

© 2019

Федор Власов

доктор экономических наук

(e-mail: wlasow_1950@mail.ru)

ИЗДЕРЖКИ ОПОРТУНИСТИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ГРУПП

В статье используется понятие оппортунистического поведения социальных групп, под которым понимается реализация их интересов в ущерб другим социальным группам. Рассматриваются основные черты оппортунистического поведения и возникающие вследствие его издержки.

Ключевые слова: оппортунистическое поведение, социальные группы, издержки, формальные и неформальные институты, институциональная матрица.

DOI: 10.31857/S020736760005421-2

В динамичной, развивающейся экономике, где одни институты отмирают, а другие только нарождаются, возрастает роль социальных групп, иницирующих институциональные изменения, которые отвечают их коллективным интересам. Взаимодействие между социальными группами, а также между ними и государством выражается в многочисленных трансакциях, включающих оппортунизм партнеров.

Понятие оппортунистического поведения впервые стал использовать в своих работах О. Уильямсон, который писал: «Под оппортунизмом я понимаю преследование личного интереса с использованием коварства. Подобное поведение включает такие его более явные формы, как ложь, воровство и мошенничество, но едва ли ограничивается ими. Намного чаще под оппортунизмом подразумеваются более тонкие формы обмана, которые могут быть активными и пассивными, проявляться *ex ante* и *ex poste*.» [20. С. 97].

Разъясняя свое понимание коварства, О. Уильямсон упоминает воровство и мошенничество, а также более тонкие формы обмана. Но проявляться коварство может и в более грубых формах. Нетрудно представить ситуацию, когда лицо или группа лиц, обладающая потенциалом насилия, совершает хищения на производстве, принуждая членов низового производственного коллектива, не склонных к оппортунистическому поведению, соучаствовать в незаконной деятельности или как минимум сохранять молчаливый нейтралитет, угрожая им расправой. Поэтому угрозы или насилие следует считать частью оппортунистического поведения.

Мы полагаем, что элементы оппортунистического поведения встречаются во всех без исключения исторических социально-экономических системах в тех случаях, когда существуют договорные отношения между экономическими агентами, явные или неявные, добровольные или принудительные. Оппортунистическое поведение может быть связано с экономической деятельностью как непосредственно, так и косвенно, представляясь стороннему наблюдателю только как борьба за власть. Оппортунистическое

поведение может иметь место и в отношениях между индивидом и фирмой, и в отношениях между социальными группами, а также между ними и государством. Главное отличие оппортунизма групп от оппортунизма индивидов состоит в том, что он носит массовый характер, то есть оппортунистические действия одновременно совершает значительная, большая часть, или все образующие группу индивиды.

Оппортунизм социальных групп выражается в том, что они реализуют свои интересы, игнорируя закон, злоупотребляя рыночной властью и служебным положением, обманывая и совершая хищения, используя угрозы, шантаж или прямое насилие. Эти действия совершаются стихийно или организованно. В последнем случае интересы групп могут выражать организации (например, политические партии, профсоюзы, общества потребителей, различные ассоциации или монополистические объединения, а также неформальные организации, складывающиеся в государственных учреждениях).

Оппортунистические действия социальных групп не всегда присущи группе в целом. Во-первых, не все индивиды, образующие группу, готовы действовать оппортунистически в составе группы по моральным, идейным и другим соображениям. Во-вторых, достижение общих интересов всегда требует издержек, а доля полезного эффекта, достигаемого индивиду, нередко уменьшается с увеличением численности группы. Поэтому у многих индивидов может появиться стремление переложить свои издержки на других членов группы, и это стремление усиливается по мере увеличения группы [14]. С учетом этого оппортунистические действия группы будут во многом определяться ее численностью (большая или малая) и составом (однородная или неоднородная). Как установил М. Олсон, именно «члены «малых» групп обладают непропорционально большой организационной властью для осуществления коллективных действий» [15. С. 62]. На этом основании можно полагать, что оппортунистическое поведение свойственно, прежде всего, малым группам. Правда, выводы М. Олсона сделаны в результате анализа стабильных обществ. Вполне вероятно, что в периоды нестабильности (войны, революции, массовый голод, стихийные бедствия и т.п.), когда общие интересы больших групп оказываются под непосредственной угрозой (оккупация, захват или разрушение городов, массовая гибель людей) и они способны действовать организованно и сплоченно. При этом целенаправленно или стихийно могут формироваться избирательные стимулы (выражение М. Олсона) для индивидов, образующих большие социальные группы. Такие, например, стимулы, как введение чрезвычайного положения, всеобщая мобилизация или непосредственная угроза собственной гибели.

Таким образом, под оппортунистическим поведением социальных групп мы понимаем организованные или стихийные действия входящих в группу индивидов, направленные на достижение их групповых интересов с использованием злоупотреблений, обмана, угроз, шантажа или насилия. Подобные действия приносят этим группам различные выгоды за счет групп, ставших жертвами их поведения. Примером здесь может служить деятельность

преступных группировок, занимающихся вымогательством и облагающих данью малый бизнес. К взаимным угрозам, а порой и насилию, прибегают конфликтующие группы работодателей и наемных работников. Разновидностью оппортунистического поведения следует также считать вымогательство и шантаж монополистических объединений в отношении государства, партнеров по бизнесу, групп потребителей или политических оппонентов. К оппортунистическому поведению мы относим и террористическую деятельность подпольных групп, партизанскую борьбу против действующей власти, а также широкомасштабные военные действия в периоды гражданского противостояния в обществе. Во всех этих случаях заинтересованные социальные группы стремятся к достижению своих групповых интересов любыми средствами, включая и вооруженное насилие. Особую проблему составляют действия государственных органов, выражающие узкогрупповые интересы отдельных представителей бюрократического класса.

Такая трактовка оппортунистического поведения позволяет не ограничиваться использованием данной категории при анализе проблем функционирования организационных структур, а распространить на процессы смены институциональных форм, то есть рассматривать роль данного явления в историческом контексте. Оппортунизм отдельного индивида мало что говорит о качестве институтов и свидетельствует прежде всего о его стремлении получить односторонние преимущества. Оппортунизм же группы позволяет предположить, что качество институтов либо не устраивает многих индивидов, либо вступает в противоречие с интересами большинства населения (общества). И то, и другое требует корректировки существующих институтов, а иногда и смены общественной системы.

Говоря иначе, оппортунизм социальных групп обусловлен прежде всего состоянием институтов, регулирующих деятельность группы. Его выражением могут быть любые отступления от требований закона, договорных обязательств (явных или неявных), существующих моральных норм и обычаев, совершаемые как скрытно, так и открыто.

Оппортунистическому поведению благоприятствует противоречивость интересов социальных групп, являющаяся неизбежным следствием их неодинакового положения в системе общественного разделения труда, власти и отношений собственности. Согласование интересов является предметом политической борьбы, в том числе в форме переговоров, и достигается на основе компромиссов, которые выражаются в пересмотре общественного договора (социального контракта) между конфликтующими группами. Если компромисса не удастся достичь, более сильная сторона конфликта обеспечивает реализацию своих интересов путем односторонних действий в ущерб другой стороне.

Издержки, связанные с оппортунизмом групп, выступают как разновидность транзакционных издержек. Их специфика имеет и количественное, и качественное измерение. В количественном плане она состоит в чрезвычайно широком диапазоне колебаний удельного веса этих издержек. В плане качественном — в появлении новых составляющих элементов затрат и потерь, не характерных для оппортунизма индивида.

В современном мире значительная часть противоречий между социальными группами успешно разрешается мирным путем, на основе переговоров и взаимных уступок. Экономические издержки оппортунистического поведения при этом минимальны, а их удельный вес незначителен.

Однако противоречия интересов иногда обостряются настолько, что перерастают в социальный конфликт, проявлениями которого могут быть пикеты, митинги, шествия, манифестации, забастовки, локауты, а крайними формами его разрешения становятся социальные реформы, революционные потрясения и гражданские войны.

По мере обострения конфликта в действиях оппонентов все чаще следует ожидать появления элементов оппортунизма, хотя он и может носить завуалированный характер. Доминирующая группа, например, способна добиваться принятия законов, отвечающих ее корыстным интересам и обеспечивающих перераспределение национального дохода в ее пользу, в ущерб интересам других социальных групп.

Вместе с тем в процессе социально-экономического развития возможно стихийное формирование новых неформальных институтов, вступающих в противоречие с устаревшими или неэффективными формальными институтами. Когда такие сдвиги приобретают устойчивый характер, происходит смена того, что Д. Норт называет институциональной матрицей [10]. В результате резко возрастают масштабы оппортунистического поведения социальных групп, что делает неизбежным перестройку системы формальных институтов. Примером смены институциональной матрицы является ситуация, сложившаяся в бывшем СССР во второй половине 80-х годов XX века.

Если говорить о социальных конфликтах вообще, то очевидно, что по мере их обострения издержки оппортунистического поведения растут. Революции и гражданские войны как крайнее выражение оппортунистических действий ведут к огромным экономическим и социальным потерям, не всегда очевидным, негативное значение которых в полной мере проявляет себя лишь спустя длительный период времени. Поэтому издержки оппортунистического поведения социальных групп следует подразделять на явные и неявные, краткосрочные и долгосрочные издержки.

Явным их выражением в краткосрочном периоде является, прежде всего, недополученный ВВП (в том числе как следствие нарушения прав частной собственности). Акции протеста, особенно если они перерастают в массовые беспорядки, ведут к дополнительным материальным потерям. Если же конфликт обостряется, происходит разрушение накопленных материальных ценностей, появляются человеческие жертвы, усиливается общая дезорганизация жизни общества.

В долгосрочном периоде проявляются такие издержки, как ухудшение показателей эффективности производства, снижение его конкурентоспособности, усиление диспропорций, ухудшение показателей человеческого капитала, отставание в социально-экономическом и технологическом развитии от стран-лидеров.

Как свидетельствует история, социальные противоречия нередко вызревают в течение многих лет или даже десятилетий, оставаясь малозаметными

для правящей социальной группы, которая нередко рассматривает очевидные признаки зреющего конфликта как случайные отступления от нормального, по ее мнению, состояния отношений в обществе, либо как свидетельство вмешательства внешних сил.

Сохраняющиеся к настоящему времени в России противоречия указывают на необходимость непредвзятого анализа сложившейся к настоящему времени в стране ситуации. Сегодня она во многом определяется гипертрофированным разрывом в материальной обеспеченности «рядового» населения и властвующих групп. В то же время даже в элитной среде постепенно складывается понимание растущей социальной напряженности и неизбежной, в конечном счете, необходимости искать пути разрешения противоречий.

Недостаточная материальная обеспеченность широких трудящихся масс и сопутствующие ей проблемы в оплате труда осознавались руководством страны еще в советский период отечественной истории. Не случайно поэтому еще Сентябрьский (1965 года) Пленум ЦК КПСС принял решение о развертывании в промышленности экономической реформы, предполагавшей использование прибыли в качестве средства усиления материальной заинтересованности трудовых коллективов [12]. Последовавшее за этим пятилетие (1966–1970 годы) оказалось лучшим за все послевоенные годы. Национальный доход в указанный период увеличился на 45%, продукция промышленности – на 50%. Происходившее на протяжении трех предыдущих пятилеток снижение темпов экономического роста было на время приостановлено [1. С. 1616].

Однако уже в начале 70-х годов очевидной становится неспособность советской элиты осуществить эффективные экономические преобразования. Более того, среди части правящей социальной группы (прежде всего директоров предприятий) получает распространение такая форма оппортунистического поведения как занижение планов производства и завышение себестоимости продукции, что и предопределило постепенное свертывание советских реформ. Предпринятый в начале 90-х годов переход к рыночным отношениям стал новой попыткой модернизировать экономику, повысить ее эффективность, поднять уровень и качество жизни большинства россиян. К сожалению, решить эту задачу в полной мере пока не удалось. Российская экономика сохраняет свою сырьевую направленность. Прогрессивные технологические сдвиги малозаметны. Насыщение потребительских рынков сопровождается усилением социального расслоения.

С началом рыночных реформ Россия вступила в полосу трансформационного спада, длительность и глубина которого стали выражением неявных издержек оппортунизма большевистской партии, силой навязавшей стране систему отношений, построенных в соответствии с марксистско-ленинской доктриной. На протяжении почти всех 90-х годов валовой внутренний продукт (ВВП) страны снижался. Согласно имеющимся оценкам его объем в 1998 году составил всего 56% к уровню 1989 года, объем промышленной продукции (крупные и средние предприятия) сократился до 40% исходной величины, инвестиции в основной

капитал снизились более чем в 4 раза [21. С. 67–76]. Некоторое увеличение производства, прежде всего в промышленности, имевшее место в 1997 году, не означало возобновления экономического роста, а скорее, свидетельствовало о том, что экономика достигла низшей точки падения. Заметно ухудшились показатели эффективности производства [19. С. 52; 18. С. 281]. За период с 1990 года по 1997 год производительность труда (ВВП в расчете на одного занятого) в Российской Федерации снижалась в среднем на 5,3% ежегодно. Значительно упала загрузка основных фондов: в 1996 году в отраслях обрабатывающей промышленности простаивало от 30 до 92,2% производственных мощностей. Продолжали усиливаться структурные диспропорции. Так, при общем уменьшении объемов производства индекс физического объема продукции в добывающей промышленности составил в 1995 году 69% к уровню 1990 года, а в обрабатывающей промышленности — 46%. Тем самым произошло дальнейшее увеличение удельного веса сырьевого сектора в структуре национального хозяйства.

Драматическими оказались социальные последствия вхождения в рынок. К окончанию 1997 года уровень официально зарегистрированной безработицы составил 2,8%, а рассчитанный по методологии Международной Организации Труда — 9%. С учетом же лиц, вынужденно работающих в режиме неполной занятости и находящихся в отпусках по инициативе администрации, он достигал 20–23% экономически активного населения [19. С. 11, 31]. В 1997 году реальная заработная плата упала в сравнении с 1991 годом, в 2,6 раза.

Возможно, глубина трансформационного спада могла бы быть меньше, а переход в фазу роста достигнут скорее, если бы реформаторы не совершили ряда стратегических ошибок. Важнейшими из них, по нашему мнению, были приватизация государственной собственности в том виде, в каком она была реализована в России, и отказ от использования механизмов, обеспечивающих сохранение дореформенных сбережений населения.

Ко времени начала радикальных рыночных реформ основная масса населения сознавала неизбежность коренных перемен в стране. Однако, как показали последующие события, большинство населения отнеслось негативно к наиболее радикальным шагам реформаторов. Особенно враждебную реакцию вызвало обесценивание сбережений в условиях начавшейся гиперинфляции. Большинство россиян, многие из которых ограничивали свое потребление в течение всей жизни, чтобы иметь в старости хотя бы небольшие накопления, их обесценивание было воспринято как насильственное изъятие. Ликвидация пресловутого «денежного навеса» не уберегла страну от лавинообразного роста цен, зато породила в обществе стойкое и длительное недоверие к сторонникам либеральных реформ.

Не менее враждебно были восприняты населением результаты передачи государственной собственности в частные руки. Многочисленные нарушения, допущенные в ходе приватизации, во многом определили сомнительную легитимность частной собственности вообще, крупной в

особенности, которая сохраняется и в XXI веке [5]. Негативное отношение населения к итогам приватизации стало также результатом повсеместного банкротства чековых инвестиционных фондов. Не способствовала легитимации прав частной собственности и невозможность использования для ее приобретения на денежном этапе приватизационной компании трудовых сбережений советской поры, обесценившихся в результате гиперинфляции.

Следует особо подчеркнуть, что скрытая приватизация наиболее привлекательных объектов государственной собственности представителями бывшей номенклатуры велась задолго до официального объявления приватизационной компании. Нормативные акты, принятые летом 1992 года, дали старт открытому этапу приватизации и придали ей массовый характер. Однако по итогам чекового этапа приватизации так и не появились обещанные «эффективные собственники». Зато возникла относительно небольшая, но могущественная кучка крупных частных собственников. Тогда же из числа внезапно обогатившихся россиян стала формироваться социальная группа, которую Т. Веблен еще в конце XIX века определил как «праздный класс» [3]. Он установил, что характерными чертами этого класса являются отстраненность от реального производства, консерватизм и демонстративное потребление.

Разумеется, мы далеки от того, чтобы целиком отождествлять наиболее состоятельную часть российского общества с праздным классом. В полной мере оценить его реальную роль в развитии экономики вряд ли возможно. Однако есть основания полагать, что благодаря его влиянию выбор приоритетов социально-экономической политики оказался не самым удачным.

Формированию российского праздного класса способствовал сам процесс образования крупных частных капиталов [7. С. 291–371]. Эти капиталы, как правило, не были результатом предпринимательских усилий собственников в сфере реального производства, а достались им фактически даром в процессе раздела созданной в советское время государственной собственности. Такой порядок вел к своеобразному негативному отбору в ряды новоявленных владельцев крупной частной собственности. Ими становились преимущественно те, кто обладал навыками закулисной борьбы, подкупа, проведения мошеннических сделок и имел связи в среде чиновников, ответственных за проведение приватизации. Полученная собственность использовалась, в первую очередь, для непроизводительного потребления и дальнейшего обогащения, но не за счет организации высокоэффективных производств, а преимущественно за счет операций с недвижимостью и спекулятивных сделок на фондовом рынке. Сегодняшнее положение этой социальной группы вполне устраивает ее представителей, что и определяет их консерватизм, враждебное отношение к любым нововведениям. Причем консервативное влияние этих людей далеко выходит за рамки группы, поскольку, как заметил еще Т. Веблен, обычаи, действия и взгляды праздного класса «приобретают характер предписывающего канона поведения для остальной части

общества» [3. С. 209]. Сегодня характерными признаками демонстративного потребления богатых в России является наличие престижных объектов недвижимости за рубежом, роскошных яхт, приобретение или спонсорство популярных зарубежных спортивных клубов и т.п. Такое потребление крайне расточительно и никак не способствует экономическому подъему России.

По своим масштабам и глубине воздействия на жизнь российского общества особое влияние оказывает оппортунистическое поведение российской бюрократии. Отдельные ее представители игнорируют задачи реформ либо проводят их с ориентацией на свои групповые интересы. Это проявляется в расхищении государственного бюджета, коррупции и т.п. Пока преодолеть эти явления не удается.

Необходимо также заметить, что, несмотря на принципиальное различие, революционные перемены, совершившиеся в России в начале и конце XX века, имели и определенное сходство. В обоих случаях их непосредственным проводником и организатором оказалась небольшая однородная социальная группа. В начале века ею стала большевистская партия. В конце столетия ту же роль сыграла группа единомышленников, исходившая из радикально-либеральных подходов в экономике и политике. К сожалению, эта группа оказалась не способна реализовать модель прогрессивных преобразований, адекватную российским традициям, ее историческому и культурному наследию.

Возобновление в начале двухтысячных годов экономического роста и его зримые позитивные результаты были в значительной мере следствием благоприятных для России сдвигов в мировой экономической конъюнктуре. Этот процесс в какой-то мере примирил большинство россиян с неизбежными издержками рыночных преобразований и способствовал самоуспокоенности элитарных слоев общества. В этот период собственники крупных капиталов избегали рискованных инвестиций в структурные и технологические инновации, несмотря на неоднократные призывы руководства страны, которое именно частный капитал рассматривает в качестве ведущего средства модернизации экономики. Такое отлынивание бизнеса от выполнения своей миссии выступает как фактический оппортунизм данной социальной группы. Поэтому, несмотря на снижение инфляции до минимальных значений, экономическое развитие России пока не сопровождается долгожданным инвестиционным бумом, а прогнозируемые на ближайшие годы темпы экономического роста вряд ли достаточны для достижения тех вдохновляющих рубежей, что определены майским (2018 года) указом Президента РФ [16].

Особенностью ситуации в российском обществе в настоящее время является чрезмерная социально-экономической дифференциация в сочетании со слабой защищенностью прав частной собственности и их сомнительной легитимностью. Вследствие этого обостряется не только проблема бедности и слишком низких доходов основной массы россиян, но и проблема чрезмерно высоких доходов наиболее богатой части общества, не стремящейся к их производительному использованию внутри страны.

Часть обогатившихся за годы реформ россиян обоснованно воспринимает структурные и технологические инновации, а также необходимые социальные сдвиги как потенциальную угрозу своему привилегированному положению и молчаливо им противодействует. Фактически наблюдается отлынивание российского бизнеса, прежде всего крупного, от решения задач технологической модернизации экономики и ее диверсификации. Сходной позиции придерживаются и отдельные представители российской бюрократии.

На негативное влияние оппортунизма социальных групп косвенно указывает и нобелевский лауреат Д. Норт [10. С. 145–150]. Сравнивая расходящиеся траектории экономического развития средневековых Англии и Испании, он пришел к выводу, что отставание Испании было обусловлено систематическими посягательствами королевской власти на имущество и доходы подданных. В результате права частной собственности оказались не обеспечены, внутреннее налогообложение росло, что сопровождалось многочисленными банкротствами и конфискациями в пользу короны и, в конечном счете, привело к длительному периоду стагнации. То есть фактически систематический оппортунизм королевской власти стал для Испании тормозом экономического развития и предопределил неизбежность ее отставания от бурно развивавшейся Англии.

В целом, однако, влияние оппортунизма социальных групп на смену институциональных форм и экономическое развитие носит двойственный характер. С одной стороны, в условиях сложившейся исторически определенной институциональной системы оппортунизм групп сдерживает экономический рост. Но, с другой стороны, значительные масштабы оппортунистического поведения больших групп населения сигнализируют о нарастающем несоответствии существующих институциональных форм потребностям развития общества и о необходимости их замены.

Основной вывод состоит в том, что трудности, возникшие на пути подъема российской экономики, являются издержками оппортунистического поведения государственной бюрократии и крупных предпринимателей.

Литература

1. *Боханов А.Н., Морозова Л.Е. и др.* История России с древнейших времен до наших дней // М.: Изд.-во АСТ, 2018.
2. *Бруй Б., Збарская И., Волков А.* О современном состоянии и прогнозе смертности населения Российской Федерации // Вопросы статистики. 1997. № 3. С. 51–64.
3. *Веблен Т.* Теория праздного класса // М.: Прогресс, 1984.
4. *Вишневский А.* Демографический потенциал России // Вопросы экономики. 1998. № 5. С. 103–122.
5. *Григорьев Л., Курдин А.* Нерешенный вопрос легитимности частной собственности в России // Вопросы экономики. 2016. №1. С. 36–62.
6. *Кирдина С.Г.* Институциональные матрицы и развитие России. Введение в X-Y-теорию / Изд. 3-е, переработанное, расширенное и иллюстрированное // М., СПб.: Нестор-История, 2014.
7. *Крыштановская О.* Анатолия российской элиты // М.: Захаров, 2005.
8. *Маркевич А., Харрисон М.* Первая мировая война, гражданская война и восстание: Национальный доход России в 1913–1928 гг. // М.: Мысль, 2013.

9. *Медведев Д.А.* Россия-2024: Стратегия социально-экономического развития // Вопросы экономики. 2018. № 10. С. 5–28.
10. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики // М.: Начала, 1997.
11. *Нуреев Р.М., Латов Ю.В.* Экономическая история России (опыт институционального анализа) / Учебное пособие. 2-е изд., перераб. // М.: КНОРУС, 2017.
12. Об улучшении управления промышленностью, совершенствовании планирования и усилении экономического стимулирования промышленного производства: постановление ЦК КПСС от 29 сентября 1965 г. // Постановления партии и правительства по хозяйственным вопросам. М., 1968. Т. 5. С. 640–645.
13. *Обухов Н.П.* Российская экономика в начале XX века: причины развала // Вестник института экономики РАН. 2009. № 1. С. 321–332.
14. *Олсон М.* Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп // М.: ФЭИ, 1995.
15. *Олсон М.* Возвышение и упадок народов: Экономический рост, стагфляция и социальный склероз // М.: Новое издательство, 2013.
16. «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года». Указ Президента Российской Федерации №204 от 7 мая 2018 года.
17. Российский статистический ежегодник 2018 // М.: Росстат, 2018.
18. Россия в цифрах // М.: Финансы и статистика, 1996.
19. Социальные приоритеты и механизмы экономических преобразований в России. Доклад ИЭ РАН // Вопросы экономики. 1998. № 6. С. 5–121.
20. *Уильямсон О.* Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция // СПб.: Лениздат; SEV Press, 1996.
21. *Френкель А.А.* Прогноз социально-экономического развития России на 1999 год // Вопросы статистики. 1999. № 4. С.67–82.
22. *Школьников В.* Здоровье населения России // Вопросы статистики. 1997. № 3. С. 65–73.
23. <https://ru.wikipedia.org/wiki/> Список стран по индексу восприятия коррупции.