

Кликунов Н.Д.
к.э.н., проректор по научной работе
Курского института менеджмента, экономики и бизнеса

ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ ЖИЗНИ
(опыт мысленных экспериментов со студентами Курского института
менеджмента, экономики и бизнеса в 2002—2006 гг.)

Одна из ключевых тем, связанная с реформированием общественного сектора, касается перехода от управления на основе затрат к управлению с учетом «затраты-выгоды» или «затраты-результативность». Важным компонентом в этом переходе является необходимость и эффективность оценки неосязаемых активов, таких как репутация, торговая марка, стоимость человеческих органов, цена «неотъемлемых» прав, таких как право на голосование, свобода слова и т. д. Человеческая жизнь является важным неосязаемым активом в этом ряду.

Необходимость оценки не связана с самой возможностью продажи жизни или временного отрезка жизни, так как цена предложения, как правило, превышает цену спроса. Рынок жизней не существует, скорее всего, именно по этой причине. Однако в отдельных случаях мы можем рассматривать, например, готовность пойти на террористический акт как своеобразную сделку между террористом и людьми, посылающими его на смерть – обмен жизни на гарантии благополучия семьи террориста. Сделка между футболистом и футбольным клубом может служить примером продажи временного отрезка жизни. Но данные факты являются скорее исключениями из правил, чем общими практиками организации человеческих взаимоотношений.

Оценка стоимости жизни связана прежде всего с эффективностью управленческих решений и, прежде всего, в общественном секторе. Оценка эффективности расходов на здравоохранение, вооруженные силы, внутреннюю безопасность, разработку стандартов техники безопасности неявным образом включают в себя стоимость человеческой жизни как компонента неявных издержек. В судебной практике оценка компенсаций в результате деликтов (tort law) является весьма актуальной проблемой и тоже требует оценки человеческой жизни. Без учета стоимости жизни и компенсаций со стороны государства или обеспечения (enforcement) таких компенсаций со стороны причинителей вреда экономическая система будет получать неверные сигналы о реальных соотношениях издержек и выгод. Это будет приводить к искажениям в работе экономической системы и эффективность будет снижаться.

В рамках ведения дисциплины «Экономика общественного сектора» в период 2002—2006 годов автор статьи ставил мысленные эксперименты со студентами очного и заочного отделений специальности Государственное и

муниципальное управление. Под мысленным экспериментом в данном случае понимается эксперимент без участия денег. Участники знают, что оценки условны и не влекут за собой денежных обязательств. Прекрасно понимая искаженность оценок, т.к. в данном случае презентуется не результат, а мнения, тем не менее, представлю диапазон оценок явно или неявно, высказанный студентами нашего вуза.

В основе анализа лежат следующие предположения:

- цена спроса на человеческую жизнь ниже цены предложения;
- оценка стоимости жизни может быть объективной (т.е. в принципе можно посчитать после смерти индивида, сколько он добавил или сколько вложили в него) и субъективной, основанной на готовности продать или купить.

Исходя из данных предположений студентам предлагались четыре метода оценки.

Ресурсный метод. Расчет человеческой жизни при данной методике представляет собой дисконтированный поток будущих доходов за вычетом будущих издержек на самого себя [Якобсон, гл. 11]. Известно, что оценка, получаемая посредством данной метода, зависит от возраста, ожидаемой активной трудовой деятельности, риска смерти и ожидаемых доходов. В предлагаемом студентам эксперименте риск смерти был исключен, дисконтирование осуществлялось при $r = 3\%$, издержки на самого себя принимались равными от 3000 до 5000 рублей в зависимости от наличия вредных привычек (курение и пристрастия к алкоголю). К ожидаемым доходам девушек прибавлялось от 4000 до 7000 рублей, так как в качестве источников дохода рассматривался не только работодатель, но и муж. Сумма определялась в результате игры «рынок женихов и невест» с предложением готовности выполнять домашнюю работу со стороны девушек и спросом со стороны ребят. Наиболее релевантные данные были получены в результате работы со студентами очного отделения, что неудивительно по причине примерного равенства ожиданий и возраста. Диапазон оценок лежал от 2,5 до 8,2 млн. рублей, при моде в 3,5 млн. рублей. Разброс на заочном отделении значительно выше. Характерно, что модальное значение составляет 2,3–2,7 млн. рублей, что объясняется более юным возрастом и, возможно, завышенными ожиданиями студентов очного отделения.

Метод учета затрат на воспитание ребенка (бухгалтерский метод). Идея состоит в том, что «цена» человеческой жизни определяется как сумма прямых затрат со стороны семьи плюс упущенные возможности, связанные с альтернативным инвестированием вложенных средств. Недостатки данного метода состоят в том, экономисты в отличие от бухгалтеров считают не «сколько это стоило», а «сколько это стоит». Однако неявное предположение состояло в том, что человек стоит больше средств, потраченных на него родителями. Упрощения в эксперименте состояли в том, что не учитывались затраты государства, а вложения принимались, как правило, равномерными,

хотя в отдельных группах от данного упрощения студенты смогли отказаться, предельный срок вложений ограничивался 20 годами, $r = 3\%$, риск смерти в детском возрасте отсутствует. Диапазон оценок при данном подходе составил от 850 тысяч до 2,2 млн. рублей, при модальном значении 1,2–1,4 млн. рублей. Отличия в оценках наблюдались у студентов из сельской местности и из города. Студенты из города готовы вкладывать или вкладывают значительно большие средства в воспитание ребенка. Я ожидал получить определенные различия в готовности инвестировать, связанные с полом, однако наблюдалось примерно одинаковое мнение в готовности жертвовать на воспитание и образование ребенка. Альтернативные издержки, связанные

Субъективные подходы к оценке стоимости жизни были структурированы с точки зрения *спроса и предложения*.

С точки зрения *спроса* «Вы стоите столько, сколько готовы заплатить за Вашу жизнь другие люди». Можно представить себе ситуацию захвата в заложники и максимальную сумму, которую готовы предложить за освобождение. Очевидно, эта сумма может кратно отличаться (что и происходит, к сожалению, в ходе естественного чеченского эксперимента). Студентам предлагалась ситуация, связанная с возможностью избежать за взятку воинской обязанности. В среднем реальные значения, которые отличались в зависимости от района в Курской области, лежали в диапазоне от 50 тыс. до 80 тыс. рублей. Далее в результате деления на два года и умножения на 60 лет (ожидаемая продолжительность жизни) мы получали значения от 1,5 млн. до 2,4 млн. рублей. Значения зависели от типа места, где проводился эксперимент – чем дальше глубинка, тем меньше размер взяток и ожидаемая субъективная оценка стоимости жизни со стороны спроса.

Четвертый подход можно классифицировать как субъективную оценку стоимости человеческой жизни с позиций *предложения*. Именно он лежит в основе оценок с позиций принципа возмещения вреда на западе. Для расчета жизни необходимо иметь два параметра: изменение субъективного восприятия вероятности риска смерти и стоимости действий, приводящих к этому изменению. Типичным примером данного подхода является приобретение автомобиля с подушкой безопасности. Если подушка безопасности снижает риск смерти на значение x , а ее стоимость составляет A , то индивид приобретающий машину с подушкой безопасности оценивает свою жизнь выше значения A/x [Cooter, p.345-347]. Недостаток этого подхода состоит в нашем незнании параметра субъективного восприятия вероятности риска смерти или x . Психологи давно делают предположения, что данный параметр существенно отличается даже у лиц, не расположенных к риску. Так, люди рискованных специальностей часто считают себя «заговоренными», что может характеризоваться в рамках нашего подхода как заниженное значение субъективного восприятия риска смерти, а не низкое значение цены жизни. В

рамках данного подхода студентам предлагалась игра «Сделка с дьяволом». Идея заключается в предложении «дьявола» купить у студента один год жизни, т.е. после совершения сделки студент будет жить на один год меньше. По условиям эксперимента, это должен быть год, выбранный «дьяволом» случайным образом. Далее предлагается купить уже у «дьявола» год жизни, также выбранный случайным образом. Цена года жизни определялась как среднее арифметическое между ценами спроса и предложения. Далее сумма умножается на 60 лет и получается значение. Результаты оказались достаточно неожиданными. Во-первых, цена продажи года дьяволу значительно превышала цену покупки года у дьявола. Маржа составляла от 50 до 100% от цены продажи года жизни «дьяволу». Во-вторых, субъективная оценка стоимости своей жизни оказалась на порядок выше других оценок. Модальная оценка составила 30-32 млн. рублей, хотя разброс и был очень значительный. Возможно, данные результаты свидетельствуют об определенной некорректности предлагаемого вопроса, но возможно, что и данные субъективные оценки предложения подтверждают идею о значительном превышении цены предложения по сравнению с ценой спроса. Данный предварительный вывод может быть использован для аргумента в дискуссии о рынке, как механизме не расширяющем, о сужающем масштаб обменных операций [Кликунов; Латов]. Очевидно, что при доминировании добровольного обмена масштаб операций в условиях рынка может сужаться, так как из оборота будут выводиться блага, цена предложения которых превышает цену спроса на них.

Значительный разброс значений не позволяет сделать однозначного вывода о ценности человеческой жизни. Однако, автор далек и от идеи Шеллинга о том, что возможно человеческая жизнь не больше чем объем положительных внешних эффектов, рассчитать которые еще предстоит [Шеллинг]. Хочется выразить надежду на то, что несмотря на разброс значений и определенные некорректности в проведении эксперимента эти данные добавят в копилку знаний экономистов о ценности человеческой жизни.

Литература:

1. Шеллинг Томас К. Ценность жизни. // Экономическая теория. Под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгрейва, П. Ньюмена. – М.: ИНФРА-М. – С.860-870
2. Якобсон Л.И. Экономика общественного сектора. М.: Аспект Пресс, 1996. – 319 с.
3. Cooter R., Ulen T. Law and Economics. – 2000 by Addison Wesley Longman. - 545 p.
4. Кликунов Н.Д. Некоторые замечания на критику К. Поланьи принципов работы рыночных систем и // <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/181106.html>

5. [Латов](#) Ю.В./ГУ-ВШЭ, Москва Рыночная система хозяйства не только расширяет, но и сужает палитру товаров
[//http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/181801.html](http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/181801.html)