beta}_3 AGE_{i,0}^2 + \sum_{k=4}^K \tilde{\beta}_k Z_{ki,0} + \varsigma_{i,5}, \quad (4)$$

где $\varsigma_{i,5}$ — случайная ошибка регрессии, а $\tilde{\alpha}, \theta, \tilde{\gamma}_1, \dots, \tilde{\gamma}_5, \tilde{\beta}_1, \dots, \tilde{\beta}_K$ — коэффициенты модели. В уравнении (4) решена проблема мультиколлинеарности, но при этом меняется смысл коэффициентов при переменных из уравнения (3). Коэффициенты $\alpha, \theta, \beta_1, \dots, \beta_K$ из модели (1) показывают эффект влияния каждой из переменных на ожидаемую заработную плату, очищенный от ожиданий, обусловленных текущим уровнем заработной платы. Коэффициенты $\tilde{\alpha}, \theta, \tilde{\beta}_1, \dots, \tilde{\beta}_K$ из модели (4), напротив, включают в себя вклад соответствующих переменных не только в ожидаемый, но и в текущий уровень заработной платы, оцениваемый из уравнения (3), поэтому их оценка смещена по сравнению с оценкой по модели (1). Покажем это. Подставим оценки уравнения (3) с учетом остатка в уравнение (1) и приведем подобные члены:

$$\begin{aligned} \ln W_{i,5}^e &= (\alpha + \delta \hat{\alpha}') + \sum_{m=1}^5 \gamma_m \text{Channel}_{mi,0} + (\beta_1 + \delta \hat{\beta}_1') E_{i,0} + \\ &+ (\beta_2 + \delta \hat{\beta}_2') AGE_{i,0} + (\beta_3 + \delta \hat{\beta}_3') AGE_{i,0}^2 + \sum_{k=4}^K (\beta_k + \delta \hat{\beta}_k') Z_{ki,0} + \delta (\hat{\mu} \ln \text{hour}_{i,0}) + \delta e_{i,0} + \varepsilon_{i,5}. \end{aligned} \quad (5)$$

Переменная фактически отработанного рабочего времени уходит в случайную ошибку, поскольку не включается в уравнение (4). Коэффициент при переменной индивидуальной премии должен быть таким же, как и при логарифме текущей заработной платы в уравнении (1). В уравнении (5) показано смещение коэффициентов для каждой переменной. При этом интересующие нас коэффициенты при фиктивных переменных каналов мобильности в моделях (1) и (4) должны быть примерно одинаковыми.

Модели (1), (3) и (4) оцениваются также методом инструментальных переменных (IV). В качестве инструмента для переменной образования используется фиктивная переменная *наличие высшего образования у обоих родителей*.

Для учета смещения в коэффициентах моделей (2) и (4), связанных с пропусками в данных об ожидаемой заработной плате, оценивалась модель Хекмана, в которой уравнение отбора характеризует наличие ответа на вопрос об ожидаемой заработной плате, а уравнение

⁹ Остаток условно называется «премией». В общем случае эта величина может быть отрицательной.

интенсивности — логарифм ожидаемой заработной платы. В качестве регрессоров в уравнение отбора включены: возраст респондента, фиктивная переменная места проживания респондента (1 для мегаполисов и региональных центров), фиктивная переменная социально-профессиональной группы респондента (1, если респондент принадлежит к рабочим). Все эти переменные оказались высоко значимыми. Оценивание соответствующей системы уравнений двумя способами (метод максимального правдоподобия и двухшаговый метод наименьших квадратов) показало, что уравнения отбора и интенсивности являются независимыми¹⁰. Следовательно, отказ от ответа на вопрос об ожидаемой заработной плате можно считать случайным, и коррекция коэффициентов на смещение отбора не требуется.

Второй подход: измерение теневой цены, учитывающей различие индивидуальных жизненных шансов. В рамках данного подхода теневая цена каналов мобильности рассчитывается как превышение ожидаемой индивидом заработной платы над ее прогнозным значением, полученным для гипотетического случая, когда изменение заработной платы со временем определяется только возрастом индивида. Предскажем для каждого индивида ожидаемую заработную плату через 5 лет, используя оценки уравнения (3), считая, что изменится только возраст.

I. Без учета индивидуальной премии:

$$\ln \hat{W}_{i,5}^I = \hat{a} + \hat{\beta}_1 E_{i,0} + \hat{\beta}_2 (AGE_{i,0} + 5) + \hat{\beta}_3 (AGE_{i,0} + 5)^2 + \sum_{k=4}^K \hat{\beta}_k Z_{ki,0} . \quad (6)$$

II. С учетом индивидуальной премии:

$$\ln \hat{W}_{i,5}^{II} = \hat{a} + \hat{\beta}_1 E_{i,0} + \hat{\beta}_2 (AGE_{i,0} + 5) + \hat{\beta}_3 (AGE_{i,0} + 5)^2 + \sum_{k=4}^K \hat{\beta}_k Z_{ki,0} + e_{i,0} , \quad (7)$$

где $e_{i,0}$ — остатки модели (3).

В случае учета индивидуальной премии в предсказанные значения включаем ненаблюдаемые факторы в модели и, по сути, переносим наблюдаемое «облако точек» на 5 лет вперед не по параболе (зависимость от возраста), а с учетом индивидуального отклонения (премии) от нее. Предсказанная ожидаемая заработная плата определяется по формуле: $\hat{W}_{i,5} = \exp(\ln \hat{W}_{i,5})$, где $\ln \hat{W}_{i,5}$ — логарифм предсказанной ожидаемой заработной платы, определенный по формулам (6) или (7). Полученная оценка показывает, какой размер заработной платы ожидал бы индивида через 5 лет, если в течение этого периода он не делал бы ничего дополнительно, кроме того, что позволило ему достичь текущего уровня заработной платы $W_{i,0}$. На том же временном горизонте известны заявленные ожидания индивида по заработной плате, связываемые им с определенным каналом мобильности, с учетом инфляционных ожиданий индивидов, обозначенные выше как $Wr_{i,5}^e$. Теперь можно рассчитать теневую цену соответствующего канала следующим образом:

$$Wr_{i,5}^e - \hat{W}_{i,5} . \quad (8)$$

Теневой выгодой назовем следующую относительную величину:

$$\left(Wr_{i,5}^e / \hat{W}_{i,5} - 1 \right) \cdot 100\% . \quad (9)$$

¹⁰ В тесте Вальда о независимости уравнений статистика $\chi^2(1) = 0.45$, p -значение = 0.5 в модели с базовой заработной платой (1) и $\chi^2(1) = 0.81$, p -значение = 0.368 в модели с премией (4).

Таким образом, данный подход позволяет рассчитать теневые цены каналов мобильности по заработной плате для отдельно взятого индивида. После этого рассчитываем средние значения теневых цен по группам выбранных каналов мобильности. Заметим, что при расчете теневых цен по формуле (8) с использованием оценок (6) или (7) уровень ожидаемых индивидами заработных плат сравнивается не с уровнем ожиданий базовой социальной группы, как в первом подходе, а с минимальными (т.е. определяемыми исключительно возрастными изменениями) *жизненными шансами* индивидов на рынке труда. При смысловой близости подходов теневые цены, рассчитанные с их применением, в общем случае несопоставимы. Каждый из подходов имеет свои преимущества и недостатки. Во втором подходе не учитывается, что ожидания индивидов могут по-разному формироваться для респондентов с различными индивидуальными характеристиками, которые, например, учитываются в первом подходе при оценивании уравнения (3). Преимуществом же второго подхода является то, что теневые цены получаются индивидуальными для каждого респондента, а не едиными для всех, как при первом подходе.

4. Анализ результатов

Оценка уравнения Минцера для текущего уровня заработной платы. Оценка стандартного уравнения Минцера (3) позволяет решить две задачи: во-первых, выявить структуру факторов, определяющих уровень заработной платы; во-вторых, получить основу для прогноза заработной платы, обусловленного изменяющимися во времени характеристиками респондента. Результаты оценивания модели (3) приведены в табл. 2.

В столбцах 1, 2 и 4 даны оценки методом наименьших квадратов (OLS) с различными наборами факторов. Региональный эффект учитывался посредством включения в модель набора из 8 фиктивных переменных, кодирующих укрупненные группировки регионов по принадлежности к ФО. Социально-профессиональные группы учитывались набором фиктивных переменных и представляли собой укрупненные группировки по ОКЗ. Учет фиктивных переменных региона (столбец 2) и принадлежности к социально-профессиональной группе (столбец 4) значительно увеличивает объясняющую силу модели по сравнению со столбцом 1 (R^2 равен 0.302, 0.424 и 0.471 для столбцов 1, 2 и 4 соответственно). Следовательно, результаты в столбце 4 предпочтительнее. В столбцах 3 и 5 приведены оценки методом инструментальных переменных (IV). Здесь также видно, что модель с полным набором факторов (столбец 5) предпочтительнее модели, результаты оценивания которой приведены в столбце 3, по объясняющей силе. Выбирая между оценками в столбцах 4 и 5, предпочтение отдаем столбцу 5, т.к. результаты тестов на IV показывают, что инструмент для высшего образования индивида (наличие высшего образования у обоих родителей¹¹) по части критериев — относительно сильный (F -статистика первого шага для 2SLS гораздо больше 10 (Stock et al., 2002), а также критических значений теста (Stock, Yogo, 2005)). Но, согласно (Lee et al., 2020), инструмент все равно считается слабым, т.к. F -статистика меньше 104.7. Воспользуемся также тестом Anderson–Rubin, который позволяет проверить гипотезу о значимости эндогенного регрессора (наличие высшего образования) в случае слабых инструментов. Результаты проверки этой

¹¹ Образование родителей часто используется в качестве инструмента для образования самого индивида (Heckman et al., 2006).

Таблица 2. Результаты оценивания модели Минцера (3) для текущей заработной платы

Переменные	1 OLS	2 OLS + регионы	3 IV для 2	4 OLS + регионы + профессии	5 IV для 4
Часы работы (логарифм)	0.398*** (0.073)	0.381*** (0.066)	0.389*** (0.069)	0.351*** (0.065)	0.364*** (0.069)
Высшее образование	0.295*** (0.043)	0.285*** (0.037)	0.395*** (0.137)	0.216*** (0.039)	0.319** (0.145)
Возраст	0.036*** (0.009)	0.039*** (0.007)	0.040*** (0.007)	0.037*** (0.008)	0.038*** (0.008)
(Возраст) ²	−0.000*** (0.000)	−0.001*** (0.000)	−0.001*** (0.000)	−0.000*** (0.000)	−0.001*** (0.000)
Мужчины	0.280*** (0.039)	0.251*** (0.036)	0.267*** (0.040)	0.237*** (0.035)	0.253*** (0.041)
Наличие подчиненных	0.214*** (0.049)	0.197*** (0.043)	0.159** (0.063)	0.204*** (0.042)	0.169*** (0.061)
Социально-профессиональные группы	Нет	Нет	Нет	Да	Да
Региональный эффект	Нет	Да	Да	Да	Да
Константа	7.792*** (0.277)	8.166*** (0.255)	8.087*** (0.274)	8.356*** (0.287)	8.256*** (0.318)
Тест Ву–Хаусмана (p -значение)			0.357		0.42
F -статистика первого шага			68.25		63.45
Anderson–Rubin Wald test (p -значение)			0.005		0.029
Число наблюдений	651	651	643	651	643
R^2	0.302	0.424	0.419	0.471	0.467

Примечание. В скобках даны робастные стандартные отклонения в форме Уайта. ***, **, * — значимость коэффициентов на 1, 5 и 10%-ном уровне соответственно.

гипотезы совпадают с тестированием значимости с помощью оценок IV. Поскольку прямого теста на экзогенность инструмента не существует¹², модель (3) оценивается в предположении «достаточной экзогенности» (plausibly exogenous) инструмента (Conley et al., 2012). Однако при различных априорных предположениях на коэффициент γ при инструменте¹³ в случае, когда он включается в модель (3), предположение о «достаточной экзогенности» является неинформативным. Оно приводит к незначимым и неправдоподобным оценкам для коэффициента перед образованием, в отличие от случая, когда инструмент предполагается экзогенным¹⁴. Поэтому в дальнейшем будем ориентироваться на оценки IV.

¹² Тест Ву–Хаусмана, который приводится в табл. 2, лишь косвенно позволяет проверять валидность инструментов.

¹³ Для расчетов использовалась команда *plausexog* в пакете Stata. В методе Union of Confidence Intervals предполагались априорные ограничения на коэффициент $\gamma \in [0; 0.4]$, а в методе Local to Zero Approach предполагалось, что $\gamma \sim N(\delta, \delta^2)$.

¹⁴ Заметим, что у авторов статьи (Conley et al., 2012) в их эмпирическом примере про модель Минцера и инструмент для образования (квартал, в котором рожден индивид), оценки в предположении «достаточной экзогенности» также оказались неинформативными.

Согласно результатам IV (столбец 5), отдача на высшее образование оказалась равна $\exp(0.319) - 1 \approx 0.376$, т.е. заработная плата работников с высшим образованием на 37.6% выше при прочих равных условиях. Увеличение часов работы на 1% вызывает рост заработной платы на 0.36%. Подтверждена квадратичная зависимость уровня заработной платы от возраста респондента. Текущий уровень заработной платы выше для респондентов мужского пола, имеющих на работе подчиненных.

Далее будем использовать оценки, приведенные в столбце 5 табл. 2 для расчета теневых цен в рамках второго подхода и для случая 2 в рамках первого подхода.

Теневая цена как социетальная характеристика: расчет с помощью первого подхода¹⁵. В таблице 3 представлены оценки моделей (1) (столбцы 1, 3–6) и (4) (столбец 2) для логарифма ожидаемой заработной платы респондента. В столбцах 1 и 2 приведены оценки методом наименьших квадратов, а в столбцах 3–6 — оценки методом инструментальных переменных. Оценки премии для столбца 2 — это остатки уравнения (3), оценки которого приведены в столбце 5 табл. 2. Модель целесообразно оценить для двух вариантов выбора базовой группы фиктивной переменной $Channel_{mi,0}$. Модели, приведенные в столбцах 1–3 и 5, оценены с использованием в качестве базовой группы K2-2 (см. обозначения групп в табл. 1), модели, приведенные в столбцах 4 и 6 — с использованием в качестве базовой подгруппы K2-2а. Соответствующие базовые группы обозначаются как «базовая группа 1» и «базовая группа 2». В моделях с первой базовой группой используется исходный вариант фиктивной переменной «Мобильность как инерция – 1» (группа K2-1), а для моделей со второй (усеченной) базой используется расширенная фиктивная переменная «Мобильность как инерция – 2» (группа K2-1 + подгруппа K2-2б), в которую включаются респонденты, выведенные из базовой группы 1.

Сравнивая столбцы 1 и 2, видим, что оценки при индивидуальных характеристиках индивидов (возраст, образование и т.д.) при включении премии вместо текущей заработной платы оказываются смещенными, как указано в формуле (5). Коэффициент при текущей заработной плате практически совпадает с коэффициентом при премии. Также практически совпадают оценки коэффициентов при фиктивных переменных каналов мобильности. Руководствуясь той же логикой, что и раньше, и опираясь на результаты тестов для инструмента («наличие высшего образования у родителей»), снова отдаем предпочтение модели IV. Для интерпретации обратимся к столбцу 3 для реальной заработной платы с текущей заработной платой в качестве регрессоров, оцененной методом IV. В столбцах 5 и 6 приведены результаты для логарифма номинальной ожидаемой заработной платы.

В рассматриваемой модели на ожидаемую заработную плату оказывают значимое влияние пол, уровень образования и социально-профессиональная принадлежность респондента. Респонденты мужского пола с высшим образованием ожидают, при прочих равных условиях, более высокую заработную плату. Оценки данной спецификации модели имеют большее значение R^2 (свыше 0.6), чем для стандартной модели Минцера (табл. 2), поскольку в число факторов включена текущая заработная плата, для учета инерции инерции так же, как и в моделях временных рядов.

Коэффициенты при фиктивных переменных каналов мобильности оказались положительными и значимыми, кроме коэффициента для канала «мобильность как инерция», значимого

¹⁵ Здесь и далее теневые цены и теневые выгоды рассчитываются как помесечные величины (относящиеся к месячному размеру или приросту заработка).

Таблица 3. Результаты оценки модели Минцера (1) и (4) для ожидаемой заработной платы

Переменные	1 OLS, базовая группа 1	2 OLS с инди- видуальной премией, базовая группа 1	3 IV, базовая группа 1	4 IV, базовая группа 2	5 IV с номи- нальной за- работной пла- той, базовая группа 1	6 IV с номи- нальной заработной платой, базо- вая группа 2
Логарифм базовой зарплаты	0.704*** (0.064)		0.657*** (0.067)	0.649*** (0.068)	0.660*** (0.058)	0.650*** (0.059)
Премия		0.726*** (0.064)				
Перемены в государстве	0.161** (0.073)	0.176** (0.073)	0.150** (0.074)	0.237** (0.115)	0.198*** (0.054)	0.288*** (0.088)
Смена места работы / собственное дело	0.140** (0.062)	0.120* (0.062)	0.134** (0.063)	0.224** (0.111)	0.182*** (0.054)	0.275*** (0.091)
Повышение в должности	0.331*** (0.086)	0.320*** (0.087)	0.339*** (0.086)	0.434*** (0.128)	0.324*** (0.079)	0.420*** (0.109)
Мобильность как инерция – 1	0.063 (0.056)	0.063 (0.057)	0.057 (0.057)		0.102** (0.047)	
Мобильность как инерция – 2				0.145 (0.108)		0.179** (0.087)
Повышение уровня образования/квалификации	0.144* (0.080)	0.124 (0.081)	0.162** (0.080)	0.258** (0.124)	0.219*** (0.068)	0.319*** (0.099)
Высшее образование	0.010 (0.045)	0.221*** (0.045)	0.238* (0.141)	0.243* (0.140)	0.142 (0.122)	0.150 (0.123)
Возраст	–0.013 (0.011)	0.016 (0.011)	–0.009 (0.012)	–0.011 (0.012)	–0.006 (0.011)	–0.008 (0.011)
(Возраст) ²	0.000 (0.000)	–0.000** (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)
Мужчины	0.125*** (0.042)	0.314*** (0.039)	0.166*** (0.052)	0.165*** (0.052)	0.159*** (0.046)	0.159*** (0.046)
Наличие подчиненных	0.041 (0.046)	0.186*** (0.046)	–0.017 (0.059)	–0.019 (0.059)	–0.008 (0.051)	–0.011 (0.050)
Социально-профессиональные группы	Да	Да	Да	Да	Да	Да
Региональный эффект	Да	Да	Да	Да	Да	Да
Константа	3.460*** (0.667)	10.228*** (0.237)	3.821*** (0.676)	3.822*** (0.687)	4.064*** (0.592)	4.082*** (0.613)
Тест Ву–Хаусмана (p-значение)			0.08	0.08	0.21	0.18
F-статистика первого шага			51.18	51.59	58.54	58.50
Anderson–Rubin Wald test (p-значение)			0.088	0.081	0.247	0.226
Число наблюдений	425	424	421	421	466	466
R ²	0.644	0.639	0.620	0.621	0.702	0.703

Примечание. В скобках даны робастные стандартные отклонения в форме Уайта. ***, **, * — значимость коэффициентов на 1, 5 и 10%-ном уровне соответственно.

только в моделях с номинальными заработными платами (столбцы 5 и 6 табл. 3). *P*-значения для попарного тестирования равенства коэффициентов при различных каналах мобильности показали, что теневые цены каналов «перемены в государстве», «повышение уровня образования/квалификации» и «смена места работы / собственное дело» статистически неразличимы между собой. Значимо отличается от них только теневая цена канала «повышение в должности» (на уровне значимости 6%). Коэффициенты при фиктивных переменных каналов мобильности статистически неразличимы для идентичных моделей с реальными и номинальными заработными платами (оценки в столбцах 3 и 5, 4 и 6 табл. 3). В качестве проверки робастности авторы пробовали исключать из выборки Москву и Санкт-Петербург, Республику Крым, но никаких значимых различий найдено не было.

Теневая цена как результат сравнения индивидуальных жизненных шансов: расчет с помощью второго подхода. Используя оценки столбца 5 из табл. 2, рассчитаем по формулам (6) и (7) предсказанные ожидаемые заработные платы с учетом и без учета индивидуальной премии, что соответствует исключению и включению в теневую выгоду, приносимую рассматриваемым каналом мобильности, эффекта социального, культурного или символического капитала. Далее вычислим теневые выгоды выбора каждого канала мобильности по формуле (9). Распределения теневых выгод (с учетом индивидуальной премии) отдельно для каждого канала роста представлены на рис. 1.

Рис. 1. Распределения теневых выгод каналов мобильности по заработной плате (с учетом индивидуальной премии).

Цифры в легенде соответствуют следующим каналам мобильности:

- 1 — перемены в государстве; 2 — смена места работы / собственное дело;
- 3 — повышение в должности; 4 — мобильность как инерция;
- 5 — повышение уровня образования/квалификации; 6 — базовая группа 2

Распределение значений теневых выгод для базовой группы имеет нулевое среднее и содержит «всплеск» в области отрицательных значений. Это иллюстрирует специфику данной группы как эталона нижней границы общественных ожиданий, в том числе негативных ожиданий респондентов предпенсионного и пенсионного возраста. Распределение значений теневой выгоды для канала «мобильность как инерция» имеет острый пик около нуля. Этим ожидания данной группы похожи на ожидания базовой группы. Действительно, ожидания, связываемые с «инерцией», не предполагают заметного прироста будущих заработных плат. Контрастно на этом фоне выглядят ожидания, связываемые с каналом мобильности по образованию и повышению квалификации. Распределение теневых выгод для этого канала смещено вправо, и имеет «толстый хвост» в области положительных значений. Тест Колмогорова–Смирнова выявил статистически значимые различия между распределениями теневых выгод базовой группы и остальных каналов мобильности (на 1%-ном уровне), а также между распределениями канала «мобильность по инерции» и остальных каналов (на 5%-ном уровне).

В таблице 4 представлены средние значения исходных (указываемых респондентами в анкете) и расчетных величин заработных плат, теневых цен (8) и теневых выгод (9) для каждого канала мобильности¹⁶. Ключевой величиной при данном подходе служит модельная оценка минимальной ожидаемой на интервале времени 5 лет заработной платы, полученная на основании выражений (6) и (7), т. е. в предположении, что на указанном периоде изменение в заработную плату вносит только демографический статус респондента (переменная возраста в модели Минцера). Соответствующая оценка представляет собой нижнюю границу индивидуальных жизненных шансов. Теневая цена рассчитывается как отклонение от этой нижней границы ожидаемой индивидом заработной платы, связываемой с конкретным каналом мобильности (8). Величина теневой выгоды рассчитывается по формуле (9) и представляет собой альтернативное математическое представление теневой цены в виде процента прироста фактически ожидаемой заработной платы над нижней границей ожиданий. Для сопоставимости с результатами, полученными для первого подхода, теневые цены рассчитываются для двух вариантов базовых групп — базовая группа 1 и базовая группа 2 (образованы, соответственно, группой К2-2 и подгруппой К2-2а по классификации из табл. 1). Фиктивная переменная «Мобильность как инерция – 1» образована группой К2-1, а «Мобильность как инерция – 2» — группами К2-1 и К2-2б.

Обращают на себя внимание следующие результаты, приведенные в табл. 4. Во-первых, фактор учета индивидуальной премии, полученной за обладание индивидом социальным, культурным и/или символическим капиталом, дает заметное смещение оценок теневых выгод. Меньшую из этих величин можно трактовать как «чистую» теневую выгоду, которую соответствующий канал должен принести независимо от предрасположенности индивида к его освоению, например, за счет социальных связей (социальный капитал), личностной подготовленности, зрелости (культурный капитал) или рекомендаций, званий, дипломов и сертификатов (символический капитал).

Во-вторых, рассматриваемый в данном разделе второй подход позволяет оценить величину теневой выгоды канала мобильности, свойственного базовой группе респондентов — эталона нижней границы ожиданий. Видно, что теневые цены и теневые выгоды оказываются для данной группы отрицательными. Это небезынтересный результат, показывающий, что будущее, которое ждет данную группу, лучше ожидаемого. В реальном выражении

¹⁶ Здесь и далее все стоимостные величины рассчитываются в ценах 2018 года, если не указано другое.

Таблица 4. Средние значения заработных плат по группам в зависимости от выбора канала

Показатели	Каналы мобильности							
	Перемены в государстве	Смена места работы/собственное дело	Повышение в должности	Мобильность как инерция – 1	Повышение уровня образования/квалификации	Нижняя граница ожиданий (базовая группа 1)	Мобильность как инерция – 2	Нижняя граница ожиданий (базовая группа 2)
<i>Исходные показатели</i>								
Текущая заработная плата, руб.	28622	34930	51948	29572	30121	31270	33474	22195
Ожидаемая заработная плата, руб.	42922	52015	86926	39112	54500	28436	40035	16794
Реальная ожидаемая заработная плата, руб.	32475	38338	64822	29381	39845	22181	30240	13694
<i>Расчет с учетом индивидуальной премии</i>								
Предсказанная заработная плата, руб.	27605	34086	50966	29239	29706	29185	32700	19801
Теневая цена, руб.	4869	4252	14304	142	10140	–7004	–2460	–6107
Теневая выгода, %	20.7	21.8	24.6	3.6	54.5	–15.1	4.8	–34.3
<i>Расчет без учета индивидуальной премии</i>								
Предсказанная заработная плата, руб.	26989	28894	40495	29053	27269	22970	28654	18831
Теневая цена, руб.	5486	9443	24327	329	12576	–789	1585	–5138
Теневая выгода, %	23.0	39.6	58.1	2.9	59.2	–7.8	7.2	–28.6

Примечание. Теневые цены и теневые выгоды рассчитаны для месячной заработной платы по данным 2018 года.

на исследуемом интервале в 5 лет представители данной группы смогут получить больше благ, чем рассчитывают. При этом величина этого «излишка» довольно высока. Например, для расчета с учетом индивидуальной премии он составляет порядка 6000–7000 руб. или 15–34% от уровня заработной платы, прогнозируемого исходя из «нулевой» дополнительной активности индивида на рынке труда.

Третий результат — это полученные абсолютные значения теневой цены. Показано, что «охранительные» блага стоят сравнительно недорого. Теневая цена канала мобильности, связываемого с переменами в стране, в среднем составляет около 5500 руб. в реальном выражении при расчете без учета индивидуальной премии и 4900 руб. при расчете с учетом индивидуальной премии, что меньше величины прожиточного минимума на момент проведения опроса (менее 10000 руб.). На исследуемом интервале в 5 лет эти ожидания государству оправдать не так сложно. Немногим более высока теневая цена канала мобильности за счет смены места работы или открытия собственного дела, порядка 4000–9000 руб. к месячному заработку (с учетом и без учета индивидуальной премии соответственно). Аналогичные оценки для мобильности за счет повышения уровня образования/квалификации составляют порядка 10000–12000 руб. к месячному заработку на том же временном горизонте. По теневой цене все рассмотренные каналы мобильности уступают мобильности, связываемой с повышением в должности (ожидание прироста месячного заработка в 14000–24000 руб.).

Теневая цена каналов мобильности по заработной плате: сводный анализ. В таблице 5 представлены сводные результаты расчета теневых выгод с помощью двух подходов для всех каналов мобильности по заработной плате, разных вариантов выбора базовой группы и разных спецификаций фиктивной переменной, фиксирующей канал «мобильности по инерции».

В рамках первого подхода при использовании в качестве базовой группы K2-2 самая высокая теневая выгода выявлена для канала мобильности, связанного с повышением в должности, и предполагает увеличение заработной платы на 38.7% по сравнению с нижней границей ожиданий в обществе. Теневые выгоды других оцениваемых каналов мобильности заметно ниже. Так, для канала мобильности, связываемого с переменами в стране (государство защитит работников, восстановит справедливость) она составляет 18.6% по сравнению с нижней границей ожиданий, а для каналов, связанных с повышением уровня образования/квалификации и смены места работы / открытия собственного дела, 15.6 и 12.3% соответственно. Наконец, канал мобильности, условно обозначенный как «мобильность по инерции» имеет близкое к нулевому значение теневой выгоды: связываемые с этим каналом дополнительные выгоды (6.5%) статистически неотличимы от «демографического минимума» ожиданий.

Таблица 5. Сводные значения теневых выгод (%) каналов мобильности по заработным платам

Группа	Название канала	Первый подход		Второй подход	
		Базовая группа 1 (группа K2-2)	Базовая группа 2 (группа K2-2а)	С учетом премии	Без учета премии
K1-1	Перемены в государстве	18.6	26.7	20.7	23.0
K1-2а	Повышение в должности	38.7	54.3	24.6	58.1
K1-2б	Смена работы или открытие собственного дела	12.3	25.1	21.8	39.6
K1-2в	Повышение уровня образования / квалификации	15.6	29.5	54.5	59.2
K2-1	Мобильность как инерция – 1	6.5	—	3.6	2.9
K2-1 + K2-2б	Мобильность как инерция – 2	—	15.6	4.8	7.2

Примечание. Для второго подхода представлены средние значения теневых цен для каждого канала мобильности. Обозначения групп соответствуют классификации, принятой в табл. 1.

Второй подход дает более высокие значения теневых выгод каналов мобильности. Это вполне логично, поскольку во втором подходе точкой отсчета при расчете теневой выгоды является не нижняя граница ожиданий в обществе, а минимальные индивидуальные жизненные шансы на рынке труда. И если нижняя граница общественных ожиданий содержит субъективный по своей природе элемент «надежды на лучшее», то измеряемые по рыночной заработной плате индивидуальные жизненные шансы являются полностью объективной величиной, определяемой только рыночными реалиями.

В двух последних столбцах табл. 5 даны оценки с учетом и без учета в минимальных жизненных шансах «индивидуальной премии», обусловленной факторами, не связанными с профессиональными характеристиками работника (административного ресурса, связей, происхождения, рекомендаций и др.).

Величина теневой выгоды, связываемой с переменами в государстве (20.7 и 23.0% с учетом и без учета индивидуальной премии соответственно), очень близка к значению, полученному в рамках первого подхода. Как видно, абсолютная величина оценок, полученных в обоих подходах, относительно невелика. Это означает, что охранительные тенденции в обществе, выраженные установкой «государство должно», не связаны с ожиданиями слишком больших выгод от перемен. Поэтому государству выполнить такой социальный запрос будет достаточно легко, чтобы сохранить общественную легитимность соответствующего канала мобильности.

Теневая выгода канала «повышение в должности» также сопоставима со значением, полученным в рамках первого подхода. Однако учет индивидуальной премии при расчете минимальных индивидуальных шансов на рынке труда резко снижает величину теневой выгоды этого канала (с уровня 58.1 до 24.6%). По сути, это означает, что данный канал является условно закрытым — он работает не для всех, а только для тех, чье карьерное продвижение в организации заранее согласовано (обусловлено социальными связями, учтенными в индивидуальной премии). Меньшее из двух полученных значений — это своего рода «эффективная» теневая выгода для тех, у кого в организации нет никаких иных ресурсов, кроме профессиональных. Также отчетливо эффект индивидуальной премии проявляется для канала мобильности, связанного со сменой работы или собственным бизнесом. Соответствующие теневые выгоды составляют 21.8 и 39.6% с учетом и без учета в базовых ожиданиях индивидуальной премии соответственно.

Теневая выгода канала мобильности, связанного с приращением человеческого капитала (повышение образования и квалификации) в рамках второго подхода получила значительно более высокие оценки (54.5 и 59.2%). Этот результат отражает тот факт, что данный канал мобильности пользуется спросом главным образом у работников, находящихся в начале карьеры, и «остановка в образовании» для них означает весьма неблагоприятный прогноз шансов на рынке труда: минимальные шансы работников без образования или с неоконченным образованием крайне низки.

Интересно, что для каналов «повышение образования/квалификации» и «перемены в государстве» учет индивидуальной премии практически не влияет на величину теневой выгоды. В общественном сознании эти каналы являются «чистыми», не зависящими от привлечения дополнительного личного ресурса (социального, административного) и в таком понимании — справедливыми.

Наконец, теневая выгода канала, условно обозначенного «мобильность как инерция», как и в первом подходе, минимальна (2.9, 3.6%). Соответствующую группу респондентов образуют те, чьи ожидания сопоставимы с нижней границей. Инерция, потенциал прошлых заслуг как канал мобильности имеет самостоятельное значение только по отношению к жизненным шансам высоко депривированных групп населения, например, пенсионеров и лиц предпенсионного возраста.

Именно это предположение и заставило при реализации первого подхода провести анализ с двумя вариантами базовых групп, во втором из которых базовая группа очищена от всех респондентов, ожидания которых не обусловлены строго объективными причинами, такими как старость или болезнь. Из базовой группы 1 была выделена подгруппа респондентов, низкий уровень ожиданий которых на рынке труда обусловлен исключительно субъективными причинами, сложившимся образом мышления, минималистской жизненной установкой. Эта часть респондентов была объединена с респондентами, образовывавшими группу

«мобильности по инерции». В результате появилась возможность пересчитать теневые цены в рамках первого подхода, во-первых, с более однородной базовой группой, в которую вошли только работающие пенсионеры и лица предпенсионного возраста (базовая группа 2), во-вторых, с укрупненной группой респондентов с «инерционными» ожиданиями (Мобильность как инерция – 2).

При пересчете теневых выгод с новой базовой группой теневые выгоды заметно возрастают (на 40–100 п.п. в зависимости от канала). Видно, что этот прием сглаживает различие оценок, полученных с помощью двух разных подходов. Это логично, поскольку ожидания респондентов, вошедших во вторую базовую группу, максимально очищены от романтической составляющей, обуславливаются объективным развитием событий. Это в большей степени соответствует используемой во втором подходе логике расчета минимальных жизненных шансов по рыночной ставке заработной платы.

5. Заключение

В настоящей работе предпринята попытка измерения эконометрическим способом теневых цен каналов мобильности по заработной плате на данных российского рынка труда. Наряду с классическими каналами, такими как смена места работы, профессии, изменение позиции в организационной иерархии, инвестиций в человеческий капитал, в анализ были введены нерыночные каналы мобильности, главным из которых является расчет на «охранительную» политику государства, состоящую в защите (охране) социального эталона интересов работников или восстановлении (утраченной) справедливости вознаграждения за труд. Без учета таких каналов формирования ожиданий наблюдаемые формы движения рабочей силы могут быть неверно истолкованы или необъяснимы.

Принципиальным методологическим результатом работы является предложенное и апробированное на реальных данных измерение теневой цены каналов мобильности по заработной плате с помощью двух альтернативных подходов. В обоих подходах ключевой категорией выступала ожидаемая заработная плата, отклонение которой от нижней границы общественных ожиданий (первый подход), либо от минимальных индивидуальных жизненных шансов на рынке труда (второй подход) стало основой для измерения теневой цены. При субъективности ожидаемой заработной платы как аналитической категории именно она является единственным пока найденным «социальным противовесом» рыночной ставке заработной платы. Анализ показал, что значения теневых цен, рассчитанные с помощью двух предложенных подходов, различаются. Эти различия сглаживаются, если ужесточить требования к выбору базовой группы в первом подходе, оставив в ней только респондентов, чьи ожидания предопределены исключительно объективными естественными изменениями, главным из которых является предпенсионный или пенсионный (в случае работающих пенсионеров) возраст.

Ожидания работников, рассматривающих в качестве основного канала мобильности по заработной плате «охранительные» меры государства, достаточно легко удовлетворить. Теневая выгода¹⁷ для этого типа канала мобильности на исследуемом интервале

¹⁷ Под теневой выгодой в статье понималось другое представление теневой цены — как прирост ее величины по отношению к базе сравнения.

5 лет составляет порядка 18–20% (добавка к месячному заработку около 5000 руб. в ценах 2018 года).

На исследуемом временном горизонте теневая выгода «инерционного» канала мобильности лежит в интервале 5–15% (от 200 до 1500 руб. в месяц в ценах 2018 года), а для работников, находящихся в группе с нижней границей ожиданий, теневые выгоды и вовсе являются отрицательными. В последнем случае это означает, что такие работники морально готовы даже к падению реальных заработков, если оно не преодолет определенный порог (5000–7000 руб. в ценах 2018 года). Таким образом, для большего сегмента рабочей силы, формируемого этими двумя группами (около 56% выборки), работодателям и государству оправдать ожидания работников будет достаточно легко. В этом смысле российский рынок труда достаточно легко поддерживать в равновесии, которое будет восприниматься значительной частью общества как допустимое, «сносное».

Иначе обстоит дело с сегментом рабочей силы, представители которого ориентируются на классические каналы горизонтальной и вертикальной мобильности (в сумме 31% выборки). Выбор значительной частью респондентов классических каналов мобильности по заработной плате демонстрирует своего рода оппозицию «охранительным» тенденциям на рынке труда, расчет преимущественно связан с личными карьерными усилиями. Однако здесь критична роль социального, культурного и символического капиталов, которые учтены в моделях с помощью регрессора «индивидуальная премия». Так, вклад указанных видов капитала в теневую выгоду канала «повышение в должности» составляет 33.5 п.п.¹⁸, в теневую выгоду канала «смена места работы / открытие собственного дела» — 17.8 п.п. Поэтому внимание специально акцентировано на выявленном вышеуказанным способом феномене «чистой» теневой выгоды, ожидаемой от того или иного канала мобильности работниками, не имеющими заведомой предрасположенности к освоению соответствующего канала (работниками, не имеющими связей, рекомендаций или происхождения, создающего выгодный культурный бэкграунд). Для «охранительного» канала «ставка на перемены в государстве» и классического канала «повышение уровня образования или квалификации» вклад указанных трех видов капитала минимален (2.3 и 4.7 п.п. соответственно), что делает эти каналы самыми «демократичными».

Анализ мобильности в терминах теневых цен и теневых выгод имеет четкие перспективы и с фундаментальной, и с прикладной точек зрения. Он позволяет измерять латентные параметры рынка труда, оценивать складывающееся равновесие с точки зрения открытости общественным настроениям, с учетом общественной легитимации протекающих на рынке процессов. Такой анализ позволяет задавать количественные ориентиры мерам социальной политики и политики занятости, делая возможным при их разработке опираться на данные о стоимостных (монетарных) оценках нерыночных факторов, определяющих развитие ситуации на рынке труда.

Благодарности. Исследование выполнено за счет гранта Российского научного фонда (проект № 16-18-10270).

¹⁸ Рассчитывается как разность оценок теневой выгоды, полученных с учетом и без учета «индивидуальной премии» в числе регрессоров модели.

Список литературы

- Аузан А. (2017). *Экономика всего. Как институты определяют нашу жизнь*. М.: «Манн, Иванов и Фербер».
- Бурдые П. (2002). Формы капитала. *Экономическая социология*, 3 (5), 60–74.
- Виленский П. Л., Лившиц В. Н., Смоляк С. А. (2008). *Оценка эффективности инвестиционных проектов: теория и практика*. М.: Дело.
- Горц А. (2010). *Нематериальное. Знание, стоимость и капитал. К критике экономики знаний*. М.: Издательский дом ГУ ВШЭ.
- Кастельс М. (2000). *Информационная эпоха. Экономика, общество и культура*. М.: Издательский дом ГУ-ВШЭ.
- Лившиц В. Н. (2007). *Какое государство нужно нашей экономике и какая экономика нужна нашему государству?* М.: ИНП РАН.
- Лукиянова А. Л. (2017). Мобильность по заработной плате: до глобального кризиса и после. В кн.: *Мобильность и стабильность на российском рынке труда*. Под ред. В. Е. Гимпельсона, Р. И. Капелюшников, 292–334. М.: Издательский дом Высшей школы экономики.
- Мобильность и стабильность на российском рынке труда. (2017). Под ред. В. Е. Гимпельсона, Р. И. Капелюшников. М.: Издательский дом Высшей школы экономики.
- Мюллер-Армак А. (2007). Принципы социального рыночного хозяйства. Пер. с нем. под ред. В. С. Автономова. В кн.: *Социальное рыночное хозяйство: концепции, практический опыт и перспективы применения в России*. Под общей ред. Р. М. Нуреева. 40–53. М.: ТЕИС.
- Нуреев Р. М. (2010). Россия после кризиса — эффект колен. *Журнал институциональных исследований*, 2 (2), 7–26.
- Федотова В. Г. (2005). *Хорошее общество*. М.: Прогресс-традиция.
- Шкаратан О. И. (2000). Тип общества, тип социальных отношений. О современной России. *Мир России: Социология, этнология*, 9 (2), 63–108.
- Шкаратан О. И. (2009). Становление постсоветского неозакратизма. *Общественные науки и современность*, 1, 5–22.
- Alesina A., Angeletos G.-M. (2005). Fairness and redistribution. *The American Economic Review*, 95 (4), 960–980.
- Barro R. J., Sala-i-Martin X. (1991). Convergence across states and regions. *Brookings Papers on Economic Activity*, 22 (1), 107–182.
- Becchetti L., Castriota S., Tortia E. C. (2013). Productivity, wages and intrinsic motivations. *Small Business Economics*, 41 (2), 379–399.
- Besley T., Folke O., Persson T., Rickne J. (2017). Gender quotas and the crisis of the mediocre man: Theory and evidence from Sweden. *American Economic Review*, 107 (8), 2204–2242.
- Campbell H. F. (1981). Shadow-prices for the economic appraisal of public sector expenditures. *Canadian Public Policy. Analyse de Politiques*, 7 (3), 395–398.
- Champ P. A., Flores N. E., Brown T. C., Chivers J. (2002). Contingent valuation and incentives. *Land Economics*, 78 (4), 591–604.
- Conley T. G., Hansen C. B., Rossi P. E. (2012). Plausibly exogenous. *The Review of Economics and Statistics*, 94 (1), 260–272.

- Diamond P. A., Hausman J. A. (1994). Contingent valuation: Is some number better than no number? *Journal of Economic Perspectives*, 4 (8), 45–64.
- Eisenhauer J. G. (2006). The shadow price of morality. *Eastern Economic Journal*, 32 (3), 437–456.
- Gimpelson V. E., Monusova G. (2014). Perception of inequality and social mobility. *Series WP BRP "Economics/EC"*, No. 84. NRU Higher School of Economics.
- Gramsci A. (1971). *Selections from the prison notebooks of Antonio Gramsci*. London: Lawrence & Wishart.
- Gregory R., Furby L. (1987). Auctions, experiments and contingent valuation. *Public Choice*, 55 (3), 273–289.
- Heckman J. J., Lochner L. J., Todd P. E. (2006). Earnings functions, rates of return and treatment effects: The Mincer equation and beyond. In: *Handbook of the Economics of Education*, 1, 307–458.
- Jasso G. (2008). A new unified theory of sociobehavioural forces. *European Sociological Review*, 24 (4), 411–434.
- Kapeliushnikov R. (2015). Labour productivity and labour compensation: Some simple arithmetic. *Problems of Economic Transition*, 57 (11), 1–34.
- Karacharovskiy V., Shkaratan O. (2017). The shadow price of social change and its evaluation. *Russian Politics and Law*, 55 (3), 161–198.
- Kask S. B., Maani S. A. (1992). Uncertainty, information, and hedonic pricing. *Land Economics*, 68 (2), 170–184.
- Katz H. (2006). Gramsci, hegemony, and global civil society networks. *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 17 (4), 332–347.
- Kluegel J. R., Mason D. S. (2004). Social justice and political legitimacy in post-communist Europe. *Europe-Asia Studies*, 56 (6), 813–834.
- Lee D. S., McCrary J., Moreira M. J., Porter J. (2020). Valid t-ratio inference for IV. *arXiv.org*. arXiv:2010.05058.
- McConnell V., Walls M. (2005). Hedonic pricing models. In: *The value of open space: Evidence from studies of nonmarket benefits*, 4–23. Lincoln Institute of Land Policy.
- McFadden D. (1994). Contingent valuation and social choice. *American Journal of Agricultural Economics*, 76 (4), 689–708.
- Mincer J. (1974). *Schooling, experience, and earnings*. N.Y.: NBER Press.
- Munda G. (2014). On the use of shadow prices for sustainable well-being measurement. *Social Indicators Research*, 118 (2), 911–918.
- Sau R. K. (1971). Market price, shadow price and all that. *Economic and Political Weekly*, 6 (48), M139–M147.
- Schneider S. M. (2012). Income inequality and its consequences for life satisfaction: What role do social cognitions play? *Social Indicators Research*, 106 (3), 419–438.
- Sirmans G. S., Macpherson D. A., Zietz E. N. (2005). The composition of hedonic pricing models. *Journal of Real Estate Literature*, 13 (1), 3–43.
- Smith A. (1987). Shadow price calculations in distorted economies. *The Scandinavian Journal of Economics*, 89 (3), 287–302.
- Stock J. H., Wright J. H., Yogo M. (2002). A survey of weak instruments and weak identification in generalized method of moments. *Journal of Business and Economic Statistics*, 20 (4), 518–29.
- Stock J., Yogo M. (2005). Testing for weak instruments in linear IV regression. In: *Identification and inference for econometric models*, 80–108. New York: Cambridge University Press.

Weckstein R. S. (1972). Shadow prices and project evaluation in less-developed countries. *Economic Development and Cultural Change*, 20 (3), 474–494.

Wegener B. (1991). Relative deprivation and social mobility: Structural constraints on distributive judgments. *European Sociological Review*, 7 (1), 3–18.

Whitmeyer J. M. (2004). Past and future applications of Jasso's justice theory. *Sociological Theory*, 22 (3), 432–444.

Поступила в редакцию 30.07.2020;
принята в печать 27.11.2020.

Приложение

Таблица П1. Описательные статистики переменных

Переменные	Число наблюдений	Среднее	Стандартное отклонение	Минимум	Максимум
Мужской пол	700	0.47	0.50	0	1
Возраст, лет	700	42.96	12.58	17	80
Высшее образование	700	0.32	0.47	0	1
Высшее образование обоих родителей	692	0.14	0.35	0	1
Наличие подчиненных	700	0.22	0.42	0	1
Проживание в мегаполисах и региональных центрах	700	0.41	0.49	0	1
Текущая заработная плата, руб.	658	30595	28948	1400	600000
Ожидаемая заработная плата через 5 лет, руб.	524	42927	33298	0	250000
Ожидаемый рост цен через 5 лет, %	574	38.28	33.73	0	300
<i>Фиктивные переменные каналов мобильности</i>					
Перемены в государстве	608	0.12	0.32	0	1
Смена места работы / открытие собственного дела	608	0.19	0.40	0	1
Повышение в должности	608	0.05	0.22	0	1
Повышение уровня образования/квалификации	608	0.07	0.26	0	1
Мобильность как инерция – 1	608	0.25	0.43	0	1
Мобильность как инерция – 2	608	0.37	0.48	0	1
Базовая группа 1	608	0.32	0.47	0	1
Базовая группа 2	608	0.20	0.40	0	1

Примечание. Статистики рассчитаны по числу респондентов, ответивших на соответствующий вопрос в анкете (исключая пропущенные значения).

Karacharovskiy V. V., Vakulenko E. S. Approaches to measuring the shadow price of individual wage mobility channels. *Applied Econometrics*, 2021, v. 61, pp. 62–88.

DOI: 10.22394/1993-7601-2021-61-62-88

Vladimir Karacharovskiy

HSE University, Moscow, Russian Federation;
vvk@hse.ru

Elena Vakulenko

HSE University, Moscow, Russian Federation;
evakulenko@hse.ru

Approaches to measuring the shadow price of individual wage mobility channels

The article is devoted to modeling the level of long term wages changes expectations of employees, depending on events in their life or in society (channels of wage mobility) which are caused the corresponding expectations. The shadow price of different wage mobility channels is calculated. Shadow price is considered as a cost for the state and society caused by social expectations of the channels profitability. Two approaches to measuring the shadow price are proposed when shadow price recognized: (a) as a societal characteristic that reflects the gap between the expectations associated with the use of certain mobility channels and the basic (minimum) level of social expectations in society or (b) as a characteristic that means the difference between individual wage expectations and the prediction of wages based on the minimum individual life chances on the labor market. We consider channels of wage mobility with internal and external locus of expectations' formation (individual changes *vs.* changes in the macro environment) and with the source of changes determined by individual activity or the natural course of events (intentional *vs.* inertial changes). We are also focusing on the wage mobility channels that reflect the social expectations of realizing the “protective” policy by the state. The calculations are based on data of mass survey conducted in May–June 2018 using national representative quota sample.

Keywords: shadow price; social mobility; social change; wage; labor compensation; rational expectations; adaptive expectations.

JEL classification: J31; J38; D84; Z13.

Acknowledgements. This work was supported by the Russian Science Foundation under grant No. 16-18-10270.

References

- Auzan A. (2017). *Ekonomika vsego. Kak instituty opredelyayut nashu zhizn'*. Moscow: «Mann, Ivanov and Ferber» (in Russian).
- Bourdieu P. (1986). The forms of capital. In: *Handbook of theory and research for the sociology of education*. J. G. Richardson (Ed.), 241–258. N. Y., Westport: Greenwood Press.
- Vilenskiy P. L., Livshitz V. N., Smolyak S. A. (2008). *Evaluating the efficiency of investment projects: Theory and practice*. Moscow: Delo (in Russian).
- Gorc A. (2010). *Intangible nature. knowledge, value, and capital. A critique of the knowledge economy*. Moscow: HSE Publishing House (in Russian).
- Castells M. (1996). *The information age: Economy, society and culture*. Vol. I, III. Oxford: Blackwell Publishers Ltd.

Livshitz V. N. (2007). *What kind of state does our economy need and what kind of economy does our state need?* Moscow: INP RAN (in Russian).

Lukyanova A. L. (2017) Wage mobility: Before and after the global crisis. In: *Mobility and stability in the Russian labor market*. Eds. V. Gimpelson and R. Kapeliushnikov, 292–334. Moscow: HSE Publishing House (in Russian).

Mobility and stability in the Russian labor market (2017). Eds. V. Gimpelson and R. Kapeliushnikov. Moscow: HSE Publishing House (in Russian).

Müller-Armack A. (1978). The social market economy as an economic and social order. *Review of Social Economy*, 36 (3), 325–331.

Nureev R. M. (2010). Russia after crisis — gauge effect. *Journal of Institutional Studies*, 2 (2), 7–26 (in Russian).

Fedotova V. G. (2005) *Khoroshee obshchestvo*. Moscow: Progress-tradiciya (in Russian).

Shkaratan O. I. (2000). Type of society, type of social relationships in modern Russia. *Mir Rossii*, 9 (2), 63–108 (in Russian).

Shkaratan O. I. (2009). The formation of post-soviet etakratism. *Social Sciences and Contemporary World*, 1, 5–22 (in Russian).

Alesina A., Angeletos G.-M. (2005). Fairness and redistribution. *The American Economic Review*, 95 (4), 960–980.

Barro R. J., Sala-i-Martin X. (1991). Convergence across states and regions. *Brookings Papers on Economic Activity*, 22 (1), 107–182.

Becchetti L., Castriota S., Tortia E. C. (2013). Productivity, wages and intrinsic motivations. *Small Business Economics*, 41 (2), 379–399.

Besley T., Folke O., Persson T., Rickne J. (2017). Gender quotas and the crisis of the mediocre man: Theory and evidence from Sweden. *American Economic Review*, 107 (8), 2204–2242.

Campbell H. F. (1981). Shadow-prices for the economic appraisal of public sector expenditures. *Canadian Public Policy. Analyse de Politiques*, 7 (3), 395–398.

Champ P. A., Flores N. E., Brown T. C., Chivers J. (2002). Contingent valuation and incentives. *Land Economics*, 78 (4), 591–604.

Conley T. G., Hansen C. B., Rossi P. E. (2012). Plausibly exogenous. *The Review of Economics and Statistics*, 94 (1), 260–272.

Diamond P. A., Hausman J. A. (1994). Contingent valuation: Is some number better than no number? *Journal of Economic Perspectives*, 4 (8), 45–64.

Eisenhauer J. G. (2006). The shadow price of morality. *Eastern Economic Journal*, 32 (3), 437–456.

Gimpelson V. E., Monusova G. (2014). Perception of inequality and social mobility. *Series WP BRP “Economics/EC”*, No. 84. NRU Higher School of Economics.

Gramsci A. (1971). *Selections from the prison notebooks of Antonio Gramsci*. London: Lawrence&Wishart.

Gregory R., Furby L. (1987). Auctions, experiments and contingent valuation. *Public Choice*, 55 (3), 273–289.

Heckman J. J., Lochner L. J., Todd P. E. (2006). Earnings functions, rates of return and treatment effects: The Mincer equation and beyond. In: *Handbook of the Economics of Education*, 1, 307–458.

Jasso G. (2008). A new unified theory of sociobehavioural forces. *European Sociological Review*, 24 (4), 411–434.

- Kapeliushnikov R. (2015). Labour productivity and labour compensation: Some simple arithmetic. *Problems of Economic Transition*, 57 (11), 1–34.
- Karacharovskiy V., Shkaratan O. (2017). The shadow price of social change and its evaluation. *Russian Politics and Law*, 55 (3), 161–198.
- Kask S. B., Maani S. A. (1992). Uncertainty, information, and hedonic pricing. *Land Economics*, 68 (2), 170–184.
- Katz H. (2006). Gramsci, hegemony, and global civil society networks. *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 17 (4), 332–347.
- Kluegel J. R., Mason D. S. (2004). Social justice and political legitimacy in post-communist Europe. *Europe-Asia Studies*, 56 (6), 813–834.
- Lee D. S., McCrary J., Moreira M. J., Porter J. (2020). Valid t-ratio inference for IV. *arXiv.org*. arXiv:2010.05058.
- McConnell V., Walls M. (2005). Hedonic pricing models. In: *The value of open space: Evidence from studies of nonmarket benefits*, 4–23. Lincoln Institute of Land Policy.
- McFadden D. (1994). Contingent valuation and social choice. *American Journal of Agricultural Economics*, 76 (4), 689–708.
- Mincer J. (1974). *Schooling, experience, and earnings*. N.Y.: NBER Press.
- Munda G. (2014). On the use of shadow prices for sustainable well-being measurement. *Social Indicators Research*, 118 (2), 911–918.
- Sau R. K. (1971). Market price, shadow price and all that. *Economic and Political Weekly*, 6 (48), M139–M147.
- Schneider S. M. (2012). Income inequality and its consequences for life satisfaction: What role do social cognitions play? *Social Indicators Research*, 106 (3), 419–438.
- Sirmans G. S., Macpherson D. A., Zietz E. N. (2005). The composition of hedonic pricing models. *Journal of Real Estate Literature*, 13 (1), 3–43.
- Smith A. (1987). Shadow price calculations in distorted economies. *The Scandinavian Journal of Economics*, 89 (3), 287–302.
- Stock J. H., Wright J. H., Yogo M. (2002). A survey of weak instruments and weak identification in generalized method of moments. *Journal of Business and Economic Statistics*, 20 (4), 518–29.
- Stock J., Yogo M. (2005). Testing for weak instruments in linear IV regression. In: *Identification and inference for econometric models*, 80–108. New York: Cambridge University Press.
- Weckstein R. S. (1972). Shadow prices and project evaluation in less-developed countries. *Economic Development and Cultural Change*, 20 (3), 474–494.
- Wegener B. (1991). Relative deprivation and social mobility: Structural constraints on distributive judgments. *European Sociological Review*, 7 (1), 3–18.
- Whitmeyer J. M. (2004). Past and future applications of Jasso's justice theory. *Sociological Theory*, 22 (3), 432–444.

Received 30.07.2020; accepted 27.11.2020.